

L'inégalité économique



Toutes les nuits, près de 1 200 personnes dorment à la belle étoile à Vancouver, où des maisons somptueuses abritent certaines des familles les plus riches du pays. À cet égard, Vancouver n'est pas unique. Plus de 13 000 Montréalais sont sans logis. Et à Toronto, où le⁷ richissime fondateur canadien de la chaîne hôtelière *Four Seasons*, Isadore Sharp, est en train d'ériger une tour d'appartements de luxe à 30 millions de dollars pièce, plus de 20 000 personnes – dont 9 000 sont des enfants – se réfugient la nuit dans les centres d'accueil pour sans-abri. La pauvreté extrême côtoie la richesse démesurée dans toutes les grandes villes du Canada et presque partout ailleurs dans le monde. ♦ Combien y a-t-il de riches et de pauvres au Canada ? Quelle est la répartition du revenu et de la richesse ? Les riches deviennent-ils plus riches alors que les pauvres s'appauvrissent ? ♦ Quelles sont les causes de l'inégalité dans la distribution du bien-être économique ? Quelle est l'ampleur de la redistribution effectuée par le gouvernement pour pallier l'extrême pauvreté ?

Objectifs du chapitre

- ◆ Décrire l'évolution de la répartition du revenu et de la richesse au Canada selon le recensement de 2006
- ◆ Expliquer les caractéristiques du marché du travail qui contribuent à l'inégalité économique
- ◆ Décrire l'ampleur des mesures gouvernementales de redistribution du revenu

◆ Dans le présent chapitre, nous étudierons l'inégalité économique – son ampleur, ses causes et les mesures que prennent les administrations publiques pour en atténuer les effets. La rubrique « Entre les lignes » (p. 574) nous permettra d'examiner comment l'écart entre riches et pauvres a évolué au Canada au cours des 25 dernières années.

Mesurer l'inégalité économique

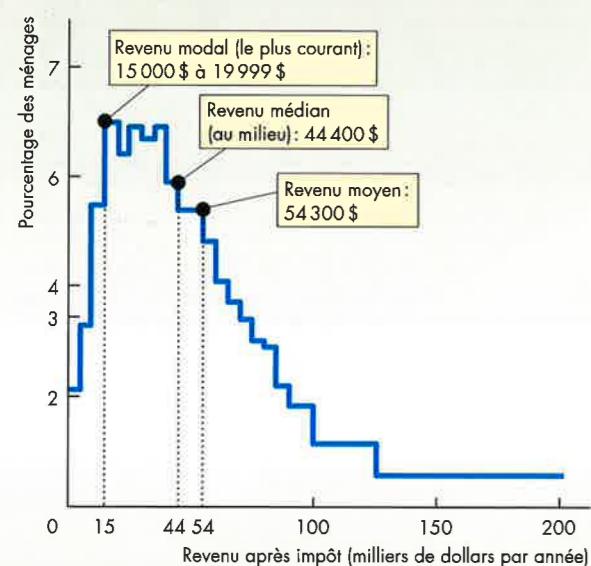
Statistique Canada mesure l'inégalité économique à partir de trois mesures du revenu : le **revenu du marché**, le revenu total et le revenu après impôt. Le revenu du marché est la somme *avant impôt* des salaires, des intérêts de placements, des pensions de retraite et des profits gagnés sur le marché des facteurs. Le **revenu total** est la somme du revenu du marché et des paiements de transfert, et le **revenu après impôt** est le revenu total moins l'impôt sur le revenu.

La répartition du revenu après impôt

La figure 19.1 illustre la répartition du revenu annuel après impôt entre les 13,7 millions de ménages du Canada en 2006. Le revenu est mesuré en abscisse, et le pourcentage des ménages percevant tel ou tel revenu, en ordonnée.

En 2006, le revenu après impôt *modal* – c'est-à-dire le plus courant – se situait entre 15 000 \$ et 19 999 \$, et concerneait 7 % des ménages. La même année, le revenu *médian* – c'est-à-dire le revenu qui sépare la population en

FIGURE 19.1 La répartition du revenu au Canada en 2006



La répartition du revenu annuel après impôt présente une asymétrie positive. Le revenu modal (revenu le plus courant) est inférieur au revenu médian, lui-même inférieur au revenu moyen. Au-dessus de 150 000 \$, la courbe de distribution est fondée sur une estimation plutôt que sur une mesure exacte; les revenus peuvent ici s'élever à plusieurs millions de dollars par année.

Source : Statistique Canada, tableau 202-0601.

deux groupes de taille égale – se chiffrait à 44 400 \$. La moitié des ménages canadiens avait un revenu supérieur à cette somme, et l'autre moitié, un revenu inférieur.

Toujours en 2006, le revenu *moyen* des ménages canadiens s'élevait à 54 300 \$. Ce nombre représente le revenu après impôt de l'ensemble des ménages canadiens divisé par les 13,7 millions de ménages.

Comme l'indique la figure 19.1, le revenu modal est plus faible que le revenu médian, lui-même plus faible que le revenu moyen. Cette caractéristique de la répartition du revenu implique qu'il y a plus de ménages à faible revenu que de ménages à revenu élevé. Et le revenu élevé de certains ménages est vraiment très élevé.

La répartition du revenu illustrée à la figure 19.1 présente une *asymétrie positive*, autrement dit une longue traînée de valeurs élevées, et non une répartition en forme de cloche. Dans une répartition en forme de cloche symétrique, comme celle de la taille des individus, par exemple, les valeurs modale, médiane et moyenne sont les mêmes.

On peut aussi examiner la répartition du revenu en mesurant le pourcentage du revenu après impôt perçu par un pourcentage donné de ménages. On divise alors les ménages en groupes égaux – ici en cinq *quintiles*, c'est-à-dire en cinq groupes représentant chacun 20 % des ménages.

La figure 19.2 présente la répartition par quintile du revenu en 2006. Selon le tableau, les ménages* du quintile inférieur ne percevaient que 4,8 % du revenu après impôt; ceux du deuxième quintile, 10,7 %; ceux du troisième quintile, 16,4 %; ceux du quatrième quintile, 24,0 %; et ceux du quintile supérieur, la part du lion, soit 44,0 %.

Les figures 19.1 et 19.2 montrent l'inégalité de la répartition du revenu après impôt, mais il nous faut aussi un moyen de comparer la répartition du revenu à différents moments et sur la base de différentes mesures. Pour ce faire, on utilise un outil d'analyse graphique appelé la *courbe de Lorenz*.

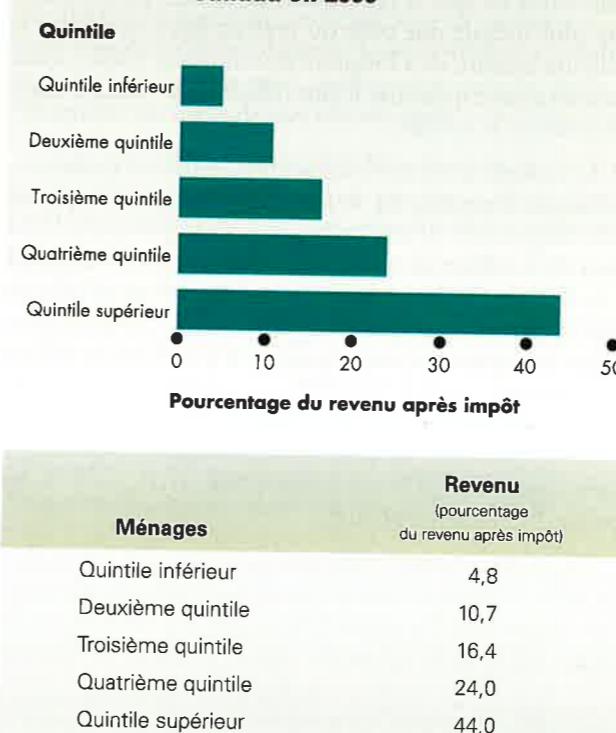
La courbe de Lorenz du revenu

Conçue par l'économiste américain Max Otto Lorenz en 1905, la **courbe de Lorenz** représente graphiquement le pourcentage cumulatif du revenu et de la richesse selon le pourcentage cumulatif de groupes de population considérés.

La figure 19.3 montre une courbe de Lorenz du revenu construite à partir des quintiles de la figure 19.2. Le tableau de la figure 19.3 donne le pourcentage du revenu pour chaque quintile. Ainsi, la ligne A indique que 4,8 % du revenu après impôt revient aux ménages du quintile inférieur. Le tableau donne aussi les pourcentages cumulatifs de revenu pour des

* Les chiffres communiqués au chapitre 1 (p. 19) concernent la répartition du revenu des particuliers et non des ménages.

FIGURE 19.2 La part du revenu par quintile au Canada en 2006



En 2006, les ménages du quintile inférieur ont reçu 4,8 % du revenu après impôt; ceux du deuxième quintile, 10,7 %; ceux du troisième quintile, 16,4 %; ceux du quatrième quintile, 24,0 %; et ceux du quintile supérieur, 44,0 %.

Source : Statistique Canada, tableau 202-0406.

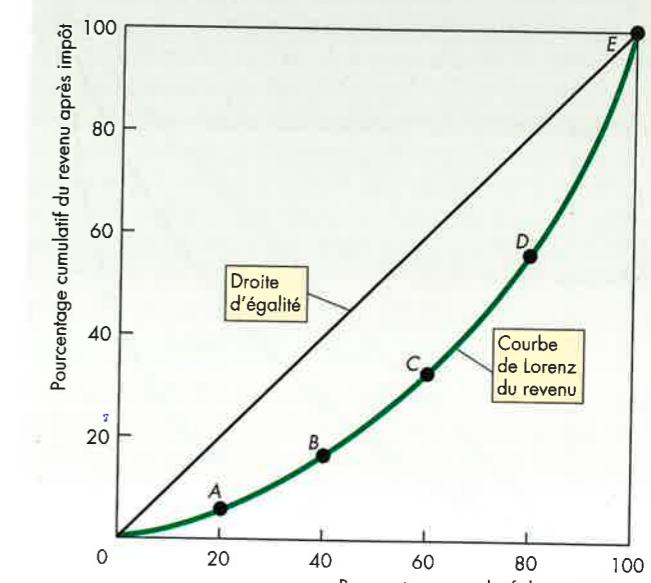
pourcentages cumulatifs de ménages. Par exemple, la ligne B indique que 15,5 % du revenu après impôt revient aux ménages des deux quintiles inférieurs (les 40 % des ménages dont le revenu est le plus faible), soit 4,8 % pour le quintile inférieur et 10,7 % pour le deuxième quintile. La courbe de Lorenz illustre le pourcentage cumulatif de revenu en fonction du pourcentage cumulatif de ménages.

Si le revenu était réparti également entre toutes les familles, les pourcentages cumulatifs de revenu perçus par les pourcentages cumulatifs de ménages correspondants se situeraient sur la droite d'égalité à la figure 19.3. La courbe de Lorenz du revenu illustre la répartition réelle du revenu; plus elle s'approche de la droite d'égalité, plus la répartition est égale.

La répartition de la richesse

On peut aussi mesurer l'inégalité économique en se fondant sur la répartition de la richesse. La **richesse** d'un ménage est la valeur nette des avoirs matériels et financiers que détient ce ménage à un moment donné, tandis que son revenu est le montant qu'il reçoit au cours d'une période donnée.

FIGURE 19.3 La courbe de Lorenz du revenu au Canada en 2006



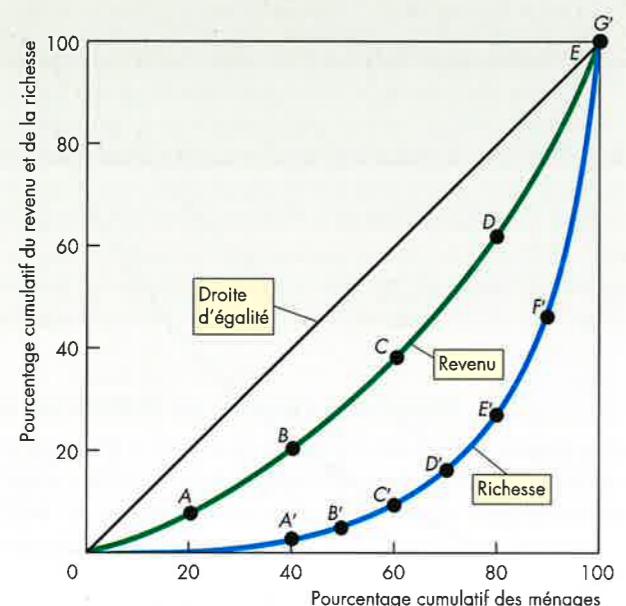
Ménages	Revenu		
	Pourcentage	Pourcentage cumulatif	Pourcentage cumulatif
A Quintile inférieur	20	4,8	4,8
B Deuxième quintile	40	10,7	15,5
C Troisième quintile	60	16,4	31,9
D Quatrième quintile	80	24,0	55,9
E Quintile supérieur	100	44,0	100,0

Le graphique montre le pourcentage cumulatif du revenu perçu par le pourcentage cumulatif des ménages. Les points A à E de la courbe de Lorenz correspondent aux lignes A à E du tableau. Si le revenu était réparti également, chaque quintile (20 %) de ménages recevrait 20 % du revenu, et la courbe de Lorenz correspondrait à la droite d'égalité. Ici, la courbe de Lorenz montre une répartition du revenu inégale.

Source : Statistique Canada, tableau 202-0406.

La figure 19.4 montre la courbe de Lorenz de la richesse au Canada en 1999. La richesse médiane du ménage s'élevait alors à 64 000 \$. Comme la répartition de la richesse est extrêmement inégale, les données sur la richesse sont présentées selon des groupes de ménages inégaux. Les 40 % les plus pauvres ne possèdent que 1,1 % de la richesse (ligne A' du tableau); les 10 % qui suivent (ligne B') n'en possèdent que 2,8 % et les 10 % figurant à la ligne C', seulement 4,7 %. Autrement dit, les 60 % les plus pauvres (lignes A', B' et C') ne détiennent que 8,6 % de la richesse. Par comparaison, les 10 % les plus riches détiennent 55,6 % de la richesse (ligne G').

FIGURE 19.4 Les courbes de Lorenz du revenu et de la richesse au Canada



	Ménages		Revenu	
	Pourcentage	Pourcentage cumulatif	Pourcentage	Pourcentage cumulatif
A'	Les 40 % les plus pauvres	40	1,1	1,1
B'	Les 10 % qui suivent	50	2,8	3,9
C'	Les 10 % qui suivent	60	4,7	8,6
D'	Les 10 % qui suivent	70	7,4	16,0
E'	Les 10 % qui suivent	80	11,0	27,0
F'	Les 10 % qui suivent	90	17,4	44,4
G'	Les 10 % qui suivent	100	55,6	100,0

Le graphique illustre le pourcentage cumulatif de la richesse que détiennent un pourcentage cumulatif de ménages. Les points A' à G' de la courbe de Lorenz de la richesse correspondent aux lignes du tableau. En comparant la courbe de la richesse avec celle du revenu, nous constatons que la richesse est beaucoup plus inégalement répartie que le revenu.

Sources : Statistique Canada, *Le revenu au Canada*, n° 75-202-XIE au catalogue, et CANSIM, tableau 202-0701.

La figure 19.4 reprend également la courbe de Lorenz du revenu de la figure 19.3 illustrée à côté de la courbe de Lorenz de la richesse. Comme on le voit, la courbe de Lorenz de la richesse est beaucoup plus éloignée de la droite d'égalité que la courbe de Lorenz du revenu, ce qui signifie que la répartition de la richesse est beaucoup plus inégale que la répartition du revenu.

La richesse et le revenu

Nous avons vu que la répartition de la richesse est beaucoup plus inégale que celle du revenu. Mais quelle est la meilleure mesure de l'inégalité économique réelle ? Pour répondre à cette question, il faut réfléchir à la relation entre la richesse et le revenu.

La richesse est le *stock* des actifs matériels et financiers, tandis que le revenu est le *flux* des gains générés par ce stock. Supposons qu'une personne détient des actifs d'une valeur de 1 million de dollars. Si le rendement de ses actifs est de 5 % par année, cette personne en tire un revenu de 50 000 \$ par année pour une durée illimitée. On peut donc évaluer sa situation économique soit à 1 million de dollars – sa richesse –, soit à 50 000 \$ par année – son revenu. À un taux de rendement de 5 % par année, une richesse de 1 million de dollars équivaut à un revenu de 50 000 \$ par année à perpétuité. La richesse et le revenu décrivent deux facettes d'une même réalité.

Or, comme nous l'avons vu à la figure 19.4, la répartition de la richesse est beaucoup plus inégale que la répartition du revenu. Pourquoi ? Parce que les données sur la richesse excluent la valeur du capital humain, tandis que les données sur le revenu comprennent toutes les formes de richesse, y compris le capital humain.

Examions, par exemple, les cas de Nicolas et de Pierre, qui ont tous deux le même revenu et la même richesse. Nicolas est un jeune médecin : sa richesse repose sur son capital humain et tout son revenu provient de son emploi. Pierre est rentier : sa richesse est constituée de placements sous forme d'actions et d'obligations et tout son revenu est tiré de ces placements. Dans une enquête nationale de Statistique Canada sur la richesse et le revenu, on indique que Nicolas et Pierre ont le même revenu. Toutefois, on considère que la richesse de Nicolas est égale à zéro, alors qu'on attribue à Pierre une richesse égale à ses placements. C'est ainsi que Pierre paraît considérablement plus riche que Nicolas dans les résultats de cette enquête.

Comme les statistiques de l'enquête nationale excluent le capital humain, les données sur la répartition du revenu donnent une mesure plus exacte de l'inégalité économique que ne le font les données sur la répartition de la richesse.

Le revenu et la richesse : sur une année ou sur l'ensemble du cycle de vie ?

Le revenu du ménage typique évolue au fil des ans. Faible au départ, il augmente progressivement pour culminer au moment où les travailleurs de la famille atteignent l'âge de la retraite, après quoi il diminue. La richesse du ménage typique évolue de la même manière : faible au début, elle culmine avant la retraite, puis décline.

Imaginons trois ménages dont les revenus pour l'ensemble du cycle de vie seraient identiques. Le premier est jeune, le deuxième, d'âge moyen et le troisième, à la retraite.

Cette année, le revenu et la richesse du ménage d'âge moyen sont les plus élevés, et ceux du ménage à la retraite, les plus faibles ; ceux du jeune ménage se situent entre les deux. Pour une année donnée, la répartition du revenu et de la richesse de ces trois ménages est inégale, mais sur l'ensemble du cycle de vie, elle est égale.

Les statistiques sur l'inégalité reproduisent ce biais : l'inégalité économique mesurée pour une année donnée néglige le fait que les ménages en sont à diverses étapes de leur cycle de vie, ce qui donne une représentation exagérée de l'inégalité sur l'ensemble du cycle de vie.

L'évolution de l'inégalité économique

Pour représenter l'évolution de la répartition du revenu, il faut une mesure permettant d'ordonner différentes répartitions plus ou moins inégales. Bien qu'il n'existe pas d'échelle parfaite, on utilise le plus souvent le **coefficient de Gini**, élaboré par le statisticien italien du même nom il y a près d'un siècle. Ce coefficient est obtenu à partir de la courbe de Lorenz. Il correspond au double de l'aire comprise entre la droite d'égalité et la courbe de Lorenz. Si le revenu est réparti également, la courbe de Lorenz coïncide avec la droite d'égalité, si bien que le coefficient de Gini est nul (deux fois zéro). Si une seule personne reçoit tout le revenu et que les autres n'ont rien, le coefficient de Gini est de 1 (le double de l'aire du triangle).

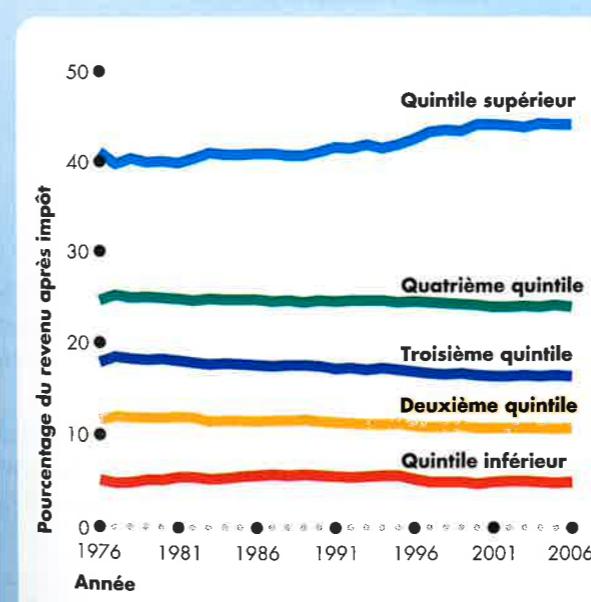
La figure 19.5 illustre le coefficient de Gini au Canada pour les années 1976 à 2006. En 1996, Statistique Canada a redéfini sa mesure du coefficient de Gini, si bien que les valeurs obtenues avant et après la modification (représentée par le pointillé) ne sont pas comparables. Malgré cette redéfinition, l'augmentation du coefficient de Gini est apparente. Autrement dit, selon cette mesure, la répartition du revenu au Canada est devenue plus inégale.

L'évolution de la répartition du revenu

L'écart se creuse entre les riches et les autres

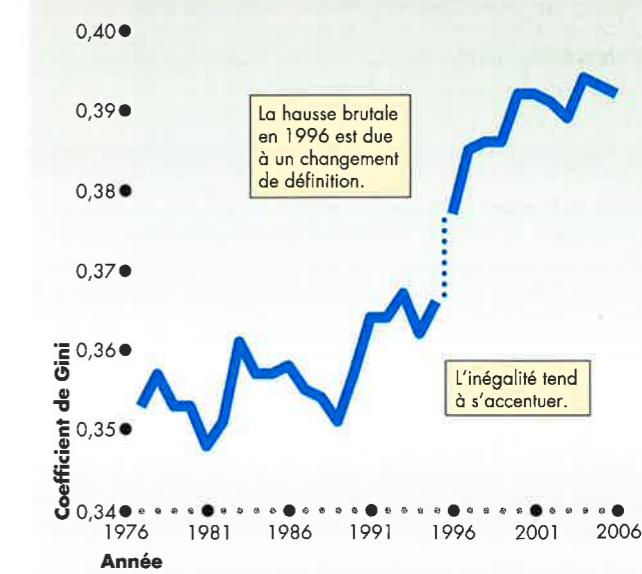
La figure ci-dessous illustre l'évolution de la répartition du revenu après impôt entre 1976 et 2006. La part du quintile inférieur est restée constante à 5 %. Les parts des trois quintiles suivants ont diminué au profit du quintile supérieur dont la part est passée de 40 % à 44 %. La part du revenu total du troisième (celui du milieu) est celle qui a baissé le plus, passant de 17,9 % à 16,4 %.

Bien que de nombreuses études aient été menées sur ce sujet, nous ignorons toujours les causes fondamentales de ce phénomène.



Source : Statistique Canada, tableau 202-0704.

FIGURE 19.5 Le coefficient de Gini au Canada : 1976 à 2006



Selon le coefficient de Gini, la disparité des revenus au Canada s'est accrue entre 1976 et 2006. La part des ménages les plus riches a augmenté pendant cette période. En raison de la nouvelle définition adoptée en 1996, les valeurs obtenues avant et après cette année-là ne sont pas comparables. Malgré la solution de continuité dans la courbe, la tendance à la hausse est apparente.

Source : Statistique Canada, tableau 202-0705.

Qui sont les riches et qui sont les pauvres ?

Les personnes qui ont les revenus les plus faibles sont celles qui gagnent leur vie en occupant des emplois saisonniers dans les fermes. Mais les Canadiens les plus pauvres sont ceux qui ne gagnent rien et qui dépendent de dons pour vivre. L'incidence de la pauvreté varie systématiquement selon les caractéristiques des ménages, notamment :

- le niveau de scolarité;
- l'emploi;
- la source du revenu;
- le type de ménage;
- l'âge du principal soutien du ménage;
- le nombre d'enfants.

Le niveau de scolarité Le niveau de scolarité détermine considérablement le revenu du ménage et le risque de pauvreté. Les personnes qui n'ont pas terminé leurs études secondaires sont plus susceptibles de devenir pauvres, alors que les diplômés universitaires, en particulier ceux des cycles supérieurs, et les professionnels agréés le sont beaucoup moins.

L'emploi Même sans emploi, les ménages qui font partie de la main-d'œuvre active ont généralement des revenus plus élevés que ceux qui n'en font pas partie (travailleurs à la retraite ou personnes découragées par leur échec persistant à trouver un travail qui leur convienne).

La source du revenu Le ménage dont le revenu provient d'un emploi ou du produit de sa richesse est relativement à l'abri de la pauvreté, alors que celui qui vit de paiements de transfert de l'État y est particulièrement exposé.

Le type de ménage En règle générale, les ménages dans lesquels les deux parents sont présents ne sont pas menacés de pauvreté. À l'opposé, les familles monoparentales où la mère est le seul soutien sont les plus susceptibles d'être pauvres; près de la moitié de ces ménages vivent dans la misère.

L'âge du principal soutien du ménage Les jeunes ménages et les ménages d'âge avancé ont des revenus plus faibles et une incidence plus grande de pauvreté que ceux d'âge moyen.

Le nombre d'enfants En moyenne, plus il y a d'enfants dans un ménage, moins le revenu par personne est élevé et plus les risques de pauvreté sont grands.

Principal changement observé, la part du revenu des ménages les plus riches a augmenté. Nous avons vu plus haut que le revenu du quintile supérieur s'est accru. Personne ne sait vraiment pourquoi. Dans la prochaine section, nous examinerons une explication possible, soit que les progrès technologiques ont fait augmenter la valeur de la productivité marginale des travailleurs qualifiés et fait diminuer celle des travailleurs non qualifiés.

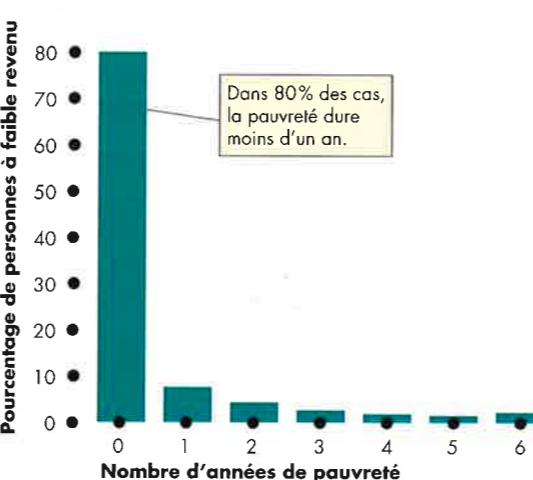
Le taux de pauvreté

Combien de temps la pauvreté dure-t-elle?

Comme l'illustre la figure ci-dessous, la pauvreté est généralement temporaire et de courte durée. Dans 80 % des cas, les épisodes de pauvreté se résorbent en moins d'un an. Dans 8 % des cas, ils ne durent qu'un an. Très peu d'individus restent pauvres pendant 2 ans ou plus.

Si la pauvreté frappe en moyenne 17 % des ménages, seulement 2 % des familles canadiennes y sont sujettes pendant plus de 2 ans.

Tant la durée de la pauvreté que sa sévérité dépendent des caractéristiques des ménages, notamment du niveau de scolarité. La pauvreté tend à persister plus longtemps chez les personnes les moins scolarisées.



La durée de la pauvreté

Source : Statistique Canada, tableau 202-0807.

La pauvreté

On appelle **pauvreté** la situation d'une famille qui ne bénéficie pas d'un revenu suffisant pour acheter le panier de biens et services jugé essentiel (nourriture, logement, habillement).

La notion de pauvreté est tantôt absolue, tantôt relative. En Afrique et en Asie, des millions de gens subsistent avec un revenu annuel de moins de 400 \$; ces personnes vivent dans la pauvreté *absolue*.

Au Canada, on emploie une mesure *relative* de la pauvreté. Ainsi, Statistique Canada établit des **seuils de faible revenu**, c'est-à-dire des niveaux de revenu – différents selon les types de ménages (personnes seules, couples, familles monoparentales, en région rurale, etc.) – en deçà desquels les ménages doivent consacrer à la nourriture, au logement

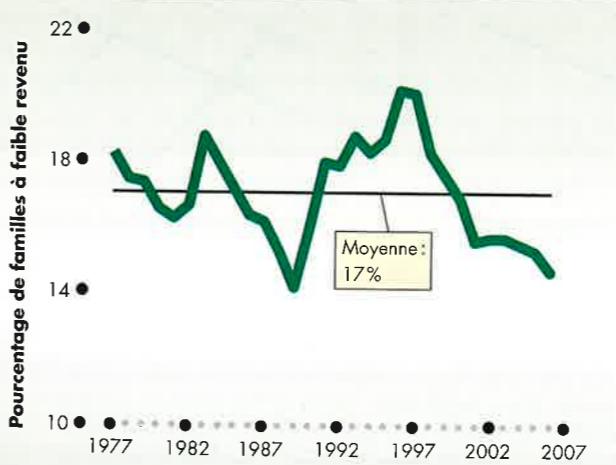
et à l'habillement 20 % de plus de leur revenu que le ménage moyen. Les seuils de faible revenu que Statistique Canada utilise actuellement reposent sur les données de l'*Enquête sur les dépenses des ménages, 1992*. Cette enquête a révélé qu'en moyenne les ménages consacrent 44 % de leur revenu après impôt à la nourriture, au logement et à l'habillement. Comme il s'agit de biens essentiels, la part du revenu qu'y consacre un ménage pauvre est généralement plus élevée. On détermine donc (en moyenne) le niveau de revenu après impôt d'un ménage qui consacre 64 % (44 % + 20 %) de son revenu à ces besoins, et ce niveau de revenu devient le seuil de faible revenu pour ce type de ménage.

Les seuils de faible revenu varient beaucoup selon le type de ménage considéré. En 2005, une personne habitant seule dans une région rurale était considérée comme étant sous le seuil de faible revenu si elle disposait d'un revenu après impôt inférieur à 11 264 \$; cependant, pour une personne habitant seule dans une ville de 500 000 habitants ou plus, le seuil de faible revenu grimait à 17 219 \$. Comme le souligne Statistique Canada, il faut se garder d'associer les seuils de faible revenu à des seuils de pauvreté.

Combien de ménages canadiens vivent sous le seuil de faible revenu? Leur nombre va-t-il croissant ou, au contraire, est-il à la baisse? La figure 19.6 permet de répondre à ces questions.

L'incidence du faible revenu (la proportion de ménages sous le seuil de faible revenu) varie annuellement. Elle a atteint un creux de 14 % en 1989 et un pic de 20 % en 1996 et 1997. Toutefois, aucune tendance ne se dessine. En moyenne, 17 % des ménages sont sous le seuil de faible revenu.

FIGURE 19.6 *L'incidence du faible revenu*



Selon les années, de 14 % à 20 % des familles canadiennes sont sous le seuil du faible revenu. La moyenne est de 17 %.
Source : Statistique Canada, tableau 202-0804.

MINITEST

- 1 Selon les statistiques, qu'est-ce qui est réparti le plus inégalement: le revenu ou la richesse? Pourquoi? Quelle est la mesure la plus précise de l'inégalité économique?
- 2 La répartition du revenu au Canada est-elle de plus en plus égale ou inégale?
- 3 Quelles sont les principales caractéristiques qui déparentagent les ménages à revenu élevé des ménages à faible revenu?
- 4 Qu'est-ce que la pauvreté? Comment l'incidence du faible revenu varie-t-elle selon les caractéristiques des ménages?

Réponses p. 581

Les causes de l'inégalité économique

Nous venons de décrire l'inégalité économique au Canada, mais il nous reste à l'expliquer. Au chapitre 18, nous avons évoqué les forces qui modifient l'offre et la demande sur les marchés du travail, du capital et de la terre. Nous allons maintenant approfondir notre compréhension de ces forces.

L'inégalité économique découle d'inégalités sur le marché du travail et d'inégalités dans la propriété du capital. Examinons d'abord deux aspects du marché du travail qui contribuent aux différences de revenu :

- ◆ le capital humain;
- ◆ la discrimination.

Le capital humain

Le secrétaire juridique gagne moins du dixième de ce que gagne l'avocat qu'il assiste. L'infirmier de salle d'opération gagne moins du dixième de ce que gagne la chirurgienne avec qui il travaille. Le caissier gagne moins du dixième de ce que gagne le directeur de la banque. Ces différences de revenu s'expliquent surtout par des différences de valeur du capital humain.

Supposez qu'il n'existe que deux types de travailleurs: les travailleurs non qualifiés et les travailleurs qualifiés, ces derniers étant mieux dotés en capital humain. Le travailleur non qualifié correspond au secrétaire juridique, à l'infirmier de salle d'opération ou au caissier de banque. Le travailleur qualifié correspond à l'avocat, à la chirurgienne ou au directeur de banque.

Commençons par examiner la demande des marchés en ce qui concerne ces deux types de travailleurs.

La demande de travail qualifié et de travail non qualifié
Un travailleur qualifié peut s'acquitter de tâches qu'un travailleur non qualifié ne peut accomplir de manière satisfaisante. On ne demande pas à un caissier de banque de pratiquer une opération à cœur ouvert ou de piloter un Boeing. La valeur de la productivité marginale du travail qualifié est supérieure à celle du travail non qualifié. Comme nous l'avons vu au chapitre 18, la courbe de demande de travail est la même que la courbe de valeur de la productivité marginale du travail.

Le graphique (a) de la figure 19.7 permet de comparer les courbes de demande de travail qualifié et de travail non qualifié. La courbe de demande de travail qualifié correspond à D_Q , et la courbe de demande de travail non qualifié, à D_{NQ} .

Quel que soit le niveau d'emploi, les entreprises sont prêtes à verser aux travailleurs qualifiés un salaire plus élevé qu'aux travailleurs non qualifiés. L'écart salarial mesure la différence de la valeur de la productivité marginale de la qualification. Ainsi, à un niveau d'emploi de 2 000 heures de travail, les entreprises consentent à payer un salaire horaire de 25 \$ pour du travail qualifié, mais seulement de 10 \$ pour du travail non qualifié. La valeur de la productivité marginale de la qualification est donc de 15 \$ par heure.

L'offre de travail qualifié et de travail non qualifié Par définition, le travailleur qualifié dispose d'un capital humain plus important que le travailleur non qualifié. Or, l'acquisition du capital humain est coûteuse; son coût de renonciation comprend les dépenses engagées (frais de scolarité, coût des manuels, frais d'hébergement et de subsistance, etc.), mais aussi le manque à gagner. Dans le cas d'un étudiant qui se consacre à temps plein à ses études, le manque à gagner correspond à ce que serait son revenu s'il travaillait à temps plein. Le travailleur qui reçoit une formation en milieu de travail est généralement rémunéré, mais moins que son collègue déjà formé, et ce, même si les deux accomplissent des tâches comparables. Dans ce cas, le manque à gagner correspond à la différence entre le salaire du travailleur ordinaire et celui du travailleur en formation.

Comme on le voit dans le graphique (b) de la figure 19.7, la courbe d'offre de travail qualifié se situe au-dessus de la courbe d'offre de travail non qualifié; l'écart vertical entre ces deux courbes mesure le supplément de salaire qui compense le coût d'acquisition de la qualification. Par exemple, si la quantité offerte de travail non qualifié est de 2 000 heures par jour à 10 \$ par heure, ce salaire compense le travail des travailleurs non qualifiés. Par comparaison, afin d'inciter les travailleurs qualifiés à fournir 2 000 heures de travail, les entreprises doivent leur verser un

salaire horaire de 17 \$. Le salaire des travailleurs qualifiés est supérieur à celui des travailleurs non qualifiés, car il doit compenser, en plus du travail, le temps et l'argent que les travailleurs qualifiés ont investis dans leur formation.

Le salaire des travailleurs qualifiés et non qualifiés
L'offre et la demande de travailleurs qualifiés et de travailleurs non qualifiés détermine l'écart salarial entre ces deux groupes.

Le graphique (c) présente les courbes d'offre et de demande de travail qualifié et non qualifié. L'équilibre du marché du travail non qualifié survient à l'intersection des droites bleues, soit à un salaire horaire de 10 \$ pour 2 000 heures de travail. L'équilibre du marché du travail qualifié survient à l'intersection des droites vertes, c'est-à-dire à un salaire horaire de 20 \$ pour 3 000 heures de travail.

Le salaire d'équilibre des travailleurs qualifiés est supérieur à celui des travailleurs non qualifiés pour deux raisons. D'une part, comme la valeur de la productivité marginale du travail qualifié est supérieure à celle du travail non qualifié, la demande de travail qualifié pour un salaire donné est supérieure à la demande de travail non qualifié. D'autre part, l'acquisition d'une formation est coûteuse, de sorte que, à un salaire donné, l'offre de travail qualifié est inférieure à l'offre de travail non qualifié. L'écart salarial (qui est ici de 10 \$ par heure) varie en fonction de la valeur de la productivité marginale de cette qualification et du coût de son acquisition. Plus la valeur de la productivité marginale de la qualification est élevée ou plus son acquisition est coûteuse, plus l'écart salarial entre les travailleurs qualifiés et non qualifiés est élevé.

La scolarité et la formation professionnelle sont-elles rentables? La réponse est oui. On estime que le taux de rendement réel (une fois qu'on l'a ajusté pour tenir compte de l'inflation) d'un diplôme d'études secondaires ou universitaires est de l'ordre de 5 % à 10 % par année: un diplôme d'études universitaires est l'un des meilleurs investissements qu'on puisse faire!

L'inégalité expliquée par des différences de capital humain Les différences de capital humain nous aident à expliquer une partie de l'inégalité économique et de son évolution ces vingt dernières années.

Les différences de capital humain sont corrélées avec les caractéristiques des ménages dont nous avons parlé plus haut. Ainsi, la scolarité contribue directement au capital humain. L'âge y contribue indirectement, les travailleurs âgés ayant généralement plus d'expérience que les jeunes travailleurs. Les différences de capital humain expliquent une petite partie de l'inégalité associée au sexe, plus

d'hommes que de femmes ayant un diplôme d'études collégiales ou universitaires dans l'ensemble de la population. Ces différences de niveau de scolarité ont disparu dans la génération actuelle et s'atténuent dans l'ensemble de la population, où elles n'ont cependant pas encore été éliminées.

Les interruptions de carrière peuvent réduire le capital humain. La personne (le plus souvent une femme) qui a pris congé pendant plusieurs années pour élever ses enfants revient sur le marché du travail à un niveau de salaire moins élevé que la personne qui ne s'est pas arrêtée. De même, après un épisode de chômage, on obtient souvent un emploi moins rémunérant que celui qu'on occupait précédemment.

L'évolution de l'inégalité économique expliquée par le progrès technologique et la mondialisation

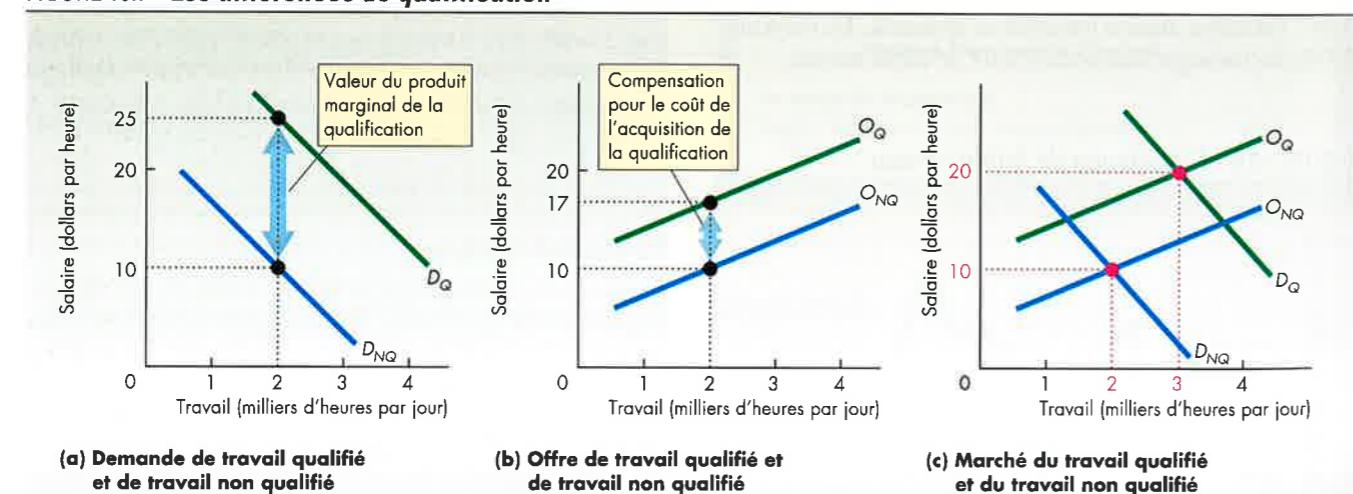
Nous avons vu que la part du revenu perçu par les ménages à revenu élevé augmente, tandis que celle des ménages à faible revenu diminue. Autrement dit, la disparité des revenus au Canada s'est accrue. Le progrès technologique et la mondialisation sont deux causes possibles de cette augmentation de l'inégalité.

Progrès technologique Les technologies de l'information et de la communication (ordinateurs, Internet, lecteurs de codes à barres à laser, guichets automatiques, etc.) sont des substituts du travail non qualifié. L'arrivée de ces technologies a donc réduit la valeur de la productivité marginale et la demande de travail non qualifié. Dans la mesure où elles exigent de la main-d'œuvre qualifiée pour les concevoir, les programmer et les utiliser, ces mêmes technologies sont des compléments du travail qualifié. Leur arrivée sur le marché a donc accru la productivité marginale et la demande de travail qualifié.

La figure 19.8 illustre l'effet du progrès technologique sur le salaire et l'emploi. La courbe d'offre de travail non qualifié au graphique (a) et la courbe d'offre de travail qualifié au graphique (b) portent l'étiquette O . La demande dans chaque marché correspond initialement à la droite D_0 . Le salaire horaire du travail non qualifié est de 10 \$, et celui du travail qualifié, de 12 \$. La demande de travail non qualifié décroît jusqu'à D_1 en (a), et celle du travail qualifié s'élève à D_1 en (b). Le salaire horaire du travail non qualifié tombe à 8 \$, et celui du travail qualifié passe à 15 \$.

Mondialisation L'arrivée de la Chine et d'autres pays en développement sur les marchés mondiaux a fait baisser les prix de nombreux produits manufacturés. Comme on le voit à la figure 19.8(a), la diminution du prix des produits d'une entreprise réduit la valeur de la productivité marginale de ses travailleurs et la demande de leur travail. Les salaires s'effondrent et les emplois disparaissent.

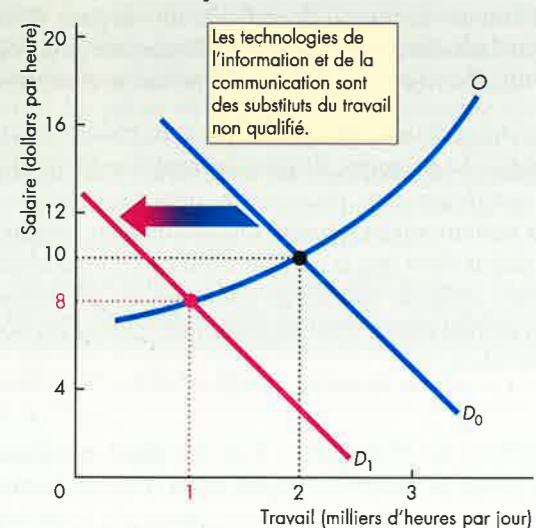
FIGURE 19.7 Les différences de qualification



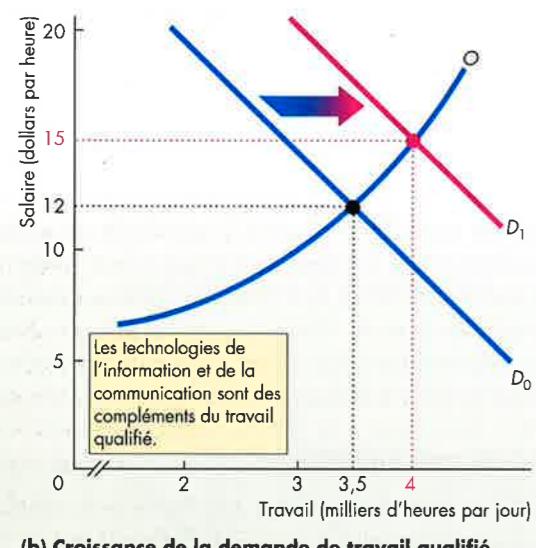
Le graphique (a) illustre la valeur de la productivité marginale de la qualification. La courbe de demande D_{NQ} découle de la valeur de la productivité marginale du travail non qualifié. Comme la valeur de la productivité marginale du travail qualifié est supérieure à celle du travail non qualifié, la courbe de demande de travail qualifié (D_Q) se situe à droite de la courbe de demande de travail non qualifié (D_{NQ}). L'écart vertical entre ces deux courbes correspond à la valeur de la productivité marginale de la qualification.

Le graphique (b) illustre les effets sur l'offre de travail du coût d'acquisition d'une qualification. L'écart vertical entre la courbe d'offre de travail non qualifié (O_{NQ}) et la courbe d'offre de travail qualifié (O_Q) représente la compensation du coût d'acquisition de la qualification. Le graphique (c) présente le niveau d'emploi d'équilibre et l'écart salarial d'équilibre. Les travailleurs non qualifiés fournissent 2 000 heures de travail et gagnent 10 \$ par heure; les travailleurs qualifiés fournissent 3 000 heures de travail et gagnent 20 \$ par heure.

FIGURE 19.8 L'explication de l'évolution de la répartition du revenu



(a) Déclin de la demande de travail non qualifié



Les technologies de l'information et de la communication sont des substituts du travail non qualifié – graphique (a). Les progrès dans ce domaine réduisent la demande de travail non qualifié et le salaire de la main-d'œuvre non qualifiée.

Les technologies de l'information et de la communication sont des compléments du travail qualifié – graphique (b). Les progrès dans ce domaine font augmenter la demande de travail qualifié et le salaire de la main-d'œuvre qualifiée.

En même temps, la croissance de l'économie mondiale fait augmenter la demande de services nécessitant une main-d'œuvre qualifiée, si bien que la valeur de la productivité marginale et la demande de travail qualifié sont à la hausse, comme l'illustre la figure 19.8(b). Le salaire augmente et les occasions d'emploi pour les travailleurs qualifiés se multiplient.

La discrimination

Les femmes gagnent moins que les hommes sur le marché du travail. En 2007, une femme ne gagnait en moyenne que 73 cents pour chaque dollar reçu par un homme. Cette différence de traitement est une source importante d'inégalités dans la société canadienne. Mais quelles en sont les causes?

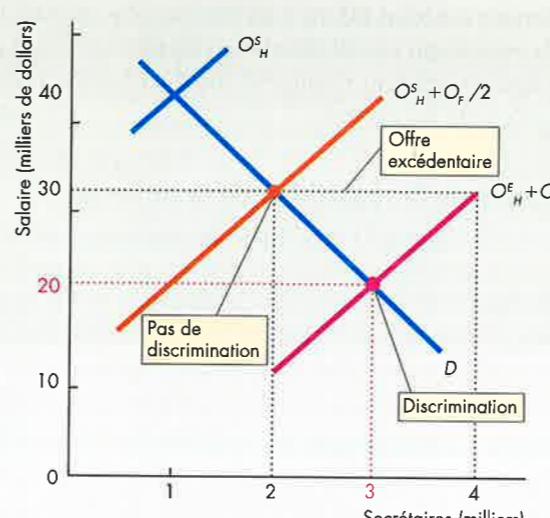
Pour certains, les différences en capital humain opposant les deux sexes expliquent la différence de traitement. Autrefois, les femmes étaient moins instruites que les hommes et avaient généralement moins d'expérience sur le marché du travail. Avec un capital humain moindre, elles obtenaient un salaire moindre.

Les économistes ont analysé les différences de traitement attribuables à ces facteurs. Lorsqu'on tient compte de ces derniers, on parvient à peine à expliquer la moitié de la différence de traitement, c'est-à-dire que, à un niveau de scolarité et d'expérience de travail égal, une femme gagne environ 80 cents pour chaque dollar reçu par un homme. La différence est moindre, mais elle demeure importante.

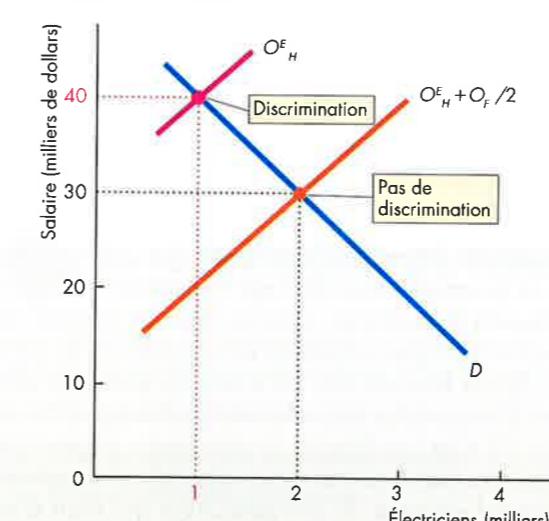
Pour d'autres, les femmes sont victimes de discrimination sur le marché du travail. Les employeurs ne consentiraient pas à leur verser, à compétences égales, un salaire égal à celui d'un homme. Cette explication est controversée parce qu'on n'observe pas tous les facteurs qui déterminent les salaires. Deux personnes qui ont des dispositions différentes, par exemple, à faire des heures supplémentaires n'auront probablement pas les mêmes salaires au bout du compte. Si on n'observe pas ces dispositions, on peut à tort conclure à un traitement inéquitable alors que la différence de salaires compense en fait les sacrifices consentis par certains.

Lorsqu'on étudie plus en détail le parcours professionnel des femmes, on note qu'elles sont souvent cantonnées dans des secteurs où les salaires sont bas, un phénomène appelé *ségrégation occupationnelle*. La figure 19.9 illustre cette situation. Les parties (a) et (b) représentent la détermination des salaires dans le marché des secrétaires et dans celui des électriciens. Le marché des secrétaires compte une offre masculine O^E_H . Si la moitié de l'offre totale féminine choisit le métier de secrétaire, l'offre totale sur le marché des secrétaires est $O^E_H + O_F/2$ (courbe orange) et le salaire d'équilibre s'élève à 30 000 \$ par année. De même, si la seconde moitié de femmes choisit le métier d'électricien, l'offre totale sur le marché des électriciens est $O^E_H + O_F/2$ (courbe orange) et le salaire d'équilibre est aussi de 30 000 \$ par année. En revanche, si toutes ces femmes vont sur le marché des secrétaires, l'offre de travail sur ce marché croît à $O^E_H + O_F$ (courbe rouge) et le salaire chute à 20 000 \$ par année. Sur le marché des électriciens, on ne retrouve plus que des hommes (courbe bleue O^E_H) et le salaire grimpe à 40 000 \$ par année.

FIGURE 19.9 La ségrégation occupationnelle



(a) Marché des secrétaires



(b) Marché des électriciens

Aux graphiques (a) et (b), les courbes d'offre en rouge représentent l'état initial dans les marchés des secrétaires et des électriciens. Dans le marché des secrétaires, il y a ségrégation occupationnelle des femmes, ce qui gonfle l'offre et fait baisser le salaire à 20 000 \$. Dans celui des électriciens, où le salaire d'équilibre est de 40 000 \$, on observe le phénomène inverse. En imposant un salaire de 30 000 \$, l'offre devient la courbe orange dans chaque marché et l'équité salariale est rétablie.

La concentration des femmes sur le marché des secrétaires fait tomber le salaire à 20 000 \$. En imposant un salaire de 30 000 \$, la quantité demandée de secrétaires se contracte et est ramenée à 2 000. L'offre excédentaire se déplace vers le marché des électriciens où l'offre passe de

O^E_H à $O^E_H + O_F/2$. L'opération est bénéfique pour toutes les femmes si celles qui deviennent électriennes souhaitaient occuper cet emploi mais ne pouvaient le faire à cause de la discrimination. Elle favorise les secrétaires aux dépens des nouvelles électriennes si la concentration initiale dans le marché des secrétaires reflétait des préférences des femmes plutôt que de la discrimination.

L'équité salariale Pour comprendre la source de l'inégalité des revenus entre les sexes, il faut donc expliquer pourquoi on trouve les femmes dans des marchés où les salaires sont faibles. Il y aura discrimination si les employeurs refusent par préjugé d'embaucher des électriennes.

De nombreux économistes doutent qu'on soit en présence de préjugés. L'entrepreneur qui a besoin d'un électricien, mais qui refuse d'embaucher une femme, finit par payer le service plus cher que celui qui consentirait à en embaucher une à un salaire moindre que ce qu'il verserait à un homme mais bien supérieur à celui qu'il verserait à une secrétaire. Cette différence de prix incite les entrepreneurs à délaisser leurs préjugés. Dans une industrie concurrentielle comme la construction résidentielle, un entrepreneur qui ne réduit pas ses coûts parce qu'il refuse d'embaucher des femmes sera vite déclassé par un autre entrepreneur qui choisit de le faire.

Mais cet argument ne convainc pas tout le monde. Si tous les entrepreneurs demeurent insensibles à cette incitation pécuniaire, les femmes peuvent demeurer exclues du marché des électriennes. Les bas salaires qu'elles obtiendraient ne seraient pas alors à la mesure de leurs capacités. Au Québec, la *Loi sur l'équité salariale*, qui « a pour objet de corriger les écarts salariaux dus à la discrimination systémique fondée sur le sexe », oblige les entreprises à offrir un même salaire pour des emplois à prédominance masculine et féminine jugés équivalents. Une entreprise qui compte à la fois des secrétaires et des électriciens doit établir une correspondance entre ces emplois et, s'ils sont jugés équivalents, y associer des salaires égaux.

Mais qu'en est-il si ce sont les femmes elles-mêmes qui délaisSENT le métier d'électricien?

Choix de vie et de carrière Les couples doivent répartir leur temps entre le travail rémunéré et les tâches ménagères comme la cuisine, le ménage, les courses, l'organisation des vacances et, par-dessus tout, l'éducation des enfants.

Considérons les choix qui s'offrent au couple Martin et Élaine :

- Martin consacre son temps au travail afin d'obtenir un revenu pour le ménage pendant qu'Élaine s'occupe des tâches ménagères ;

- Élaine consacre son temps au travail afin d'obtenir un revenu pour le ménage pendant que Martin s'occupe des tâches ménagères ;
- Martin et Élaine travaillent tous les deux et se partagent les tâches ménagères.

La solution qu'ils choisiront dépend de leurs préférences et de leurs perspectives de carrière. De plus en plus, les couples choisissent la troisième solution où chacun travaille. Mais, dans la plupart des ménages, Martin va consacrer une plus grande partie de son temps au travail pendant qu'Élaine assurera plus que sa part des tâches ménagères. Il est probable que Martin obtiendra un meilleur salaire pendant qu'Élaine occupera un emploi qui lui permettra facilement, par exemple, de prendre une journée de congé pour s'occuper d'un enfant malade. Martin et Élaine peuvent y trouver leur compte s'ils estiment qu'ils obtiennent plus en se spécialisant chacun dans une tâche particulière. Dans ces circonstances, les différences de traitement observées sur le marché du travail sont alors la conséquence des choix de carrière des femmes et non d'une discrimination systémique comme le mentionne la loi.

S'il y a discrimination dans notre exemple, alors les offres totales de main-d'œuvre sur les marchés des secrétaires et des électriciens – c'est-à-dire le consentement à offrir du travail à un salaire donné – sont représentées par les droites orange. Mais puisque les femmes n'ont pas accès au métier d'électricien, l'offre devient la droite bleue sur le marché des électriciens et la droite rouge sur celui des secrétaires : cette dernière offre gonflée ne reflète plus la disposition des femmes à ne travailler comme secrétaire que dans la mesure où elles y sont contraintes. Si, en revanche, la ségrégation observée résulte du choix des femmes, l'offre totale sur le marché des secrétaires est déjà donnée par la droite rouge : ces femmes ont choisi le métier de secrétaire parce qu'il leur procure des avantages non pécuniaires que le métier d'électricien ne leur procure pas.

Dans les deux cas, forcer l'égalisation des salaires en les amenant à 30 000 \$ aboutira, à terme, à une offre excédentaire (en rouge) dans ce secteur traditionnellement féminin : certaines femmes désirant occuper un poste de secrétaire au salaire de 30 000 \$ ne pourront en trouver. Si la discrimination est levée, certaines de ces femmes seront contentes de chercher un autre emploi, par exemple, électricienne... Si, par contre, la discrimination n'est qu'apparente, les secrétaires qui voient leur salaire grimper à 30 000 \$ réalisent des gains aux dépens de celles qui doivent prendre un emploi qui leur convient moins.

Quoi qu'on en pense, cette distinction laisse le débat ouvert puisque des écarts de rémunération demeurent même quand on tient compte de l'effet des choix de vie sur les salaires. En outre, les tenants de la discrimination souligneront qu'il n'est pas normal que les femmes s'estiment

généralement les plus aptes à prendre en charge le ménage, notamment l'éducation des enfants.

Nous avons considéré quelques sources d'inégalité dans le marché du travail. Étudions maintenant comment des inégalités peuvent résulter d'une distribution inégale de la propriété du capital.

L'inégalité de la répartition de la richesse

Nous avons vu que l'inégalité de la répartition de la richesse (excluant le capital humain) est plus importante que l'inégalité de la répartition du revenu. Cette inégalité découle, d'une part, de l'épargne sur l'ensemble du cycle de vie et, d'autre part, des transferts intergénérationnels.

L'épargne sur l'ensemble du cycle de vie Initialement, la richesse d'une famille est souvent nulle et peut même être négative. L'étudiant qui a pu mener des études supérieures grâce à des prêts détient un capital humain important, mais aussi une dette d'études de 12 000 \$. Au moment de fonder une famille, la valeur de sa richesse est négative. Avec le temps, il rembourse ses prêts et commence à épargner pour le jour où il ne travaillera plus. Au moment de la retraite, la famille est au sommet de sa richesse. Puis, durant les années qui suivent, la famille dépense ce qu'elle a accumulé. Avec un tel cycle de vie, une grande part de la richesse se trouve entre les mains des sexagénaires.

Les transferts intergénérationnels Les ménages qui entrent en possession d'un héritage transmettent souvent de la richesse à la génération suivante. Il en est de même de ceux dont les épargnes dépassent les dépenses qu'ils ont à engager durant leur retraite. En outre, les jeunes ne sont pas tenus d'assumer les dettes laissées par leurs parents de sorte que, s'il n'est pas dilapidé, le patrimoine ne peut que s'accroître. Les transferts intergénérationnels n'accroissent pas toujours l'inégalité. Si une génération qui jouit d'un revenu élevé épargne une part importante de ce revenu et lègue un capital à des descendants dont le revenu est moins élevé, le transfert réduit l'inégalité. Il y a toutefois un phénomène social qui favorise assurément la concentration de la richesse : le mariage entre pairs.

Le mariage entre pairs Les gens tendent à se marier entre pairs, c'est-à-dire à épouser quelqu'un issu du même milieu socioéconomique qu'eux ; l'expression populaire « Qui se ressemble s'assemble » le souligne à juste titre. Si nous aimons tant les histoires brodées sur le thème des contraires qui s'attirent – les histoires de bons princes qui épousent de pauvres cendrillons –, c'est probablement parce que nous en voyons si peu autour de nous. Dans la vraie vie, les riches épousent des riches ; la richesse se concentre entre les mains de quelques familles fortunées et sa répartition devient de plus en plus inégale.

MINITEST

2

- 1 Quel rôle le capital humain joue-t-il dans l'inégalité de la répartition du revenu ?
- 2 Comment les progrès technologiques et la mondialisation influent-ils sur la répartition du revenu ?
- 3 Quel rôle la discrimination joue-t-elle dans l'inégalité de la répartition du revenu ?
- 4 À quoi peut-on attribuer les différences de revenu entre les sexes ?
- 5 La transmission de la richesse par legs rend-elle la répartition du revenu plus égale ? Expliquez.
- 6 Pourquoi l'inégalité de la richesse persiste-t-elle de génération en génération ?

Réponses p. 581

toutes les provinces, on a adopté l'impôt sur le revenu progressif. L'Alberta se distingue avec un impôt sur le revenu proportionnel de 10 %.

Les Canadiens les plus pauvres ne paient aucun impôt sur le revenu, et même pour ceux qui ont un revenu de 35 000 \$ par année, le taux d'imposition est très faible. Au Québec, la somme des impôts provincial et fédéral représente 31 % du revenu imposable si ce dernier est inférieur à 38 000 \$; 36 % du revenu imposable s'il atteint 75 000 \$; 42 % s'il atteint 126 000 \$. Pour les revenus imposables supérieurs à cette somme, ce pourcentage peut grimper jusqu'à 50 %.

Les programmes de sécurité sociale

La redistribution du revenu se fait par des paiements directs (en espèces, en services ou en remboursements de frais) aux personnes à faible revenu, et ce, dans le cadre de trois types de programmes :

- ◆ le programme de la sécurité de la vieillesse ;
- ◆ le programme d'assurance-emploi ;
- ◆ les programmes d'aide sociale.

Le programme de la sécurité de la vieillesse Le programme de la sécurité de la vieillesse (SV) assure un revenu minimal aux aînés. Il comporte quatre composantes : la pension de la SV, le supplément de revenu garanti (SRG), et l'allocation au survivant (AS). Les travailleurs à la retraite ou handicapés, ou leur conjoint survivant, reçoivent des paiements en espèces financés par les cotisations sociales obligatoires que versent les employeurs et les employés. En 2009, pour une personne seule, la SV moyenne s'élevait à 489,57 \$ par mois (le maximum étant de 516,96 \$) ; le SRG moyen s'élevait à 435,97 \$ par mois (le maximum étant de 652,51 \$) ; l'allocation moyenne était de 387,72 \$ par mois (le maximum étant de 947,86 \$) ; et l'AS moyenne atteignait 588,93 \$ par mois (le maximum étant de 1050,68 \$).

La redistribution du revenu

Essentiellement, les administrations publiques du Canada redistribuent le revenu grâce à trois types de mesures :

- ◆ l'impôt sur le revenu ;
- ◆ les programmes de sécurité sociale ;
- ◆ les services subventionnés.

L'impôt sur le revenu

L'impôt sur le revenu peut être progressif, régressif ou proportionnel. Dans un système d'**impôt sur le revenu progressif**, le taux d'imposition moyen augmente avec le revenu du contribuable. Dans un système d'**impôt sur le revenu régressif**, le taux d'imposition moyen diminue avec le revenu. Dans un système d'**impôt sur le revenu proportionnel** (aussi appelé *impôt sur le revenu à taux unique*), le taux d'imposition moyen est le même pour tous les contribuables, indépendamment de leur revenu.

Au Canada, l'impôt sur le revenu existe aux deux paliers de gouvernement (fédéral et provincial). De toutes les provinces, le Québec a le taux d'imposition le plus élevé, et l'Alberta, le plus faible. Les lois fiscales diffèrent d'une province à l'autre mais, au fédéral comme dans presque

Le programme d'assurance-emploi Le gouvernement fédéral a mis en place un programme de prestations garantissant un revenu aux travailleurs sans emploi ; après une période d'admissibilité, le travailleur au chômage peut recevoir des prestations. L'assurance-emploi est financée par des cotisations de l'employeur et de l'employé. En 2009, ces prestations équivalaient à 55 % du salaire hebdomadaire moyen gagné au cours des 26 semaines précédant la perte d'emploi, corrigées selon le taux de chômage dans la région où la personne habite, le maximum étant de 447 \$ par semaine.

Les programmes d'aide sociale Divers programmes d'aide sociale soutiennent le revenu des familles et des personnes seules.

- Le Transfert social canadien (TSC) est destiné à favoriser l'éducation postsecondaire et contribue à financer l'assistance sociale et les services sociaux, y compris les services à la petite enfance. Le programme est administré par les provinces et aide ceux qui sont dans le besoin à se procurer de la nourriture, des vêtements, des articles ménagers et personnels et, dans certains territoires et provinces, des biens particuliers dont il faut s'approvisionner régulièrement.
- Le régime de pensions du Canada et les régimes provinciaux comme le régime de rentes du Québec, financés par les cotisations des employeurs et des employés, prévoient des prestations de retraite, des prestations au survivant, des prestations d'invalidité et des prestations de décès.

L'ampleur de la redistribution du revenu

Seuls les plus riches paient

Pour évaluer l'ampleur de la redistribution du revenu, il faut comparer la répartition du revenu du marché avec la répartition du revenu après impôt. Comme les données disponibles excluent la valeur des services subventionnés (notamment la valeur des services de santé ou de la formation universitaire), les résultats peuvent sous-estimer l'ampleur de la redistribution du revenu.

Les figures ci-contre illustrent l'ampleur de la redistribution au Canada selon les calculs que nous venons de décrire. Sur la figure 1 la courbe de Lorenz bleue illustre la répartition du revenu du marché, et la courbe de Lorenz verte, la répartition du revenu après tous les impôts et transferts. Rappelez-vous que la diagonale correspond à une répartition parfaitement égale du revenu entre les citoyens. (La courbe de Lorenz basée sur le revenu total – revenu du marché plus transferts gouvernementaux – se situe entre ces deux courbes.)

La répartition du revenu après impôt est beaucoup moins inégale que la répartition du revenu du marché. En 2006, les ménages du quintile inférieur (de deux personnes et plus) n'ont perçu que 1,2% du revenu du marché, mais 4,8% du revenu après impôt. Ceux du deuxième quintile ont reçu 7,4% du revenu du marché, mais 10,7% du revenu après impôt. Les ménages du quintile supérieur ont quant à eux perçu 51,6% du revenu du marché, mais seulement 44,0% du revenu après impôt.

La figure 2 montre le pourcentage du revenu redistribué entre les cinq quintiles. La part du revenu perçue par les trois quintiles inférieurs (60 % des ménages) s'est accrue; celle du quintile inférieur a augmenté de 3,6 % et celle du deuxième quintile de 3,3 %. La part du quatrième quintile a légèrement fléchi, tandis que celle du quintile supérieur a baissé de près de 8 %.

- Les régimes de santé et de sécurité du travail sont des programmes provinciaux financés par les employeurs, qui sont conçus pour assurer une aide financière, des soins médicaux et des services de rééducation aux travailleurs victimes d'un accident du travail ou d'une maladie professionnelle.

Les services subventionnés

Au Canada, la redistribution s'effectue en grande partie par la fourniture publique de services subventionnés, ce qui signifie que le gouvernement fournit des biens et services à un prix inférieur à leur coût de production. Les contribuables qui consomment ces biens et services reçoivent ainsi des contribuables qui ne les consomment pas des

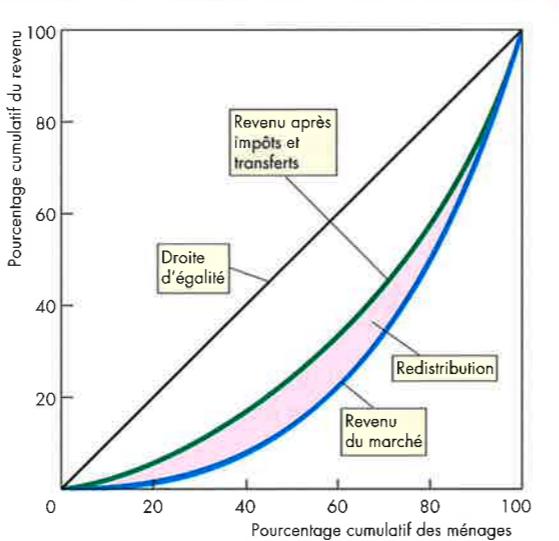


Figure 1 La répartition du revenu avant et après redistribution

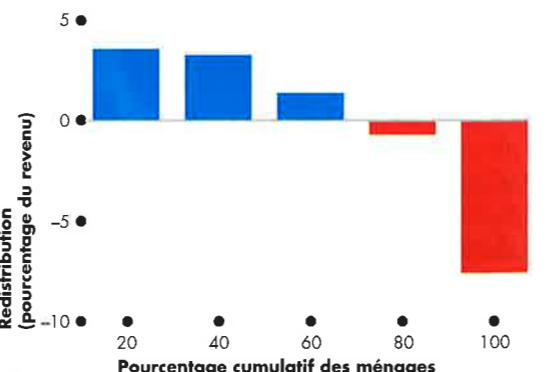


Figure 2 L'ampleur de la redistribution

Source : Statistique Canada, tableau 202-0701.

transferts en nature. Ces transferts touchent essentiellement deux secteurs : l'éducation – de la maternelle à l'université – et la santé.

Les étudiants québécois qui vont à l'université paient un peu plus de 2 000 \$ par année en frais de scolarité. Le coût d'une année d'éducation à ce niveau est d'environ 20 000 \$. Les ménages dont un membre étudie à l'université reçoivent donc un transfert du gouvernement d'environ 18 000 \$ par année. Si plusieurs membres du ménage font des études supérieures, la valeur de ce transfert est augmentée d'autant.

La prestation par l'État de soins de santé à tous les résidents permet d'offrir des soins de grande qualité – et donc très coûteux – à des millions de personnes qui, autrement, n'auraient pas les moyens de se les procurer. Ce programme a contribué considérablement à réduire l'inégalité.

Le compromis équité-efficacité

La redistribution du revenu soulève la question du **compromis fondamental**, c'est-à-dire du compromis entre l'équité et l'efficacité.

Nous avons vu au chapitre 5 qu'il y a deux écoles de pensée concernant l'équité : la première soutient que les *règles* doivent être justes ; la seconde, que les *résultats* doivent être justes. Selon la première école, il n'y a pas de compromis fondamental entre l'équité et l'efficacité dans une économie de marché parce que les transactions volontaires qui s'y tiennent sont efficaces et sont considérées comme justes par définition, même si elles aboutissent dans les faits à des inégalités.

Le compromis fondamental apparaît, selon la seconde école, lorsqu'on recherche des résultats justes. Selon ce principe, plus il y a d'égalité, plus la société est juste ; moins il y a d'égalité, plus il y a d'injustice. La rançon de la justice – le compromis fondamental –, c'est que la redistribution du revenu et de la richesse finit par engendrer l'inefficacité.

La redistribution du revenu et de la richesse est source d'inefficacité à deux égards. Elle donne lieu à :

- ◆ des frais d'administration ;
- ◆ une perte de surplus.

Les frais d'administration Un dollar prélevé au riche n'est pas un dollar de plus pour un pauvre, car le processus de redistribution en dilapide une partie. Les organismes qui perçoivent les impôts (comme l'Agence du revenu du Canada) et ceux qui administrent les programmes de redistribution (ainsi que les fiscalistes et les avocats) utilisent de la main-d'œuvre spécialisée, du matériel informatique et d'autres ressources rares pour accomplir leur travail. Plus la redistribution est importante, plus le coût de renonciation de sa gestion est élevé.

Le coût de la perception des impôts et de la gestion des paiements de transfert ne représente pourtant qu'une infime partie du coût de la redistribution.

La perte de surplus Le coût de l'inefficacité allocative – la perte de surplus – qu'entraînent les impôts et les transferts gouvernementaux pèse bien plus lourd que ce qu'il faut débourser pour les administrer.

Pour parvenir à une plus grande égalité, on doit en premier lieu imposer les activités productives comme le travail et l'épargne. L'imposition du revenu du travail et de l'épargne réduit le revenu après impôt des gens, ce qui les amène à moins travailler et à moins épargner. Cette diminution du travail et de l'épargne entraîne à son tour une baisse de la production et de la consommation, non seulement chez les riches qui paient les impôts, mais aussi chez les pauvres qui bénéficient de la redistribution.

En effet, l'affaiblissement de l'incitation à travailler ne touche pas seulement ceux qui paient l'impôt sur le revenu, mais aussi ceux qui bénéficient de la redistribution. En fait, dans l'état actuel des choses au Canada, les ménages qui ont le moins intérêt à travailler sont ceux qui sont pris en charge par les programmes d'assistance sociale. Ainsi, dès qu'un membre d'un de ces ménages n'est plus admissible au programme parce qu'il s'est trouvé un emploi suffisamment rémunéré, il cesse de recevoir ses prestations et perd les avantages dont il jouissait – ce qui, en pratique, équivaut à un impôt marginal extrêmement élevé. Il va sans dire que cette façon de faire enferme les ménages pauvres dans le cercle vicieux de l'aide sociale.

Toute décision concernant la redistribution du revenu et les moyens de l'assurer devrait tenir compte des effets négatifs des impôts et des programmes de transfert sur le travail et l'épargne.

Un défi majeur

Les canadiens les plus pauvres sont des **femmes monoparentales** qui n'ont pas terminé leur secondaire. La situation des mères seules pose un défi majeur en matière de sécurité sociale. Leur nombre est considérable (un million au Canada), leur situation économique désespérée, et les perspectives d'avenir de leurs enfants, très sombres.

Instaurer un système d'assistance sociale qui répond aux besoins des plus démunis est une entreprise délicate. En voulant régler un problème, on peut fort bien l'aggraver. Ainsi, jusqu'en 1989, le régime d'assistance sociale québécois établissait le montant de l'aide aux plus démunis en fonction de leur âge : les prestations des adultes de moins de 30 ans équivalaient à 40 % de celles que recevaient leurs aînés. Cette disposition a été modifiée après avoir été jugée contraire à la Charte des droits et libertés de la personne du Québec, qui interdit la discrimination fondée sur l'âge. Du jour au lendemain, les prestations

ENTRE LES LIGNES

L'ÉVOLUTION DE LA PAUVRETÉ

CBC NEWS ONLINE, 18 SEPTEMBRE 2008

QUELS SECOURS POUVONS-NOUS OFFRIR?

Par Brian Kemp

On voit des sans-abri dans les grandes villes et les petites localités partout au Canada. L'activité est grande dans les refuges et les soupes populaires. Certains Canadiens cumulent les emplois à petit salaire et peinent à payer les factures et à se procurer ce dont ils ont besoin pour vivre.

La pauvreté existe au Canada, mais le nombre de personnes à faible revenu a connu une baisse assez considérable au cours des 10 dernières années [...].

Selon les chiffres sur le revenu publiés par Statistique Canada, la pauvreté est manifestement en décroissance [...].

L'agence se fixe des seuils de faible revenu pour obtenir ses chiffres [...].

Et les chiffres indiquent que le nombre de Canadiens à faible revenu a baissé, passant de 15,7 %, ou 4,5 millions, en 1996, à 10,5 %, ou 3,3 millions, en 2006 [...].

En fait, le revenu médian du groupe le moins bien nanti est passé de 19 367 \$ en 1980 à 15 375 \$ en 2005 ■

Toutefois, on ne peut pas analyser ces données sans tenir compte de

© 2008, CBC News Online, tous droits réservés [notre traduction].

LES FAITS EN BREF

- Selon Statistique Canada, qui utilise les seuils de faible revenu pour analyser ses données, le nombre de familles vivant dans la pauvreté est passé de 15,7 %, ou 4,5 millions, en 1996, à 10,5 %, ou 3,3 millions, en 2006.
- Le revenu médian des personnes travaillant à temps plein toute l'année a très peu changé au cours du dernier quart de siècle, passant de 41 348 \$ en 1980 à 41 401 \$ en 2005 en dollars constants de 2005.
- Le revenu médian des personnes travaillant à temps plein toute l'année s'est maintenu autour de 41 000 \$ entre 1980 et 2005.
- Le revenu médian a augmenté pour les personnes à revenu élevé et a diminué pour les personnes à faible revenu, passant de 19 367 \$ à 15 375 \$.

ANALYSE ÉCONOMIQUE

- Dans l'article, on rapporte que l'incidence du faible revenu a diminué entre 1996 et 2006.
- L'incidence est passée de 15,7 % en 1996 à 10,5 % en 2006.
- Le revenu médian a à peine changé depuis 1985; le revenu des personnes sous le seuil du faible revenu a diminué et celui du groupe à revenu élevé a augmenté.
- Ces faits sont compatibles avec ce que vous avez appris dans le présent chapitre. Cependant, pris isolément, ils sont trompeurs.
- La courbe de la figure 19.6 (p. 565) montre comment le pourcentage de familles sous le seuil du faible revenu a fluctué depuis 1977. L'incidence du faible revenu oscille autour d'une moyenne de 17 %. On observe un sommet en 1996 et un creux en 2006, mais il n'y a pas de tendance générale à la baisse.
- À cause de l'immigration, l'offre de travail non qualifié a crû plus vite que sa demande. Dans ce chapitre, nous avons expliqué que l'introduction de nouvelles technologies déprime la demande de travail non qualifié.
- La figure 1 montre la répartition du revenu familial après impôt en 1980 et en 2006. La moyenne a augmenté, mais la médiane a baissé, ce qui nous indique que l'inégalité s'est accrue.
- À la figure 2, les courbes de Lorenz pour les années 1980 et 2006 confirment l'accroissement de l'inégalité. Le coefficient de Gini est passé de 0,353 en 1980 à 0,392 en 2006.
- Toutefois, les données sur le revenu familial indiquent que la taille moyenne des familles a diminué entre 1980 et 2006, passant de 2,6 à 2,1 personnes. Cela fausse l'impression d'accroissement de l'inégalité.
- La figure 3 montre comment le revenu familial moyen aurait évolué si la taille de la famille était resté la même qu'en 1980. Les individus sont devenus beaucoup plus à l'aise que les cellules familiales parce que la taille de ces dernières a diminué. En 2006, il y avait beaucoup plus de personnes vivant seules qu'en 1980.

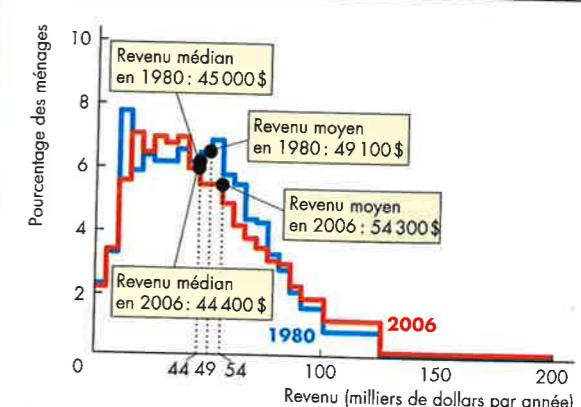


Figure 1 La répartition du revenu en 1980 et en 2006

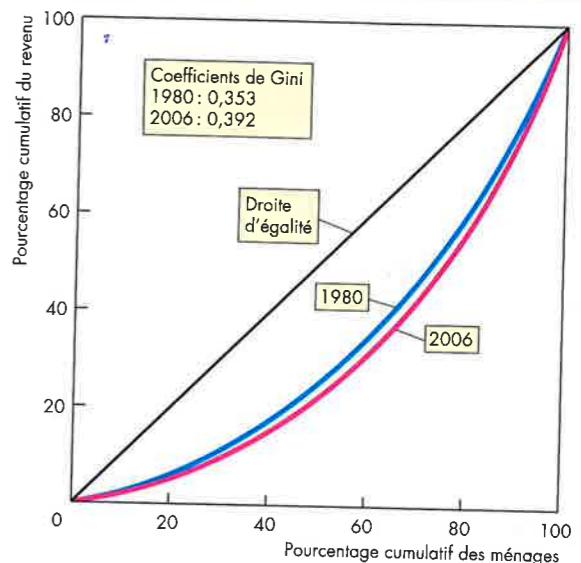


Figure 2 Les courbes de Lorenz du revenu en 1980 et en 2006

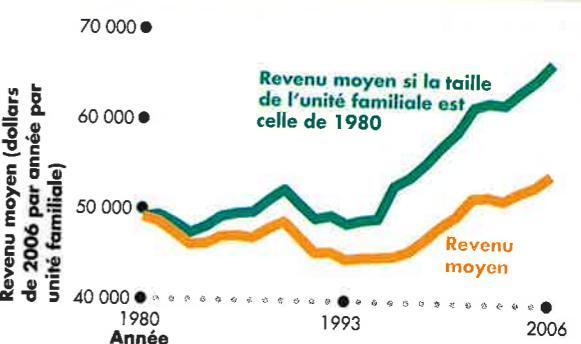


Figure 3 Deux mesures du revenu moyen pour les années 1980 à 2006

des moins de 30 ans furent donc considérablement accrues. Les économistes Bernard Fortin, Guy Lacroix et Simon Drolet ont mesuré les effets de ce changement sur la dépendance des plus jeunes à l'assistance sociale. Leur étude révèle que la durée moyenne de dépendance s'est accrue de 3,8 mois (38 % d'augmentation) chez les jeunes hommes et de 5,9 mois (41 % d'augmentation) chez les jeunes femmes. Un résultat désastreux, étant donné que ce programme vise à soutenir ces personnes pendant une période difficile afin qu'elles puissent réintégrer plus rapidement le marché du travail¹.

Nous venons d'étudier l'ampleur et les causes de l'inégalité économique au Canada, ainsi que son évolution depuis 1980. La rubrique « Entre les lignes » (p. 574) ana-

1. Bernard Fortin, Guy Lacroix et Simon Drolet, « Welfare benefits and the duration of welfare spells: evidence from a natural experiment in Canada », *Journal of Public Economics*, 88, 2004, p. 1495-1520.

lyse l'inégalité économique qui a commencé à se creuser au début des années 1980 et qui n'a cessé de s'accentuer depuis lors.

MINITEST

3

- 1 Comment les administrations publiques canadiennes redistribuent-elles le revenu ?
- 2 Quelle est l'ampleur de cette redistribution au Canada ?
- 3 Quel est le principal défi en matière de sécurité sociale au Canada à l'heure actuelle ? Comment le Canada compte-t-il relever ce défi ?

Réponses p. 582

RÉSUMÉ

Points clés

Mesurer l'inégalité économique (p. 560-565)

- ◆ En 2006, le revenu après impôt modal se situait entre 15 000 \$ et 19 999 \$, le revenu après impôt médian s'élevait à 44 400 \$, et le revenu après impôt moyen, à 53 400 \$.
- ◆ La répartition du revenu au Canada présente une asymétrie positive.
- ◆ En 2006, les ménages du quintile inférieur ont reçu 4,8 % du revenu après impôt, et les ménages du quintile supérieur, 44,0 %.
- ◆ La répartition de la richesse est plus inégale que celle du revenu parce que les statistiques nationales sur la richesse excluent la valeur du capital humain.
- ◆ Depuis 1976, la répartition du revenu est devenue plus inégale.
- ◆ Le niveau de scolarité, l'emploi, le type de ménage, l'âge du principal soutien du ménage, le nombre d'enfants et la source du revenu influent sur le revenu des ménages.

Les causes de l'inégalité économique (p. 565-571)

- ◆ L'inégalité économique découle de différences de capital humain.
- ◆ La nouvelle répartition du capital humain engendrée par le progrès technologique et la mondialisation explique en partie l'accroissement de l'inégalité.
- ◆ La discrimination peut contribuer à l'inégalité économique.
- ◆ L'inégalité économique entre hommes et femmes peut s'expliquer par des différences dans les choix de vie et de carrière faits par les hommes et les femmes.
- ◆ Les transferts intergénérationnels de richesse tendent à augmenter l'inégalité, et ce, pour deux raisons : les dettes ne peuvent être transmises par legs – un legs ne peut qu'accroître la richesse – et le mariage entre personnes du même milieu socioéconomique tend à concentrer la richesse.

La redistribution du revenu (p. 571-576)

- ◆ La redistribution du revenu par les gouvernements se fait par l'impôt sur le revenu progressif, les programmes de sécurité sociale et la prestation de services subventionnés.
- ◆ La redistribution du revenu accroît la part du revenu perçue par les ménages des trois quintiles inférieurs et

réduit celle du quintile supérieur. La part des ménages du quatrième quintile fléchit légèrement.

- ◆ Parce qu'elle affaiblit les incitatifs au travail et à l'épargne, la redistribution du revenu nécessite un compromis entre équité et efficacité.
- ◆ Un programme de redistribution du revenu mal conçu peut accroître la dépendance des jeunes à l'assistance sociale.

Figures clés

Figure 19.1 La répartition du revenu au Canada en 2006 (p. 560)

Figure 19.4 Les courbes de Lorenz du revenu et de la richesse au Canada (p. 562)

Figure 19.5 Le coefficient de Gini au Canada : 1976 à 2006 (p. 563)

Figure 19.7 Les différences de qualification (p. 566)

Figure 19.8 L'explication de l'évolution de la répartition du revenu (p. 568)

Figure 19.9 La ségrégation occupationnelle (p. 569)

Mots clés

Coefficient de Gini Indice d'inégalité correspondant au double de l'aire comprise entre la droite d'égalité et la courbe de Lorenz (p. 563).

Compromis fondamental Compromis entre l'équité et l'efficacité (p. 573).

Courbe de Lorenz Graphique qui associe au pourcentage de la population la plus pauvre, le pourcentage du revenu qu'elle détient (p. 560).

Impôt sur le revenu progressif Impôt sur le revenu dont le taux d'imposition moyen augmente avec le revenu du contribuable (p. 571).

Impôt sur le revenu proportionnel Impôt sur le revenu dont le taux d'imposition est le même pour tous les contribuables, indépendamment de leur revenu. Synonyme : Impôt sur le revenu à taux unique (p. 571).

Impôt sur le revenu régressif Impôt sur le revenu dont le taux d'imposition moyen diminue avec le revenu (p. 571).

Pauvreté Situation où le revenu familial est insuffisant pour permettre l'achat du panier de biens et services jugé essentiel (nourriture, logement, habillement) (p. 564).

Revenu après impôt Différence entre le revenu total et l'impôt sur le revenu (p. 560).

Revenu du marché Somme avant *impôt* des salaires, des intérêts de placements, des pensions de retraite et des profits gagnés sur les marchés des facteurs (p. 560).

Revenu total Somme du revenu du marché et des paiements de transfert (p. 560).

PROBLÈMES ET APPLICATIONS

L'inégalité au Canada

1. Le tableau suivant présente la répartition du revenu du marché et du revenu après impôt au Canada en 2006.

Ménages	Revenu du marché (pourcentage du revenu)	Revenu après impôt (pourcentage du revenu)
Quintile inférieur	1,1	4,8
Deuxième quintile	7,3	10,7
Troisième quintile	14,8	16,4
Quatrième quintile	24,8	24,0
Quintile supérieur	52,0	44,1

- a. Donnez les définitions du revenu du marché et du revenu après impôt.
b. Tracez les courbes de Lorenz de la répartition du revenu du marché et du revenu après impôt sur un même graphique.
c. Quelle distribution est la plus inégale: celle du revenu du marché ou celle du revenu après impôt?
d. Quel pourcentage du revenu du marché total est prélevé sur le quintile supérieur et redistribué?
e. Quels pourcentages du revenu total sont redistribués aux deux premiers quintiles?
f. Supposons qu'on augmente la redistribution du revenu au Canada de telle sorte que le quintile inférieur reçoive 15 % du revenu total et le quintile supérieur, 30 %. Décrivez les effets d'une telle mesure.
2. Le tableau suivant donne la répartition par quintile du revenu après impôt au Canada en 1986.

Ménages	Revenu après impôt (pourcentage du revenu total)
Quintile inférieur	5,5
Deuxième quintile	11,4
Troisième quintile	17,6
Quatrième quintile	24,7
Quintile supérieur	40,8

Richesse Valeur de tous les avoirs des individus; valeur marchande des actifs (p. 561).

Seuil de faible revenu Niveau de revenu – différent selon les types de ménages (personnes seules, couples, familles monoparentales, familles biparentales, etc.) – en deçà duquel les ménages consacrent 20 % de plus de leur revenu à la nourriture, au logement et à l'habillement que ne le fait le ménage moyen (p. 564).

Ménages britanniques	Revenu monétaire (pourcentage du revenu total)
Quintile inférieur	3
Deuxième quintile	5
Troisième quintile	14
Quatrième quintile	25
Quintile supérieur	53

- a. Dressez un tableau qui montre la répartition cumulative du revenu au Canada et au Royaume-Uni.

- b. Tracez les courbes de Lorenz du Canada et du Royaume-Uni. Comparez-les. Dans quel pays la répartition du revenu est-elle la plus inégale?
- c. Énumérez quelques-unes des causes des différences entre le Canada et le Royaume-Uni quant à la répartition du revenu.

5. Le tableau suivant donne trois formules d'impôt sur le revenu.

Revenu avant impôt	Formule A	Formule B	Formule C
10 000 \$	1 000 \$	1 000 \$	2 000 \$
20 000 \$	2 000 \$	4 000 \$	2 000 \$
30 000 \$	3 000 \$	9 000 \$	2 000 \$

Parmi les formules, indiquez celle qui

- a. est proportionnelle.
b. est régressive.
c. est progressive.
d. augmente l'inégalité.
e. diminue l'inégalité.
f. n'a pas d'effet sur l'inégalité.

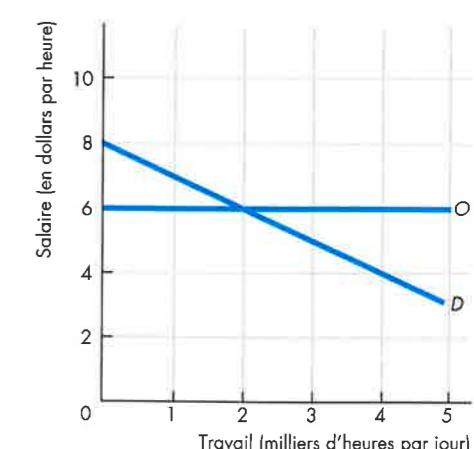
6. En Chine et en Inde, les revenus sont très faibles par rapport à ceux qui sont perçus au Canada, mais ils croissent deux fois plus vite. Compte tenu de ces faits, que peut-on dire à propos de:

- a. l'évolution de l'inégalité entre les habitants de la Chine et de l'Inde et ceux du Canada?
b. la courbe de Lorenz et le coefficient de Gini à l'échelle de la planète?

La valeur du travail

7. La figure suivante illustre l'offre et la demande de travail non qualifié.

À tous les niveaux d'emploi, la valeur de la productivité marginale des travailleurs qualifiés vaut 8 \$

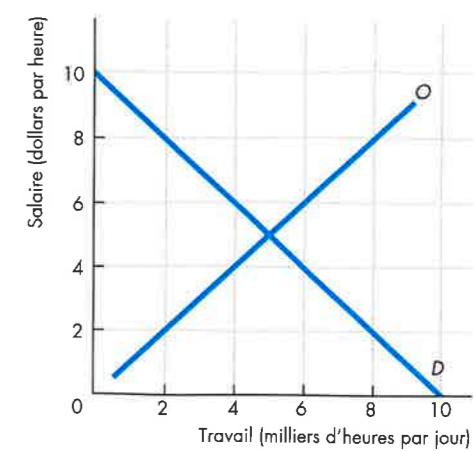


de plus que celle des travailleurs non qualifiés.

Cependant, pour compenser le coût d'acquisition de la qualification et attirer des travailleurs qualifiés, les entreprises doivent verser à ces derniers 6 \$ de plus par heure qu'aux travailleurs non qualifiés.

- a. Quel est le salaire horaire des travailleurs non qualifiés?
b. Quelle est la quantité utilisée de travail non qualifié?
c. Quel est le salaire horaire des travailleurs qualifiés?
d. Quelle est la quantité utilisée de travail qualifié?
e. Pourquoi la différence de salaire entre un travailleur qualifié et un travailleur non qualifié correspond-elle au coût d'acquisition de la qualification?

8. La figure suivante illustre l'offre et la demande de travailleurs soumis à la discrimination. Supposons qu'il existe un groupe de travailleurs dans la même industrie envers lesquels il n'y a pas de discrimination et que la valeur de leur productivité marginale est considérée comme égale au double de celle des travailleurs qui font l'objet de discrimination. Supposons également que l'offre de travailleurs exempts de discrimination vaut 2 000 heures par jour de moins à tous les niveaux d'emploi.



- Quel est le salaire horaire des travailleurs qui sont soumis à la discrimination ?
- Quelle est la quantité utilisée de travail soumis à la discrimination ?
- Quel est le salaire horaire des travailleurs qui ne font pas l'objet de discrimination ?
- Quelle est la quantité utilisée de travail exempt de discrimination ?

9. LES ENTREPRISES SE FONT MOINS GÉNÉREUSES EN 2009

Les travailleurs canadiens reçoivent de plus faibles augmentations en 2009. [...]

On prévoit que les travailleurs de l'industrie du gaz et du pétrole profiteront encore cette année des meilleures augmentations de salaire au pays. Toutefois, on s'attend à ce que celles-ci soient inférieures aux augmentations de 6 % octroyées en 2008. [...]

On verra des écarts considérables entre les augmentations [...]. Dans les quatre provinces de l'Ouest, on prévoit que ces dernières seront supérieures à 4 % en moyenne. Les travailleurs non syndiqués de l'Alberta obtiendront en moyenne 5,1 %. À l'opposé, les augmentations en Ontario, au Québec et dans les provinces de l'Atlantique tomberont sous la moyenne nationale (3 %).

Conférence Board du Canada, 27 octobre 2008

- Si, comme prévu, l'augmentation du salaire horaire dépasse la moyenne nationale dans l'Ouest du Canada et tombe sous la moyenne en Ontario, au Québec et dans les provinces de l'Atlantique, comment le bien-être économique des ménages évoluera-t-il dans les diverses régions du pays ?
- Pourquoi s'attend-on à ce que ce soit les travailleurs de l'industrie du gaz et du pétrole qui reçoivent les augmentations de salaire moyennes les plus élevées ?

10. BEAUCOUP D'ARTISTES, PEU DE REVENUS

Les artistes engrangent un revenu moyen de 22700 \$ [en 2005], soit environ 14 000 \$ de moins que la moyenne des travailleurs canadiens. [...] Il y a plus de femmes artistes que d'hommes, mais ces femmes gagnent beaucoup moins que leurs collègues (une différence de 28 %). La palme du faible revenu revient toutefois aux artistes autochtones (moyenne de 15 900 \$). [...] Ceux qui ont un diplôme universitaire gagnent 38 % de plus que [ceux qui n'ont qu'un diplôme d'études secondaires]. Mais dans le reste de la population, cette « prime » universitaire permet aux travailleurs de gagner plus du double.

Le Devoir, 5 février 2009

- Pourquoi les artistes gagnent-ils beaucoup moins que les autres travailleurs canadiens ?
- Tracez un graphique de la demande et de l'offre sur le marché du travail des artistes et des ouvriers spécialisés pour illustrer votre explication.

11. RALENTISSEMENT ÉCONOMIQUE. LES HOMMES FRAPPÉS PLUS DUREMENT.

Les récessions frappent davantage les hommes que les femmes [...] parce que les hommes sont plus nombreux dans les secteurs plus touchés, comme le secteur manufacturier. [...] Les secteurs plus féminins, comme le commerce de détail, l'éducation et la santé, sont beaucoup moins touchés par les cycles économiques. [...] « On peut faire un parallèle entre le travail et la finance [...] les placements qui ont des rendements élevés ont aussi des risques élevés [...] les activités qui sont moins touchées par les cycles économiques, comme la santé ou l'éducation, [sont] moins bien rémunérées que celles où le risque de perdre son emploi durant une récession est plus élevé. » [Mais] « dans les secteurs plus risqués et mieux payés, les entreprises veulent des employés qui peuvent faire beaucoup d'heures supplémentaires, ce qui peut désavantager les femmes en âge d'être mères. »

La Presse, 2 mars 2009

- À l'aide de graphiques, expliquez pourquoi la récession frappe plus durement les hommes que les femmes.

- Selon vous, est-il justifié de forcer les entreprises à offrir des salaires égaux pour des emplois jugés équivalents ?
- Comment une telle obligation influe-t-elle sur l'emploi dans un métier traditionnellement féminin ?

- Les statistiques d'une économie révèlent que 3 millions de personnes employées à temps plein à titre de cadres et de professionnels percevaient en 2000 un salaire moyen de 800 \$ par semaine. D'autre part, 1 million de personnes détenaient des postes de vente à temps plein avec un salaire moyen de 530 \$ par semaine.

- Expliquez pourquoi les cadres et les professionnels sont mieux payés que les vendeurs.
- Expliquez pourquoi il y a plus de cadres et de professionnels que de vendeurs, bien que les salaires des premiers soient plus élevés.
- Si, comme la tendance l'indique, les consommateurs font de plus en plus leurs achats en ligne, quel sera, selon vous, l'avenir du marché du travail pour les vendeurs ?

Le grand compromis

13.

BUDGET PROVINCIAL 2009

Les contribuables devront puiser dans leurs poches pour renflouer les coffres de l'État après la crise économique. En plus d'augmenter la TVQ de 1 %, le gouvernement Charest haussera les tarifs des services publics à compter de 2011. Québec indexera les tarifs d'une trentaine de services qui n'ont pas changé depuis des années, comme les permis de conduire et le transport ambulancier d'Urgences-santé. Cela équivaut à une hausse tarifaire de plus de 2 % chaque année. Cette opération rapportera à l'État 60 millions de dollars par an. [...] Les droits de scolarité continueront d'augmenter de 50 \$ par semestre, comme prévu.

« La tarification doit reposer sur l'idée selon laquelle celui qui utilise un service doit également être celui qui le paye. C'est le concept de l'utilisateur-paiement », a affirmé la ministre des Finances, Mme Monique Jérôme-Forget. « Beaucoup de services gouvernementaux sont considérés comme gratuits. C'est une illusion qui conduit à des comportements individuels qui mènent au gaspillage de nos ressources. Ce sont nos taxes et nos impôts, et donc l'ensemble de la collectivité qui paie la note pour ces services. Cela conduit à terme à un fardeau fiscal plus lourd qu'ailleurs qui freine la croissance économique. »

La Presse, 20 mars 2009

RÉPONSES AUX MINITESTS

MINITEST 1 (p. 565)

- La distribution de la richesse est plus inégale que celle des revenus parce que l'évaluation de la richesse n'inclut pas le capital humain. Les revenus dépendent du capital humain ; leur distribution est donc une meilleure mesure des inégalités.
- L'inégalité s'est accrue depuis 35 ans.
- Les ménages les plus riches comptent peu d'enfants et sont généralement formés par un couple de travailleurs dans la force de l'âge et plus instruits que la moyenne. Les plus pauvres sont formés d'une mère monoparentale peu scolarisée (et de ses enfants) qui vit de l'aide sociale.
- Au Canada, une famille qui consacre plus des deux tiers de son budget à se loger, à s'habiller et à se nourrir est considérée comme pauvre. Selon cette mesure, 17 % des ménages canadiens sont pauvres.

MINITEST 2 (p. 571)

- Les différences en capital humain expliquent une partie de la disparité des revenus. Une personne qui dispose de plus de capital humain obtient un meilleur revenu.
- Les progrès technologiques accroissent la demande de travailleurs spécialisés et donc le salaire que ces derniers obtiennent. La mondialisation accroît l'offre de travailleurs non spécialisés et fait donc baisser le salaire que ces derniers obtenaient traditionnellement en Occident. Ces deux effets combinés accroissent la disparité des revenus.
- Elle peut empêcher certaines personnes, notamment les femmes, d'utiliser leur capital humain là où il serait le plus apprécié et le plus valorisé.
- La discrimination, les différences en capital humain et les choix de carrière.

5. La richesse patrimoniale est inégalement distribuée et contribue donc à la disparité des revenus. De plus, les dettes ne sont pas transmissibles. En revanche, en l'absence de constitution de patrimoine, la richesse patrimoniale accroîtrait davantage encore la disparité courante des revenus.
6. Parce que les riches ont tendance à se marier entre eux.

MINITEST 3 (p. 576)

1. En taxant les contribuables en proportion de leur richesse, en proposant des programmes de transfert aux particuliers et en finançant des services, notamment la santé et l'éducation.

2. Les plus riches (40 %) financent les plus pauvres. C'est ainsi que les ménages du quintile supérieur (les plus riches) voient leurs revenus réduits de 8 % tandis que les ménages du quintile inférieur (les plus pauvres) voient leurs revenus haussés de 3,6 %.

3. Diminuer l'incidence de la pauvreté chez les mères monoparentales n'ayant pas terminé leurs études secondaires représente un défi de taille pour la sécurité sociale au Canada. L'État permet aux mères monoparentales de poursuivre leur scolarisation, afin qu'elles puissent s'extirper de la pauvreté avec leurs enfants.

SIXIÈME PARTIE

SYNTHESE

COMPRENDRE LES MARCHÉS DES FACTEURS DE PRODUCTION ET L'INÉGALITÉ ÉCONOMIQUE

De sourdes forces à l'œuvre

Depuis 35 ans au Canada, l'écart entre les riches et les pauvres s'est creusé. Pendant ce temps en Asie, des millions de personnes sont sorties de la pauvreté et jouissent aujourd'hui d'un niveau de vie élevé et en croissance rapide. Comment s'expliquent ces tendances ? Par les forces de l'offre et de la demande dans le marché des facteurs, forces qui déterminent les salaires, les taux d'intérêt, les loyers et les prix des ressources naturelles, et par conséquent les revenus des gens. ♦ Au Canada, le capital humain et l'entrepreneuriat sont les ressources les plus prisées, et les salaires qui leur sont versés ont connu la croissance la plus rapide. En Asie, l'échelle des salaires sur le marché du travail a été transformée. Et dans toutes les régions riches en pétrole, les revenus ont augmenté sous la poussée des prix élevés et toujours croissants de l'énergie. ♦ De nombreux économistes émérites nous ont

aidé à mieux comprendre les marchés des facteurs et notamment leur rôle dans la résolution du dilemme entre les demandes illimitées des humains et la rareté des ressources disponibles. L'un d'eux est Thomas Robert Malthus. ♦ Citons aussi Harold Hotelling, qui a prédit que la montée incessante des prix des ressources naturelles entraînerait un déclin constant de la quantité utilisée de ces ressources et l'intensification de la recherche de substituts. ♦ Autre économiste de renom, Julian Simon a contesté tant les prédictions sinistres de Malthus que le principe de Hotelling. Convaincu que les gens sont la « ressource ultime », il a prédit que la croissance démographique soulagerait la pression sur les ressources naturelles. Selon lui, plus une population est nombreuse, plus elle compte de gens ingénieux et capables de trouver des façons efficaces d'utiliser nos ressources rares.



THOMAS ROBERT MALTHUS (1766-1834), ecclésiastique et économiste, a eu une influence considérable en sciences sociales. Dans son classique *Essai sur le principe de population* (1798), il prédisait que l'accroissement de la population dépasserait celui de la production alimentaire, et affirmait que les guerres, les famines et les maladies resteraient des fléaux inévitables tant que la croissance démographique ne serait pas contenue par le mariage tardif et le célibat. (Il s'est lui-même marié à 38 ans avec une femme de 27 ans, âges qu'il recommandait pour tout le monde.)

Malthus a eu une influence profonde sur Charles Darwin, à qui la lecture de l'*Essai sur le principe de population* a inspiré l'idée centrale de ce qui allait devenir la théorie de la sélection naturelle. Toutefois, ce sont aussi les prédictions sombres de Malthus qui ont fait dire de l'économie qu'elle est la « science sinistre ».

L'attraction qui unit les sexes a toujours été la même; elle a même si peu changé qu'on peut l'envisager pour me servir d'une expression algébrique, comme une quantité donnée.

— THOMAS ROBERT MALTHUS, *Essai sur le principe de population*, 1798¹

1. Paris, Éditions Gonthier, 1963.

ENTRETIEN

avec DAVID CARD



David Card est professeur d'économie et directeur du Centre d'économie du travail à l'Université de Californie à Berkeley. Il est aussi adjoint de recherche au National Bureau of Economic Research des États-Unis.

Né au Canada, il a obtenu son baccalauréat en 1977 à l'Université Queen's, à Kingston, en Ontario, et son doctorat en 1983 à l'Université Princeton. On lui a décerné de nombreux honneurs, dont le plus remarquable est le prix John Bates Clark de l'American Economic Association offert au meilleur économiste âgé de moins de 40 ans.

Les recherches du professeur Card sur les marchés du travail et les effets des programmes publics sur les salaires, l'emploi et la répartition du revenu sont à l'origine de près de 150 articles et de plusieurs ouvrages. Le plus récent d'entre eux (dont il a dirigé la rédaction en collaboration avec Alan Auerbach et John Quigley) porte le titre de *Poverty, the Distribution of Income, and Public Policy* (New York: Russell Sage Foundation, 2006). Dans un ouvrage précédent (écrit en collaboration avec Alan B. Krueger), intitulé *Myth and Measurement: The New Economics of the Minimum Wage* (Princeton, NJ: Princeton University Press, 1995), ses conclusions ont bousculé une des croyances les plus fondamentales concernant les effets du salaire minimum.

Michael Parkin et Robin Bade se sont entretenus avec David Card de ses travaux et de la compréhension qu'ont maintenant les économistes des effets des programmes publics sur la répartition du revenu et sur le bien-être économique.

Professeur Card, qu'est-ce qui vous a attiré en économie?

Quand je suis arrivé à l'université, je n'avais nullement l'intention d'étudier l'économie. Je me dirigeais vers la physique. J'étais en train d'aider une amie à résoudre des problèmes pour ses classes et je me suis mis à lire la section sur l'offre et la demande dans son manuel. Ce qui me frappait, c'était l'efficacité du modèle à expliquer le paradoxe de la moisson exceptionnelle, qui est en fait défavorable à l'agriculteur. J'ai lu presque tout le livre dans les jours suivants. Et l'année d'après, j'étais inscrit en économie.

Presque tous vos travaux s'appuient sur des données. Votre méthode est empirique. Comment procédez-vous? D'où viennent vos données? Et comment les utilisez-vous?

J'utilise des données provenant de sources diverses. Certaines viennent d'enquêtes que j'ai menées moi-même; d'autres, de consultations d'ouvrages historiques ou de publications gouvernementales. J'ai aussi utilisé des fichiers informatiques constitués à partir de recensements et d'enquêtes réalisés aux États-Unis, au Canada, en Grande-Bretagne et dans d'autres pays.

Un économiste peut traiter les données de trois façons. La première consiste à produire de simples statistiques à partir de questions précises telles que «Quelle est la proportion de familles vivant dans la pauvreté?». Pour ce faire, il faut savoir comment on a procédé à la collecte des données et à leur traitement, et quelles questions on a posées. Par exemple, le taux de pauvreté dépend de ce qu'on entend par «famille». Si une mère célibataire vit avec son enfant chez ses parents, le «revenu familial» comprend alors le revenu de la mère et celui des grands-parents.

La deuxième façon de traiter les données consiste à produire des descriptions comparatives. C'est ainsi, par exemple, que j'ai comparé les différences de salaire entre les travailleurs et les travailleuses. Là aussi, les détails sont importants. Par exemple, l'écart de salaire entre les hommes et les femmes est beaucoup plus grand si on examine le revenu annuel que si on se limite au salaire horaire, parce que les femmes ne passent pas autant d'heures au travail.

Lorsqu'on a établi un certain nombre de faits précis, on commence à esquisser des explications possibles. On peut aussi écarter les fausses pistes.

La troisième approche utilisée en économie empirique, et la plus difficile, est de mettre au jour par

inférence l'enchaînement des causes et des effets. À l'occasion, il nous arrive de procéder à une véritable expérience dans laquelle des volontaires sont répartis de façon aléatoire entre un «groupe expérimental» et un «groupe témoin». C'est de cette façon qu'on a mené, au Canada, le Projet d'autosuffisance (PAS) – une démonstration expérimentale de réforme de l'aide sociale. En raison de la répartition au hasard, nous savons que, sans «traitement», le groupe expérimental n'aurait pas été différent du groupe témoin. En conséquence, s'il nous est donné d'observer une différence de comportement, comme une plus grande propension à travailler chez les parents célibataires du groupe expérimental, nous pouvons conclure que les incitatifs pécuniaires du PAS poussent les gens à trouver du travail.

La plupart du temps, il n'y a pas d'expérience formelle. Nous voyons un groupe de personnes qui se trouve soumis à une sorte de «traitement» (tel qu'un salaire minimum plus élevé) et nous essayons d'établir un groupe de référence en dénichant un ensemble de personnes qui présente des caractéristiques analogues et qui nous permet d'illustrer ce que le groupe soumis au traitement aurait été en l'absence de ce dernier. En l'absence de groupe témoin convaincant, il nous faut être prudents.

Dans l'ouvrage sur le salaire minimum que vous avez écrit avec Alan Krueger, vous affirmez qu'une hausse du salaire minimum fait augmenter l'emploi – tout le contraire de ce qui était communément admis jusqu'à présent. Comment êtes-vous arrivé à cette conclusion?

Nous avons examiné plusieurs cas où on avait augmenté le salaire minimum à un endroit, mais non ailleurs. Par exemple, quand nous avons su que l'assemblée législative du New Jersey venait de voter en faveur d'une hausse du salaire minimum, nous avons procédé à des enquêtes dans les établissements de restauration rapide au New Jersey et dans les régions voisines de la Pennsylvanie. Nous avons fait enquête quelques mois avant l'entrée en vigueur de la hausse, puis à nouveau un an plus tard, après l'augmentation. La première enquête a montré que la situation était très comparable dans les deux États. Lors de la deuxième, nous avons découvert que, malgré un salaire minimum plus élevé, l'emploi au New Jersey avait légèrement augmenté. La première enquête s'est avérée très importante, car elle a mis en évidence les différences qui existaient entre les deux États avant la hausse et, ce faisant, elle nous a fourni un point de référence pour évaluer la suite. C'est ainsi que nous avons pu affirmer que tout changement dans la situation au New Jersey par rapport à la situation en Pennsylvanie était très probablement attribuable au salaire minimum.

Comment êtes-vous parvenu à expliquer ce que vous avez trouvé?

Nous avons dit que, avant la hausse du salaire minimum, il y avait des postes à pourvoir dans beaucoup de restaurants au New Jersey. Les employeurs étaient prêts à pourvoir ces postes, mais ne pouvaient pas le faire sans consentir des augmentations de salaire. Dans de telles circonstances, une augmentation du salaire minimum peut inciter certains employeurs à accroître leur personnel et d'autres à le réduire. Lorsqu'on fait la moyenne, l'effet net sur l'emploi risque d'être petit. Nous avons observé une hausse des salaires et une baisse des postes à pourvoir au New Jersey, le tout associé à une faible croissance de l'emploi.

Vous avez examiné à peu près toutes les politiques portant sur le marché du travail. Parlons un peu des prestations d'aide sociale versées aux mères de familles monoparentales. Comment influent-elles sur les décisions qui se prennent sur le marché du travail?

Au Canada, on a mis sur pied le Projet d'autosuffisance (PAS) pour vérifier si on pouvait remplacer les prestations d'aide sociale par des suppléments au revenu. Le défaut de l'aide sociale traditionnelle, c'est que les prestataires n'ont pas intérêt à trouver du travail. S'ils gagnent 1\$, leurs prestations diminuent de 1\$. C'est pourquoi, au début des années 1950, Milton Friedman a proposé comme solution de rechange un programme «d'impôt négatif sur le revenu», tel que le PAS, en vertu duquel ceux qui augmentent leur revenu ne perdent qu'une fraction de leurs prestations (dans le cas du PAS, 50 cents pour chaque dollar gagné). Les résultats ont montré que ce système encourage les parents célibataires à travailler.

L'immigration a défrayé la chronique ces dernières années. Pouvez-vous nous décrire vos travaux sur ce sujet et ce que vous avez découvert?

J'ai cherché à comprendre si l'arrivée d'immigrants peu qualifiés sur le marché du travail nuit aux chances des travailleurs indigènes moins qualifiés. Dans un de mes articles, j'ai examiné les effets de l'évacuation de Mariel, qui a eu lieu en 1980. L'évacuation s'était organisée à la suite d'un soulèvement populaire, à Cuba, qui avait amené Fidel Castro à permettre à tous ceux qui le désiraient de quitter l'île par le port de Mariel. Quelques jours à peine après l'annonce de Castro, une flotte de petites embarcations arrivant des États-Unis ramenait les gens à Miami. Au total, 150 000 personnes sont parties. Plus de la moitié se sont installées à Miami, ce qui a provoqué une hausse brutale de l'offre de travail peu qualifié. J'ai étudié les conséquences de ce «choc» sur les salaires et les taux de chômage dans divers groupes de Miami et dans un

ensemble de villes de référence où la situation des salaires et de l'emploi depuis une décennie était comparable. Je n'ai découvert aucun effet mesurable sur les salaires des autres travailleurs établis à Miami, ni sur le taux de chômage chez ces derniers. J'ai pu confirmer par la suite que le phénomène observé à Miami se répète dans la plupart des autres villes. Celles-ci peuvent absorber l'arrivée massive d'immigrants peu qualifiés, si bien que les répercussions sur la situation des populations déjà établies sont remarquablement faibles.

La répartition du revenu est de plus en plus inégale.

Savons-nous pourquoi?

Il y a beaucoup de raisons. Les revenus familiaux sont plus inégaux en partie à cause d'un nombre croissant de familles jouissant de deux salaires très élevés. Ces familles se sont démarquées par rapport aux autres, ce qui a creusé l'écart. Les familles très riches, dont les revenus sont au-dessus du 95^e ou 99^e centile de la répartition, obtiennent une part de plus en plus grande du revenu national. La croissance du revenu de ce groupe est responsable en grande partie de la hausse de l'inégalité observée au cours des 10 dernières années.

Malheureusement, ce groupe est très difficile à étudier parce qu'il ne compte qu'une infime fraction des familles et qu'il est souvent sous-représenté dans les enquêtes. Les meilleures données que nous ayons des membres de ce groupe proviennent de leurs déclarations d'impôt, ce qui ne nous renseigne pas tellement sur les raisons de leur succès, bien qu'il semble que leurs revenus proviennent plus souvent du marché du travail que de placements ou de fortunes familiales.

On a beaucoup publié sur les inégalités de salaire parmi ceux qui forment le grand groupe du « milieu » au sein de la population: soit ceux qui gagnent jusqu'à 150 000 \$ par année, par exemple. Aux États-Unis, l'inégalité salariale a augmenté très abruptement chez les hommes de ce groupe au début des années 1980. Elle a continué de croître modestement entre 1985 et 1990, puis elle s'est stabilisée (ou a diminué) dans les années 1990. Une partie de la hausse des années 1980 est attribuable au ralentissement de la syndicalisation; une autre est due à la modification des effets du salaire minimum,

lequel a chuté en termes réels au début des années 1980, puis s'est remis à augmenter entre le début et le milieu des années 1990.

Selon certains chercheurs, l'évolution de l'inégalité salariale est aussi attribuable à l'utilisation plus répandue des ordinateurs et à la demande accrue de travailleurs hautement qualifiés. Selon d'autres, le commerce international et, plus récemment, l'immigration sont également en cause. Ces explications sont difficiles à évaluer parce qu'il n'est pas vraiment possible de déceler les forces exercées par les nouvelles technologies et les échanges commerciaux sur la situation de chaque travailleur en particulier. Par contre, on sait que, dans bien des pays, l'inégalité salariale n'a pas évolué de la même manière qu'aux États-Unis. Au Canada par exemple, l'augmentation de l'inégalité a été relativement modeste dans les années 1980.

Quels conseils donneriez-vous à quelqu'un qui vient de commencer à étudier l'économie? Quels autres sujets vont de pair avec l'économique? Avez-vous des lectures à suggérer?

L'aspect de l'économie qui m'intéresse le plus est l'étude du comportement des gens dans leur vie quotidienne. Les individus doivent constamment répondre à des questions telles que: Dois-je retourner aux études? Combien d'argent devrais-je épargner? Dois-je envoyer mes enfants à l'école du quartier? Il est extrêmement important de connaître la multiplicité des réponses à ces questions:

qu'elles émanent de personnes issues de familles pauvres, ou d'immigrants, ou encore d'individus qui ont été contraints de faire des choix bien différents. Ne ratez pas les occasions de découvrir comment les autres vivent leur vie. On peut apprendre beaucoup en lisant des romans, en faisant un séjour d'un an à l'étranger ou en suivant un cours de sociologie ou d'histoire. Les meilleurs économistes sont des scientifiques qui abordent les phénomènes sociaux en observateurs attentionnés. Dernier conseil: étudiez les mathématiques. Plus vous approfondirez vos connaissances en mathématiques, plus il vous sera facile de comprendre ce que font les économistes. Newton a inventé le calcul différentiel et intégral pour étudier le mouvement des planètes. En économique, nous utilisons les mêmes outils.

Ne ratez pas les occasions de découvrir

comment les autres vivent leur vie [...] Les meilleurs économistes sont des scientifiques qui abordent les phénomènes sociaux en observateurs attentionnés.