

Hervé Fayat

Socio-histoire des inégalités

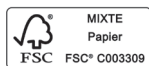


La Découverte

Composé par Facompo à Lisieux
Dépôt légal : février 2022

Si vous désirez être tenu régulièrement informé des parutions de la collection « Repères », il vous suffit de vous abonner gratuitement à notre lettre d'information mensuelle par courriel, à partir de notre site **www.collectionreperes.com**, où vous retrouverez l'ensemble de notre catalogue.

ISBN : 978-2-348-07319-9



L'éditeur de cet ouvrage s'engage dans une démarche de certification FSC® qui contribue à la préservation des forêts pour les générations futures.

En application des articles L. 122-10 à L. 122-12 du code de la propriété intellectuelle, toute reproduction à usage collectif par photocopie, intégralement ou partiellement, du présent ouvrage est interdite sans autorisation du Centre français d'exploitation du droit de copie (CFC, 20, rue des Grands-Augustins, 75006 Paris). Toute autre forme de reproduction, intégrale ou partielle, est également interdite sans autorisation de l'éditeur.

© Éditions La Découverte, 2022.
34, rue des Bourdonnais, 75001 Paris.

Introduction

L'inégalité peut se définir de manière très synthétique comme « un accès inégal, et perçu comme illégitime, aux ressources valorisées dans une société donnée ». Cette définition élémentaire invite tout d'abord à poser l'inégalité comme fait social ; elle incite ensuite à réfléchir à la légitimation des inégalités et surtout à définir l'expression « ressources valorisées » ou, comme le dit Amartya Sen [2012]*, l'« inégalité de quoi ? ». Cette interrogation, loin de pouvoir se clore par l'établissement d'une liste d'inégalités, ouvre de nombreux débats inter- et intradisciplinaires.

Les inégalités comme fait social

S'il existe des différences naturelles, ces dernières n'acquièrent leur « valeur sociale » que par une objectivation sociale qui leur associe un stigmat, une discrimination négative ou, à l'inverse, un profit de distinction, une discrimination positive et un gain d'utilité. Cette conception a l'avantage de prémunir contre l'inclination à l'objectivisme qui, associant spontanément un désavantage social à un stigmat visible comme la « race » [Beaud et Noiriel, 2021], naturalise les inégalités alors même que l'objectivation sociale de telle ou telle ressource ou propriété relève d'une construction sociale mettant aux prises des groupes en concurrence et des institutions fixant des statuts, des règles et des catégories selon un processus historique réversible.

* Les références entre crochets renvoient à la bibliographie en fin d'ouvrage.

La légitimation des inégalités

Cette définition pose ensuite la question de la légitimation des inégalités ou, philosophiquement, celle des principes de justice. Considérer qu'il n'y a inégalité que si les principes d'allocation des ressources sont contestés par tout ou partie de la société signifie, *a contrario*, qu'une distribution objectivement inégalitaire peut être considérée comme juste dès lors que l'inégalité n'est pas perçue comme telle. Ainsi, l'adhésion unanime à la théodicée du karma en Inde — qui n'est d'ailleurs plus si unanime — ferait du système de castes un régime « sans inégalités » puisque le sort temporel de chacun serait accordé à sa place dans l'ordre de la pureté spirituelle. Pourquoi donc privilégier le point de vue interne ou ethnologique plutôt que de se référer seulement à la mesure des inégalités objectives ? Adopter le point de vue objectiviste conduirait à oublier qu'un régime d'inégalité suppose précisément l'articulation entre un type d'allocation des ressources et une « sociodicée » qui le légitime. Mais, surtout, on se priverait des moyens d'expliquer l'émergence sociale de « nouvelles inégalités » ainsi que la déstabilisation et la reconfiguration des régimes d'inégalité : le passage d'une société d'ordre à une société patrimoniale, par exemple. On négligerait ainsi l'effectivité du travail de catégorisation sociale dont procèdent aussi les inégalités [Tilly, 1998]. Un système inégalitaire est toujours justifié par une idéologie, comme le montre Thomas Piketty [2019] dans *Capitalisme et Idéologie* et, lorsque ce n'est plus le cas, il ne tarde pas à s'effondrer.

Des « inégalités de quoi ? »

Cette définition suscite une troisième question concernant les « ressources valorisées ». On considère souvent, probablement à tort, que les faibles inégalités dans les « sociétés prédatrices » (les chasseurs-cueilleurs) seraient simplement liées à la rareté des ressources naturelles non stockables qui, en contraignant ces populations au seuil de subsistance, limiterait *de facto* les possibilités d'accaparement. S'il n'en est pas vraiment ainsi, on peut cependant penser que l'échelle des inégalités s'accroît avec l'apparition de surplus tandis que leur variété s'élargit en raison de la complexité sociale qui valorise les biens immatériels. Il en résulte une difficulté à définir « ce qui fait inégalité ».

Des inégalités « entre qui » et comment les mesurer ?

L'unité de mesure des inégalités est également primordiale en ce qu'elle engage simultanément une conception des inégalités — individuelles ou collectives — et un appareil statistique approprié à la mesure des inégalités unidimensionnelles ou multidimensionnelles. L'unité de mesure et les moyens statistiques mobilisés engagent une vision des inégalités et doivent donc faire l'objet d'une attention particulière.

L'Histoire et la succession de régimes d'inégalité

En précisant qu'il s'agit d'inégalités « dans une société donnée », la définition préliminaire laisse entendre que les inégalités peuvent, suivant les sociétés et les périodes, être d'intensité variable, porter sur des biens différents et être soutenues par des systèmes de justification disparates. Un regard historique et ethnographique est donc nécessaire afin de mieux appréhender, par l'examen de multiples configurations inégalitaires, les conditions de maintien ou de reconfiguration des « régimes d'inégalité ». Ce terme est parfois critiqué car il est associé [Dubet, 2011] à une seule configuration inégalitaire, le « système d'inégalité de classes », alors qu'il ne décrit finalement qu'un ensemble de principes et de justifications dominant, « dans une société donnée ». En mettant en tension des régimes d'inégalité, cette approche permet de construire une histoire des inégalités obéissant à un processus configurationnel au sens de Norbert Elias [1993, p. 154-161], c'est-à-dire à des configurations inégalitaires dont la succession provient de tensions relatives aux principes d'allocation des ressources.

La grande égalisation et le retour des inégalités

Le ^{xx}e siècle a connu, du premier conflit mondial aux années 1980, un moment d'égalisation suivi d'un « retour des inégalités » à des niveaux, dans certains pays de l'OCDE comme les États-Unis ou la Grande-Bretagne, proches de ceux du début du ^{xx}e siècle. Le terme « retour » est probablement inadapté car les inégalités au sens large n'ont jamais disparu ; que l'on songe

aux inégalités de destinée sociale ou de genre qui étaient plus fortes aujourd'hui dans cette période dite d'« égalisation ». En second lieu, il ne s'agit pas à proprement parler d'un retour ; le retour à des indices d'inégalité économique élevés dissimule des processus d'accumulation et d'accaparement bien différents de ceux qui avaient favorisé l'« inégalisation » de la révolution industrielle. Enfin, le mot laisse entendre que les causes du « retour des inégalités » pourraient être symétriques de celles qui ont favorisé la « grande égalisation » du milieu du xx^e siècle et qu'il suffirait d'observer l'inflexion des politiques fiscales des années 1980, le ralentissement de la croissance, la plus grande parcimonie des politiques de redistribution pour en rendre compte. Or le processus est plus complexe et nous tenterons de le présenter au cours du dernier chapitre.

I / Une question de définition

Inégalités de quoi ?

Produire une liste de « tout ce qui peut être constitué comme inégalité » est probablement une tâche vaine car « ce qui fait inégalité » est sans cesse remis en jeu dans le cadre d'une concurrence, elle-même inégale, pour la définition des ressources socialement valorisées. Ceci n'interdit évidemment pas de circonscrire un ensemble d'inégalités relatives à l'accès à un type de bien, comme le font les « indicateurs de Laeken » (encadré 2, p. 21), ni de définir un « panier de biens » représentatifs des inégalités afin de construire un indice synthétique des inégalités. Il est aussi utile de sélectionner des indices et d'étudier leurs interactions de manière à proposer un « système des inégalités ». Pour autant, avant de fixer le champ des inégalités dans un indice ou un modèle, nous pouvons en explorer l'étendue par l'examen des conceptions philosophiques, sociologiques et économiques des inégalités.

Les définitions philosophiques des inégalités

La philosophie des inégalités se déploie autour de notions clés telles que l'utilité, la différence, la responsabilité et la liberté de choix, les opportunités et l'autonomie, etc. L'ordre d'exposition ci-dessous montre que le champ des inégalités s'étend à mesure que l'on se déplace des conceptions utilitaristes et « welfaristes » centrées sur les « biens premiers » vers les conceptions reposant sur les opportunités, mettant en valeur la « liberté d'accomplissement », puis vers les philosophies

privilégiant l'égalité des résultats, pour lesquelles les inégalités s'étendent aux accomplissements effectifs.

L'inégalité définie par les « biens premiers »

Les « biens premiers », terme par lequel John Rawls [2009] désigne ce qui concerne les libertés et droits fondamentaux, sont regroupés en cinq rubriques. Il s'agit des libertés de base (la liberté de pensée, la liberté de conscience, la liberté d'association, l'intégrité de la personne, l'État de droit et les libertés politiques), de la liberté de circulation et du libre choix de son occupation, du libre accès aux fonctions et aux positions de responsabilité politiques ou économiques, et enfin du libre accès aux revenus et à la richesse. L'empreinte de cette conception est présente dans de nombreux « agencements » philosophiques qui définissent les principes d'égalité relativement aux sphères des droits civils, de la participation politique, de l'accès aux positions sociales et de l'accès aux biens économiques [Gosepath, 2009]. S'il semble se dégager une sorte de consensus philosophique concernant l'égalité inconditionnelle pour les trois premières sphères, la dernière donne lieu à des débats. Saisi dans une logique de *starting gate*, c'est-à-dire de dotation initiale, le champ des inégalités est donc plus ou moins restreint à l'accès aux ressources de base dans ce type de conception.

Les inégalités définies par les « ressources étendues »

L'introduction de la notion de responsabilité dans la définition de la justice sociale permet d'étendre le champ des inégalités par rapport à la conception rawlsienne. En posant que la société ne peut être tenue pour responsable des choix, des ambitions et goûts personnels relevant de la responsabilité individuelle, Ronald Dworkin [1981] inclut *de facto* dans les inégalités devant être compensées toutes celles qui relèvent des « ressources externes » que la société doit fournir également à ses membres ainsi que les « ressources circonstancielle ou internes » correspondant aux dotations dont on ne peut tenir les individus pour responsables (milieu social, handicap, défaut d'éducation, origine ethnique, etc.). Ainsi, le champ des inégalités serait défini par l'ensemble que forment ces ressources externes et internes, et que Dworkin nomme « ressources étendues ». Dit autrement, se trouve exclu des inégalités ce qui relève des ambitions et

choix personnels. Même s'il en résulte une extension du champ des inégalités, l'attention portée à la responsabilité individuelle préserve le principe d'allocation par le marché auquel Dworkin reste attaché.

Les inégalités définies par les « capacités »

L'expression « inégalité de quoi ? » a servi de fil conducteur à un livre majeur d'Amartya Sen [1992] dans lequel il tente de dépasser les approches précédentes formulées en termes de « biens premiers » ou de « ressources ». La « diversité humaine » perturbe la relation entre ressources et accomplissements à cause des différences d'aptitudes. L'inégalité face à la « liberté d'accomplir » restreint ce que Sen nomme l'« espace de fonctionnement », c'est-à-dire l'éventail des choix de vie accessibles à chacun. Une politique d'égalisation devrait donc s'appliquer non seulement aux ressources de base mais aussi aux « capacités de fonctionnement » ou aux « réalisations potentielles ». Cela implique une extension substantielle du champ des inégalités.

Les inégalités définies par l'autonomie et la parité de participation

On peut aller plus loin en considérant qu'il faut égaliser non pas seulement les opportunités mais aussi certains résultats fondamentaux dans des domaines essentiels tels que le niveau de vie, la santé, l'éducation, le revenu, etc. [Fleurbaey, 2006]. Il s'agit alors de redéfinir les principes d'allocation des ressources par des mesures fiscales très progressives, des politiques éducatives poursuivant des objectifs de réussite collective. Dès lors que l'on privilégie cette exigence de résultat, le champ des inégalités s'accroît encore tandis que les politiques préconisées deviennent plus transformatrices que correctrices.

De son côté, Nancy Fraser ne définit pas directement une liste de biens universels mais part du constat que les groupes peuvent être défavorisés sous le rapport de l'exploitation économique et/ou de l'absence de reconnaissance de leur culture, de leurs pratiques, de leur orientation sexuelle ou de leur identité ethnique. Les conditions de réalisation de ce qu'elle nomme une « parité de participation » permettant à chaque membre de la société d'interagir avec les autres « en tant que pair » supposent que soient réunis deux facteurs essentiels. Le premier,

objectif, concerne l'accès aux biens économiques et exige que soit mis fin à la dépendance et à l'exploitation économique par une politique de redistribution transformatrice et non seulement correctrice. Le second consiste à pallier le déficit de reconnaissance dont souffrent certains groupes et suppose une action culturelle volontaire propre à annuler leur stigmatisation. L'ensemble des inégalités recouvre dans cette approche un large spectre qui, de l'action contre l'exploitation économique sous toutes ses formes (*bad jobs*, discrimination au travail, etc.) aux actions de restructuration des rapports symboliques entre les groupes, vise moins à garantir des droits formels qu'à réformer la société en profondeur.

Les définitions sociologiques des inégalités

S'ouvre en sociologie un vaste champ d'inégalités englobant les inégalités de ressources ou de « capitaux » que l'on pourrait regrouper avec Max Weber sous le triptyque des inégalités économiques (dans l'ordre de la possession comme dans celui de la place dans la production), des inégalités statutaires (le style de vie, la naissance ou le « capital culturel ») et des inégalités d'accès au pouvoir politique. À ces ressources sont associés des « biens finals » qui se déclinent eux-mêmes sur divers registres allant de la santé à l'exposition aux risques, de la précarité salariale au logement, de la réussite scolaire à la destinée sociale, de la jouissance des droits civiques et sociaux à la qualité des liens sociaux, etc. Mieux vaut s'interroger sur les processus producteurs d'inégalités dans ces divers registres que de tenter un inventaire.

Les « inégalités durables » et le rôle des organisations

Charles Tilly [1998] a construit un modèle original d'« inégalités durables », c'est-à-dire reproductibles, en s'appuyant sur deux distinctions de Max Weber. La première est la division entre « classes de possession » et « classes de production » par laquelle Weber définit les « classes économiques » au croisement de la détention du capital au sens large et de la place dans les rapports de production. Selon la seconde, les participants d'une relation sociale peuvent donner à cette dernière une forme ouverte, concurrentielle, ou au contraire refermer la

relation en optant pour une stratégie de monopolisation des ressources [Weber, 2003].

Ainsi, pour Tilly, les « inégalités durables » proviendraient d'une domination fondée, d'un côté, sur l'accaparement d'opportunités (*opportunity hoarding*) par une stratégie de fermeture sociale et l'établissement d'un monopole et, d'un autre côté, sur un rapport d'exploitation permettant d'extraire une plus-value économique.

La combinaison de ces deux types de domination permet d'englober tous les types d'inégalités pouvant faire l'objet d'une monopolisation et/ou d'une relation d'acquisition asymétrique ; par exemple, les biens économiques, l'accès aux diplômes, au pouvoir politique comme aux marques de prestige social. Elle a également l'avantage de ne pas enfermer l'étude des inégalités dans une nomenclature des ressources mais, au contraire, de l'inscrire dans la dynamique des relations sociales et des formes concurrentielles ou monopolistes qu'elles peuvent prendre. Envisager les inégalités comme des relations d'appropriation permet de rendre compte de la « production sociale de la rareté ».

Dans *Durable Inequality*, Tilly consacre de longs développements au rôle des organisations. Le terme « organisation » est à prendre au sens que Durkheim donne à l'institution et désigne « des groupes bien délimités de relations sociales dans lesquelles les occupants ont le droit d'engager des ressources collectives » [Tilly, 1998] incluant des « administrations, des entreprises, des groupes familiaux, des ménages, des sectes religieuses [...] et toute autre forme de relation sociale relativement stable ». Chacune de ces institutions élabore des catégories génératrices d'inégalités durables. La réplication de ces inégalités catégorielles produit des effets de renforcement et de transposition (*emulation and adaptation effects*) dont proviendrait, selon lui, la force des « inégalités selon la race, le sexe, l'origine ethnique, la classe, l'âge, la citoyenneté, le niveau d'éducation » présentes dans nombre d'institutions.

Cette perspective de recherche a donné lieu, principalement aux États-Unis, à un courant d'analyse, la *Relational Inequality Theory* [Avent-Holt et Tomaskovic-Devey, 2019], qui propose de nombreuses contributions dans le domaine des relations salariales, des études de genre, des discriminations raciales, etc. Les conceptions « intersectionnelles » des inégalités ou l'entrecroisement des inégalités, comme il serait plus juste de dire, puisent aussi dans ce registre analytique.

Les définitions relationnelles des inégalités

Dans *The Established and the Outsiders*, Elias et Scotson [1965] analysent l'inégalité entre établis et marginaux dans un quartier périphérique de Leicester. L'inégalité ne s'établit ici sur aucun élément de domination tangible ou « substantiel » tel que l'origine ethnique, le rapport d'exploitation et d'appropriation, mais seulement sur le travail de catégorisation. L'enquête socio-démographique ne permet d'ailleurs pas de la détecter car elle repose entièrement sur un travail symbolique, effectué par le « commérage » (*gossip*), qui délimite socialement le quartier Winston Parva en trois ensembles ; un premier quartier relativement bourgeois, un deuxième quartier ouvrier ancien et un nouveau quartier également peuplé d'ouvriers. Les habitants du dernier quartier sont l'objet d'une stigmatisation de la part des habitants du deuxième quartier, au point de ne pas pouvoir fréquenter les mêmes pubs et, pire encore, de devoir endosser l'identité d'*outsiders* qui leur est accolée par le groupe des « établis » du deuxième quartier.

Ce modèle de *sociologie de la figuration* d'Elias montre que l'« inégalité de quoi ? » peut reposer sur « presque rien ». La position d'« établis » des ouvriers du deuxième quartier par rapport à ceux du troisième ne tient en effet qu'à leur ancienneté et à leur plus forte cohésion sociale, mais elle débouche sur une domination du point de vue de la considération sociale.

Ce type de relation se retrouve dans l'autobiographie d'Elias [1991]. Il est né dans une famille juive bourgeoise de Breslau appartenant aux élites locales. Il va au lycée avec les élites allemandes de sa ville et se trouve, selon ses mots, « complètement impliqué dans le courant culturel et le destin social et politique de la majorité stigmatisante », mais il appartient aussi à un « groupe minoritaire stigmatisé », au point de devoir fuir l'Allemagne en 1933... L'originalité de ce rapport « établis-marginaux » tient à ce que les *outsiders* sont ici dominés du fait de leur enfermement dans les valeurs des dominants dont ils sont socialement proches.

Cette perspective est distincte de la situation de ségrégation qui sépare radicalement des populations sous le rapport du droit dans les situations d'*apartheid*. Elle diffère également de celle de la stigmatisation décrite par Erving Goffman [1975] dans le cadre de l'interactionnisme symbolique, ou encore de la séparation du « nous » et du « eux » de Richard Hoggart

[1970] dans laquelle les classes populaires anglaises peuvent trouver des moyens de résistance à la domination sociale. Cette extension du champ des inégalités se retrouve, par exemple, entre les populations des zones urbaines sensibles (ZUS) et celles des communes auxquelles elles appartiennent [Tissot, 2007].

Les inégalités et la sociologie de la domination

Les inégalités sont assez rarement saisies au travers des trois grands modes de domination définis par Max Weber [2014]. Il est pourtant possible d'envisager une typologie des inégalités en lien avec les « trois types purs de la domination » ; la domination légale, la domination traditionnelle et la domination charismatique. En effet, à chacun de ces trois types correspondent des principes de domination et des moyens d'administration supposant des relations sociales asymétriques.

Les relations de domination, comme le montre Pierre Bourdieu [1976], entretiennent tout d'abord un rapport étroit avec le mode d'objectivation des ressources. Il distingue les sociétés dépourvues d'institutions de régulation, dans lesquelles la domination s'exerce au prix de stratégies de domination interpersonnelles sans cesse renouvelées, des sociétés où les relations de domination sont « médiatisées par des mécanismes objectifs et institutionnalisés » qui « produisent et garantissent la distribution des titres, nobiliaires, monétaires ou scolaires ». Dans le second cas, les institutions certifient et garantissent les acquis matériels (droits de propriété), le capital culturel (titres scolaires) et le capital symbolique (nominations et distinctions) des dominants sans « action expresse » de leur part. La distinction opérée par Bourdieu met bien en valeur, du point de vue des possibilités d'accumulation de capital, la différence radicale entre, par exemple, nos sociétés saturées d'institutions et la société Guayaki analysée par Pierre Clastres [1974] où, hormis quelques rites, l'absence d'institutions prive la chefferie de moyens de monopolisation lui permettant de réunir les conditions d'exercice d'un pouvoir politique. Dans ce cas, à la faiblesse des ressources matérielles s'ajoute l'impossibilité d'accumuler des profits symboliques.

Bourdieu voit dans cette différence de mode et de degré d'objectivation des ressources le clivage essentiel entre les modes de domination, d'autant que les biens que produisent ces institutions étant soumis à une appropriation différentielle,

elles garantissent finalement leur accumulation en même temps que la reproduction de la structure des rapports de domination.

L'attention portée ici au rôle des institutions trouve un objet privilégié dans l'analyse de l'institution scolaire [Bourdieu et Passeron, 1971]. Cependant, les marchés les plus hétérogènes — le marché matrimonial [Bourdieu, 2002], le marché du travail, celui de la maison individuelle [Bourdieu, 2000] ou de l'art [Bourdieu, 1993] — sont passibles, sous réserve de bien spécifier le type d'intérêt qui s'y manifeste, d'une approche en termes de champ et de domination dont on peut trouver la synthèse dans *Anthropologie économique* [Bourdieu, 2017]. Comme l'observe Robert Boyer [2003], « quel que soit le champ, certains ont plus de pouvoir que d'autres, de sorte que la concurrence ne sert pas l'égalisation des chances mais la reproduction d'une distribution inégalitaire du capital ». Cependant, cette domination ne s'exprime pas seulement par la reproduction, loin de là. Chaque champ est un espace de luttes pour la distribution de profits spécifiques et, tandis que les dominés multiplient les stratégies de subversion ou les tentatives de coalition, dans l'univers de l'art comme sur le marché du travail, les dominants sont en position de force et imposent des innovations techniques et managériales dans les entreprises, réorganisent les services dans les administrations, etc. de manière à préserver leur part des profits tout en renouvelant les principes de leur domination.

Dans cette perspective, chaque champ est le théâtre d'inégalités de position ou de « misère de position », terme utilisé par Bourdieu [1993] dans *La Misère du monde* pour les différencier des inégalités de condition désignant quant à elles la privation des moyens d'accès à la consommation, au logement, à l'éducation, etc. La prise en compte de ces « inégalités structurales » étend potentiellement le champ des inégalités aux situations dans lesquelles un désavantage durable serait créé par une réorganisation du champ à laquelle certains ne seraient pas préparés faute de posséder les compétences nécessaires ou par défaut d'actualisation de leur habitus (effet d'*hystérésis*, i.e. maintien de dispositions ajustées à un état antérieur du champ).

Comme les précédentes, ces « inégalités structurales » produites par la dévaluation plus ou moins brutale du capital détenu par les agents et/ou le désajustement de leur habitus ne sont pas aisées à saisir ; comment traduire l'inégalité frappant, sur le marché matrimonial, au détour des années 1960, les paysans béarnais héritiers d'un capital dévalorisé, ou les Kabyles dont l'habitus

est désajusté à l'imposition coloniale des « règles du marché » ? Plus près de nous, il faudrait prendre en compte l'inégalité que subissent les jeunes peu diplômés issus de l'immigration n'ayant, sur le marché du travail comme sur le marché matrimonial, que leur « capital d'honneur », ou les salariés qualifiés dont les compétences et l'expérience sont dévaluées par le progrès technique ?

Les inégalités et l'intégration sociale

La représentation de la structure sociale de Maurice Halbwachs, dite du « feu de camp », attire l'attention sur les inégalités de lien social en plaçant au centre de la société les élites intégrées par un lien social dense et exerçant une domination symbolique (l'univers des valeurs, du pouvoir, du « contrôle de l'historicité ») par opposition à une périphérie segmentée et séparée socialement comme géographiquement des centres de décision, le monde des ouvriers.

Ces trois dernières décennies, en France, de nombreuses études sur l'intégration s'inscrivent dans cette filiation durkheimienne et ont porté au jour, sous les notions de « désaffiliation » [Castel, 1995] ou d'intégration sociale [Paugam, 2014], l'altération du lien salarial, la montée de l'« insécurité sociale » [Castel, 2003] et des formes d'intégration disqualifiantes ou incertaines [Paugam, 2007]. Les inégalités face aux liens sociaux (liens citoyens, filiaux ou électifs, etc.) sont désormais partie intégrante de l'analyse des inégalités.

Signalons aussi les préoccupations connexes de la sociologie du travail ou du droit du travail qui produisent de longue date des études sur l'organisation, le droit et les relations salariales, qu'il s'agisse d'observer de nouvelles formes de sujétion salariale, comme les travailleurs des applications [Abdelnour et Méda, 2019], ou de dresser un constat sur l'évolution organisationnelle et statutaire du travail [Supiot, 2019]. Notons enfin que le droit peut être créateur d'inégalités comme le montrait Robert Castel [2007] dans *La Discrimination négative* à propos des règles de résidence sur le territoire national qui, dans les années 2000, exposent les étrangers hors Union européenne (UE) au « précarat ».

Les inégalités et la sociologie de la stratification

La sociologie des inégalités puise dans celle de la stratification sociale et réciproquement, qu'il s'agisse d'identifier des « inégalités

durables » liées à des rapports d'exploitation, d'appropriation ou de domination structurant l'accès et le rapport aux diverses ressources ou, à l'inverse, d'identifier de nouvelles dimensions de l'espace social par l'observation de « nouvelles inégalités ». On peut penser conjointement les inégalités et la stratification, comme le fait David B. Grusky [2016] dans son manuel sur la stratification. Luc Boltanski observe d'ailleurs que la sociologie des inégalités s'est construite en France en référence à celle de la stratification sociale qui lui a fourni, dit-il, un « idiome », celui des classes sociales, qui permettait de « lier la question de la justice distributive à celle de la relation à la propriété, au travail, à la répartition des biens publics ou privés » [Boltanski, 2013].

Par ordre d'antériorité, la sociologie des inégalités puise tout d'abord dans la sociologie de Karl Marx en accordant une importance particulière à la place dans les rapports de production. Ce rapport d'exploitation, présent aussi chez Charles Tilly et Nancy Fraser, occupe d'ailleurs la première place parmi les facteurs d'inégalité dans le « système des inégalités » construit par Alain Bihr et Roland Pfefferkorn [2021]. Réciproquement, on observe que les approches postmarxistes de la stratification, comme celle d'Erik Olin Wright [1997], prennent en compte les relations de savoir et de pouvoir.

La conception wébérienne du positionnement social a également contribué à l'approche multidimensionnelle des inégalités. Sous le triptyque des inégalités d'avoir, de savoir et de pouvoir, on reconnaît la manière dont Weber distingue les classes économiques, les groupes statutaires et les « partis politiques ». En effet, le positionnement dans l'ordre économique entre classes de possession et classes de production chez Weber trouve un écho en sociologie des inégalités dans la distinction entre la possession du capital au sens large (au sens de Piketty, c'est-à-dire le patrimoine et les biens de production) et la place dans les rapports de production, du manager à l'ouvrier non qualifié. De même, les modes d'inclusion et d'exclusion par lesquels se perpétuent les « groupes de statut » selon Weber sont largement transposés à l'étude des inégalités de « style de vie », d'éducation, de prestige statutaire, d'endogamie, de ségrégation et d'exclusion, etc. Enfin, Weber, témoin et analyste de la fin de la domination notabiliaire au profit des partis politiques, a légué des outils pour comprendre les inégalités politiques dont découlent de nombreuses analyses sur les conditions sociales de participation à la vie politique [Braconnier et Dormagen, 2007 ; Braconnier et Mayer, 2015].

En revenant vers Halbwachs, rappelons que, dans son enquête sur les styles de vie des ouvriers [Baudelot et Establet, 1994], il mettait en évidence un style de vie propre aux ouvriers et aux employés par une habile neutralisation statistique de la variable économique entre ces deux groupes aux niveaux de vie comparables. Partant de l'étude des coefficients budgétaires, Halbwachs ouvre la possibilité de concevoir l'espace social par la dépense et non seulement par les ressources et la mise en évidence des « styles de vie » a ouvert la voie aux recherches sur les inégalités de consommation.

De ce point de vue, *La Distinction* [Bourdieu, 1979] fut un livre important pour la sociologie des inégalités. Il établit une correspondance entre la structure des positions sociales et celle des dispositions (pratiques sociales et principes de classement) grâce à l'habitus qui règle la conduite des agents sociaux. Par là même, Bourdieu effectue deux opérations fondamentales pour la sociologie des inégalités.

La première opération réside dans la possibilité de relier, par inférence, les inégalités particulières aux inégalités collectives et inversement puisqu'il montre que les dispositions individuelles se rapportent à des « classes d'habitus » correspondant à des conditions sociales similaires. Cela justifie le passage du groupe à l'individu et réciproquement, ce qui légitime l'approche collective des inégalités.

La seconde opération consiste à transformer des dispositions en ressources. En effet, dans un espace où les pratiques sociales sont simultanément classées et classantes, les consommations culturelles, par exemple, procurent des moyens de domination dès lors que l'institution scolaire transforme ces pratiques (visites régulières de musées, fréquentation des théâtres, etc.) en titres scolaires. Ainsi, dans un univers social qui hiérarchise et objective les pratiques, la consommation culturelle participe à la reproduction des inégalités. Il est troublant de noter, plus de quarante ans après la publication de *La Distinction*, que les écarts concernant les pratiques culturelles se sont accrus malgré la « généralisation scolaire » [Coulangeon, 2011]. Bernard Lahire [2019], dans *Enfances de classe*, montre également, par des entretiens réitérés avec des enfants et leur familles, comment la socialisation et la transmission des goûts et des pratiques culturelles influent sur le rapport à l'école et les destins scolaires.

Encadré 1. Les relations entre inégalités de ressources et stratification sociale selon David B. Grusky

Le tableau 1 a été composé à partir de deux contributions de David B. Grusky, l'une parue en 2001 sous

le titre « The past, present, and future of social inequality » et l'autre dans l'édition de 2016 de son manuel et intitulée « Gloom, doom, and inequality ». Relier ces deux contributions dans un même tableau permet de retrouver les liens que tisse cet auteur entre les théories de la stratification et les dimensions des inégalités.

Tableau 1. Types de biens, de biens sous-jacents, d'avantages et de désavantages liés au(x) système(s) de stratification

Types de biens	Biens sous-jacents	Auteurs de référence	Positivement/négativement doté
1. Économie (capital économique)	— Richesse économique : revenu, épargne et biens mobiliers. — Propriété : propriété foncière, propriété des entreprises (capital productif).	Karl Marx, Erik Olin Wright.	— Milliardaire vs travailleur indépendant en faillite. — Manager ou profession libérale vs ouvrier. — Capitaliste vs travailleur salarié, personne privée de ses droits.
2. Autorité et pouvoir	— Dans le foyer (le chef de famille). — Autorité sur le lieu de travail (le manager). — Autorité politique et/ou autorité sociale (élu, législateur ou leader charismatique, par exemple).	Max Weber, Ralph Darhendorf.	— Chef de ménage vs enfant. — Manager vs travailleur subordonné. — Premier ministre vs citoyen ordinaire, ou individu privé de droits civiques.
3. Culture (capital culturel)	— Diplômes, pratiques de consommation de haut niveau. — Culture numérique. — « Bonnes manières ».	Max Weber, Pierre Bourdieu, Paul Di Maggio.	— Universitaire, membre de l'« intelligentsia ». — Résident de la Silicon Valley vs résident de la « Rusty Belt ». — Membre de l'aristocratie/élite vs roturier.

4. Social (capital social)	<ul style="list-style-type: none"> — Accès à un capital social de haut niveau, participation à des clubs prestigieux. — Densité du lien social. — Affiliations à des groupements professionnels ou syndicaux. 	W. Llyod Warner, James Coleman.	<ul style="list-style-type: none"> — Membre du Country Club (en France, Jockey Club, Automobile Club, Cercle du Bois de Boulogne), cité dans le <i>Who's Who</i> vs non-membre ou inconnu. — Adhérent d'une association professionnelle vs non-membre.
5. Prestige et honneur social	<ul style="list-style-type: none"> — « Bonne réputation ». — Célébrité et/ou prestige professionnel. — Pureté ethnique et religieuse. — Reconnaissance méritocratique. 	Edward Shils, Donald Treiman.	<ul style="list-style-type: none"> — <i>Insider</i> vs <i>outsider</i>. — Juge, haut fonctionnaire vs éboueur. — Haut dignitaire religieux vs profane (brahmane vs intouchable dans une société de castes, par exemple).
6. Citoyenneté	<ul style="list-style-type: none"> — Jouissance des droits civils, des droits de propriété et du droit du travail. — Droit de vote et appartenance à des assemblées électives. — Accès à la liberté d'association et d'expression (droits civiques). 	T. H. Marshall, Rogers Brubaker.	<ul style="list-style-type: none"> — Citoyen et travailleur déclaré vs immigrant illégal. — Citoyen électeur vs déchu des droits civiques. — Citoyen vs terroriste présumé.
7. « Capital humain »	<ul style="list-style-type: none"> — Compétence professionnelle confirmée. — Diplôme et connaissances générales. 	Kaare Svalastoga, Gary Becker.	<ul style="list-style-type: none"> — Travailleur expérimenté vs travailleur inexpérimenté. — Diplômé du supérieur vs sans-diplôme.
8. Santé	<ul style="list-style-type: none"> — Mortalité. — Santé physique. — Santé mentale. 		<ul style="list-style-type: none"> — Espérance de vie longue vs mort prématurée. — Bonne santé vs maladie chronique. — Équilibre psychologique vs maladie mentale.

Si l'on procède pour ainsi dire par incrémentation, on peut établir, comme le fait Grusky de façon synthétique, un tableau de correspondance entre le répertoire des inégalités et les conceptions sociologiques de la stratification (voir encadré 1).

L'économie et les inégalités

On a tendance à réduire l'intérêt de l'économie pour les inégalités à la répartition. L'étude de la distribution du revenu est certes ancienne en économie : on pense aux études de Simon Kuznets [1955] débouchant sur sa « courbe en cloche des inégalités » qui montre une augmentation des inégalités durant la phase d'industrialisation puis une décrue au-delà d'un certain seuil de revenu par habitant (voir encadré 8, p. 55). On connaît aussi les recherches pionnières d'Anthony Atkinson dans les années 1960 mais, comme l'auteur le reconnaît lui-même, elles n'ont suscité un regain d'intérêt qu'à la fin des années 1990 [Atkinson, 2016]. La nouvelle économie classique (NEC) n'est pas étrangère à cette éclipse : comme le rapporte Atkinson, le prix Nobel Robert Lucas déclarait au tout début des années 2000 : « Parmi les tendances qui nuisent à une saine pratique de la science économique, la plus séduisante et à mon avis la plus toxique est la concentration sur les questions de répartition. » Durant quelques décennies, la répartition a donc été délaissée au profit de l'étude des marchés et de la croissance censée résoudre la question de la pauvreté. Depuis lors, l'analyse économique des inégalités s'est déployée dans plusieurs directions. Tout d'abord, une mondialisation des données grâce aux statistiques recueillies et traitées sous l'égide, entre autres, de la Banque mondiale [Bourguignon, 2012 ; Milanovic, 2019] ou de la World Top Incomes Database et du programme WID.world coordonnant de nombreuses études mondiales.

Le croisement de ces informations plus précises permet de mieux évaluer les effets de la redistribution, de mieux localiser les déformations de répartition tout au long de la distribution des revenus, et surtout de formuler des hypothèses ; par exemple, connaissant mieux les sources de revenu du millime le plus favorisé, on peut poser de nouvelles questions relatives aux très hauts salaires, au rendement différentiel des actifs, à l'effet de la fiscalité sur les très hauts revenus, etc., autant d'interrogations sollicitant des enquêtes sur le management, le mode de

Encadré 2. Les indicateurs de Laeken

À partir de l'adoption de l'objectif de lutte contre les exclusions au sommet de Laeken de 2001, une batterie d'indicateurs européens a été élaborée en collaboration avec des organisations non gouvernementales (ONG) comprenant dix-huit indicateurs permettant de mesurer la pauvreté essentiellement monétaire et les risques d'exclusion. Ils couvrent quatre domaines — pauvreté financière, emploi, santé et éducation — et sont divisés en dix indicateurs

primaires centrés plus spécifiquement sur les facteurs d'exclusion les plus décisifs au regard du Conseil européen de Nice de 2000 et huit indicateurs secondaires. Chacun d'eux est assorti de définitions quant au mode de calcul et aux seuils retenus ainsi que d'items supplémentaires permettant d'affiner les résultats selon l'âge, le sexe, le statut professionnel, le type de ménage, les modalités de jouissance du logement.

Ces indicateurs sont publiés sur le site d'Eurostat accompagnés de graphiques et de quelques calculs croisés mis en perspective par une brève analyse.

Tableau 2. Les différents indicateurs de Laeken

Indicateurs primaires	Indicateurs secondaires
1. Taux de bas revenus après transferts (pourcentage d'individus dont les revenus après transferts sont inférieurs à 60 % du revenu médian avec ventilation selon l'âge, le sexe, le statut professionnel, le type de ménage, les modalités de jouissance du logement, ce qui donne en fait six indices distincts).	1. Dispersion de part et d'autre du seuil à 60 % du revenu médian (pratiquement, les deux autres seuils sont à 40 % et 70 %, ce qui donne une idée de l'« intensité » de la pauvreté).
2. Inégalités de distribution du revenu (approchée par le ratio des quintiles de revenu).	2. Taux de bas revenus fixé à un moment donné.
3. Persistance des bas revenus (part des personnes ayant un revenu inférieur au seuil de risque de pauvreté à 60 % de la médiane pendant l'année en cours et pendant au moins deux des trois années précédentes).	3. Taux de bas revenus avant transferts (en pratique, sont inclus les revenus primaires, les revenus de pension retraite et les minima sociaux. Ils sont ensuite rapportés aux revenus après transfert).
4. Écart médian des bas revenus (différence entre le revenu médian des personnes se situant en dessous du seuil de risque de pauvreté et le seuil de risque de pauvreté, exprimée en pourcentage du seuil de risque de pauvreté avec une ventilation	4. « Concentration » du revenu (coefficient de Gini).
	5. Persistance des bas revenus (en dessous de 50 % du revenu médian pendant l'année n et jusqu'à $n - 2$).
	6. Part du chômage de longue durée.
	7. Taux de chômage de très longue durée (supérieur ou égal à vingt-quatre mois).
	8. Personnes ayant un faible niveau d'études.

Indicateurs primaires	Indicateurs secondaires
<p>par sexe). 5. Cohésion régionale (coefficient de variation des taux d'emploi interrégionaux).</p> <p>6. Taux de chômage de longue durée (supérieur ou égal à douze mois) en proportion de la population active totale avec répartition par sexe.</p> <p>7. Personnes vivant dans des ménages sans emploi.</p> <p>8. Jeunes quittant prématurément l'école et ne poursuivant pas leurs études ou une formation quelconque.</p> <p>9. Espérance de vie à la naissance.</p> <p>10. Autoévaluation de l'état de santé (ratio des proportions des groupes de quintiles inférieurs et supérieurs de la population âgée de 16 ans et plus qui se considère en mauvaise ou très mauvaise santé selon les critères de l'Organisation mondiale de la santé).</p>	<p>comme des institutions. Par ailleurs, ces indicateurs négligent le haut de la distribution des revenus et les « très riches », limitant ainsi l'analyse. On observera ensuite que la plupart des indicateurs sont monétaires (avec parfois des rapports interquintiles peu probants) et que les dimensions sociales constitutives des inégalités échappent nécessairement à ces mesures. À cela s'ajoute l'absence d'estimation des revenus non monétaires, particulièrement la redistribution publique ou privée en nature.</p>

financement des entreprises, leur concentration, l'effet de la taille des marchés, etc.

Enfin, la question des inégalités économiques est entrée dans l'activité des organisations internationales et des instituts de statistique publique (Insee, OCDE, ONU, Banque mondiale, Union européenne, etc.) comme le montrent les indicateurs de Laeken (voir encadré 2).

II / Une question d'échelle et de mesure

Choisir des unités et une échelle de mesure des inégalités ne relève pas d'une simple convention, mais conditionne la construction de l'objet.

L'inégalité entre qui ?

Nous pouvons distinguer des niveaux d'observation allant de l'individu au ménage, puis du groupe social au pays et du pays au monde. Mais cette échelle ne tient pas compte des prescriptions institutionnelles ou des mobilisations qui promeuvent des « groupes-cibles » ou des populations discriminées dans leur accès à certains biens ou lésés par un déficit de reconnaissance.

De l'individu au groupe socioprofessionnel

Les tenants d'une dissolution des « régimes d'inégalité » prendront assez logiquement le parti d'une individualisation des inégalités. En effet, la « dispersion des inégalités sur une multitude de registres » qui ne se superposent pas nécessairement aux groupes sociaux pousse à cette individualisation, « chacun étant tenté de considérer qu'il est "intersectionnel", défini par le croisement multiple et parfois aléatoire de plusieurs inégalités » [Dubet, 2011 ; 2014]. De même, selon les analyses intersectionnelles, chaque individu se distingue par un croisement d'inégalités qui lui est propre. Cette perspective intersectionnelle, au demeurant très hétérogène, n'interdit toutefois pas l'existence de classes d'inégalités délimitant des groupes ou des ensembles : William Julius Wilson [1987] le montre à propos

des Afro-Américains vivant dans des quartiers ségrégués qui sont certes frappés par le racisme, mais aussi par un désajustement des compétences (*skills mismatch*) du fait de la piètre qualité des écoles dans leurs quartiers et par un décentrage de leurs lieux de vie (*spatial mismatch*) par rapport aux emplois qui se sont à la fois requalifiés et déplacés dans une périphérie inaccessible.

Partant du fait que les places préexistent aux individus qui occupent une position dans une structure sociale à laquelle sont associées, comme le disait Weber, des « chances typiques » différenciées d'accès aux diverses ressources d'avoir, de pouvoir et de savoir, la sociologie des inégalités utilise majoritairement pour unité de mesure le groupe social (notamment les catégories socioprofessionnelles).

L'usage des professions et catégories socioprofessionnelles (PCS) pour analyser les inégalités ne fait cependant pas l'unanimité, certains estimant que cette nomenclature est avant tout la rationalisation savante d'un processus d'objectivation sociale des groupes sociaux auquel l'État ainsi que les organisations professionnelles et politiques ont concouru ensemble au xx^e siècle [Boltanski, 2013]. L'usage des PCS permettrait « de faire des va-et-vient entre des inégalités saisies dans des situations singulières, et, par conséquent, toujours spécifiques, et des facteurs d'inégalités ayant un caractère global » [Boltanski, 2013] ; autrement dit, elles autoriseraient à subsumer les inégalités individuelles sous des catégories générales. Les concepteurs des PCS reconnaissent volontiers les dimensions statistique, politique et cognitive des PCS pointées par Boltanski [Desrosières et Thévenot, 2002], mais serait-il possible d'envisager une unité de mesure représentative des inégalités n'ayant aucune de ces propriétés ?

Il est vrai que la dimension socioprofessionnelle n'est qu'une dimension parmi d'autres — la situation géographique, les liens sociaux, les liens matrimoniaux, etc. — dans la définition de la position sociale. D'autres font observer que les PCS sont traversées de multiples fractures [Rosanvallon et Fitoussi, 1996], de ruptures générationnelles [Chauvel, 2016], de disparités de genre ou de statut avec la montée du précarat [Castel, 2007]. Pourtant, ces difficultés ne sont pas insurmontables. Il est tout à fait possible, à condition d'utiliser les niveaux 2 ou 3 des PCS, d'adjoindre à chaque PCS des indices de féminisation, de précarisation, etc. afin de les « genrer », voire de les « ethniciser » pour intégrer de nouvelles dimensions au cadre général selon une voie proposée de longue date par Gøsta Esping-Andersen.

Une autre voie consiste à choisir des groupes de plus petite taille (*small classes*), plus sensibles à certaines transformations comme les ouvriers non qualifiés de type industriel confrontés au progrès technique biaisé, et donc mieux ajustés aux inégalités que l'on désire observer, sans remettre en cause l'ensemble de la nomenclature et risquer ainsi de ne pouvoir rapporter les inégalités à aucune structure sociale tangible [Grusky et Weeden, 2005].

Enfin, le choix d'une nomenclature autochtone, comme les PCS, pourrait entraver la comparaison internationale en matière de mesure des inégalités ou de mobilité sociale. C'est pourquoi a été élaborée une Nomenclature socio-économique européenne, ou ESeG pour *European Socio economic Groups* (Insee, *Documents de travail*, n° F1604, 2016), qui est déjà utilisée dans plusieurs enquêtes, par exemple sur la polarisation de l'emploi dans l'espace européen [Peugny, 2018]. La référence à telle ou telle nomenclature, de même que l'utilisation de tel ou tel niveau de ces nomenclatures, a un impact sur la mesure des inégalités collectives. Étudier la mobilité sociale au niveau 1 des PCS (six catégories d'actifs) au lieu du niveau 2 (dix-huit catégories) ne produit pas les mêmes résultats, comme le dit Cédric Hugrée [2016] ; dans le second cas, la mobilité apparaîtra bien plus importante car elle enregistrera les trajets intergénérationnels courts que la première néglige. Le changement de nomenclature signifie tout simplement un changement d'unité de mesure, les populations n'étant plus les mêmes.

De l'individu au ménage

Du point de vue de la sociologie de la famille et de la microsociologie des inégalités, l'individu peut être une unité d'analyse primordiale. Cela se justifie par la grande diversité des ménages du point de vue de leur composition (des célibataires, des familles monoparentales ou recomposées, etc.), de l'inégalité des échanges internes et externes (autoproduction, transferts en nature ou en argent), de la variété de la division du travail interne marquée par l'asymétrie entre les genres, etc. [Lemarchant, 2004]. Ainsi, l'échelle d'équivalence « OCDE » utilisée par l'Insee pour comparer les niveaux de vie des ménages en divisant le revenu par le nombre d'unités de consommation (UC) afin de tenir compte des économies d'échelle (1 UC pour le premier adulte, 0,5 UC pour les autres membres âgés de 14 ans et plus et 0,3 UC pour les jeunes de moins de 14 ans) ne suffirait pas

à rendre compte des inégalités *entre, dans, envers et depuis* les ménages sur beaucoup de registres, parmi lesquels les inégalités entre les conjoints ou selon la place dans la fratrie.

Du point de vue économique, la distinction entre revenus individuels et revenus des ménages est importante pour plusieurs raisons. Les revenus individuels se rapprochent des revenus d'activité, en particulier des salaires, ce qui permet de mettre en évidence les inégalités sur le marché du travail y compris dans une même catégorie, de même que les discriminations salariales de toutes sortes ainsi que les écarts de taux d'activité, de temps de travail ou de métier entre les genres. Les ménages étant les unités par lesquelles se réalise la redistribution, leurs revenus monétaires et non monétaires finals (RDB et RDBA) sont, pour leur part, un bon moyen d'évaluation des politiques redistributives. Les deux niveaux sont donc complémentaires pour ce qui concerne la formation des revenus.

Quelle unité choisir pour mesurer les inégalités mondiales ?

Les enquêtes mondiales sur les inégalités peuvent reposer sur plusieurs unités de mesure avec des résultats parfois contradictoires.

La première méthode consiste à comparer des nations en fonction du PIB/habitant. Cette mesure ne tient pas compte de la taille des populations et conduit, par exemple, à comparer le PIB/habitant de l'Inde à celui du Luxembourg. Elle fournit une mesure des écarts de niveau de vie moyens, mais elle efface les inégalités internes. Par cette mesure, on observera plutôt un maintien des écarts relatifs et même absolus entre pays développés et pays en voie de développement jusqu'au milieu des années 2000.

La deuxième méthode part encore du PIB/habitant, mais tient compte de la taille relative des populations, ce qui revient à mesurer comment se répartit le PIB mondial entre les pays. Apparaît alors un processus de rattrapage des pays en développement depuis la dernière « mondialisation » de la fin du ^{xx}e siècle.

Il existe enfin une troisième façon de rendre compte de l'inégalité mondiale que l'on pourrait nommer « inégalité globale » : elle prend pour unité non les nations mais les individus qu'elle classe selon leur niveau de vie dans la population mondiale. La distribution des revenus est ainsi mesurée sur une seule population, la population mondiale. Cependant, comme le reconnaît Branco Milanovic [2019], ces enquêtes sont plus exigeantes du point de vue des sources et ne peuvent être

documentées en deçà des années 1980 dans de nombreux pays en développement, faute de données fiables. En revanche, elles fournissent une représentation de l'inégalité globale dont procède la fameuse « courbe de l'éléphant ».

Les « groupes-cibles » et les populations discriminées

La discrimination, la restriction d'accès à certains biens ou même le déficit de reconnaissance ont fait naître de nombreux regroupements. Pour certains, identifiés comme « groupes-cibles » par les pouvoirs publics ou les organismes statistiques, nous disposons d'informations : les ménages à bas revenus, les familles monoparentales, les handicapés, les immigrés, les personnes âgées, etc. tandis que d'autres, plus souvent frappés par un déficit de reconnaissance, échappent encore à la mesure malgré leur mobilisation : on peut penser aux personnes LGBT, aux minorités religieuses ou linguistiques, etc. Une liste exhaustive est difficile à établir puisque l'existence sociale de ces « regroupements » ne bénéficiant pas d'« effet d'institutionnalisation » est tributaire des mobilisations qui les font advenir.

La production statistique des inégalités

Il en va des inégalités comme de toute autre mesure sociale, « les données ne sont pas données » selon une formule utilisée par Alain Desrosières. L'opération de quantification d'un phénomène social, sa conversion en « nombres », suppose en effet d'identifier et de circonscrire l'objet, de mobiliser des moyens documentaires et des outils statistiques pour en rendre compte, de bénéficier enfin de conditions institutionnelles favorables à son « statut de réalité ». L'objectivation des inégalités implique donc, comme toute statistique, l'alliance des sciences — en l'occurrence les mathématiques et les sciences sociales — et d'un intérêt public pour les inégalités, qu'il soit constitué sous la forme d'un État, d'une organisation internationale ou « non gouvernementale », du moment qu'il y a un intérêt public à agir ou à faire agir. On comprend alors que cette objectivation obéit à des configurations variables que nous aborderons en premier lieu, avant d'exposer les outils de mesure qui en découlent, particulièrement les diverses variétés d'indices usuels de mesure des inégalités, sachant que le choix de tel ou tel indicateur engage toujours une définition

de l'inégalité. L'espace statistique est en effet pris dans les luttes, sociales autant que « savantes », de définition des inégalités.

Les trois « âges de la mesure des inégalités »

Les premières statistiques publiques sur les inégalités apparaissent en France à la fin du XIX^e siècle dans une « configuration statistique » que Desrosières associe justement à la « protection du travail salarié ». Certes, il y avait déjà les statistiques de Louis-René Villermé mais la crise sociale liée à la grande dépression de la fin du XIX^e siècle (1873-1896) et l'organisation syndicale, l'essor des revendications concernant le « chômage », les retraites ouvrières, l'assistance maladie ou l'impôt sur le revenu, etc. prennent place dans l'agenda parlementaire, particulièrement avec l'accès d'Alexandre Millerand, député socialiste, au gouvernement Waldeck-Rousseau en juin 1898. Dès lors se produit une alliance entre une statistique encore empreinte d'hygiénisme social publiée par la Ville de Paris sous la houlette d'Alphonse Bertillon, des universitaires comme François Simiand puis Maurice Halbwachs qui travaillent sur la condition ouvrière et la consommation populaire, des ingénieurs et statisticiens (discipline nouvelle), et des politiques issus du radical-socialisme ou du socialisme. Les conditions « scientifiques et politiques » sont alors réunies pour la création d'un premier organisme, l'« Office du travail » que développe Millerand. L'organisme des « Statistiques générales de France » ne tarde pas à prendre sa suite et s'emploie à mesurer « tous les aspects des conditions de vie » : santé, conditions de vie, risque au travail, mortalité... Cet organisme traverse le premier conflit mondial, en partie grâce à Paul Painlevé, ministre de la Guerre et mathématicien [Desrosières, 1993]. Si les moyens statistiques sont encore limités (essentiellement des moyennes et des médianes) et les observations plus ou moins cantonnées à des inégalités de rémunération et de consommation, des principes d'analyse plus rigoureux et plus systématiques se mettent néanmoins en place.

Dans la France de la reconstruction se constitue un triptyque entre l'Insee, le Commissariat général au Plan et le Service des études économiques et financières du ministère des Finances (SEEF) fondé par Claude Gruson. Ce dernier, dont Desrosières dit qu'il « symbolisait le keynésianisme, la planification, la comptabilité nationale et la mesure des inégalités », fut directeur

de l'Insee de 1961 à 1967 et joua un rôle important dans les échanges entre économistes, statisticiens, planificateurs et sociologues autour d'une préoccupation qui traversait la comptabilité nationale, la planification et la discipline sociologique : l'étude de la demande globale et de ses composantes. L'étude des inégalités, en plus des revenus, s'étend alors à la prospective en matière de consommation matérielle ou immatérielle ainsi qu'à l'emploi et elle vise à identifier les inégalités sociales par la statistique afin de les réduire. On pourra se convaincre de ce projet en lisant l'exhortation de Claude Gruson aux sociologues de travailler avec l'Insee et le Plan, retranscrite dans la *Revue française de sociologie* [Gruson, 1964]. Cette configuration particulière qui allie un mode d'action, un mode de pensée et une façon de décrire la société se matérialisera dans un ouvrage important, *Le Partage des bénéfices. Expansion et inégalités en France*, signé « Darras » [Darras, 1966], du nom du lieu de rendez-vous des statisticiens et sociologues dans la ville d'Arras, mais coordonné en fait par Pierre Bourdieu et Alain Darbel. La mesure des inégalités y prend une ampleur bien plus vaste que prévu initialement en intégrant le partage de la croissance depuis 1954 (Paul Dubois et également Claude Seibel et Jean-Pierre Ruault), des indicateurs de pathologie sociale (Alain Darbel), une étude sur les jeunes (Jean-Claude Chamboredon), des enquêtes de consommation (Jean-Pierre Pagé), un état de la division du travail entre les sexes (Michel Praderie), une étude sur les employés (Renaud Sainsaulieu), sur la mobilité sociale (Michelle Durand), les consommations culturelles (Pierre Bourdieu), etc. Bref, nous avons déjà une sorte de « portrait social » de la France.

À suivre Alain Desrosières, nous sommes, en ce qui concerne la mesure des inégalités, dans une configuration moins favorable depuis les années 1990, avec l'émergence d'un État intervenant sous le signe « du polycentrisme, de l'incitation et du benchmarking ». En contrepoint, il faut observer que les organismes de statistiques produisent toujours des données et surtout que bon nombre d'institutions indépendantes et internationales ont pris le relais des États en matière de traitement et de publication de la mesure des inégalités. De sorte que, si le triptyque précédent — savoir, mesurer, agir — n'est plus reproduit, une autre configuration du type — mesurer, faire savoir, faire agir — a vu le jour en s'appuyant sur une organisation polycentrée (des instituts de statistiques, des universités, des ONG, des observatoires), une collectivisation des bases de données (*big data*) et

Encadré 3. Quelles sources pour l'étude et l'information sur les inégalités ?

L'Insee produit chaque année les comptes nationaux qui procurent les agrégats indispensables à la mesure des inégalités. La comptabilité nationale fournit en effet les définitions et les valeurs du revenu primaire des ménages (salaires, excédent brut d'exploitation, revenus mixtes, revenus de la propriété), de leur revenu disponible brut (RDB) après redistribution monétaire, et de leur revenu disponible ajusté brut (RDAB) tenant compte de la redistribution en nature (services individualisables fournis par les administrations publiques, comme la scolarité, ou par les institutions sans but lucratif).

Ce sont les trois étapes de la répartition et, compte tenu des efforts d'harmonisation des systèmes de comptabilité nationale, elles peuvent servir pour l'établissement de comparaisons internationales. Afin de passer de cette répartition globale à une

« répartition personnelle » permettant de mesurer les inégalités de répartition par un indice de dispersion ou de concentration, l'Insee a recours à d'autres sources et enquêtes. Autour de l'enquête Emploi, l'Insee traite les données de l'ERFS (enquête Revenus fiscaux et sociaux fondée sur un échantillon de ménages représentatifs de la France métropolitaine) qui permet de connaître la répartition du revenu disponible et de calculer les inégalités de niveau de vie des ménages ; cette enquête repose sur leurs déclarations fiscales, ainsi que sur les prestations sociales qu'ils ont perçues. Par ailleurs, l'Insee s'appuie sur l'enquête Patrimoine, les déclarations sociales des entreprises et l'enquête Budget des familles. Depuis quelques années, l'Insee fait aussi appel à d'autres enquêtes, dont les « statistiques sur les ressources et conditions de vie » (SRCV) harmonisées avec le système de statistiques communautaires EU SILC (*European Union Statistics on Income and Living Conditions*). L'Insee mobilise aussi l'enquête sur les ressources des jeunes

d'importants moyens d'agrégation des données mondiales (voir encadré 3).

Ces trois configurations orientent différemment le travail de « coconstruction » des inégalités du point de vue de leur périmètre comme des instruments de mesure et des implications politiques de ces études.

*Mesurer les inégalités économiques,
une question de méthode et de stratégie*

Élaborer des indicateurs d'inégalité économique suppose d'effectuer des choix. Certains de ces choix se situent en amont de l'indicateur lui-même ; ils concernent la sélection des variables pertinentes, la détermination des unités économiques

adultes (18-24 ans) menée conjointement par la Drees ainsi que les données bancaires qui permettent d'intégrer une part des transferts entre ménages et enfin l'enquête mensuelle de conjoncture auprès des ménages.

Le traitement de ces diverses sources permet à l'Insee de produire régulièrement des données sur les inégalités dans diverses séries et publications comme la série « Insee Références » dont l'édition 2021 fournit l'étude « Inégalités de niveau de vie et pauvreté entre 2008 et 2018 », par exemple.

Par ailleurs, on trouvera une information sur le site d'Eurostat qui actualise les indicateurs de Laeken définis dans l'encadré 2 (p. 21). Cette source fournit, entre autres, le taux de pauvreté relatif, les indices de Gini et les rapports interquintiles de revenu dans tous les pays de l'UE.

Sur le site de l'OCDE, la base de données Income Distribution Database ne se limite pas aux pays membres de l'organisation. La contrainte, et l'intérêt, de cette source sont qu'elle doit traduire les niveaux de vie en

PPA (parité de pouvoir d'achat) et tenir compte des différences de mode de répartition entre les pays. Ainsi, on y découvre que la distribution des revenus primaires était aussi inégalitaire en France qu'aux États-Unis en 2017 (indice de Gini de 0,5) tandis que celle du revenu disponible brut (RDB) après redistribution était de 0,3 en France et de 0,4 aux États-Unis, ce qui permet d'entrevoir l'effet différentiel de la redistribution monétaire, sans même évoquer celui de la redistribution en nature. On trouvera également des bases de données sur les inégalités sur le site de la Banque mondiale.

Ensuite, il faut citer l'Observatoire des inégalités en France dont le site, animé par Louis Maurin, actualise, vulgarise et met en perspective critique un large spectre d'inégalités. Enfin, on trouvera des bases de données très fournies, des contributions et des recherches en cours sur le site de la World Wealth and Income Database, animé par Facundo Alvaredo, Lucas Chancel, Thomas Piketty, Emmanuel Saez et Gabriel Zucman.

adéquates et la délimitation de la période de collecte des données [Moyes, 2009]. Ce sont des choix qui garantissent la pertinence économique de l'indicateur.

D'autres choix, parfois solidaires des premiers, tiennent plutôt aux propriétés mathématiques des indices qui relatent plus ou moins fidèlement les changements intervenant dans une distribution : par exemple, un transfert fiscal des classes moyennes vers les pauvres sera-t-il bien mesuré par l'indicateur choisi ? Ces arbitrages relèvent donc d'une « axiomatique » que nous présenterons brièvement (encadré 4, p. 38).

Enfin, d'autres arbitrages, qu'on dira stratégiques, conditionnent le choix de l'indice au type d'inégalité sur lequel on veut focaliser l'attention : par exemple, un rapport entre le décile supérieur des revenus et les quatre premiers déciles

(indice de Palma) focalisera l'attention sur la dispersion des revenus entre les classes supérieures et les catégories populaires, contrairement à un indice de concentration, comme l'indice de Gini, qui mesure l'inégalité sur l'ensemble de la distribution.

La plupart des indices sont centrés sur les revenus auxquels peuvent être associés, selon la théorie microéconomique, des niveaux d'utilité différents. Pour l'économiste, les revenus sont donc à la fois des ressources (*income*) exprimant la distribution des possibilités d'enrichissement et des indices de bien-être puisque leur niveau conditionne les possibilités de choix (*outcome*) des individus, les paniers de biens auxquels ils peuvent accéder. Dans cette perspective, toute augmentation des revenus est associée à un gain de bien-être et inversement. Encore faut-il intégrer tous les revenus selon le cheminement exposé au début de l'encadré 3 (revenus primaires, RDB, RDAB), mais ce n'est pas toujours facile, particulièrement pour les revenus liés à la propriété mobilière ou immobilière ; se pose par exemple le problème de l'imputation de « loyers fictifs » aux propriétaires de leur logement, la prise en compte de « plus-values » non encore réalisées sur des actifs financiers, comme des « stock-options » (leur prise en compte ferait monter la part du 1 % le plus favorisé de 20 % à 23 % aux États-Unis en 2015, par exemple).

Nous avons déjà abordé les difficultés entourant le second choix, celui des unités détentrices du revenu (de l'individu au ménage). L'Insee peut croiser les informations issues de l'ERFS (enquête Revenus fiscaux et sociaux) et de ses enquêtes de consommation pour passer du foyer fiscal au ménage et à l'individu moyennant des pondérations en unités de consommation (UC) pour obtenir le niveau de vie des ménages.

Ensuite, la question de la période à examiner a ressurgi au début des années 2000 à l'occasion de l'établissement des indicateurs de Laeken (encadré 2, p. 21) ; fallait-il retenir les revenus annuels des agents, choisir une période plus longue, voire l'intégralité du « cycle de vie » ? Cette question se rapporte fondamentalement à un vieux débat entre les tenants du « revenu courant » comme déterminant de la consommation et les tenants du « revenu permanent » pour lesquels les agents ajustent leurs dépenses, par-delà les variations transitoires du revenu, en transférant des revenus présents vers une période future par l'épargne ou, inversement, en transférant des revenus futurs vers le présent par l'emprunt, de sorte que leur contrainte budgétaire est intertemporelle (entre plusieurs périodes). Choisir le revenu annuel

peut exposer la mesure des inégalités à des aléas conjoncturels pénalisant temporairement certaines populations ou, au contraire, favorisant d'autres, ce qui rend difficile la comparaison internationale aussi bien que l'interprétation de séries chronologiques d'indices d'inégalité. Notons au passage que cette instabilité de la répartition est pourtant riche d'informations concernant le degré d'exposition aux aléas, particulièrement en cette période de pandémie, comme le montrent des publications récentes [Lambert et Cayouette-Remblière, 2021]. À l'inverse, envisager les revenus sur une longue période permettrait, selon certains, de mieux caractériser la structure de la distribution des revenus dans un pays, mais cela implique d'extrapoler des revenus en postulant une parfaite disponibilité des fonds prêtables (condition du « revenu permanent ») ou bien en anticipant des revenus futurs à partir d'une position présente, dès lors que l'on prend pour unité le « cycle de vie »... De ce point de vue, on peut considérer, depuis les travaux de Chauvel [2010] sur *Le Destin des générations*, que ce genre d'extrapolation est hasardeux. Il n'en est pas moins possible de procéder à un lissage en prenant correctement en compte à la fois les revenus de substitution (par exemple, les allocations chômage) et les dépenses de consommation (qui fluctuent moins que les revenus), comme le préconisait Atkinson.

On comprend que toutes ces conditions — choix et récolte des données, identification des unités détentrices, détermination de la période de calcul, choix du type d'indicateur statistique — conditionnent le type et l'ampleur de l'inégalité mesurée. Plutôt que de présenter les divers indices dans une logique « statisticienne » qui insiste sur leurs propriétés intrinsèques ou « axiomatiques », mieux vaut donc aborder ces indicateurs d'inégalité du point de vue des inégalités qu'ils entendent relever et révéler ou, dit autrement, des inégalités qu'ils instruisent et construisent. Les indices portent des visions et délivrent des informations différentes, parfois concurrentes, sur les inégalités.

Les inégalités vues comme disparités entre catégories ou portions d'une population

Concevoir les inégalités comme « accès inégal à des ressources rares » amène assez naturellement à recourir à des indices de dispersion. Cette famille d'indicateurs est souvent critiquée car elle remplit imparfaitement certaines conditions axiomatiques (voir encadré 4, p. 38). Ils sont pourtant d'un usage courant

et peuvent, sous certaines conditions, décrire utilement la distribution d'une variable (revenu ou patrimoine) entre certaines catégories sociales ou entre certains quantiles de la population.

Le premier des indicateurs de dispersion est la variance. Si l'on prend la série des revenus (x_1, x_2, \dots, x_n) , on calcule la moyenne

$\bar{x} = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n x_i$, et la variance (V) est égale à $V = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n (x_i - \bar{x})^2$.

Ainsi, la variance est la moyenne des carrés des écarts à la moyenne des revenus et elle s'annule dans le cas d'une distribution parfaitement égalitaire (si $x_i = \bar{x}$).

Probablement pour des raisons de facilité de calcul et de lisibilité, la dispersion est plutôt évaluée par des rapports entre quantiles. Le plus courant est le rapport interdécile (D9/D1), c'est-à-dire le revenu du dernier décile divisé par celui du premier. On comprend donc qu'il est insensible aux déformations de la distribution concernant les « classes moyennes » se situant autour de la médiane (le D5). Par ailleurs, il est peu sensible aux valeurs extrêmes car la dispersion est immense à l'intérieur du dernier décile entre les milliardaires et les professions libérales qui se situent au seuil d'entrée de ce décile (rappelons que le dernier décile n'a pas de borne supérieure, contrairement aux autres). Ainsi, en 2018, la limite inférieure de niveau de vie du D9 (revenu disponible du ménage divisé par le nombre d'unités de consommation) était de 39 130 euros tandis que le niveau de vie moyen de ce décile était de 61 080 euros. On pourrait faire des observations semblables pour le premier décile avec une borne supérieure de 11 210 euros et un niveau de vie moyen dans ce décile de 8 580 euros. Si l'on choisit le montant aux bornes des déciles, on obtient un D9/D1 de 3,5 et, si l'on opte pour le revenu moyen de ces deux déciles, on trouve 7,1, du simple au double ! Bref, le décile laisse échapper la dispersion en haut de la distribution des revenus, et l'on comprend donc l'intérêt à choisir des quantiles beaucoup plus fins pour faire apparaître la part croissante du « 1 % » ou même du 0,1 % dans le revenu total. Ceci est d'autant plus vrai concernant le rapport interquintile (une distribution divisée en seulement cinq parts qui est l'un des indicateurs de Laeken).

Analyser la dispersion selon les stades de distribution des revenus

Pour autant, l'intérêt des rapports interquantiles est d'abord conditionné par les types de revenus pris en compte : distribution

primaire, secondaire et au-delà si l'on raisonne en termes de « distribution élargie » [Insee, 2021]. Ainsi, pour l'année 2017, le rapport interquintile des revenus primaires était de 10 (17 pour le rapport interdécile), tandis que, après prise en compte des transferts nets (de la redistribution monétaire), il était de 4,3 (5,6 pour le rapport interdécile). Le même calcul conduit à observer que le rapport interquintile du RDB des ménages passe de 4,3 à 3 si l'on prend en compte le RDAB (revenu disponible ajusté brut, comprenant la fourniture gratuite de services individualisables comme l'éducation ou la santé). Signalons au passage que le RDAB est un indicateur pertinent du niveau de vie des ménages car il tient compte de leur « consommation finale effective » et assure une cohésion sociale en redistribuant des chances, entre autres scolaires, par-delà la redistribution économique.

En raisonnant cette fois en « distribution élargie » (en ajoutant au RDAB des dépenses de consommation collectives d'une part et des taxes sur les produits et la production d'autre part), le rapport interdécile du niveau de vie serait ramené de 13 à 3 entre les revenus primaires et le revenu final...

Allons plus loin dans la décomposition des revenus. L'examen des enquêtes Budget des familles suggère que, pour mieux mesurer les inégalités et satisfaire au principe de bien-être, les rapports interquantiles devraient prendre pour base le « revenu arbitral », c'est-à-dire le budget restant après retrait des dépenses préengagées (logement, eau, gaz, électricité et autres combustibles, services de télécommunications, services de télévision, cantines, assurances hors assurance-vie, services financiers) ainsi que des dépenses peu compressibles (alimentation, santé, carburants, transports, éducation). On trouvera ce type de décomposition des dépenses dans une note de l'Insee de 2019 consacrée au pouvoir d'achat et à la consommation des ménages [Beatriz *et al.*, 2019]. Une fois ces dépenses déduites, ne restent que les dépenses dites compressibles que nous assimilerons au « budget arbitral » avec des réserves sociologiques, sachant qu'elles incluent encore les dépenses de loisir, de culture, d'habillement, d'équipement, etc. Notons au passage que les dépenses pas ou peu compressibles ont augmenté dans les budgets des ménages ces dernières décennies, particulièrement pour les plus modestes.

Dans le tableau 3 établi par la Direction de la recherche, des études, de l'évaluation et des statistiques (Drees) en 2018, on observe que le D9/D1 des niveaux de vie passe de 3,3 à 5,7 puis s'élève à 10,5 à mesure que l'on passe du niveau de

vie (RDB par UC) au niveau de vie arbitrageable, puis au niveau de vie arbitrageable duquel on a retranché les dépenses alimentaires. Autant dire que, avec respectivement 180, 380, 580 et 680 euros, les quatre premiers déciles sont au seuil de survie pour peu que l'on retranche d'autres dépenses peu compressibles ne figurant pas dans ce calcul... Façon de signaler que, au-delà de l'indicateur, le niveau absolu de revenu compte !

Ce tableau permet également d'introduire des indicateurs plus « stratégiques » consistant à mesurer l'écart entre les plus riches et les classes moyennes, c'est-à-dire la médiane (donc D9/D5), et de constater qu'il est de 2,3 en prenant en compte les dépenses alimentaires, ou encore de mesurer l'écart de niveau de vie entre ces mêmes classes moyennes et les plus pauvres (D5/D1) pour constater un décrochage des plus pauvres avec un rapport de 4,5.

D'autres indices, supposant la connaissance des « masses de niveau de vie détenues » par les divers quantiles sont de plus en plus utilisés. On pense en particulier à l'indice de Palma, qui rapporte la masse de revenu du premier décile à celle des quatre premiers déciles, c'est-à-dire aux classes dites populaires. En France, par exemple, il était de 1 en 1996 pour atteindre 1,12 en 2018 en suivant une hausse progressive seulement contrariée par la crise de 2008 (« Revenus et patrimoine des ménages », *Insee Références*, 2021), ce qui signifie que la masse de revenus obtenus par les 10 % les plus riches est 1,12 fois supérieure aux revenus que perçoivent les 40 % les plus pauvres. La popularité de cet indice tient à son extrême lisibilité et, probablement, à sa signification sociale et politique qui oppose les élites aux classes populaires. Une autre mesure de masse de revenu, popularisée par Piketty et omniprésente dans la World Wealth and Income Database, consiste à rapporter les revenus du 1 % le plus favorisé au revenu national net. L'intérêt ici est triple ; il s'agit d'abord d'identifier une « super élite » de *working rich* et/ou de « gros rentiers » et de comprendre l'origine de leurs revenus, d'établir des séries chronologiques longues pour lesquelles ce quantile étroit est significatif du point de vue de l'accaparement de revenu et, ce n'est pas négligeable, de frapper les esprits pour réformer la fiscalité sur les très hauts revenus.

On l'aura compris, la pertinence et l'interprétation des indices de dispersion tiennent à leur capacité à faire apparaître des disparités entre des portions de la population selon différentes échelles.

Tableau 3. Taux de pauvreté, intensité de la pauvreté, indice de Gini, distribution et rapports interdéciles, selon le niveau de vie, le niveau de vie arbitraire et le niveau de vie arbitraire après dépenses alimentaires

	Taux de pauvreté (%)	Intensité de la pauvreté (%)	Indice de Gini	D1	D2	D3	D4	D5	D6	D7	D8	D9
Niveau de vie	14,3	19,9	0,28	840	1 050	1 230	1 390	1 560	1 740	1 960	2 260	2 800
Niveau de vie arbitraire	22,8	35,0	0,37	380	580	750	900	1 050	1 230	1 420	1 690	2 180
Niveau de vie arbitraire après dépenses alimentaires	27,0	47,1	0,45	180	380	540	680	820	980	1 180	1 440	1 890

Source : selon Drees, *Études et Résultats*, n° 1055, 2018 (avec des données de 2011).

Encadré 4. Les conditions axiomatiques de la représentativité des indices d'inégalité

La *condition de symétrie* indique que l'échange de position de deux individus, c'est-à-dire le changement d'ordre dans la distribution de revenu, n'affecte pas l'indice.

Le *principe des populations* veut que la mesure de l'inégalité ne soit pas affectée par une réplication, c'est-à-dire par la reproduction d'une même distribution sur une population plus grande.

Le *principe des transferts* est vérifié dès lors qu'un transfert progressif réduit la mesure de l'inégalité des revenus.

L'*invariance à la multiplication* est vérifiée si l'indice choisi n'est pas modifié par une augmentation ou une diminution proportionnelle de tous les revenus.

L'*invariance à la translation* est respectée lorsque la mesure de l'inégalité n'est pas modifiée par une variation de tous les revenus d'un même montant.

Au regard de ces axiomes, nous observerons, par exemple, que l'indice de Gini ne respecte pas l'invariance à la translation de même que les indices inter-quantiles (D9/D1 ou D80/D20) ne respectent que le principe de population.

Les inégalités présentées comme phénomène global caractérisant une société

Au-delà des inégalités entre certaines portions de la société, nous pouvons aussi chercher à mesurer le degré d'inégalité global d'une société afin de savoir si telle société est globalement plus inégalitaire que telle autre : c'est une autre façon de concevoir et de mesurer les inégalités économiques. L'indice de Gini occupe assurément la première place des indicateurs internationaux dans ce type de mesure. Il peut être calculé à partir de la courbe de Lorenz, qui est une fonction associant une part à chaque quantile d'une population classée dans l'ordre croissant de sa détention de la variable retenue : revenu, patrimoine, capitalisation boursière, etc. Pratiquement, on construit une courbe de Lorenz à partir de données brutes en disposant en abscisse les effectifs cumulés de la population exprimés en pourcentage et en ordonnée la variable retenue exprimé également en pourcentage cumulés de sorte que la figure décrit un carré (voir encadré 4). Comme 0 % des effectifs détiennent forcément 0 % de la variable retenue tandis que cette dernière est entièrement détenue par la totalité de l'effectif, on obtient une diagonale dans le cas, fort improbable, où tous les individus obtiendraient chacun une part égale ; il

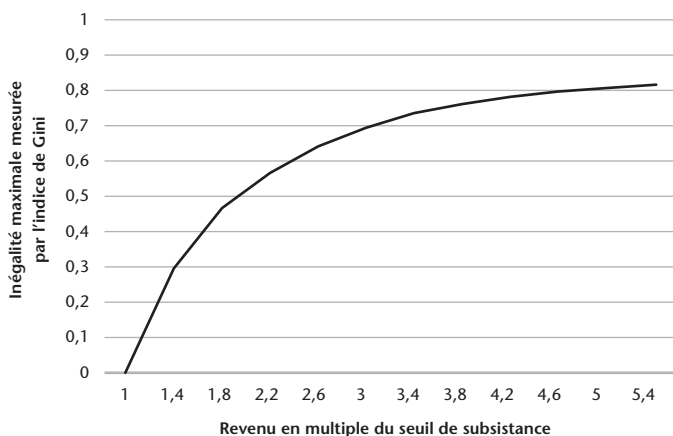
s'agit de la diagonale d'égalité parfaite. Dans le cas, tout aussi improbable, où un seul individu détiendrait la totalité de la ressource, la « courbe » se confondrait avec les côtés du carré ainsi obtenu. Entre ces deux extrêmes, et c'est évidemment le cas général, on obtient une courbe convexe exprimant une inégalité d'accès à la ressource considérée. La courbe de Lorenz relate donc l'ensemble de la distribution, d'où sa « popularité », et elle permet de comparer des distributions sous certaines conditions (voir encadré 4).

L'indice de Gini n'est autre que le double de l'aire entre la courbe effective et la diagonale de répartition parfaitement égalitaire, ou bien encore le rapport entre cette aire et la moitié de celle de la figure du graphique. On en déduit qu'il est égal à 1 dans le cas d'accaparement de l'intégralité de la ressource par un seul individu et à 0 dans le cas où la courbe observée se confond avec la diagonale de répartition parfaitement égalitaire. L'indice de Gini est critiqué en ce qu'il ne remplit pas certaines conditions de représentativité des inégalités mentionnées dans l'encadré 4. Il permet cependant de comparer des degrés de concentration des inégalités, ce qui a un intérêt historique ou comparatif.

Les inégalités comme phénomène relatif au niveau de revenu d'une société

L'indice de Gini a profité de certaines innovations théoriques qui lui confèrent un nouvel intérêt heuristique. On s'en tiendra, parmi de nombreuses autres, aux notions de « frontière des inégalités possibles » (FIP) et de « taux d'extraction » introduites par Branco Milanovic, Peter Lindert et Jeffrey Williamson [2011] pour analyser la répartition dans les sociétés préindustrielles. La notion de FIP (illustrée par la courbe du graphique 1) se comprend assez bien si l'on considère qu'avec un revenu égal à 1, conventionnellement considéré comme le seuil de subsistance, il n'est pas possible d'accaparer des ressources produites par d'autres tant que l'on ne dépasse pas ce seuil. En revanche, dès que l'on atteint, par exemple, 1,10 fois le seuil de subsistance dans une communauté de dix personnes, une seule personne pourrait théoriquement obtenir un revenu de 1, comme les autres, plus la totalité du surplus existant, soit deux parts, ce qui correspond à un indice de Gini avoisinant 0,1. Par conséquent, à mesure que le revenu augmente en multiple

Graphique 1. Frontière des inégalités possibles (FIP) et « Gini relatif »



du seuil de subsistance, l'indice de Gini peut théoriquement s'accroître. Il s'agit, en toute logique, de la distribution la plus inégalitaire possible compte tenu des ressources disponibles ; l'indice de Gini correspondant étant relatif au niveau de revenu global, il conviendrait plutôt de l'appeler « Gini potentiel ».

Notons que cette courbe est théorique et qu'elle peut varier en fonction de la définition du « seuil de subsistance » que l'on sait, au moins depuis Marx, variable selon les modes de production et les « normes sociales ». Cela introduit une élasticité entre le revenu et l'inégalité maximale de sorte que la courbe peut être plus basse que celle qui est représentée dans le graphique 1, ou bien plus haute s'il y a des possibilités d'existence sans revenus monétaires... un lagon poissonneux par exemple !

Une fois ce « Gini relatif » plus ou moins fixé, Milanovic propose un second indice décisif, le « taux d'extraction », c'est-à-dire l'indice de Gini observé/indice de Gini maximal. Ce taux permet donc de classer diverses distributions au regard de la répartition la plus inégalitaire possible. Tel qu'il est formulé, il peut être égal à 0 dans le cas d'une distribution parfaitement égalitaire (comme l'indice de Gini habituel), égal à l'unité en cas d'égalité entre l'inégalité maximale et l'inégalité observée. Il permet en

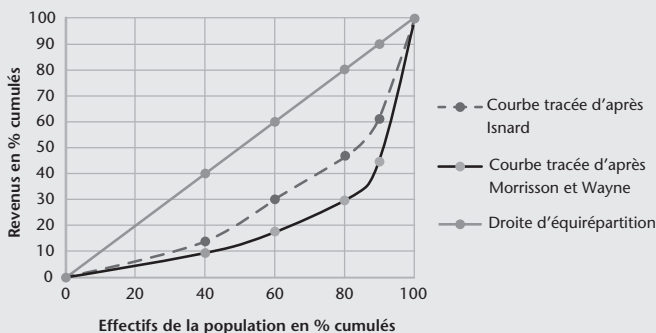
Encadré 5. La courbe de Lorenz et l'indice de Gini

Le tracé d'une courbe de Lorenz

La courbe de Lorenz représentée dans le graphique 2 décrit la répartition des revenus en 1781 à partir des données constituées par Achille-Nicolas Isnard (la courbe en tirets) qui fut, dans son *Traité des richesses* [1781], le premier à produire une estimation assez réaliste de la répartition en croisant des informations « fiscales », par le biais de la capitation, avec des enquêtes sur la consommation et la composition des ménages ; 6 035 000 ménages se partageant un revenu global de 4 100 millions de livres selon ses estimations. La motivation de ce genre d'enquête était évidemment fiscale comme seront

politiques les objectifs des enquêtes faisant suite, en 1790, à l'établissement d'un cens d'une livre de revenu ; l'État est souvent présent dans la mesure des inégalités, qu'il s'agisse de définir une nouvelle base fiscale ou de délimiter la société politique entre « citoyens actifs » et « citoyens passifs ». Partant des moyennes de revenu que fournit Isnard pour chaque portion de la population, il est facile d'obtenir, par multiplication, la masse de revenu détenue par chacune d'entre elles et de les exprimer en pourcentage pour les mettre en vis-à-vis des effectifs. En réalité, Isnard ne raisonnant pas en quantiles mais en parts variables, il a fallu procéder à quelques calculs supplémentaires pour harmoniser ses résultats avec une enquête plus fiable (la courbe en trait continu) réalisée par Christian Morrisson et Wayne Snyder [2000].

Graphique 2. Courbe de Lorenz des revenus en France en 1781 et « dominance de Lorenz »



Sources : à partir des données établies par Isnard [1781] ; Morrisson et Snyder [2000].

La dominance de Lorenz

Malgré une méthode louée par William Jevons puis Joseph Schumpeter,

Isnard avait sous-estimé les inégalités de son époque. C'est ce que montre la seconde courbe, qui affiche

un niveau de concentration des revenus bien plus important avec, par exemple, un dernier décile qui percevait 55,7 % du revenu global tandis qu'Isnard ne lui en attribuait « que » 40 %.

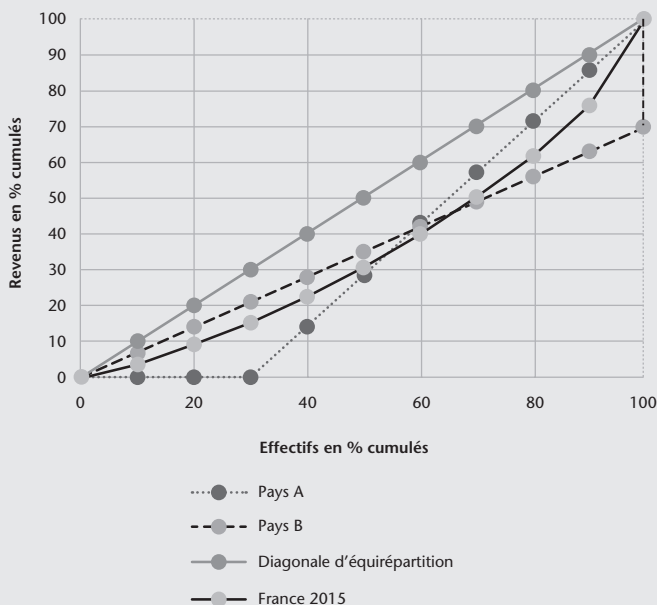
L'important, au travers de cet exemple, est d'apercevoir ce que l'on nomme la « dominance de Lorenz », qui énonce qu'une courbe plus proche des axes traduit une inégalité plus grande. On en déduit logiquement que l'indice de Gini est plus important pour la seconde courbe.

Le croisement des courbes de Lorenz

Pourtant, il arrive fréquemment que les courbes de Lorenz de divers

pays ou de diverses époques se croisent, ce qui rend l'interprétation plus complexe, surtout si l'indice de Gini est identique ! La courbe suivante est inspirée d'une remarque de Louis Chauvel [1995] dont nous avons transformé les données pour nous rapprocher d'un indice de Gini de 0,3, soit exactement celui du niveau de vie de la France de 2015 (il n'a progressé que de quelques centièmes depuis), de sorte que les trois pays, dont deux sont imaginaires (A et B), ont rigoureusement le même indice de Gini d'après le calcul. Pourtant, les situations sont bien différentes...

Graphique 3. Un même indice de Gini pour des courbes de Lorenz croisées



Le pays A est assurément égalitaire dès lors que l'on appartient au quatrième décile et aux suivants car la répartition, à compter de ce décile, y est égalitaire : la totalité du revenu (100) est divisée en sept parts égales... mais au prix de l'éviction de 30 % de la population probablement réduite en esclavage ou à la mendicité. Le pays B ne supporte pas les mêmes inégalités apparentes... mais un ploutocrate accapare à lui seul 30 % des richesses, tandis que les autres partagent égalitairement les 70 % restants. Enfin, la France de 2015 est figurée par la courbe convexe. Il faut donc retenir qu'un indice de Gini n'exprime qu'une répartition globale et non sa structure.

Les limites de la courbe de Lorenz et de l'indice de Gini

En effet, l'indice de Gini mesure la déviation d'une distribution complète par rapport à une diagonale de répartition égalitaire et ne fait pas de différence entre une inégalité située dans

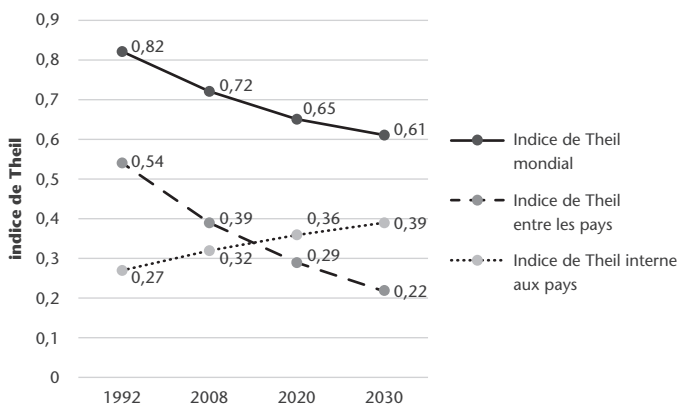
les faibles revenus et une inégalité dans les hauts revenus. Par ailleurs, il est plus sensible aux changements autour de la médiane, ce qui justifie le recours à des indices de dispersion permettant de mieux isoler des populations. Il se révèle donc peu adapté pour rendre compte des effets de déformation de la distribution en faveur des « très hauts revenus ». L'indice de Gini vérifie le « principe de transfert » de sorte qu'un transfert progressif (par exemple un impôt progressif sur le revenu) des riches vers les pauvres se traduit par une baisse des inégalités, mais il représentera aussi de manière positive une variation uniforme des revenus (une augmentation identique de tous les revenus ou une ristourne fiscale *per capita*) dans la mesure où cette dernière aura un effet relatif plus important sur les bas revenus ; 1 euro ajouté au bas de la distribution aura plus d'effet que 1 euro ajouté en haut, ce qui induit une violation du principe d'« invariance à la translation » (encadré 4, p. 38).

somme de classer les sociétés suivant leur degré de « réalisation » de l'inégalité maximale. Milanovic, Lindert et Williamson observent ainsi que les pays d'Europe occidentale « réalisent » durant les années 2000 un « taux d'extraction » de 0,3 en moyenne, c'est-à-dire 30 % du « Gini potentiel » ou maximal, tandis que le Brésil a un taux d'extraction de 0,6 et le Kenya de 0,8 !

Les inégalités mesurées comme phénomène additif

On peut aussi chercher à réunir en une seule mesure l'inégalité globale dans une société et l'inégalité interne aux portions qui la composent. Cela vaut pour les inégalités mondiales et se traduit par la question suivante : quelle est l'inégalité mondiale des niveaux de vie et quelle part y prennent les inégalités entre les pays et internes aux pays ?

Graphique 4. Décomposition de l'indice de Theil mondial



Source : à partir des données établies par Morrisson et Murtin [2011].

Or l'indice de Gini n'est pas, dans sa version standard, décomposable, contrairement à l'indice de Theil (graphique 4), qui permet par exemple de distribuer l'inégalité globale entre une inégalité « intragroupe » (il peut s'agir d'un quantile, d'une catégorie professionnelle ou d'un pays) et une « inégalité intergroupe » en pondérant le poids des groupes dans la distribution. L'inégalité globale sera donc ici la somme de ces deux types d'inégalités. L'indice de Theil $= \sum_{i=1}^n \frac{x_i}{\bar{x}} \ln \frac{x_i}{\bar{x}}$ mesure le rapport entre la distribution égalitaire (distribution uniforme dont l'entropie est définie par $\ln \left(\frac{x_i}{\bar{x}} \right)$) et la distribution constatée. Si l'inégalité observée (x_i) est égale à la moyenne des revenus (\bar{x}) alors $\ln \frac{x_i}{\bar{x}} = 0$ et l'indice sera également nul, il s'agira donc d'une distribution parfaitement égalitaire dont on s'éloigne à mesure que la variable x_i s'écarte de \bar{x} (la moyenne).

L'indice de Theil permet de visualiser dans le graphique 4, dans le prolongement des observations de François Bourguignon [2012], une baisse des inégalités mondiales qui s'accompagne d'une hausse des inégalités internes à chaque pays. Il permet

donc de mieux comprendre les effets de la mondialisation sur les inégalités.

S'agissant des inégalités internes, on peut aussi se demander quelle est la contribution relative des inégalités « internes aux PCS » et des « inégalités entre les PCS ». Dans une étude qui mobilise l'indice de Theil, l'Insee observait que, de 1970 à 2013, l'inégalité des revenus à l'intérieur des PCS constituait 70 % de l'inégalité globale en début de période et 81 % en fin de période... (*Insee Références*, édition 2016). De sorte que les inégalités « intraclasse » sont celles qui ont le plus contribué à l'élévation des inégalités en France depuis la fin des années 1990, particulièrement les inégalités internes à la PCS 3 (cadres et professions intellectuelles supérieures) et à la PCS 2 (indépendants). Attention tout de même : dans cette étude malheureusement non renouvelée, l'Insee a utilisé le niveau 1 de la nomenclature des PCS et la contribution des inégalités internes serait inférieure en utilisant le niveau 3 de la nomenclature.

Les inégalités vues comme expression d'une préférence

On peut considérer que l'inégalité peut nuire, dans une mesure variable, au bien-être que la société retire de la distribution effective des ressources, ce qui revient à relier la fonction de distribution de revenus à une fonction de bien-être social. Cela conduit à se demander quel bien-être collectif procure l'inégalité existante. Cette conception, dans la lignée des travaux de Serge-Christophe Kolm ou Amartya Sen, débouche sur plusieurs indices dont celui d'Atkinson. Dès lors que l'on raisonne en termes d'utilité ou de bien-être, il faut introduire des préférences, et c'est pourquoi Atkinson associe à la mesure des inégalités un paramètre d'aversion de la population pour l'inégalité « ε » pouvant prendre des valeurs de 0, en cas d'indifférence à l'inégalité (de fortes inégalités n'affectent pas le bien-être par exemple dans un système de castes « bien fondé »), à $+\infty$ lorsque l'aversion pour l'inégalité est totale (d'infimes inégalités affectent le bien-être collectif dans une société égalitaire). Dans le premier cas, l'indice d'Atkinson vaudra 0 car aucune utilité supplémentaire ne sera associée à une distribution plus égalitaire ($I_\varepsilon(\mathbf{x}) = 0$) et, inversement, si ε se rapproche de $+\infty$, l'indice d'Atkinson se rapprochera de 1 ($I_\varepsilon(\mathbf{x}) = 1$). L'indice d'Atkinson mesure finalement le revenu qu'une partie de la population accepterait de perdre pour parvenir à l'égalité parfaite...

Les inégalités comme phénomène multidimensionnel

Sauf à considérer que les inégalités puissent être mesurées seulement par des grandeurs économiques comme le revenu ou le patrimoine, qui résumerait à elles seules l'ensemble des opportunités et réalisations des agents sociaux et relateraient ainsi leur « bien-être », on est conduit à rendre compte de la multidimensionnalité des inégalités par des indices synthétiques. Un indice synthétique réunit des indices élémentaires selon une méthode de pondération pour produire une seule grandeur à partir de multiples valeurs ; en ce sens, l'indice des prix à la consommation (IPC) est déjà un indice synthétique, de même que l'indice de développement humain (IDH). Ce domaine de la mesure des inégalités est un espace foisonnant comme l'observait déjà le rapport rédigé pour la Dares par Jean Gadrey et Florence Jany-Catrice [2003] qui en recensaient plus de vingt-cinq, auxquels se sont ajoutés de nombreux autres intégrant de nouvelles dimensions environnementales.

Ensuite, la complexité de ce type d'indice tient à la définition de l'objet car la mesure des inégalités peut s'y mêler à la recherche d'indicateurs de richesse alternatifs au PIB. Elle tient aussi à l'hétérogénéité des indices élémentaires retenus dont certains sont monétaires (des indices de Gini, des rapports inter-déciles, etc.) tandis que d'autres sont difficilement monétisables (le « capital social »), que d'autres encore sont obtenus par enquêtes d'opinion ou sont des « facteurs de risque » comme l'exposition à la pollution, à l'insécurité, etc. Cette hétérogénéité complique les méthodes d'agrégation des diverses dimensions.

La construction de ces indices est donc délicate car il convient d'articuler trois opérations complémentaires.

Il faut tout d'abord sélectionner le nombre et le type d'indices élémentaires en adéquation avec la dimension que l'on entend saisir (combien d'indices pour la consommation et doivent-ils être seulement quantitatifs ou contenir des éléments qualitatifs comme les coefficients budgétaires ?). Ces indices doivent également entretenir une relation exclusive avec la dimension visée ; par exemple, un taux de chômage ne suffit pas car l'indicateur serait directement impacté par la conjoncture et il faut l'exprimer, de façon différentielle, selon la tranche d'âge ou la PCS.

Il faut ensuite trouver une méthode pour rapporter ces grandeurs hétérogènes (une distribution du revenu, un taux de suicide, la précarité salariale, le taux de surendettement, les

taux d'accès aux études supérieures, ou à l'incarcération, etc.) à une même unité de mesure. Ici, la méthode de calcul de l'IDH, qui pose des bornes maximales et minimales, fournit un modèle transposable à toute grandeur à laquelle il devient possible d'attribuer une note selon le calcul suivant : (valeur observée – valeur minimale de la variable) / (valeur maximale de la variable – valeur minimale de la variable). C'est ainsi que procède par exemple le BIP 40 (Baromètre des inégalités et de la pauvreté) élaboré au début des années 2000 par le RAI (Réseau d'alerte sur les inégalités). De la même manière que l'IDH rapporte l'espérance de vie observée à un maximum de 83,5 années (Japon) et à un minimum théorique de 25 années, on peut rapporter la valeur observée du D9/D1 ou de tout autre indicateur élémentaire à ses valeurs maximales et minimales durant la période observée dans un pays donné si l'on cherche à établir une série chronologique, ou aux valeurs observées dans le monde si l'on se place dans une perspective comparatiste.

Il faut enfin opter pour une méthode d'agrégation des données. De ce point de vue, la technique de l'IDH consiste, depuis 2010, à faire une moyenne géométrique des trois dimensions ($IDH = \sqrt[3]{\text{indice de santé} \times \text{indice d'instruction} \times \text{indice de niveau de vie}}$) en limitant toutefois le poids de la variable non bornée (le PIB/habitant) exprimée en logarithme de sa valeur. Cette technique limite certes les effets de compensation entre les variables, contrairement à une moyenne arithmétique, mais elle n'est pas appropriée à un indice synthétique d'inégalité puisqu'elle tend à égaliser le poids relatif des variables alors que l'on peut légitimement choisir de donner plus de poids relatif aux diverses dimensions : l'emploi, le revenu, le logement, la santé, l'éducation, etc. Il est alors préférable d'opter pour la pondération des variables sachant que cette opération expose à l'arbitraire.

Les difficultés à produire un indice synthétique d'inégalité multidimensionnel ne remettent nullement en cause l'entreprise du BIP 40 et l'effort poursuivi actuellement autour de Jean Gadrey, Florence Jany-Catrice et Dominique Méda dans le cadre du FAIR (Forum pour d'autres indicateurs de richesse) afin de faire reconnaître des mesures synthétiques des inégalités. Du reste, cette « école française des nouveaux indicateurs de richesse » a profondément renouvelé l'ISS (indice de santé sociale né aux États-Unis en 1987) en transformant sa nomenclature originelle assez critiquable (encadré 6).

Encadré 6. L'indice de santé sociale interrégional en France

L'indice de santé sociale (ISS) constitue un exemple d'indice multidimensionnel, synthétisé dans le tableau 4 et le graphique 5.

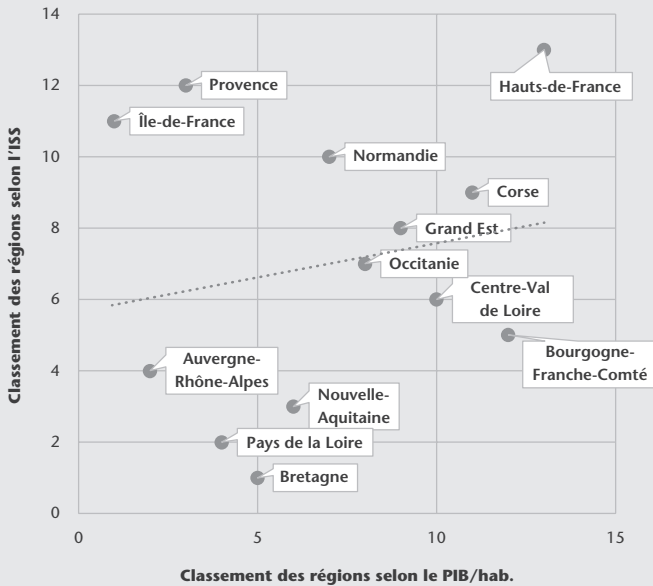
Tableau 4. L'ISS interrégional en France

Dimensions	Variables
Revenu	<p>Surendettement des ménages : nombre de dossiers déposés à la Banque de France pour 1 000 habitants.</p> <p>ISF : nombre de ménages qui paient 1°ISF divisé par le nombre de ménages fiscaux, multiplié par le paiement moyen par ménage.</p> <p>D9/D1 : rapport interdécile du revenu disponible.</p> <p>Taux de pauvreté des familles avec enfants.</p>
Travail et emploi	<p>Taux de chômage ajusté par le ratio chômage des femmes / chômage des hommes.</p> <p>Fréquence des accidents du travail avec arrêts (pour 100 salariés).</p> <p>Nombre de requêtes aux prud'hommes pour 1 000 salariés.</p> <p>Proportion des emplois à temps partiel dans l'emploi salarié.</p> <p>Proportion d'emplois précaires dans l'emploi salarié.</p>
Éducation	<p>Proportion de ceux n'ayant aucun diplôme ou au plus le BEPC ou le brevet des collèges dans la population non scolarisée de 15 ans ou plus.</p> <p>Part des personnes âgées de 18 à 24 ans ni en emploi, ni en études, ni en formation.</p>
Santé	<p>Espérance de vie à la naissance.</p> <p>Nombre de médecins généralistes et spécialistes pour 1 000 habitants.</p>
Logement	<p>Nombre de recours Dalo (droit au logement opposable) déposés pour 1 000 ménages.</p>
Lien social et sécurité	<p>Nombre de crimes et délits enregistrés pour 100 habitants.</p> <p>Nombre d'associations créées pour 100 000 habitants.</p> <p>Part de l'emploi dans l'ESS (économie sociale et solidaire).</p>

Les inégalités comme rapport des chances et rapport de discrimination : odds ratio et décomposition des écarts de traitement

Nous pouvons concevoir les inégalités comme des rapports de chances entre individus ou populations pour l'accès à un bien ou à une opportunité et également comme discrimination entre des populations distinguées suivant des caractéristiques

Graphique 5. Croisement interrégional de l'ISS et du PIB/habitant



Source : selon Jany-Catrice et Marlier [2020].

Au-delà de la faible corrélation entre le PIB et l'ISS que permet de visualiser le nuage de points constitué à partir des données (voir la droite de régression en pointillés), ce type d'indicateur doit convaincre de l'aptitude des indices synthétiques à rendre compte des inégalités de façon multidimensionnelle pourvu qu'on les constitue en référence à un objet précis.

données. Le champ d'inégalités pouvant être ainsi mesurées est vaste puisqu'il couvre la mobilité sociale et toutes les situations dans lesquelles il est possible d'isoler une inégalité de traitement liée par exemple au genre, à l'origine ethnique, à l'affiliation politique, syndicale ou religieuse, etc.

Les *odds ratios* consistent à caractériser un événement aléatoire non par sa simple probabilité, comme les chances d'être en emploi selon son niveau de diplôme, mais par sa probabilité relative,

Encadré 7. Le principe de décomposition d'Oaxaca-Blinder

La méthode élaborée par Ronald Oaxaca et Alan Blinder consiste à décomposer l'écart moyen de salaire entre deux groupes en une partie expliquée par les différences moyennes selon les caractéristiques productives (qualification, ancienneté, expérience professionnelle, etc.) et une partie non expliquée par ces caractéristiques. Cette partie non expliquée de l'écart salarial correspond à une différence de rendement des caractéristiques productives de ces deux groupes, que l'on peut imputer à une discrimination.

Les caractéristiques des populations et leur rendement

Il faut d'abord poser des équations de salaire pour les individus appartenant à chacun des groupes : ci-dessous les hommes (1) et les femmes (2) dont le salaire individuel (Y_{iH} et Y_{iF}) est égal au rendement salarial des caractéristiques estimées pour les hommes (β_H) comme pour les femmes (β_F) combiné à ces caractéristiques individuelles (X_{ik}).

$$Y_{iH} = \beta_H + \sum_{k=1}^K X_{ik} \beta_{Hk} + \varepsilon_i$$

$$Y_{iF} = \beta_F + \sum_{k=1}^K X_{ik} \beta_{Fk} + \varepsilon_i$$

Supposons que les groupes présentent exactement les mêmes caractéristiques (X) prises en considération (la même qualification, ancienneté, expérience professionnelle, etc.) et qu'il existe cependant un écart de rémunération entre eux. Celui-ci ne pourrait alors logiquement provenir que de la différence de rendement (β) de ces caractéristiques entre les deux groupes et il y aurait donc une différence de traitement inexpliquée que l'on assimile à une discrimination.

c'est-à-dire le rapport entre cette probabilité et sa complémentaire, soit $P/(1-P)$ où P désigne l'emploi et $(1-P)$ le chômage. Comparer l'accès à l'emploi entre les cadres et les ouvriers par un *odds ratio* consiste donc à établir un rapport de leurs probabilités relatives d'être en emploi plutôt qu'au chômage, ce qui donne le calcul suivant : $(P_c/1 - P_c) / (P_o/1 - P_o)$ où « c » désigne les cadres et « o » les ouvriers. Dans le domaine de la mobilité sociale, par exemple en 2015, 42 % des fils de cadres et professions intellectuelles supérieures (PCS 3) appartenaient à cette catégorie tandis que 7 % étaient devenus ouvriers (PCS 6) de sorte que la « cote » entre ces deux destinées pour les fils de CPIS était de 6 (42/7) tandis que les fils d'ouvriers avaient au même moment 8 % de chances d'accéder à la PCS 3 et 32 % de rester dans leur catégorie d'origine, soit une « cote » de 0,25 (8/32). L'*odds ratio* ou rapport des cotes entre les deux groupes est donc égal à 24 (6/0,25), ce qui signifie que la probabilité de devenir cadre supérieur plutôt qu'ouvrier est 24 fois plus grande pour les fils de cadres que pour les fils d'ouvriers.

– salaire moyen des hommes : $\bar{Y}_H = \bar{\beta}_H + \sum_{k=1}^K \bar{X}_{Hk} \bar{\beta}_{Hk}$

– salaire moyen des femmes : $\bar{Y}_F = \bar{\beta}_F + \sum_{k=1}^K \bar{X}_{Fk} \bar{\beta}_{Fk}$

Donc l'écart moyen est : $\bar{Y}_H - \bar{Y}_F = (\bar{\beta}_H + \sum_{k=1}^K \bar{X}_{Hk} \bar{\beta}_{Hk}) - (\bar{\beta}_F + \sum_{k=1}^K \bar{X}_{Fk} \bar{\beta}_{Fk})$

III / Les inégalités en configurations

En précisant que les inégalités sont relatives à une « société donnée », la définition préliminaire laissait entendre que les inégalités pouvaient, selon les sociétés et les périodes, être d'intensité variable, porter sur des biens différents et être soutenues par des systèmes de justification disparates. Toutes ces variations forment de nombreuses configurations inégalitaires.

Les leçons de l'histoire longue

Les inégalités, une question de niveau des subsistances ?

La rareté des subsistances et l'impossibilité du stockage seraient favorables à l'égalité, comme le suggère la notion de « frontière des inégalités possibles » (FIP) développée par Milanovic car l'absence de surplus limiterait « mécaniquement » les possibilités d'accaparement. De même, l'absence d'institutions garantissant « la permanence et la cumulativité des acquis, tant matériels que symboliques », entraverait l'établissement d'un système d'inégalités durables.

Il en découle que l'on devrait trouver les situations les plus égalitaires parmi les sociétés de chasseurs-cueilleurs du paléolithique ou parmi les rares qui demeurent observables de nos jours. Cela est confirmé, par exemple, chez les Hadza de Tanzanie [Marlowe, 2010], l'un des derniers peuples de chasseurs-cueilleurs, les Bushmen d'Afrique du Sud, la plupart des groupes aborigènes d'Australie ainsi que des groupes humains dont l'organisation sociale est plus ou moins défunte, comme les « Inuits du cuivre » (ou *Kitlinermiut*), les Inuits d'Alaska et bien

d'autres peuples encore chez lesquels le partage égalitaire des prises est, ou était, la norme [Darmangeat, 2013]. Cependant, d'autres observations d'ethnologues et d'archéologues nuancent ce tableau en montrant que les « sociétés prédatrices » sont diverses par le type de subsistances dont elles dépendent (possibilité de stockage pour les sociétés de pêcheurs, par exemple) et par la complexité de leur organisation sociale, certaines de ces sociétés étant semi-sédentaires et souvent plus complexes du point de vue de la division du travail. Ainsi, les objets funéraires retrouvés par les archéologues dans certaines tombes préhistoriques révèlent déjà la capacité d'une « élite » à exploiter un travail considérable à leur profit.

Il faut donc mobiliser d'autres dimensions, comme le font Patrick Nolan et Gerhard Lenski [2014], qui croisent les types d'environnements naturels et le niveau technologique afin de fonder une typologie des sociétés dont le degré d'inégalité croîtrait avec le niveau technologique censé produire un surplus toujours plus important, et donc repousser la « frontière des inégalités possibles ». Ce modèle vérifie globalement la hiérarchie des inégalités à mesure que l'on « s'élève » des sociétés de « chasseurs-cueilleurs » vers les sociétés pastorales et surtout vers les sociétés agraires, où le surplus est à la fois plus important et stockable. L'existence d'un surplus ne suffisant cependant pas à rendre compte des règles de distribution et de transmission, il faut adjoindre à ce modèle des observations sociologiques concernant le type de hiérarchie sociale (unité ou concurrence des élites), la présence d'institutions garantissant l'acquis (propriété et transmission), l'existence d'un État (dynastique ou impérial), l'activation d'une « sociodicée » ou d'une « théodicée » (dans un système « hiéocratique ») justifiant la répartition des ressources. Ces contraintes sociales ajoutées aux contraintes « physiques » posées par Nolan et Lenski peuvent former ensemble une combinatoire permettant plus ou moins de classer les sociétés, par degré d'inégalité. On opposera donc celles ne disposant d'aucun surplus ni de technique avancée, d'aucune institution stable et d'une division du travail minimale (quelques « sociétés prédatrices » mais pas toutes) à celles qui, présentant des propriétés opposées, offrent une plus grande prise aux phénomènes de différenciation, de hiérarchisation, d'appropriation, de transmission et de domination symbolique et politique. L'Empire romain, que l'on peut rattacher à une société agraire avec un État impérial, constitue, à l'extrémité de

ce spectre, un cas limite avec une concentration des revenus tout à fait comparable aux États-Unis d'avant la crise de 1929. On conçoit facilement, en suivant cette grille d'analyse très sommaire, que, s'il est envisageable de rencontrer de très faibles inégalités économiques dans certaines sociétés, il sera bien difficile de trouver une société parfaitement égalitaire, sauf à négliger les rites d'institutions toujours producteurs de hiérarchies.

*Les inégalités économiques, une explication
exogène ou endogène ?*

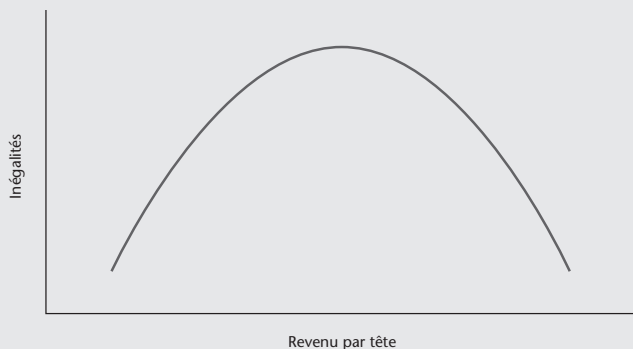
L'observation des inégalités sur le très long terme conduit à des constats bien différents de ceux de Kuznets (encadré 8). Au lieu d'une corrélation entre l'élévation du revenu et le reflux des inégalités, l'histoire longue conclut plutôt à l'inverse ; les périodes de paix, de prospérité, d'expansion territoriale, de découvertes et de centralisation étatique sont plus propices à la concentration des revenus et des patrimoines. Ce constat est assez logique puisque l'augmentation du revenu permet de rehausser la « frontière des inégalités possibles » présentée plus haut tandis que la présence d'institutions fortes garantit les acquis par les droits de propriété ou de transmission tout en renforçant le « taux d'extraction » ; par exemple, les riches familles romaines pouvaient étendre leurs possessions foncières dans un vaste empire préservant leurs droits de propriété, bénéficier d'une relative sécurité des routes commerciales et influencer sur le pouvoir politique par un mécanisme de représentation clientéliste [Ihl, 2000]. Cette observation, désormais assez bien établie [Scheidel, 2021], permet de mettre en évidence de longues vagues d'inégalités sur les deux derniers millénaires dans le monde occidental. La montée des inégalités depuis le néolithique atteint son apogée avec l'Empire romain ; on observe ensuite une régression durant les deux siècles de l'effondrement de l'Empire qui se prolonge par un épisode de peste au ^{vi}^e siècle. S'ensuit une lente augmentation des inégalités qui culmine avec l'essor des centres urbains au ^{xii}^e siècle, brutalement interrompue par la « peste noire » à laquelle succède, du ^{xv}^e au début du ^{xx}^e siècle, une remontée des inégalités accélérée par la révolution industrielle. Cette dernière est suivie d'une forte « compression » au ^{xx}^e siècle à nouveau contrariée depuis les années 1980.

Encadré 8. La courbe de Kuznets

Dans son article « Economic growth and income inequality », Kuznets [1955] établit une relation entre le revenu par habitant et les inégalités en montrant leur augmentation dès les débuts de la révolution industrielle et leur décroissance au-delà d'un seuil de revenu par habitant atteint par les pays développés aux alentours du premier conflit mondial. Son échantillon se concentre sur les États-Unis, l'Angleterre et l'Allemagne pour ce qui

concerne les pays développés et sur les pays d'Amérique latine étudiés dans la dernière partie de son article. Il pense pouvoir conclure de ses données que, après une augmentation des inégalités durant la révolution industrielle, la poursuite de l'élévation du revenu par tête fait que « la distribution relative du revenu, telle que mesurée par l'incidence annuelle du revenu dans des classes assez larges, a évolué vers l'égalité, ces tendances étant particulièrement visibles depuis les années 1920, mais commençant peut-être avant la Première Guerre mondiale ». Il décèle donc deux périodes (graphique 6).

Graphique 6. La courbe de Kuznets



Voici pour ce que l'on pourrait appeler la « houle des inégalités », mais il a aussi des vagues, des « vagues de Kuznets » comme les appelle Milanovic. C'est là que la division entre sociétés industrielles et préindustrielles retrouve son importance. La différence tient au fait que les chocs économiques sont plutôt exogènes dans les économies préindustrielles (épidémies, guerres, crises frumentaires, etc.) tandis qu'ils deviennent endogènes à compter de la moitié du ^{xix}^e siècle dans les pays industrialisés. Si les « taux d'extraction » sont élevés dans les sociétés préindustrielles, les inégalités peuvent s'effondrer

Dans la première période de la révolution industrielle, celle d'accumulation du capital physique que l'on nomme parfois la « malédiction de Kuznets », les inégalités s'accroissent car les épargnants et les investisseurs sont bien mieux rémunérés que les travailleurs dont les salaires restent bas du fait de l'exode rural massif. Or la dispersion des revenus dans le secteur secondaire et les zones urbaines (entre les possédants et les travailleurs) est bien plus grande que dans le secteur agricole et les zones rurales. À mesure que la part de la population urbanisée l'emporte sur celle du secteur rural dans le revenu global, la dispersion des revenus s'accroît ; c'est la phase d'accentuation des inégalités.

La seconde phase débute une fois que la majorité de la population n'est plus rurale et que, à la faveur de l'organisation sociale et politique, les salariés pèsent tout à la fois sur la fixation des salaires et la redistribution par l'impôt. Kuznets ne néglige pas le facteur politique, de même qu'en comptable national il est attentif au revenu disponible après impôt. Il n'ignore pas non plus que cette seconde phase de développement exige de socialiser une part croissante du revenu pour financer une formation plus poussée de la

main-d'œuvre, ce qui accentue la baisse des inégalités. Mais, dans la mesure où ces évolutions sociales et fiscales semblent dériver de l'élévation du revenu, on retient surtout que la « courbe de Kuznets » décrit un mouvement endogène d'égalisation des revenus concomitant à la croissance et au développement.

Cette évolution est critiquée sous plusieurs angles. Tout d'abord, le « temps long » de Kuznets est en fait assez limité, du début du XIX^e siècle aux années d'après guerre, alors que nous disposons désormais de séries chronologiques multiséculaires des inégalités, si bien que cette courbe ignore les sociétés préindustrielles dans lesquelles nous observons de fortes inégalités et de brusques variations de la répartition. Ensuite, sa conclusion est établie dans un contexte de croissance soutenue du revenu par tête que les périodes précédentes ne connaissaient pas, et que ne connaîtront peut-être pas les temps futurs. Enfin, la courbe de Kuznets a été empiriquement contredite par la remontée des inégalités à compter des années 1980. Il en découle que la « courbe de Kuznets » paraît aujourd'hui bien trop optimiste concernant le pouvoir égalisateur de la croissance et du développement.

rapidement sous l'effet d'une crise provoquant une « régulation malthusienne » qui raréfie la main-d'œuvre et améliore les salaires dès la sortie de la crise. Cette régulation malthusienne provoque donc des « vagues de Kuznets » brutales dans des sociétés quasiment sans croissance, contrairement aux sociétés industrielles observées par Kuznets. Il en découle que les cycles d'inégalités dans ces deux types de sociétés n'ont pas les mêmes déterminants. Dans les sociétés préindustrielles, les causes exogènes et leur cortège de destruction de capital et de population sont déterminants tandis que, dans les secondes, à

ces catastrophes égalisatrices dont on a pu mesurer les effets lors des deux conflits mondiaux, s'ajoutent des facteurs égalisateurs endogènes d'ordre économique, social et politique (progrès technique, partage des gains de productivité, effort d'éducation, fiscalité progressive) qu'il faut mettre en balance avec des forces « déségalisatrices » comme la concentration du capital, le progrès technique biaisé, la fiscalité non progressive, etc.

La résistance des « régimes d'inégalités »

Il s'agit ici d'examiner la résistance des « régimes d'inégalités » aux mesures législatives ou réglementaires qui entendent, par exemple, prohiber les différences de traitement et les discriminations. Pour l'illustrer, nous aborderons le système des castes en Inde.

Le système des castes repose, comme l'avait montré Louis Dumont [1967], sur une logique de pureté rituelle qui, selon la théodicée du karma, oppose l'impureté des basses castes, dont la limite est l'« intouchabilité », à la pureté des hautes castes, qui sont les castes agricoles détenant la propriété foncière, les castes marchandes et en particulier la caste des brahmanes. On comprend donc que la détention de « cette forme spécifique de capital symbolique qu'est la pureté rituelle » [Deshpande, 2005] autorise ou interdit l'accès à un ensemble de ressources : le service rituel, la propriété foncière, l'éducation supérieure, les fonctions politiques, etc. Selon cette théodicée, la position sociale occupée est donc homologue de la place dans l'ordre spirituel selon deux principes complémentaires ; le karma et le dharma. Le karma oriente le principe de réincarnation (de naissance) dans telle ou telle caste en fonction des actions dans les vies antérieures et le dharma est son complément car il concerne l'accomplissement des devoirs afférents à sa caste. De sorte que la position sociale des individus s'accorde à leur degré de pureté spirituelle au travers du « cycle du karma » dont elle est l'expression temporelle et sociale.

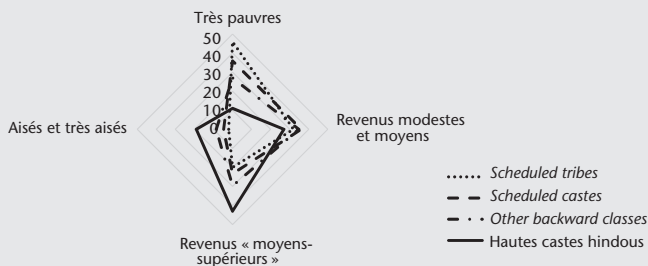
Ces principes de stratification sont codifiés de longue date et leur généalogie nous ferait remonter approximativement au ⁱⁱe siècle de notre ère si l'on se réfère aux premiers textes, comme le *Manusmṛiti* qui fixe un ordre social en quatre groupes fondamentaux, les *Varna* : les *brahmanes*, des clercs monopolisant aussi bien le maniement de « biens de salut », comme disait Weber, que les fonctions savantes ; les *kshatriya*, voués aux fonctions guerrières, qui sont un peu l'équivalent des *bellatores*

Encadré 9. Le maintien des inégalités de caste dans l'Inde contemporaine

Les données présentées dans le graphique 7 montrent que, dans les années 2000, après plus d'un demi-siècle de discrimination positive, les différences de ressources

économiques (appréciées ici par les dépenses de consommation) demeurent très liées aux castes d'appartenance (nous avons choisi des données rurales car les *scheduled tribes* et *scheduled castes* sont sous-représentées en ville, mais les résultats sont encore plus à l'avantage des hautes castes hindoues en milieu urbain).

Graphique 7. Différenciations économiques selon le groupe de caste en milieu rural



Source : à partir des données NSSO exploitées par Deshpande [2005].

On observe facilement dans le « radar » du graphique 7 que les hautes castes hindoues rurales se positionnent sur le pôle des revenus « moyens-supérieurs » et « aisés et très aisés » par opposition aux *scheduled tribes* et *scheduled castes*

présentant des pourcentages de « très pauvres » respectivement de 46 % et 36 %.

Une autre inégalité primordiale peut être mesurée par le taux d'accès à l'enseignement supérieur. Nous avons choisi cette fois d'exploiter

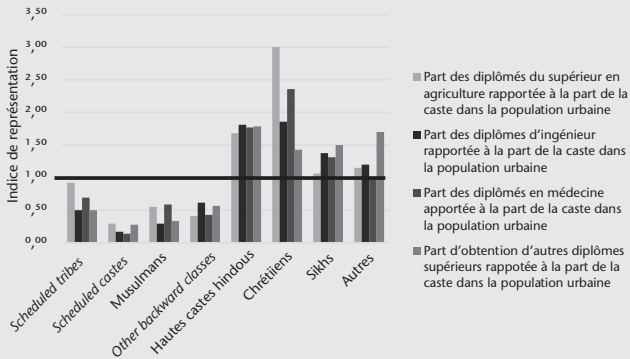
dans la société d'ordre ; les *vaishya*, qui s'apparentent aux *laboratores* par leurs fonctions productives (agriculture, artisanat et commerce) ; enfin, les castes inférieures des *shudra*, dont la fonction sociale est de servir les autres groupes. Ces quatre *Varna* forment un cadre à la fois hiérarchique et fonctionnel à l'intérieur duquel se sont multipliées, au fil de l'histoire, d'innombrables castes selon une division du travail qui révèle une dimension horizontale permettant aux Indiens de confession hindoue de vivre ce système sur le mode « de la complémentarité et du

des données urbaines plus représentatives de l'offre éducative et aussi de la compétition inégales des « castes » dans ce domaine. Les hautes castes hindoues, qui sont regroupées en milieu urbain, obtiennent près des deux tiers des diplômes de l'enseignement supérieur, toutes catégories de diplômes confondues, malgré les dispositifs de discrimination positive en faveur des castes défavorisées. L'avantage culturel des hautes castes hindoues n'a rien d'étonnant, particulièrement pour les brahmanes

définis historiquement comme des « clercs », sans même compter les études effectuées en Occident qui, en plus des compétences linguistiques, mobilisent d'importantes ressources financières. La forte présence des hautes castes en milieu urbain est elle-même un signe d'inégalité spatiale entre les groupes.

Ce constat est conforté dans le graphique 8 où l'on rapporte l'accès aux diplômes de l'enseignement supérieur à la part des diverses « castes » dans la population urbaine.

Graphique 8. Taux d'accès aux diplômes supérieurs rapporté à la population urbaine



consensus ». Si l'on adopte cette vision, la position sociale est donc grossièrement définie par la naissance dans une caste liée à un métier (*Jati*), lequel trouve une place dans les *Varna*. Ce système s'est complexifié depuis l'Empire moghol puis la colonisation britannique qui a instrumentalisé les castes pour assurer la domination coloniale, au point que les pères de l'indépendance indienne attribuaient cette organisation au colonisateur anglais.

Lors de l'indépendance indienne en 1947, la Constitution « abolit » juridiquement le système des castes et organise une

« discrimination positive » [Piketty, 2019]. Toutes les formes de discriminations établies sur les castes sont bannies et la politique de discrimination positive s'appuie sur de nouvelles catégories plus larges pour définir des « ayants droit » : les *scheduled castes*, rassemblant les anciennes castes les plus défavorisées dont les « intouchables » ; les *scheduled tribes*, regroupant les autres castes discriminées ; enfin, les *other backward classes*, formant un ensemble intermédiaire dans la société indienne. Ces trois groupes représentent actuellement les deux tiers de la population indienne et bénéficient d'une politique de discrimination positive avec des emplois réservés dans l'administration centrale ou locale, des quotas dans les universités, dans les assemblées politiques, etc. Les castes n'ont donc plus aucune existence légale en Inde depuis cette époque et les statistiques de la National Sample Survey Organisation (NSSO) utilisent les appellations mentionnées plus haut auxquelles s'ajoutent les chrétiens, les musulmans, les sikhs, les hautes castes indiennes et une catégorie « autres » dans laquelle on classe des minorités, dont les bouddhistes.

Cette politique de discrimination positive a indiscutablement produit des effets, comme le constate Piketty [2019], qui observe que le revenu moyen des *scheduled castes* et des *scheduled tribes* représentait 55 % du revenu moyen de la population indienne en 1960 pour atteindre 72 % en 2015. Ces progrès sont aussi imputables au développement économique de l'Inde qui, particulièrement en milieu urbain, multiplie les opportunités d'emploi. La politique de discrimination positive a eu également pour effet de faire apparaître des élites politiques et administratives, y compris parmi les *Dalits* (mot traduisible par « intouchables »). De son côté, le développement économique a disjoint partiellement l'appartenance à une caste et l'exercice d'un type de métier, ce qui a rompu le principe du *Jati* évoqué plus haut et introduit un élément de mobilité, horizontal tout au moins.

Pourtant, la barrière de la caste demeure très visible dans la distribution du revenu en milieu rural et en milieu urbain, comme dans l'accès aux diplômes de l'enseignement supérieur [Deshpande, 2005] ou sur le marché matrimonial.

Pourquoi donc ce régime d'inégalité résiste-t-il à ce point ? La première réponse tient dans l'appropriation différentielle des opportunités offertes par le développement économique de l'Inde. Les hautes castes (brahmanes, marchands, etc.) massées dans les villes où elles représentent jusqu'à un tiers de la population (soit deux fois leur proportion dans la population

indienne) parviennent, du fait de l'accumulation de capital économique, culturel et social, à monopoliser les diplômes, à mieux s'inscrire dans la nouvelle économie indienne (par exemple les brahmanes en informatique) et à s'insérer dans les activités mondialement intégrées.

La seconde raison tient à la persistance de la « théodicée du karma » parmi les castes aisées, comme le remarque Serge Paugam dans une enquête internationale récente [Paugam *et al.*, 2017]. Les auteurs observent en effet auprès des enquêtés aisés de Dehli que la théodicée du karma est souvent invoquée pour justifier les inégalités. Il est vrai que, le karma étant lié aux actes dans les vies passées, il s'accorde assez bien avec l'idéologie méritocratique. Les extraits d'entretiens sont éloquentes ; l'une des enquêtées (52 ans, femme au foyer dont le mari est P-DG d'une entreprise de négoce de produits chimiques) déclare que « la façon dont on naît est liée au karma. Si je suis un menteur, un voleur, un fraudeur et que je continue de vivre ma vie ainsi, alors ma vie s'achèvera dans la misère et je renaîtrai dans une famille misérable... » tandis qu'un autre (75 ans, homme d'affaires) dit à propos des membres des basses castes que « ce sont des gens si ignorants, si simples. Ils payent le prix de leurs méfaits dans leurs vies antérieures par la misère de leur naissance ». On ne saurait mieux exprimer la prégnance de la théodicée du karma et attester de sa vitalité actuelle.

Cet exemple nous apprend que les régimes d'inégalités peuvent résister longtemps à leur destitution légale, à l'établissement de politiques correctrices et aux transformations économiques tant que l'avantage acquis, économique ou culturel, peut se transmettre et tant que la sociodicée qui légitime cette distribution inégale perdure.

La grande « inégalisation » du ^{xix}e siècle

Dans les pays occidentaux, la révolution industrielle est associée à une progression des inégalités comme l'avait montré Kuznets. Ce phénomène n'est pas toujours spectaculaire car leur niveau antérieur, en Grande-Bretagne ou en France, était déjà très élevé. Les contemporains attentifs avaient effectué une observation semblable. Tocqueville écrivait : « Lorsque l'on parcourt les diverses contrées d'Europe, on est frappé par un spectacle extraordinaire et en apparence inexplicable. Les pays

qui apparaissent les plus misérables sont ceux qui, en réalité, comptent le moins d'indigents, et chez les peuples dont vous admirez l'opulence, une partie de la population est obligée pour vivre d'avoir recours aux dons de l'autre » [Tocqueville, 1835]. Cette progression des inégalités doit être rapportée à la temporalité différente des révolutions industrielles : dès la fin du XVIII^e siècle en Grande-Bretagne, la seconde partie du XIX^e siècle pour les pays d'industrialisation plus tardive comme l'Allemagne, voire plus tard encore à l'est et au sud de l'Europe. Par le décalage dans le temps des courbes de Kuznets des divers pays européens, Milanovic [2019] montre d'ailleurs la corrélation entre la montée des inégalités et l'entrée dans la révolution industrielle.

Pour autant, certaines questions demeurent. Peut-on comprendre l'évolution des inégalités de cette époque en ne mesurant que les inégalités économiques et en les expliquant seulement par référence à la révolution industrielle, comme le faisait plus ou moins Kuznets ? Il faut prendre en compte bien d'autres inégalités de pouvoir, de savoir, de statut, etc. Si l'on connaît désormais assez bien le processus d'industrialisation et ses effets, on ne le rapporte pas toujours aux structures sociales dans lesquelles il s'est produit. L'industrialisation n'a pas spontanément produit une « société industrielle » et cette dernière, par ses institutions et ses rapports de force économiques et sociaux, a considérablement évolué de la première à la seconde révolution industrielle, de sorte que le « grand XIX^e siècle » a traversé plusieurs « régimes d'inégalités ». Le cas de la France est de ce point de vue assez illustratif d'un passage d'une « société d'ordres » à une « société patrimoniale » plus ou moins concomitante de l'industrialisation.

*La société d'ordres, un régime inégalitaire
fondé sur la rente et le rang*

Posons quelques points de repère chiffrés concernant l'Ancien Régime. Envisagée du point de vue de la répartition des revenus, la société d'ordres présentait une inégalité semblable à celle de 1910. Comme nous l'avons vu dans l'encadré 5 (p. 41), les 10 % les plus riches recevaient en 1781 environ 55 % des revenus [Morrisson et Snyder, 2000], ce qui correspond aussi aux évaluations de Piketty [2019], contre 34 % de nos jours, tandis que le centile supérieur percevait environ 22 % du revenu national, tout comme en 1910 (soit deux fois plus qu'aujourd'hui en France). La concentration du patrimoine était également très forte puisque,

à la veille de la Révolution, le dernier décile détenait 82 % du patrimoine privé tandis que le dernier centile en possédait 51 %, ces valeurs étant encore assez proches de celles de 1910.

Ces chiffres sont importants mais ne nous renseignent pas vraiment sur les principes d'allocation, ni sur les groupes qui en bénéficient, ni sur le type de revenus qu'ils perçoivent (profits, rente foncière, immobilière, salaires, etc.) et pas davantage sur les autres formes d'inégalités de la société d'Ancien Régime, telles que la possession de titres nobiliaires ou de charges. Il faut donc nommer les ressources, les principes d'allocation et les groupes sociaux pour se faire une idée plus précise du régime d'inégalité de la société d'ordres. Ce n'est en réalité pas si facile puisque, depuis bien longtemps déjà [Vovelle, 1972], l'historiographie est partagée quant à la pertinence de la notion d'« ordres » — noblesse, clergé, tiers état — pour décrire la société d'Ancien Régime. On peut cependant considérer que ces ordres, bien qu'hétérogènes, décrivent des « états » ouvrant des droits qui, à défaut d'être représentatifs d'une condition sociale précise, constituent des justifications de cet ordre social.

Sous ces réserves, on peut qualifier cette société de « monde de la rente et du rang ». Comparés à la Grande-Bretagne, les aristocrates français forment alors un groupe restreint (environ 1,5 % de la population) et très divers (vieille noblesse et noblesse de cour, noblesse d'acquisition obtenue par des charges anoblissantes ou des offices de robe, noblesse parlementaire, etc.) dont la fortune est essentiellement foncière et immobilière avec de fortes disparités internes. Il n'en demeure pas moins qu'elle concentre les plus grosses fortunes et la majorité des plus grosses successions. Elle vit essentiellement de rentes provenant de l'exploitation des domaines et de la subsistance de droits féodaux et seigneuriaux, voire de leur résurrection suscitée par la crise frumentaire prérévolutionnaire. S'il faut nommer socialement le 1 % le plus fortuné, on y trouvera donc prioritairement la noblesse, même s'il existe des fortunes « roturières ».

L'avantage nobiliaire en matière économique est relatif au regard de l'avantage absolu que lui confère le système des privilèges dans l'ordre social. Dans cette société de privilèges, les nobles sont des sortes d'*insiders* « occupant les places que leurs pères avaient occupées avant eux en vertu de la loi et de la coutume qui ne reconnaissaient que la naissance comme source des droits et des privilèges » [Bien, 1974, p. 25]. Ajoutons que cette fermeture du recrutement aux non-nobles dans les fonctions étatiques civiles ou

militaires et même dans les fonctions ecclésiastiques supérieures s'est accentuée durant le XVIII^e siècle. De sorte que les roturiers, victimes de cette stratégie mobilière de fermeture (*opportunity hoarding*), apparaissaient à la veille de la Révolution comme des *outsiders* auxquels l'expérience, le talent et la fortune ne suffisaient plus pour monter dans la hiérarchie sociale par l'effet d'une restriction de la vénalité des offices et d'une fermeture de l'accès à la haute hiérarchie militaire ou ecclésiastique. Mais, au-delà de la division entre nobles et roturiers, toute la société d'Ancien Régime était parcourue de distinctions plus ou moins infimes — comme le notait déjà le duc de Saint-Simon — qui, se manifestant par des appellations, des titulatures ou des rangs cérémoniaux, structuraient l'ordre social [Cosandey, 2005] et la perception que chacun se faisait de sa position sociale. Il s'agit bien d'une société du rang et ce dernier n'était pas seulement « ternaire » — noblesse, clergé et tiers — il structurait puissamment chacun de ces ordres.

La conjoncture économique désastreuse des années 1780 (crise frumentaire) a exacerbé la crise du régime d'inégalité tout entier et le tableau des inégalités posé ci-dessus suggère une analyse de la Révolution en termes de crise de la « socialisation du monopole étatique » au sens d'Elias ; c'est-à-dire une crise due à l'incapacité de l'État à dépatrimonialiser les fonctions administratives afin de se doter d'institutions autonomes intégrant une plus large part de la population, à son impossibilité aussi à réunir des moyens de financement, et enfin à sa difficulté à dépersonnaliser les fonctions politiques que traduisent les tensions croissantes entre absolutisme royal et parlements locaux d'Ancien Régime. En d'autres termes, le maintien du « régime d'inégalité » de la société d'ordres pose des problèmes que la Révolution résoudra en plaçant la propriété au centre d'un nouveau régime d'inégalité.

Dans son récit de la nuit du 4 août 1789, Timothy Tackett [1997] rapporte de nombreux témoignages de députés faisant état de cette « Grande et mémorable nuit », de l'« enthousiasme » et de la « fraternité » dans lesquels l'Assemblée avait, « dans l'imprévu », « anéanti des abus qui existent depuis 900 ans et qu'un siècle de philosophie avait en vain combattus » (propos de Duquesnoy, député lorrain), en moins de cinq heures de séance. C'est en effet tout l'édifice précédent qui est brutalement démantelé (instauration d'un système judiciaire gratuit, suppression des droits casuels du clergé, réforme de la gabelle et des traites, suppression du droit de chasse, abolition de certains privilèges provinciaux et municipaux, des annates — impôts perçus par la papauté —,

de la pluralité des bénéfiques, etc.). Le témoignage de Gantheret (député de Dijon) est révélateur : « Personne à l'avenir ne pourra se distinguer que par la fortune, le mérite, et ses vertus [...]. Nous ne sommes plus qu'un peuple de frères. » Retenons surtout le mot « fortune » qui préfigure la « sanctuarisation » de la propriété dont la Révolution et les régimes suivants seront d'ardents défenseurs. À compter de la Révolution, le nouveau pivot du régime d'inégalité devient durablement la propriété et le « propriétaire », terme qu'utilise Piketty [2019] pour caractériser l'idéologie justificatrice des inégalités qui remplace celle de la naissance.

La « société patrimoniale » comme cadre sociopolitique de la première révolution industrielle en France

La notion de « société patrimoniale » désigne la mise en place d'une société dans laquelle le patrimoine est une sorte d'équivalent universel permettant d'accéder à toutes les autres ressources rares ou presque. On pense tout d'abord à l'accès au revenu dès lors que le patrimoine procure par la rente foncière, mobilière ou immobilière une bien meilleure rémunération que le travail, y compris le travail qualifié. On songe ensuite à l'accès au pouvoir si ce dernier est conditionné, par le cens ou toute autre barrière tacite, à la détention d'un patrimoine. On inclut enfin dans ce « privilège du patrimoine » l'accès aux positions sociales les plus élevées dès lors qu'elles échappent à un principe de nomination méritocratique pour obéir plutôt à une logique de cooptation (capital social) ou de reconnaissance d'un « capital culturel incorporé ». Cette notion de « société patrimoniale » n'est donc pas si éloignée de celle de « propriétaire » mais en diffère cependant par l'étendue des ressources régies par la détention du patrimoine. C'est surtout un « idéal-type », même si la société française de la première partie du XIX^e siècle donne une incarnation du modèle de cette « société patrimoniale » qui fut le cadre sociopolitique de la première révolution industrielle, débutée en France après l'Empire. Pour s'en convaincre, on examinera successivement comment s'y déroule le partage du revenu, l'accès au pouvoir et l'accès aux positions sociales en confrontant cette « configuration idéal-typique » à la réalité.

Pour s'en tenir au cœur de la période de la révolution industrielle entre 1820 et 1866, la phase montante de la courbe de Kuznets est illustrée par une série de données désormais assez bien établies. Les revenus de la propriété, dont près de 80 %

Encadré 10. Une approche configurationnelle des inégalités

Le schéma 1 présente deux « types-idéaux », au sens de Max Weber, de configurations inégalitaires : le premier correspond à un « régime d'inégalité de type patrimonial » et le second à un « régime d'inégalité de type méritocratique ». Ces configurations sont volontairement caractérisées sous trois aspects seulement : les principes d'accès aux ressources économiques, à la sphère politique et aux positions sociales supérieures, ce qui, de manière sous-jacente, évoque les inégalités d'avoir, de pouvoir et de savoir. Cette approche n'a pas seulement une visée typologique ou synoptique, elle a aussi une portée analytique car elle pointe des tensions portant sur les principes d'allocation de ces diverses « ressources rares » ; la première tension oppose les tenants du patrimoine à ceux qui valorisent le travail et l'innovation concernant l'allocation du revenu, la deuxième oppose la représentation personnelle à la représentation proprement politique (médiatisée par des représentations politiques et des organisations partisans) et la dernière oppose la valorisation des titres scolaires à celle du capital social. Ces tensions renvoient à des oppositions sociales tout à fait identifiables, elles ont évidemment pour enjeu l'accès à ces diverses ressources mais aussi l'établissement des « taux de change » qu'elles entretiennent entre elles ; par exemple, on peut se demander si l'accès à la représentation politique doit être régi par le patrimoine ; si tel est le cas, il y a un transfert immédiat du patrimoine au pouvoir, comme on l'observe dans la

domination notabiliaire, sinon elle sera médiatisée et se réalisera au travers de chaînes de dépendance plus longues. Ce raisonnement peut être reconduit en parcourant le schéma pour les autres « taux de change ».

On comprend donc que les reconfigurations brutales ou progressives d'un régime d'inégalité dépendent de l'équilibre de ces tensions. Enfin, cette conception inspirée d'Elias n'est ni déterministe ni évolutionniste (rien n'indique qu'une configuration inégalitaire de type patrimonial évoluera vers une configuration méritocratique), mais elle s'apparente à un « processus évolutionnaire » [Fayat et Le Digol, 2018] dans lequel, comme l'a écrit Elias, « l'unité du processus ne repose pas dans quelque substance qui demeurerait inchangée à travers tout le processus, mais dans la continuité par laquelle une certaine transformation procède d'une autre par une succession ininterrompue » [Elias, 1996, p. 53]. Il peut donc y avoir des évolutions ou des involutions, ce que montre d'ailleurs le retour des inégalités depuis trois décennies.

sont perçus par le dernier décile, progressent bien plus vite que les revenus du travail. Selon les estimations de François Bourguignon et Maurice Lévy-Leboyer [1985], le salaire réel serait resté inchangé entre 1835 et 1860, tandis qu'il aurait progressé de 8 % seulement entre 1831 et 1866 selon Patrick Verley [1997]. Cette quasi-stagnation tranche avec la progression accélérée des revenus de la propriété puisque, d'après Verley, le revenu des valeurs mobilières est multiplié par 8 de 1831 à 1866, soit un taux de croissance annuel moyen de 6 %, tandis que les revenus immobiliers font plus que doubler sur la période avec un taux de croissance moyen de 2,15 % par an. Au total, les revenus de la propriété, toutes catégories confondues sur cette période, auraient connu une augmentation moyenne annuelle de 2,6 % à mettre en regard avec un taux de croissance annuel moyen des salaires réels de 0,22 %... Ce désavantage salarial relativement à la rente n'est pas seulement observable pour les bas salaires, il est général, comme l'observe Piketty [2013] qui estime que les revenus procurés par le dernier centile des patrimoines sont 2,5 fois supérieurs au revenu moyen atteint par les 1 % des emplois les mieux rémunérés entre 1830 et 1850, comme ceux de haut magistrat ou de procureur général... c'est ce qu'il nomme le « dilemme de Rastignac », célèbre personnage du *Père Goriot* qui, dans ces conditions, trouverait un bien meilleur profit à épouser Mademoiselle Taillefer pour sa dot puis son héritage après l'assassinat de son frère par Vautrin, qu'à poursuivre ses fastidieuses études de droit ! Du reste, les professions libérales, se situant du côté du travail plutôt que de la rente, sont mal rémunérées, d'autant que l'achat d'une charge juridique est onéreux.

Cette hausse des revenus de la propriété est parallèle à celle de l'accumulation du capital sous ses formes physique, mobilière et immobilière durant cette période. Cette évolution fait aussi écho aux analyses de Kuznets qui associait, dans cette phase de montée des inégalités, l'industrialisation, très rapide durant cette période, et l'urbanisation qui joue un rôle important dans l'élévation des revenus immobiliers, entre autres par l'augmentation des loyers urbains.

En centrant l'observation sur le partage de la valeur ajoutée dans le secteur industriel, on constatera, avec Jean-Charles Asselain [1985], que la part des salaires tombe de 44,4 % à 34,5 % entre les périodes 1840-1845 et 1860-1865, ce qui constitue un déplacement considérable dans le partage de la richesse. Dans une économie où le crédit joue encore un

rôle mineur comparé au financement interne et au financement direct encore faible en France, on peut comprendre qu'un tel taux de marge est la condition de la vitalité de l'accumulation rapide du capital productif de cette période (notons que la puissance-vapeur installée dans l'industrie est multipliée par 5 entre 1835 et 1866). Pourtant, l'explication de ce partage si défavorable aux salaires convoque de nombreuses autres explications dont l'abondance de main-d'œuvre conjuguée à l'absence d'institutions sociales et d'organisations syndicales susceptibles de peser continûment sur le partage de la valeur ajoutée. Dans ces conditions, la forte compression des salaires faisant suite aux crises de 1847 et 1857 ne se conclut pas, au moment du retour du cycle ascendant et de la hausse des prix qui l'accompagne, par un rattrapage suffisant des salaires nominaux pour assurer une progression des salaires réels. S'y ajoutent d'autres facteurs comme le progrès technique ou l'ouverture internationale difficiles à quantifier, comme le reconnaissent les historiens économiques. Retenons que, durant cette phase de la révolution industrielle marquée par la « patrimonialisation » du revenu national, la compression salariale tranche avec la plus forte progression des profits industriels et des rentes mobilières et immobilières enregistrée au ^{xix}^e siècle dont résulte logiquement une augmentation des inégalités économiques.

Cette dynamique des « inégalités d'avoir » trouve son pendant, et aussi sa condition de réalisation, dans l'ordre politique, dans les « inégalités de pouvoir ». La même conception patrimoniale fait de l'accès à la représentation politique une fonction sociale attachée à la possession d'un patrimoine, essentiellement foncier compte tenu du fait que le cens pèse plutôt sur la possession foncière. Rappelons que la Charte de 1814 disposait initialement un âge minimum de 40 ans et une contribution fiscale de 1 000 francs pour l'éligibilité à la Chambre basse et un âge de 30 ans et une contribution de 300 francs pour les électeurs. Certes, elle fut modifiée à trois reprises dès les débuts de la Restauration, puis assouplie après les « trois glorieuses » par la loi du 19 avril 1831 qui élargit l'éligibilité (30 ans et 500 francs de contribution) et l'accès au corps électoral (25 ans et 200 francs de contribution). Cet élargissement a poussé le nombre d'électeurs à 100 000 environ, mais il atteint à peine 260 000 électeurs à la veille de la Révolution de 1848, cet accroissement du corps électoral étant essentiellement imputable à l'enrichissement de

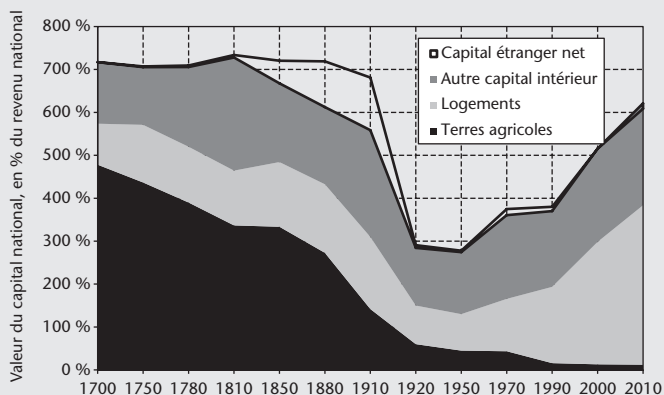
Encadré 11. *Le Capital au ^{xx}^e siècle* de Thomas Piketty et le retournement de la courbe de Kuznets

Dans *Le Capital au ^{xx}^e siècle*, Piketty [2013] retrace de façon multiséculaire la composition du capital au sens très large (englobant aussi bien le capital productif que le patrimoine privé ou public), il mesure son accumulation en années de revenu national, en estime le rendement avant et après impôt et évalue la part des revenus du capital dans le revenu total. Les étapes de son raisonnement mobilisent finalement trois relations ou coefficients essentiels que nous suivrons pour exposer son analyse des inégalités

sur le long terme en focalisant notre attention sur les données françaises.

Dans une première étape, il montre que, en atteignant presque six années de revenu national actuellement, le capital retrouve son niveau relatif de la veille du premier conflit mondial en France. Cette évolution, qui forme une courbe en « U » du capital sur un siècle, n'est jamais qu'un rapport entre un stock (le capital) et un flux (le revenu national). De ce rapport, Piketty définit un coefficient β = valeur du capital accumulé/revenu national d'une année. Par exemple, si β a la valeur 6 en France en 1913, cela signifie simplement que le capital accumulé représente 6 années de revenu national (graphique 9).

Graphique 9. Le capital en France, 1700-2010



Lecture : le capital national vaut près de 7 années de revenu national en France en 1910 (dont une placée à l'étranger).

Source : piketty.pse.ens.fr/capital21c ;
Piketty [2013, p. 198].

Dans un second temps, Piketty cherche à évaluer les flux de revenus engendrés par ce stock de capital. Il évalue donc le rendement moyen du capital sur cette longue période afin de pouvoir retracer l'évolution de la part des revenus du capital dans le revenu national. Sur de telles durées, il s'agit d'une tâche ardue puisque ce rendement n'est pas constant ; il faut tenir compte de la composition du capital qui change énormément, de la quantité de capital qui joue

elle-même sur son rendement (le rendement marginal du capital peut décroître avec son abondance), des crises, de la fiscalité, etc. ; ce point a d'ailleurs fait l'objet de critiques car Piketty pose durablement le taux de rendement du capital bien au-dessus de la croissance économique (un taux de rendement de 5 % pour une croissance annuelle de 1,5 % entre 1820 et 1913 en France par exemple, comme on peut le voir dans le tableau 5).

Tableau 5. Rendement du capital (avant et après impôt) et taux de croissance au niveau mondial depuis l'Antiquité jusqu'en 2100

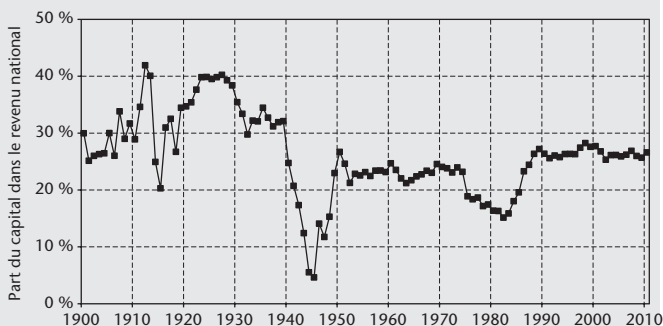
	r (avant impôts)	r (après impôts)	g
0-1000	4,5 %	4,5 %	0,0 %
1000-1500	4,5 %	4,5 %	0,1 %
1500-1700	4,5 %	4,5 %	0,2 %
1700-1820	5,1 %	5,1 %	0,5 %
1820-1913	5,0 %	5,0 %	1,5 %
1913-1950	5,1 %	1,1 %	1,8 %
1950-2012	5,3 %	3,2 %	3,8 %
2012-2050	4,3 %	3,9 %	3,3 %
2050-2100	4,3 %	4,3 %	1,5 %

Source : d'après Piketty [2013, p. 562 et 565].

La part des revenus du capital dans le revenu national est donnée par le coefficient $\alpha = r \times \beta$ (ou « r » représente le rendement du capital). De sorte que si $\beta = 6$ (ou 600 % du revenu) et $r = 0,05$ (ou 5 %), tel qu'il l'estime entre 1820 et 1913 en France, alors $\alpha = 30$ %, ce qui correspond d'ailleurs à l'année 1907. Cela signifie qu'à cette date 30 % du revenu provenait du capital. Envisagé sur le long terme, du XIX^e siècle à nos jours, α forme une courbe en « U » assez semblable à la précédente, ce

qui signifie que le retour du capital (le rapport β) s'accompagne bien d'un retour de la rente après un fort reflux de cette dernière au milieu du XX^e siècle du fait de la fiscalité sur les revenus financiers et les hauts revenus en général, comme on peut le constater dans le graphique 10.

Graphique 10. La part du capital dans le revenu national en France, 1900-2010



Lecture : la part des revenus du capital (profits et loyers nets) est passée de 15 % du revenu national en 1982 à 27 % en 2010.

Source : piketty.pse.ens.fr/capital21c ;
Piketty [2013, p. 359].

Comme l'on peut raisonnablement estimer que le capital accumulé résulte du taux d'épargne et que le revenu national provient de la croissance, alors le rapport entre le capital accumulé et le revenu national s'aligne logiquement, dans le long terme, sur le rapport entre le taux d'épargne et la croissance du revenu. Ce qui donne une troisième équation qui nous ramène au rapport β défini cette fois par la relation entre épargne et croissance, soit $\beta = s/g$ (c'est-à-dire le taux d'épargne (s) sur le taux de croissance (g)). Ainsi, en suivant Piketty, notre époque pourrait être qualifiée de phase de patrimonialisation du revenu national puisqu'un taux

d'épargne relativement élevé accroît le capital (le numérateur) tandis que la faible croissance ralentit la progression du revenu national (le dénominateur). En cela, les trente dernières années s'opposent à la configuration des « trente glorieuses ».

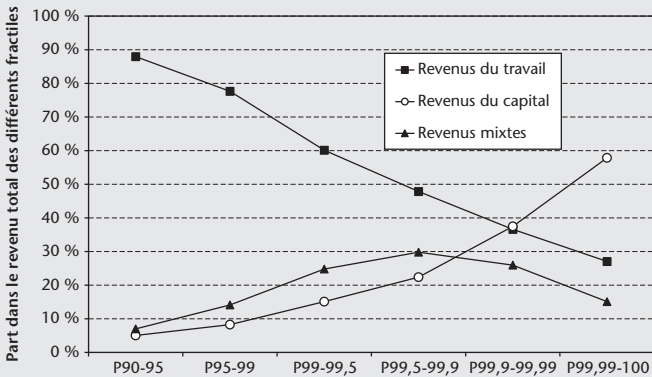
Reste enfin le lien entre la rente et le retour des inégalités économiques. Le capital ayant actuellement un rendement net supérieur aux autres sources de revenus (ce ne fut pas toujours vrai), ses détenteurs voient leurs revenus progresser plus rapidement que les ménages qui en sont démunis ou en sont plus faiblement dotés. Mais c'est surtout le rendement différentiel des diverses

certaines fractions rentières. Il n'y a donc pas de « vote-droit » et, pour le dire plus nettement encore, nous pouvons reprendre les mots de Joseph Barthélemy qui écrivait pour caractériser le mode de représentation de cette époque : « L'élection n'est pas

variétés de capital qui accentue les écarts car les gros patrimoines sont essentiellement composés de capital le mieux rémunéré (titres mobiliers). Ces valeurs mobilières ne sont évidemment pas sans risques comme l'a démontré la crise de 2008, mais l'abaissement des taux d'imposition marginaux supérieurs a ouvert la voie à une boucle

patrimoine-revenu dont l'auteur illustre l'effet « boule de neige » par la progression sans frein des plus grosses fortunes ces dernières années. Le graphique 11 montre que les revenus du capital ont pris l'avantage, en particulier dans les plus hauts centiles de revenu, et ont tiré les inégalités.

Graphique 11. La composition des hauts revenus en France en 2005



Lecture : les revenus du capital sont dominants au sein de 0,1 % des revenus les plus élevés en France en 2005, et non plus au sein des 0,5 % des revenus les plus élevés, comme en 1932.

Source : piketty.pse.ens.fr/capital21c ;
Piketty [2013, p. 436].

Depuis la publication de son livre en 2013, Piketty a affiné son analyse des hauts revenus, qui sont de plus en plus souvent des revenus du travail des

working rich, comme nous le verrons plus loin, mais il conclut très nettement dans *Le Capital au xx^e siècle* à une remise en cause de la courbe de Kuznets.

une délégation de pouvoir à des représentants : c'est l'acte par lequel certains citoyens, à qui la Charte, à raison de certaines conditions d'âge et de fortune, a confié cette fonction, désignent d'autres fonctionnaires pour exercer des attributions déterminées

par la Charte : à savoir la préparation, concurremment avec une assemblée nommée par le Roi, de projets de loi à soumettre à la sanction royale. L'opinion publique n'a pas de représentation » [Barthélemy, 1904]. La Chambre des députés réunit donc les élites et les députés sont engagés dans un rapport de représentation direct et personnel de leurs mandataires qui appartiennent au même milieu et sont regroupés dans des collèges électoraux très restreints. Si le peuple en est évidemment exclu, les « capacitaires » (médecins, avocats, journalistes, enseignants, etc.) sont massivement rejetés hors du corps électoral et éligible, ce qui explique leur engagement pour l'élargissement du droit de vote, voire pour le suffrage universel, ainsi que leur présence massive parmi les élus républicains de 1848. Compte tenu de cette composition des représentants, il n'est pas étonnant que les questions sociales soient totalement absentes de travail parlementaire de cette époque ; par exemple, aucune des quatre-vingt-dix-sept commissions parlementaires nommées durant les législatures de 1837 à 1839 n'est consacrée aux questions sociales ou à la réglementation du travail, tandis que l'on en compte vingt-deux concernant les travaux publics, cinq l'industrie et le commerce, cinq l'agriculture et autant la justice, l'administration de l'Algérie, la marine ou les colonies... Dans ces conditions, nulle législation, sauf ponctuelle sur le travail des enfants, n'est intervenue pour modérer l'exploitation ni, bien sûr, pour limiter les avantages de la rente. Hormis le bref épisode la II^e République et la commission du Luxembourg présidée par Louis Blanc, il faudra attendre encore bien longtemps pour que, à la faveur d'une déstabilisation de cette configuration, ces préoccupations parviennent à l'agenda politique de la III^e République.

Concernant l'accès aux positions sociales, les études de mobilité sociale sur le XIX^e siècle ne sont souvent que géographiques, il est donc difficile d'avoir un aperçu global. Pour autant, les études locales, les monographies, la littérature réaliste de cette époque et bien sûr l'histoire sociale nous livrent l'image d'une « société cloisonnée » presque jusqu'à la fin du siècle. En atteste la prédominance de l'endogamie aux deux extrêmes de la hiérarchie sociale qui dépasse 90 % au milieu du XIX^e siècle et avoisine encore 80 % dans les classes populaires au tournant du siècle, tandis qu'elle demeure à un niveau supérieur dans la bourgeoisie. La question « méritocratique » se pose en des termes bien différents de ceux dans lesquels elle se pose actuellement.

Tout d'abord, les diplômes sont rares et l'accès aux études est fermé à la petite bourgeoisie jusqu'au tournant du siècle et *a fortiori* aux classes populaires. Ensuite, de nos jours, la correspondance entre un titre scolaire et un poste repose sur une codification assurant une équivalence entre un titre scolaire et une compétence professionnelle, si bien que chaque détenteur d'un titre scolaire peut revendiquer sur le marché du travail un poste correspondant à la qualification dont il est titulaire comme l'observaient Boltanski et Bourdieu [1975]. Il n'y a pas de codification comparable au XIX^e siècle et une telle entreprise rencontre l'hostilité du patronat, de sorte que le titre scolaire, y compris de l'enseignement supérieur, ne donne pas vraiment de droit à son titulaire sur le marché du travail. Cette méfiance à l'égard du diplôme rejoint l'opinion libérale qui redoute que la reconnaissance de diplôme ne vienne fausser la libre fixation du salaire sur le marché du travail. Cette idée perdure jusqu'à la fin du siècle, comme on peut clairement le lire dans l'*Essai sur la répartition des richesses* de Paul Leroy-Beaulieu [1881], alors professeur au Collège de France : « Si l'État veut se mettre à fabriquer outre des bacheliers, des comptables, des teneurs de livres, des peintres, des sculpteurs, des praticiens, des dessinateurs, des horlogers, des bijoutiers, des mécaniciens, des ébénistes, des serruriers, des menuisiers, des charpentiers, des tailleurs, etc. Si, au lieu de donner aux enfants certaines connaissances générales, des indications qui peuvent être utiles dans beaucoup de situations différentes, il veut leur enseigner un métier spécial, alors il encourt la responsabilité la plus lourde ; il se fait distributeur du travail et des tâches [...], il prétend dominer le marché du travail, déterminer l'offre et la demande [...]. Qu'on y prenne garde ; de même que la charité légale entretient la misère, ainsi l'enseignement professionnel, distribué par l'État sans mesure et sans réflexion, produirait des légions nouvelles de pauvres. » La même défiance prévaut également à l'égard de la multiplication des diplômés du supérieur accusée de « déprimer outre mesure les salaires des états les plus intellectuels ». Le titre scolaire ne joue pas le rôle que nous lui connaissons et les diplômés du supérieur doivent mobiliser, outre leur titre universitaire, un capital social important pour investir les fonctions auxquelles leur formation les prépare ; la littérature du XIX^e siècle est parsemée de ces destinées contrariées par défaut de « relations » : Rastignac dans *Le Père Goriot*, Julien Sorel dans *Le Rouge et le Noir*, plusieurs personnages

secondaires de *L'Éducation sentimentale*, etc. La réussite repose encore largement sur la sociabilité mondaine pour les plus hautes positions sociales ou sur la sociabilité notabiliaire pour les fonctions intermédiaires comme le montrent les nominations à la haute magistrature ou la haute administration. Le capital social domine le titre scolaire dans une société qui peine à édifier des institutions scolaires et sociales à même de produire et de faire reconnaître les diplômes.

Les premières déstabilisations de la configuration patrimoniale

Les principes de distribution de la « société patrimoniale » ont cependant été soumis à des contestations dès les années 1840. Les capacitaires sont idéalement placés pour contester la « socio-dicée » de la « société patrimoniale ». Relativement exclus du partage du revenu, ils refusent l'écrasante domination de la rente au détriment de la rémunération du travail et de la compétence. *Ousiders* dans l'ordre politique, ils sont à l'avant-garde des luttes pour l'élargissement du suffrage [Huard, 1996], sont occasionnellement à l'origine de la déstabilisation de la domination notabiliaire dans certaines circonscriptions de même qu'ils sont à l'initiative des premières associations politiques. Diplômés, ils n'acceptent pas non plus l'absence de reconnaissance des titres scolaires. D'une certaine façon, ces « capacitaires » occupent une position homologue à celle des « déclassés scolaires » actuels qui pourraient eux-mêmes jouer un rôle déterminant dans la contestation des inégalités présentes. Les ouvriers de métier des grandes villes, par la manifestation aussi bien que par les journaux ouvriers (on pense à *L'Artisan* et surtout à *L'Atelier* qui connut un certain succès dans les années 1840), soulèvent des questions semblables. De son côté, le socialisme utopique bénéficie alors d'une assez large diffusion et, s'il n'a pas eu une véritable emprise, il propage, comme l'observe Christophe Charle [1991], « l'idée que le travail devrait être le fondement de la société et non plus la seule propriété [...], qu'il faut s'intéresser à la classe la plus nombreuse et la plus pauvre, qu'il faut permettre "l'association ouvrière" pour rétablir l'équilibre par rapport aux propriétaires ».

Il y a bien loin du socialisme utopique à la réalité, mais ces contestations ont pu, même de façon fugace, infléchir la vision de l'État sur la répartition, comme le montre la création de la Commission du Luxembourg par le gouvernement provisoire de

1848. Le texte de l'arrêté de nomination de cette commission présidée par Louis Blanc est assez explicite : « Considérant que la révolution faite par le peuple doit être faite pour lui : Qu'il est temps de mettre un terme aux longues et iniques souffrances des travailleurs ; Que la question du travail est d'une importance suprême ; Qu'il n'en est pas de plus haute, de plus digne des préoccupations d'un gouvernement républicain ; Qu'il appartient surtout à la France d'étudier ardemment et de résoudre un problème posé aujourd'hui chez toutes les nations industrielles de l'Europe ; Qu'il faut aviser, sans le moindre retard, à garantir au Peuple les fruits légitimes de son travail. Le Gouvernement provisoire de la République arrête : Une commission permanente, qui s'appellera Commission de gouvernement pour les travailleurs, va être nommée avec mission expresse et spéciale de s'occuper de leur sort. »

Un maintien des inégalités mais une déstabilisation partielle de la configuration patrimoniale à la fin du XIX^e siècle

Revenant au schéma 1 de l'encadré 10 (p. 66-67), on parvient à un constat en apparence paradoxal à la fin du XIX^e siècle et au tout début du XX^e. D'une part, les principes de justification de la « société patrimoniale » sont contestés socialement, intellectuellement et politiquement. La III^e République prend officiellement, à compter du tournant du siècle, le contrepied de cette « sociodicée notabiliaire », mais d'autre part l'inégalité économique se maintient, l'égalité des chances progresse bien peu et l'inégalité d'accès à la politique, quoique amoindrie, perdure.

La mobilisation pour l'établissement d'un impôt sur le revenu émerge dans les années 1880 et s'invite à l'agenda parlementaire dans la décennie suivante (surtout après les élections de 1893) pour n'aboutir qu'en 1914, dans l'imminence de la guerre. Cela traduit assurément une transformation du regard public sur la distribution des revenus qui suscite, dès les années 1890, une série d'enquêtes parlementaires sur la distribution du revenu. Selon les données recueillies par la commission extraparlamentaire présidée par Paul Doumer en vue de l'établissement d'un impôt sur le revenu en 1894-1895, la première part réunit 86 % des ménages aux revenus inférieurs ou égaux à 2 500 francs/an et reçoit 55 % du revenu global, tandis que le dernier décile perçoit approximativement 40 %, les deux derniers centiles

20 %, le dernier centile environ 13 % et le millième le plus riche 6 %. Au-delà de la démonstration politique qui, par une distribution assez discutable, vise à convaincre les députés que l'immense majorité de leurs électeurs (86 %) seraient probablement exonérés de ce nouvel impôt, le document montre une extraordinaire concentration des revenus. Encore faut-il préciser que cette enquête parlementaire intervient vers la fin de la « grande dépression » de la fin du siècle (1873-1896) au cours de laquelle les salaires réels ont été moins affectés que les revenus du capital. Dès la sortie de crise et la « Belle Époque », les inégalités de revenu comme de patrimoine remontent vers des sommets jusqu'au premier conflit mondial.

Cette longue dépression met cependant en évidence une reconfiguration partielle du régime d'inégalité précédent concernant l'allocation des revenus. Contrairement aux cycles antérieurs, les salaires réels ont augmenté durant la phase dépressive sous l'effet conjugué du maintien des salaires nominaux grâce à de vigoureuses luttes sociales conduites par les organisations syndicales naissantes et de la déflation accompagnant la dépression. Ainsi, en France, l'indice du salaire réel est de 67 en 1873 (base 100 en 1900), puis il atteint 75 en 1879, 85 en 1884 et 90 en 1895, soit une hausse de plus de 34 % en vingt-deux ans au prix peut-être d'un certain chômage — terme d'ailleurs inventé à cette époque. L'examen du partage du revenu national atteste de ce nouveau rapport de force car, entre 1873 et 1896, la part des revenus du capital passe de 42 % à 27 % tandis que celle du travail progresse de 58 % à 73 %. Ces valeurs s'inversent temporairement jusqu'à la Grande Guerre, mais la rupture d'équilibre des tensions quant à l'allocation des revenus en période de crise est manifeste par rapport à la configuration inégalitaire de type patrimonial. Il est cependant difficile de discriminer les divers facteurs intervenus car cette période complexe est parfois analysée comme la crise du « mode de régulation concurrentiel » et le passage à un « capitalisme monopoliste » [Dockès et Rosier, 1983]. Elle correspond en effet à la deuxième révolution industrielle au cours de laquelle l'électricité, le moteur à explosion, la chimie, etc. se substituent à la sidérurgie, à la machine à vapeur et aux chemins de fer, c'est aussi le moment d'une concentration industrielle (particulièrement aux États-Unis) et, parallèlement, de l'émergence d'organisations ouvrières (durement réprimées aux États-Unis). Il est certain que tous ces changements ont également leur part

dans le rééquilibrage temporaire du rapport de rémunération du capital et du travail.

On observera aussi avec attention la rupture du regard étatique porté sur les inégalités par rapport à la vision hygiéniste et paternaliste de Villermé qui prévalait dans la configuration patrimoniale. Outre l'intérêt fiscal, l'État se dote d'instruments de mesure des inégalités envisagées sous l'angle de la « question sociale » au tournant du siècle sous l'impulsion de Millerand, député socialiste et premier ministre du Travail, entré dans le gouvernement Waldeck-Rousseau en juin 1898. Il crée un institut statistique, l'« Office du travail ». Cette transformation du regard étatique s'appuie sur une partie de l'Université, particulièrement sur la jeune école durkheimienne. Elle rencontre encore l'hostilité de la pensée libérale même si l'on trouve chez Léon Walras, qui se disait socialiste, une inflexion intéressante. S'il considère que le marché non faussé assure la « justice distributive » par une allocation des ressources récompensant le mérite de chacun, il reconnaît aussi que l'inégalité des dotations initiales (capital foncier ou financier) joue un rôle majeur dans l'inégalité finale en portant atteinte à ce qu'il nomme la « justice commutative » supposant l'égalité de point de départ entre les individus. Il en découle que, si l'État ne doit pas intervenir dans la « justice distributive », hormis par la protection des règles de la concurrence, il peut en revanche rétablir la « justice commutative », y compris par la collectivisation... en plus de venir en aide à ceux qui ne peuvent, en raison d'un handicap dont ils ne sont pas responsables, participer à la production.

La III^e République est injustement louée pour sa politique éducative et sa promotion de la méritocratie car, mise à part la généralisation de l'enseignement primaire, ses effets sont très limités en termes d'égalisation des chances, le système scolaire demeurant cloisonné et fortement hiérarchisé. Les classes populaires sont absentes des lycées, les « écoles primaires supérieures », qui conduisaient au « brevet d'études primaires supérieures », n'offrent qu'une faible ouverture pour les catégories intermédiaires et quelques enfants d'origine populaire qui échappent ainsi au « cul-de-sac » de l'enseignement primaire pour accéder à des « écoles normales primaires » (formation d'instituteurs) ou à des postes d'encadrement intermédiaire. Mais, à y regarder de plus près, seulement un tiers environ des élèves d'origine populaire fréquentant ces établissements parviennent, *in fine*, à échapper à leur condition d'origine. Ces filières concentrent

des boursiers d'origine populaire, mais ils demeurent très rares comparés aux enfants d'enseignants et de fonctionnaires dans les lycées, filière d'élite onéreuse. Jusqu'au début du ^{xx}^e siècle, la méritocratie scolaire contribue donc bien peu à la mobilité, de sorte que celle-ci, essentiellement structurelle, est limitée par le rythme des changements sociaux plus lents que ceux que l'on observera durant les « trente glorieuses ».

Il faut attendre les années 1880, quatre décennies après l'adoption du suffrage universel masculin, pour que le monopole de représentation notabiliaire s'ouvre à la concurrence. Dans ces années, la représentation parlementaire des « fractions possédantes » (propriétaires rentiers, grands industriels et hommes d'affaires) est en moyenne de 12,6 % et la « moyenne bourgeoisie » (ingénieurs, entrepreneurs, négociants) rassemble 26,5 % des représentants tandis que les professions juridiques, composées essentiellement d'avocats, constituent à elles seules 18,2 % de la représentation nationale. Cependant, on observe déjà que 10 % des législateurs sont originaires des classes populaires (artisans ou ouvriers), que 15 % proviennent de la petite bourgeoisie d'alors (instituteurs, employés, petits commerçants) et que 7 % sont des « fonctionnaires intermédiaires ». Cette entrée des catégories populaires dans les chambres représentatives s'affirme surtout dans les années 1900, elle a été rendue possible par deux transformations majeures des formes de l'activité politique : tout d'abord, une redéfinition progressive des formes de la compétition électorale valorisant les luttes d'opinion au détriment de la domination notabiliaire ; ensuite, l'organisation partisane qui a permis de collectiviser les moyens financiers et matériels des campagnes électorales. Rappelons que, à la veille du premier conflit mondial, la SFIO compte cent quatre députés, dont 50 % sont ouvriers, contre seulement deux dans la législature de 2017...

Il est vrai que la reconfiguration du « régime d'inégalité de type patrimonial » dont on vient de donner un aperçu n'est guère visible dans les indices de distribution du patrimoine comme du revenu et, pourtant, cette période pose les principes, et quelques-unes des institutions, qui contribueront, dans une temporalité différée, à l'égalisation que l'on observe au ^{xx}^e siècle.

IV / De la grande égalisation au retour des inégalités économiques

Le ^{xx}e siècle a connu une égalisation de la distribution des revenus et des patrimoines entre la fin du premier conflit mondial et les années 1980, dans l'ensemble des pays de l'OCDE. Il ne s'agit cependant pas d'un processus graduel comme le laissait entendre Kuznets (encadré 8, p. 55). Ces six décennies d'égalisation relative se divisent en deux périodes. La première, que l'on nomme parfois la « guerre de trente ans », est marquée par deux conflits mondiaux destructeurs séparés par la crise des années 1930. La seconde correspond aux trente glorieuses, tout au moins dans les pays développés en situation de rattrapage, période d'expansion exceptionnelle accompagnée d'une profonde transformation des principes de répartition des revenus primaires et secondaires. Les mécanismes économiques, sociaux et politiques de réduction des inégalités diffèrent entre ces deux périodes d'égalisation, c'est pourquoi il convient de les distinguer.

Ensuite, à compter des années 1980, se produit, suivant le terme employé par Esther Duflo et Abhijit V. Banerjee [2020], un « grand renversement » dont les facteurs sont complexes car les réformes fiscales en faveur des hauts revenus qui inaugurent brutalement cette nouvelle ère aux États-Unis et en Grande-Bretagne sont loin de pouvoir expliquer à elles seules ce « retour des inégalités ».

La première grande égalisation : du premier au second conflit mondial

La répartition dans la France de la Belle Époque était la plus inégalitaire depuis l'Ancien Régime. Elle résultait d'un long processus de concentration du patrimoine et des revenus du capital

qui échappaient à l'impôt, en tout cas en France [Piketty, 2013]. Dans la période suivante, on assiste à un renversement radical de cette distribution. Les guerres et la crise de 1929 détruisent ou dévaluent ce capital ainsi que les revenus qu'il procure tandis que l'inflation des années 1920 et la fiscalité directe progressive limitent son rendement net. Ainsi, le haut de la distribution n'est plus aussi nettement affilié à la rente d'autant qu'apparaît, au cours des années 1930, une société de cadres qui recompose le dernier décile de revenu dans lequel les revenus du travail deviennent prédominants. Ce basculement ne fait pas disparaître les inégalités, mais il comprime le haut de la distribution. Pour ce qui concerne le bas de cette distribution, on observe, particulièrement avec les réformes du Front populaire, l'organisation d'une « société salariale » qui revalorise et encadre la rémunération du travail salarié. Cette dernière transformation comprime à son tour la dispersion des revenus dans le bas de l'échelle des revenus.

*De la Première à la Seconde Guerre mondiale :
l'euthanasie des « hauts rentiers » en quatre actes...*

Circonscrire la population des rentiers du début du ^{xx}e siècle jusqu'à la Seconde Guerre mondiale n'est pas si aisé car ils se répartissent dans le décile supérieur suivant le niveau et la nature de leur fortune et de leurs revenus ; on trouve en effet dans ce décile des rentes provenant de biens immobiliers (loyers) comme de biens mobiliers (actions et obligations) en proportions diverses, mais aussi de plus en plus de revenus du travail au fil du temps. L'un des enjeux de l'étude du décile supérieur consiste d'ailleurs, au travers de la structure des revenus, à suivre l'évolution de sa composition sociale. Nous avons choisi de circonscrire les « hauts rentiers » au centile supérieur dont les revenus étaient composés en majorité de revenus du capital et en second lieu de revenus mixtes. Ainsi peut-on observer comment ce « groupe », qui dominait l'avant-guerre, traverse les chocs survenus dans cette période.

Ce dernier centile percevait 21 % du revenu national français à la veille du premier conflit mondial et accaparait 60 % du patrimoine ; or il ne concentre plus que 8 % du revenu et 33 % du patrimoine au lendemain de la Seconde Guerre mondiale. Cette érosion fait suite aux pertes de capital occasionnées par les deux guerres mondiales, à l'inflation qui suit ces conflits et ronge les rentes fixes, à l'élévation des taux d'imposition marginaux sur

les hauts revenus et les successions qui accompagne l'effort de guerre et enfin à la baisse des rendements des actifs mobiliers ou immobiliers après la crise de 1929. Ces phénomènes assez universels [Scheidel, 2021] dépendent du degré d'implication des nations dans les conflits, du mode de financement de la guerre (endettement, création monétaire et/ou fiscalité), etc., mais il est assez facile d'en faire le résumé « en quatre actes » pour la France.

Le premier acte de ce déclin des rentiers provient des deux guerres mondiales, qui ont détruit physiquement ou financièrement une grande part du capital des belligérants. Par exemple, entre le début et la fin du premier conflit mondial, le rapport entre le capital privé et le revenu national passe de 7 à 3 en France (voir encadré 11, p. 70), ce qui traduit une destruction d'environ 55 % du capital national aussi bien en France qu'en Allemagne, ces deux pays étant les plus impliqués dans le conflit. Les rentiers, détenteurs d'une grande part de ce capital, furent donc touchés au premier chef par ces pertes qui concernaient toutes les formes de capital (mobilier, immobilier, capital productif, capital foncier et capital détenu à l'étranger, c'est-à-dire principalement dans les colonies). Ainsi, la part du patrimoine détenue par les 1 % les plus fortunés passa brutalement de 60 % à 47 % durant la Première Guerre mondiale, cette dégradation étant plus forte encore pour les fractiles supérieurs : par exemple, les pertes en capital du millime le plus élevé s'élèvent en 1919 à 75 % du capital d'avant guerre.

Le deuxième acte tient au relèvement de la fiscalité qui accompagne généralement le financement de la guerre. Au lendemain de la Première Guerre mondiale, on observe en France, comme chez les autres pays belligérants, un relèvement des taux d'imposition marginaux sur les revenus et les successions qui a enrayé le principe d'accumulation du capital en limitant le rendement net du capital aussi bien que sa transmission intergénérationnelle ; la rupture du rendement du capital après impôt est très brutale puisqu'il s'établit en moyenne à 1,1 % entre les deux guerres contre 5 % auparavant [Piketty, 2013]. Cette « révolution fiscale » est tout d'abord liée à l'essor des dépenses publiques durant le premier conflit mondial ; partant de seulement 10 % du revenu national en 1913, les dépenses publiques françaises passent à 23 % dès 1914 pour atteindre 47 % en 1915 et environ 54 % en 1918 ! Cet effort budgétaire, comparable à celui qu'a dû consentir l'Allemagne mais supérieur à celui de la Grande-Bretagne (« seulement » 37 % à la fin du conflit), laisse les

finances publiques dans un état très critique au sortir du conflit. Le financement de cet effort ne pouvait s'appuyer sur la fiscalité d'avant guerre, qui était très faible puisque l'impôt progressif sur le revenu, voté à la hâte en juillet 1914, était plafonné à 2 % tandis que la tranche supérieure de l'impôt sur les successions, introduite au tournant du siècle, n'excédait pas 6,5 % en 1914. À la fin du conflit, faute de pouvoir percevoir l'indemnité pour dommages de guerre de la part d'une Allemagne ruinée, il fallut donc réformer la fiscalité pour rembourser la dette publique. Ceci conduisit la Chambre des députés d'alors, pourtant très conservatrice, à porter le taux supérieur de l'impôt sur le revenu à 50 % en 1920 ; il fut successivement relevé à 60 % en 1924 et même à 72 % l'année suivante. Ce choix est solidaire d'un contexte économique et politique marqué par une forte inflation qui réduisit le pouvoir d'achat en deçà de son niveau d'avant guerre et suscita des grèves ouvrières sévèrement réprimées en 1920, particulièrement dans les chemins de fer. Dès lors, le relèvement de la fiscalité s'imposait comme la solution politique à la crise sociale.

Le troisième acte est l'inflation des années 1920. Entre 1920 et 1926, l'indice des prix à la consommation en France passa de 82 à 115 (base 100 en 1929), ce qui correspond certes à une croissance du PIB assez soutenue (4,8 % entre 1920 et 1929) mais aussi aux conséquences d'un financement monétaire de la Grande Guerre. Il s'ensuivit une dévalorisation des rentes fixes particulièrement dommageable pour les porteurs d'obligations publiques, dont les « hauts rentiers », qui subirent l'érosion par l'inflation de même que les titulaires, bien moins favorisés, de pensions publiques.

Le quatrième acte est évidemment la crise de 1929 qui ajouta à ces pertes de rendement du capital mobilier un « effet de richesse négatif » par la dévalorisation des titres mobiliers, particulièrement des titres de propriété en action dont les effets se prolongèrent tout au long des années 1930. Les faillites d'entreprises et la chute des dividendes impactèrent particulièrement les revenus de ces « hauts rentiers ». Enfin, la déflation des années 1930 (l'indice des prix à la consommation baisse de 30 % entre 1929 et 1936) aurait pu permettre aux rentes immobilières de rattraper les pertes mobilières, mais cette déflation s'accompagna de mesures de blocage des loyers justifiées par les pénuries de logement et l'importance du chômage qui avoisinait 15 % entre 1932 et 1936. Ainsi, le rendement du capital immobilier ne compensa pas les

pertes de revenus mobiliers des rentiers durant les années 1930 et la part des loyers passa de 7,5 % du revenu national en 1935 à 4,3 % à la veille de la Seconde Guerre mondiale. On observe avec le Front populaire que la décision politique fait irruption dans l'allocation des ressources en défaveur des rentiers.

*La recomposition du dernier décile et l'avènement
du « haut salariat » dans les années 1930*

L'examen de la part du dernier centile a permis d'observer la compression des revenus du capital tandis que l'étude du dernier décile, qui inclut les hauts salaires et les revenus mixtes, suit une trajectoire bien différente durant cette période. La part du décile supérieur des salaires dans la masse salariale totale connaît une érosion durant la Première Guerre mondiale jusqu'au début des années 1920 à cause d'un défaut d'indexation sur l'inflation. À compter de la stabilisation de l'inflation au milieu des années 1920, la part du décile supérieur des salaires dans la masse salariale totale progresse très nettement, de 22 % à 27 % jusqu'au Front populaire malgré la crise de 1929 et la déflation. En cette période de déflation, cela s'explique par le maintien des salaires nominaux des cadres supérieurs et des hauts fonctionnaires qui assure une progression de leur pouvoir d'achat tandis que, comme nous l'avons vu, le dernier centile subit des pertes de capital et de revenu après la crise de 1929.

Un retournement de tendance se produit après le Front populaire et s'accroît durant la Seconde Guerre mondiale, de sorte que le dernier décile voit sa part réduite de 8 points entre 1936 et 1940 et de 17 points sur la période 1936-1945 (soit une chute de 47 % à 30 % de sa part dans le revenu national du Front populaire à la Libération). Si la chute survenue durant la Seconde Guerre mondiale s'explique aisément par l'effondrement de l'économie et les destructions de capital, celle de la fin des années 1930 provient de l'augmentation dégressive des salaires mise œuvre par les accords de Matignon de juin 1936 qui, en privilégiant la revalorisation des bas salaires, a exercé un effet de rattrapage et de redistribution de la masse salariale vers les ouvriers et employés.

Au-delà de ces évolutions de revenu, cette séquence des années 1920 et 1930 révèle, comme le note Piketty [2013, p. 435], l'« émergence d'une société de cadres ». Dans le contexte de déflation des années 1930, ils parviennent à améliorer leur pouvoir d'achat jusqu'au Front populaire, et même à accroître

leur part dans le revenu national au sortir de la Seconde Guerre mondiale. Mais, surtout, ce rééquilibrage des revenus entre les détenteurs du capital (patrons et actionnaires) et les cadres (ingénieurs, managers, cadres intermédiaires) traduit un changement de rapport de force social entre « classes de possession » et « classes de production » au sens de Max Weber ou, plus précisément, entre *owners* et *managers* selon l'opposition nouvelle qu'établissent Adolf Berle et Gardiner Means [1932] pour rendre compte de l'émergence, dès cette époque aux États-Unis, d'un « capitalisme managérial ». Cette distinction se transforme en opposition durant les grandes occupations d'usine de mai et juin 1936 au cours desquelles les cadres, particulièrement les ingénieurs d'usine, se sentirent pris entre « l'enclume de la ploutocratie et le marteau du prolétariat » [Clerc, 1939] et formèrent leurs premières organisations professionnelles. Abandonnés par le patronat dans la tourmente sociale de 1936 et cibles de la colère ouvrière, les cadres dirigeants comprennent et affirment alors dans les publications professionnelles qu'ils exercent souvent seuls la « fonction patronale » et, comme le rapporte Boltanski [1983], ils « aspirent à substituer la compétence à l'incompétence des héritiers ».

L'entre-deux-guerres est donc marquée par une recomposition économique mais aussi sociale du décile supérieur d'une grande portée concernant la dynamique des inégalités de revenu. Contrairement à leurs homologues de la fin du ^{xix}^e siècle, qui complétaient leurs appointements modestes par la rente dans ses diverses nuances, les « cadres » et professions libérales de l'entre-deux-guerres, d'origine plus modeste du fait de la multiplication des écoles d'ingénieurs et de la promotion interne, ne vivent que de leur salaire. Ensuite, si ce nouveau « salariat bourgeois » partage avec les patrons et les rentiers la crainte du socialisme et le souci de maintenir un ordre productif capitaliste, il s'en dissocie partiellement car ses intérêts économiques se détachent de la société patrimoniale et l'incitent plutôt à mettre en avant le titre et la compétence (voir encadré 10, p. 66). Cette dissociation est enfin politique et sociale car nombre d'entre eux adhèrent aux mouvements de promotion des classes moyennes qui apparaissent à cette époque. Ce faisant, ils se saisissent de l'offre de négociation collective ouverte par les accords de Matignon de juin 1936 pour accéder, contrairement aux rentiers, au champ de représentation des groupes sociaux par le moyen d'organisations professionnelles.

*La construction d'une société salariale régulée
par des conventions et des grilles de rémunération*

Le premier conflit mondial, la crise des années 1930 et plus encore la Seconde Guerre mondiale ont entraîné des vagues de syndicalisation dans l'ensemble des actuels pays de l'OCDE suivies, certes, de reflux dans la plupart d'entre eux, mais la force syndicale a poussé divers États à mettre en place des mécanismes de négociation de conventions collectives ; on pense aux accords de Matignon de 1936 en France, mais aussi à la loi Wagner de 1935 aux États-Unis qui organise les négociations collectives sous Franklin D. Roosevelt. Cette institutionnalisation de la société salariale a joué un rôle important dans la compression des inégalités d'autant qu'elle s'est prolongée après guerre par des grilles de qualification et de rémunération servant de cadre légal à la fixation des salaires bien au-delà des ouvriers et employés (classifications Parodi de 1945).

La syndicalisation joue un rôle important dans le partage de la valeur ajoutée. Après un reflux syndical consécutif à la répression des grandes grèves qui succèdent au premier conflit mondial et à la désunion syndicale des années 1920 qui portent la CGT à son niveau d'étiage (à peine 500 000 adhérents), la syndicalisation reprend dans les années 1930 et le même syndicat quadruple ses effectifs dans la seule année 1936 en passant de 1 à 4 millions d'adhérents entre le début de 1936 et le milieu de l'année 1937. Cette présence syndicale a probablement joué un rôle dans le maintien du salaire nominal ouvrier durant les années 1930. Le vote des mesures emblématiques du programme du Front populaire (les 40 heures par semaine et les deux semaines de congés payés) a eu un effet indirect sur les bas salaires par l'introduction d'heures supplémentaires majorées de 25 % dont la mise en œuvre fut âprement discutée branche par branche au CNE (Conseil national économique) entre les représentants du patronat et des salariés durant presque deux années.

Mais, surtout, les accords de Matignon, conclus un mois après la victoire du Front populaire sous la pression d'un million et demi de grévistes occupant les usines, changent la donne. Ils prévoient tout d'abord la revalorisation immédiate des salaires de 15 % pour les plus bas et, selon des taux décroissants, jusqu'à 7 % pour les plus élevés. Cette mesure explique partiellement pourquoi la part du travail (salarié et non salarié) dans le revenu

national bondit à plus de 80 % dans les années précédant la Seconde Guerre mondiale au détriment de la part des revenus du capital (loyers, profits, dividendes et intérêts). Elle contribue aussi à la redistribution de la masse salariale au détriment du décile supérieur des salaires dont la part dans la masse salariale passe de 27 % à 23 % de 1936 à la veille du second conflit mondial [Piketty, 2013].

Les accords de Matignon instituent ensuite des mécanismes de négociation salariale à plusieurs échelons. On pense, au niveau des établissements de plus de dix salariés, à l'élection de délégués du personnel qui veillent à l'application des lois, décrets et code du travail et représentent les salariés en matière de salaires et d'application des mesures d'hygiène et de sécurité. Ces accords instaurent également, au niveau des branches, des « contrats collectifs de travail », c'est-à-dire des conventions collectives qui ouvrent de vastes négociations préparées au sein du CNE (Conseil national économique créé en 1925 mais élargi, réorganisé et réorienté vers les questions sociales en 1936 [Chatriot, 2002]). Ce conseil devient un lieu de négociation intense et central entre représentants du patronat et des syndicats de salariés jusqu'à sa dissolution par le régime de Vichy. Par ailleurs, l'ouverture de cet espace de représentation sociale est à l'origine d'un mouvement sans précédent de regroupements sociaux, professionnels et syndicaux ; à côté de mouvements assez larges de défense des « classes moyennes » comme la CCM (Confédération générale des syndicats de classes moyennes), des syndicats de cadres et particulièrement d'ingénieurs apparaissent comme l'USIF (Union des syndicats d'ingénieurs français), le SIS (Syndicat des ingénieurs salariés), etc. [Boltanski, 1983]. Ce nouvel édifice institutionnel, interrompu par l'Occupation, pose les bases d'une redéfinition tripartite (État, patronat et syndicats de salariés) des principes de partage de la valeur ajoutée et influe évidemment sur les inégalités.

Toute cette période est donc cruciale en ce qu'elle rompt avec la logique précédente d'accumulation des inégalités par un enchaînement inédit de causes exogènes (les guerres), de causes endogènes (la crise de 1929), de mouvements sociaux, de changements politiques et institutionnels contribuant, dans une apparente confusion, à comprimer les inégalités en haut comme en bas de la distribution des revenus et à reconfigurer le régime d'inégalité. Du reste, l'essentiel de la compression des inégalités au xx^e siècle est réalisé entre 1920 et 1945, même si le mouvement se poursuit jusqu'aux années 1980 en France.

Les « trente glorieuses » et la poursuite du reflux des inégalités économiques

Le reflux des inégalités économiques se poursuit durant la période 1945-1980, mais les années 1968-1980 se distinguent de la première période par une baisse plus nette des inégalités salariales. Les revalorisations des bas salaires, consécutives au mouvement de Mai 68, ont infléchi la dispersion des revenus salariaux que l'on observait depuis la Reconstruction et 1968 marque une césure dans cette période. Par ailleurs, les mécanismes d'égalisation à l'œuvre à ce moment-là diffèrent considérablement de ceux de l'entre-deux-guerres. Nous pouvons nous en rendre compte en suivant le schéma 2 qui associe à chaque étape de formation du revenu des ménages des facteurs d'accroissement ou de resserrement des inégalités.

En première approche, signalons que l'indice de Gini du revenu disponible brut en France passe de 0,4 à 0,32 du début des années 1950 au début des années 1980, mais cette mesure ne livre pas d'informations permettant d'analyser les transformations de la distribution, sauf à disposer des courbes de Lorenz correspondantes. Sur l'ensemble de la période, la part des revenus du travail (salarié et non salarié) dans le revenu national progresse de 4 à 5 points de l'immédiat après-guerre à l'année 1980 au détriment des revenus du capital (loyers, profits, dividendes et intérêts) en France comme dans nombre d'autres pays européens. On peut compléter cette observation en constatant que la part de la rémunération « super-brute » des salariés (toutes cotisations comprises) dans la valeur ajoutée brute des sociétés non financières passe dans le même temps de 63 % à près de 74 %.

*1945-1968 : une augmentation de la part des salaires
mais une dispersion des revenus du travail*

Concernant la période de reconstruction, et jusqu'à la loi de février 1950, l'État était censé fixer les salaires déterminés par voie administrative sous la direction du ministère du Travail. C'est dans ce contexte qu'apparaissent les « grilles Parodi-Croizat », qui fixaient par arrêtés les salaires par branche et niveau de qualification [Saglio, 2007]. Ces arrêtés répartissaient par exemple les ouvriers en sept échelons regroupés en trois

Encadré 12. Inégalités et formation des revenus des ménages

Le schéma 2 résume les étapes de formation du revenu des ménages et les diverses variables économiques, sociales et institutionnelles qui peuvent accentuer ou réduire la dispersion (+/-) des revenus à ces divers stades. Il s'inspire de la démarche suivie par Atkinson [2016] ainsi que des études conduites par l'OCDE (2013) et les prolonge en introduisant le revenu arbitral tenant compte des dépenses préengagées des ménages.

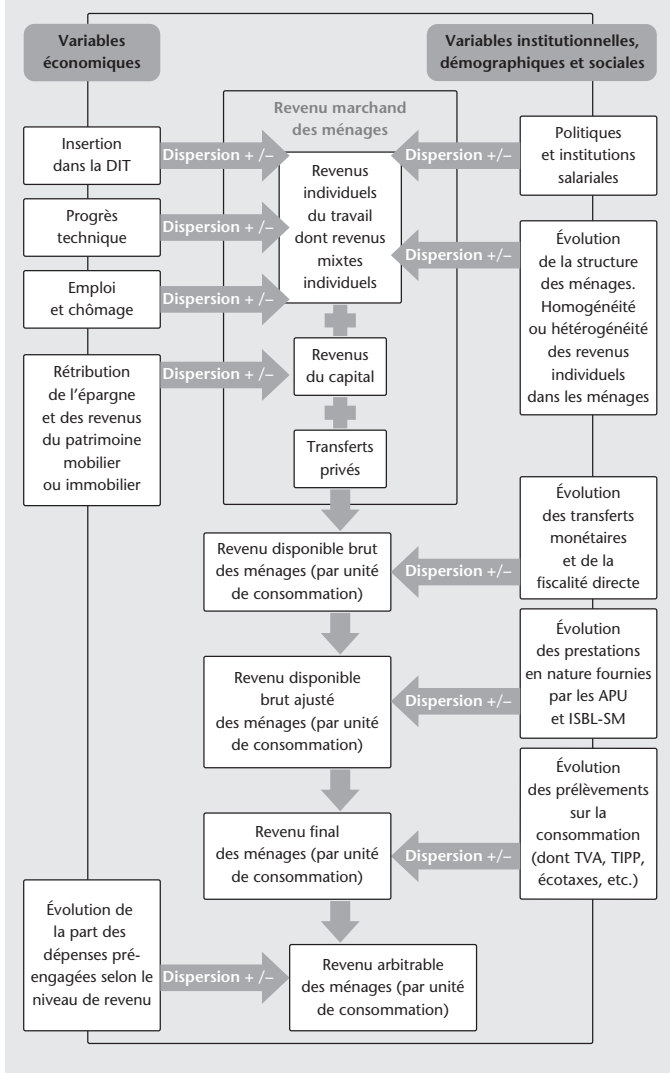
Notons que les séquences de formation des revenus présentées ici sont ajustées à l'analyse des inégalités et dérogent donc un peu à l'enchaînement des revenus tel qu'il est défini par la comptabilité nationale. Par exemple, la notion de « revenu marchand » ne recoupe pas celle de « revenu primaire » en ce qu'elle inclut les revenus de remplacement (pensions de retraite et allocation chômage), qui sont, collectivement, des salaires différés.

Ensuite, nous avons sélectionné des variables économiques, institutionnelles, sociales et démographiques qui influent sur chaque séquence de formation des revenus des ménages. Elles sont présentées de façon très synthétique, de sorte que chacune englobe de nombreuses transformations : par exemple, les « institutions salariales » peuvent inclure le code du travail, la signature de conventions collectives, les transformations du management d'entreprise et même l'émergence de nouvelles relations de travail comme actuellement les travailleurs de plateformes. Chacune d'entre elles peut, suivant les époques,

favoriser la dispersion (dispersion +) et donc l'inégalité ou, au contraire, devenir un facteur de réduction des inégalités (dispersion -). Pour prendre un exemple controversé, le progrès technique a pu contribuer à la réduction des inégalités lorsqu'il était complémentaire des postes peu qualifiés tandis que ce que l'on nomme aujourd'hui le « progrès technique biaisé » contribuerait à l'accroissement des inégalités salariales en exerçant un effet de substitution sur les emplois peu qualifiés qu'il raréfie et dévalorise tandis qu'il serait complémentaire des emplois qualifiés dont il accroît la demande, la productivité et la rémunération.

Enfin, les polarités de ce schéma élémentaire permettent d'interroger, pour chaque période, les facteurs d'inégalité et de construire diverses configurations. Il est possible, par exemple, d'observer une montée des inégalités du revenu marchand des ménages compensée par une redistribution monétaire et en nature de telle sorte que les inégalités du revenu final (après soustraction de la fiscalité directe et indirecte) ne progressent pas.

Schéma 2. La formation du revenu des ménages en fonction des variables économiques, sociales et institutionnelles



catégories : manœuvres, ouvriers spécialisés et ouvriers professionnels, le coefficient affecté à chaque échelon permettant de calculer le salaire par multiplication avec une valeur du point. Après la loi de février 1950 « relative aux conventions collectives et aux procédures de règlement des conflits collectifs du travail » les salaires sont « libérés », mais ces grilles encadrent encore les négociations salariales et maintiennent un écart de rémunération selon les types de métiers et de qualifications au fil des revalorisations successives. On constate d'ailleurs un élargissement de l'éventail des salaires jusqu'en 1968 ; ainsi, la part de la masse salariale perçue par les cadres s'accroît (la part du dernier décile des salariés passe de 26 % en 1946 à près de 29 % en 1968) tandis que le pouvoir d'achat du salaire minimum garanti, indexé sur l'inflation et non sur la productivité, stagne de 1953 à 1968 et décroche nettement vis-à-vis du salaire moyen (au total, de 1950 à 1968, le pouvoir d'achat du SMIG — salaire minimum interprofessionnel garanti — n'a augmenté que de 25 % contre 100 % pour le salaire moyen). Il en découle un élargissement des écarts de rémunération dans le haut comme dans le bas de la distribution ; le rapport D9/D5 passe ainsi de 1,8 à 2,1 entre 1950 et 1965 tandis que D5/D1 augmente de 1,5 à 1,9 dans le même temps, si bien que l'éventail des salaires est alors plus élevé en France qu'aux États-Unis ou en Grande-Bretagne.

Cette première phase des trente glorieuses contribue donc à la réduction des inégalités globales par l'élévation de la masse salariale dans le revenu national, mais sa contribution à la compression des inégalités est toutefois amoindrie par une dispersion salariale qui s'accroît.

La fin des trente glorieuses et le resserrement de l'éventail des salaires

Les accords de Grenelle signés durant le mouvement de Mai 68 infléchissent le mode de fixation des salaires antérieur et réduisent la dispersion des revenus du travail. Retenons que, en mai 1968, les salaires sont augmentés de 10 % en moyenne et que le SMIG est alors revalorisé de 35 % avant de se changer en SMIC (salaire minimum interprofessionnel de croissance) en 1970, si bien que sa progression est dès lors indexée sur les prix et les gains de productivité auxquels s'ajoutent des revalorisations additionnelles (les fameux « coups de pouce »). Grâce à cette indexation, le

pouvoir d'achat du salaire de base passe de l'indice 125 en 1968 à l'indice 260 en 1980 (base 100 en 1951) et il pousse les salaires intermédiaires à la hausse [Piketty, 2001]. Si l'on ajoute que les conventions collectives des années 1970 rompent avec les « classifications Parodi » [Eyraud, 1978] et proposent un cadre de négociation national plus favorable aux syndicats de salariés, le resserrement des salaires observé à la fin des « trente glorieuses » s'explique ; à l'appui de cette interprétation, signalons que le dernier décile des salaires, dont la part s'était élevée à 28 % de la masse salariale en 1968, n'en perçoit plus que 25,5 % en 1980. Il en résulte mécaniquement, en cette fin des « trente glorieuses », une baisse du rapport interdécile des salaires qui provient tout à la fois d'une baisse du D5/D1 et du D9/5, c'est-à-dire du salaire médian par rapport au salaire de base et des salaires des cadres comparés à ceux des salariés intermédiaires.

*L'impact positif du progrès technique
et de la structure de la concurrence*

Ajoutons que le progrès technique de cette période n'est pas incompatible avec ce resserrement des rémunérations puisque l'on estime rétrospectivement qu'il n'était pas « biaisé », c'est-à-dire qu'il n'introduisait pas de différentiel manifeste de gains de productivité suivant les niveaux de qualification. La rationalisation fordiste du travail et l'introduction de machines électromécaniques étaient même complémentaires d'un travail peu qualifié dont elles amélioraient la productivité, contrairement à la robotisation survenue plus tard [Verdugo, 2017].

Enfin, la structure de la concurrence plaçait les grandes entreprises en situation de *price maker* de sorte qu'il leur était plus facile de partager les gains de productivité, d'autant que, contrairement au mode de financement qui s'imposera dans les années 1980, le financement par l'endettement ne les contraignait pas à extraire des taux de marge importants tant qu'une rentabilité différentielle positive leur permettait d'user du levier d'endettement. Par ailleurs, l'ouverture internationale et la mobilité du capital étaient encore faibles tandis que les termes de l'échange étaient favorables aux pays industrialisés, dont la France, si bien que l'insertion dans les échanges était avantageuse et ne produisait pas d'inégalités internes, au contraire.

Pour résumer, on retiendra que la distribution de la masse salariale de cette période, s'ajoutant au gonflement des salaires

bruts qui atteignent près de 80 % du revenu national à la fin des années 1970, explique majoritairement la moindre dispersion des revenus marchands des ménages.

La régression des revenus du capital

Concernant les revenus du capital, la période d'inflation qui caractérise la dernière partie des trente glorieuses est défavorable aux revenus du capital et au capital lui-même. Ainsi, la part du centile supérieur des patrimoines poursuit le reflux entamé depuis la fin du premier conflit mondial en passant de 33 % à 22 % entre 1950 et 1980 en France. Le rendement du capital mobilier est lui-même bien en dessous de ses niveaux antérieurs de sorte que les revenus qu'il procure régressent relativement au revenu national ; le dernier centile de revenu, comprenant une part majoritaire de revenus du capital mobilier ou immobilier, voit sa part se réduire de 10 % en 1960 à 7,5 % en 1980.

Il existe également une cause plus systémique à cette évolution des revenus du capital. Il s'agit du mode de financement par l'endettement qui, selon certains [Bazillier *et al.*, 2017], engendrerait moins d'inégalités de distribution du revenu que l'économie de marchés financiers qui lui succède dans les années 1980. La pression sur les normes de profit y est plus faible, le pouvoir de négociation des syndicats y est plus fort, le capital dans la composition des patrimoines comme des revenus des ménages y est plus faible [Hein, 2015]. On déduit, dès ce stade de formation des revenus, que toutes les variables exposées dans le schéma 2 de l'encadré 12 (p. 90) poussent au resserrement et non à la dispersion des revenus marchands des ménages.

La contribution des revenus de transfert

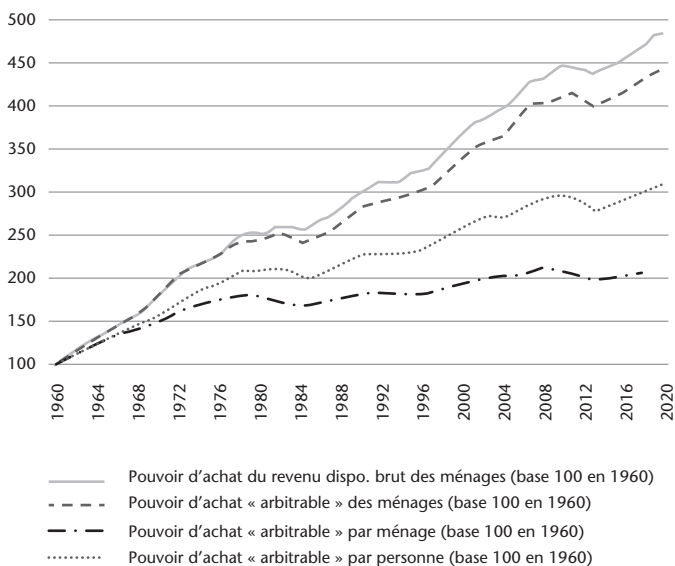
Il en va de même des revenus de remplacement (pensions et allocations chômage) et des revenus de transfert. Cette période connaît en effet une forte hausse du taux de prélèvements obligatoires (cotisations sociales et impôts) si bien que, entre 1950 et 1980, le taux de prélèvement passe de 30 % à 45 % du PIB, ce qui signifie une socialisation de presque la moitié de la richesse et, durant ce laps de temps, un déplacement de 15 points de revenu national vers la redistribution monétaire ou non monétaire. Une part de ces prélèvements (les cotisations sociales essentiellement) intervient, par la redistribution

monétaire, dans la formation du revenu disponible brut (RDB) des ménages. Une autre financée par l'impôt (plus modeste si l'on retranche la production publique de biens et services collectifs) alimente la redistribution en nature (fourniture de biens et services publics individualisables, tels que l'éducation ou la santé) qui participe à la formation du revenu disponible brut ajusté (RDBA) des ménages. Si, comme le montre Atkinson [2016], la redistribution monétaire et en nature est en mesure de compenser la dispersion des revenus marchands en Grande-Bretagne jusqu'à l'arrivée de Margaret Thatcher, elle fait bien plus que cela en France : le taux de prélèvement français se situe 5 points au-dessus du niveau britannique et, de plus, les revenus marchands des Français ont tendance à se resserrer jusqu'au début des années 1980, contrairement à ceux des Britanniques. La baisse des inégalités de revenu disponible est enfin confortée par la progressivité du prélèvement fiscal des années 1960 et 1970 ; le taux marginal supérieur de l'impôt sur le revenu oscille entre 60 % et 65 % entre 1950 et 1980 et atteint même 70 % après l'arrivée de la gauche au pouvoir en 1981. Même si elle ne concerne que quelques centiles, cette progressivité contribue à la réduction de l'inégalité globale.

Une dispersion limitée du revenu arbitral des ménages

Le revenu arbitral (la part de revenu des ménages librement affectée après paiement des dépenses préengagées telles que les loyers, les assurances, les abonnements, les remboursements d'emprunt) participe lui-même à ce processus d'égalisation. Tout d'abord, la part des dépenses préengagées en pourcentage du RDB des ménages était bien plus faible durant les trente glorieuses que de nos jours. Ces dépenses difficilement compressibles, parce que résultant d'engagements contractuels et donnant souvent lieu à prélèvements bancaires automatiques, ne représentaient que 12,3 % du budget des ménages en 1959 contre 30 % actuellement en moyenne. L'essentiel de cette différence réside dans l'augmentation des coûts de logement, qui immobilisaient 9,3 % du budget des ménages en 1959 contre 23 % de nos jours. Fait remarquable, l'augmentation de ces dépenses se produit dès le début des années 1980 (avec une hausse des services financiers et d'assurance, des services de télécommunication et télévision et le début du renchérissement des coûts du logement). La césure des années 1980 est très nette, comme le montre le

Graphique 12. Pouvoir d'achat du RDB et du revenu arbitral des ménages
(base 100 en 1960)



Source : Insee, Comptes nationaux — Base 2014 (2.102 : Revenu disponible « arbitral » des ménages).

graphique 12. Il s'ensuit alors une dissociation entre le pouvoir d'achat du revenu arbitral des ménages et le pouvoir d'achat de leur revenu disponible brut alors que la croissance de ces deux revenus se confondait jusqu'alors depuis 1960. Notons par ailleurs que le rythme de progression des revenus des ménages est rompu à cette même période ; ces deux revenus avaient connu une croissance conjointe de 150 %, soit une croissance moyenne de 5,2 % entre 1960 et 1980 contre une croissance moyenne du RDB et du revenu arbitral de respectivement 1,6 % et de 1,4 % seulement de 1980 à nos jours.

Il faut noter que les dépenses préengagées sont un important facteur d'inégalité car elles ont un effet doublement régressif

Tableau 6. Justice sociale et performances économiques

Trente glorieuses		Années 1980 à nos jours	
Mode de financement de l'économie : Économie d'endettement, monnaie endogène.	→	←	Mode de financement de l'économie : Économie de marchés financiers et de fonds propres.
Rapport salarial : Négociations centralisées et extension des conventions collectives, partage des gains de productivité.	→	←	Rapport salarial : Négociations décentralisées, rareté des extensions des conventions, salaire plus individualisé, perte de pouvoir syndical et de couverture conventionnelle (sauf en France).
Forme de la concurrence interne et externe : Entreprises « faiseuses » de prix nationalement et termes de l'échange favorables dans les échanges commerciaux.	→	←	Forme de la concurrence interne et externe : Intégration aux chaînes de valeur mondiales et vive concurrence internationale, particulièrement dans les métiers intermédiaires.
Progrès technique « non biaisé ».	→	←	Progrès technique « biaisé ».
Mode de régulation étatique : Forte implication dans la politique salariale, interventions structurelles et conjoncturelles, développement de la redistribution monétaire et en nature.	→	←	Mode de régulation étatique : Politique salariale orientée vers la maîtrise du coût du travail, politique redistributive affectée par la contrainte d'endettement public, baisse de la progressivité fiscale.
Croissance forte et réduction des inégalités		Faible croissance et accroissement des inégalités	

Source : d'après Boyer [1991].

en agissant à la fois comme des taxes sur des consommations incompressibles amputant davantage les faibles revenus et comme des primes aux propriétaires de leur logement. Dit autrement, le revenu arbitral est une fonction décroissante du revenu monétaire et du patrimoine. Les statistiques en ce domaine sont incertaines concernant les années 1960 et 1970 (l'Insee ne les estime qu'à compter de 1981), mais, aujourd'hui, ces dépenses représentent 60 % en moyenne pour le premier quintile de revenu contre seulement 25 % pour le dernier quintile.

Cette configuration particulière, dans laquelle la réduction des inégalités fut compatible avec la croissance, peut être saisie dans le tableau 6 inspiré d'un rapport de Robert Boyer [1991] consacré aux inégalités. Il éclaire aussi, *mutatis mutandis*,

le « grand renversement » des années 1980 et le retour des inégalités.

Le retour des inégalités

La période de 1980 à nos jours est associée à un retour des inégalités qui réfute la courbe de Kuznets. La remise en cause du régime de répartition précédent, à l'orée des années 1980, puise son origine dans les transformations affectant le progrès technique, la financiarisation de l'économie et ce que l'on nomme, un peu facilement, la mondialisation pour désigner tout à la fois l'accroissement des échanges commerciaux, l'organisation mondiale des chaînes de valeur et la libre circulation des capitaux. Chacune de ces transformations a profondément affecté les rapports salariaux et, ensemble, elles ont modifié le mode de régulation étatique dans sa fonction de redistribution et d'organisation de la « société salariale ».

Le progrès technique et les inégalités.

Le temps de la « destruction créatrice » : l'approche néo-schumpétérienne du progrès technique. — Cette vision positive du progrès technique vis-à-vis des inégalités est portée par le courant néo-schumpétérien. Certes, l'innovation assure à l'entrepreneur-innovateur une rente de monopole, et peut-être l'accès au « top 1 % » des revenus comme le montrent beaucoup d'entrepreneurs des nouvelles technologies de l'information et de la communication (NTIC) actuellement, mais la destruction créatrice ne s'arrête pas là, elle favoriserait la mobilité sociale comme le soutient Philippe Aghion [Aghion *et al.*, 2020], de sorte que, si elle accroît l'avantage du « 1 % », elle ne provoquerait pas un accroissement significatif de l'indice de Gini. En croisant l'intensité de l'innovation et l'inégalité, on constate [Aghion *et al.*, 2019] que la part du « top 1 % » est bien une fonction croissante de l'intensité de l'innovation, mais que l'indice de Gini, calculé sur les 99 premiers centiles restants, ne progresse pas (ce calcul est cependant discutable puisque la neutralisation du dernier centile dans la distribution des revenus conduit à négliger sa part dans le calcul de l'indice de Gini). Dans la même ligne interprétative, on peut associer à l'innovation une amélioration

des salaires et même une égalisation si l'on mesure cet effet au niveau de l'entreprise ; ainsi, les entreprises innovantes fourniraient de meilleurs salaires et assureraient même une meilleure équité salariale en offrant aux salariés les moins qualifiés une meilleure progression salariale qu'aux salariés qualifiés par une valorisation des « compétences non vérifiables », c'est-à-dire une prime au *learning by doing* [Aghion *et al.*, 2019]. Vue ainsi, l'innovation serait non seulement profitable, mais aussi égalisatrice sous réserve de formation continue de la main-d'œuvre. Cela se vérifie lors de l'introduction de robots puisque, dans ce cas de substitution du capital au travail, l'impact est d'autant plus négatif que le niveau d'études est faible, tandis qu'il devient positif pour les diplômés du supérieur [Aghion *et al.*, 2020].

Un progrès technique « biaisé » à l'origine des inégalités ? — Le progrès technique, durant les trente glorieuses, était complémentaire des postes peu qualifiés dont il améliorait la productivité par la parcellisation des tâches, de sorte qu'il favorisait la demande et la rémunération du travail peu qualifié. Ceci avait participé à une égalisation des salaires même si ce n'était pas la seule cause. Or on a observé aux États-Unis une dispersion des rémunérations assez fortes depuis les années 1970 et, corrélativement, une plus forte demande en travail qualifié. Le même constat a été fait plus tard en Europe. Afin d'expliquer ce phénomène, Lawrence Katz et Kevin Murphy [1992] concluaient déjà, dans une enquête couvrant la période 1963-1987, que « les salaires et les quantités de travailleurs plus instruits avaient considérablement augmenté » entraînant « des inégalités entre ce groupe et les autres ainsi qu'à l'intérieur de ce groupe », de sorte que les salaires réels des diplômés avaient augmenté de 20 % tandis que ceux des non-diplômés avaient baissé de 10 % durant leur période d'enquête. Ils ajoutaient que « la majorité des déplacements de la demande de travailleurs plus instruits suggérait un effet de la diffusion des ordinateurs sur le lieu de travail » étant donné que « les déplacements de la demande résultant de l'ouverture internationale de l'industrie manufacturière ne commençaient à avoir une importance que dans les années 1980 ». Cette contribution a ouvert la voie à la notion de « progrès technique biaisé » documentée par de nombreuses études depuis la fin des années 1990. À partir d'une étude concernant les effets de l'informatique, David Autor, Frank Levy et Richard Murnane [2003] décomposent l'impact de ces nouvelles technologies sur le travail non pas selon des

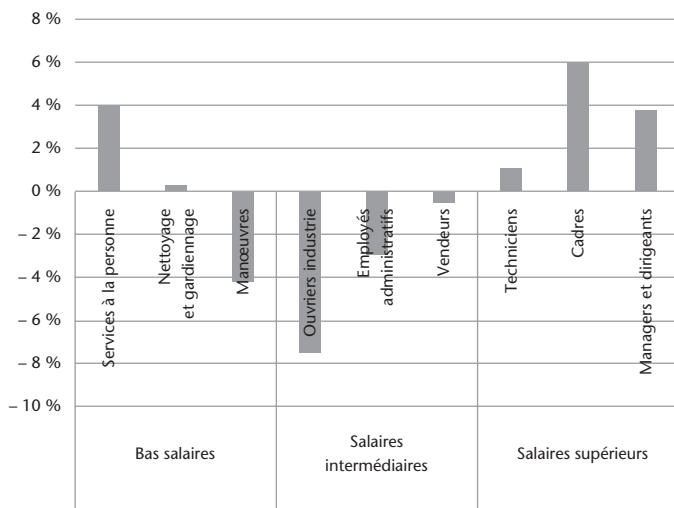
métiers ou des catégories socioprofessionnelles mais selon des tâches (*tasks*). Ils distinguent ainsi dans le travail trois types de tâches : des « tâches abstraites non routinières » exigeant de la créativité, de l'expertise et de l'initiative, des relations humaines et de la décision (ingénieurs, managers, designers, conseillers financiers, etc.) ; des « tâches manuelles non routinières » qui demandent peu de qualification mais de l'adaptation à l'environnement de travail et aux circonstances, des aptitudes aux relations humaines qui ne peuvent être informatisées (services à la personne, vente, etc.) ; enfin, des « tâches routinières » modélisables et programmables (postes intermédiaires d'ouvriers qualifiés, secrétaires, agents en comptabilité, etc.) plus exposées à la substitution car décomposables en tâches élémentaires que les nouvelles technologies informatiques peuvent prendre en charge. Les NTIC peuvent donc se substituer aux dernières tandis qu'elles ne le peuvent pas pour les premières, dont elles sont au contraire complémentaires — quoique l'intelligence artificielle pourrait changer la donne prochainement [Verdugo, 2020] —, ni pour les secondes qui échappent pour l'instant à l'automatisation.

Les tâches « abstraites créatives non routinières » étant complémentaires du progrès technique, leurs gains de productivité sont importants, contrairement aux tâches routinières soumises à la substitution capital/travail, et la demande de ce type de travail qualifié est logiquement plus élevée, tout comme sa rémunération. Quant aux tâches manuelles non routinières, les salaires réels n'augmentent pas du fait de leur productivité stagnante, mais leur demande se renforce à cause de l'élasticité-revenu de la demande de services à la personne stimulée par les gains de productivité réalisés par ailleurs. Les tâches intermédiaires, dites « routinières », sont quant à elles en déclin aussi bien du point de vue de la demande de travail que de la rémunération.

Le succès de ce modèle tient à sa capacité à rendre compte simultanément de plusieurs phénomènes : d'abord la dispersion des salaires, particulièrement dans les économies moins soumises à l'institutionnalisation des rémunérations, puis la polarisation des emplois entre des métiers exigeants en qualification et des emplois peu qualifiés. La structure de l'emploi semble en effet confirmer ce modèle du progrès technique biaisé, particulièrement aux États-Unis et en Europe des années 1980 aux années 2010.

Cette conception, formalisée dès les années 2000 [Autor *et al.*, 2006], débouche donc sur une courbe en « U » qui associe au

Graphique 13. La polarisation de la structure des emplois aux États-Unis (variation entre 1980 et 2015)



Source : d'après Goos et al. [2014].

progrès technique un effet de polarisation des effectifs salariés aux deux extrémités de l'échelle des salaires et des qualifications. Il convient cependant de la nuancer pour de nombreux pays. Une étude très détaillée concernant la France [Ast, 2015] montre effectivement que les emplois les plus qualifiés ont accru leur part dans l'emploi total en passant de 25,2 % en 1982-1984 à 36 % en 2010-2012. De façon symétrique, on observe aussi une hausse significative des emplois dits peu qualifiés dans le secteur des services dont l'essentiel est concentré dans l'aide à la personne ; l'emploi des aides à domicile, aides ménagères et assistantes maternelles est passé de 1,5 % de l'emploi en 1993 à 3,9 % en 2014.

Pour leur part, les emplois intermédiaires reculent dans l'industrie et de nombreux emplois d'employés (secrétaires, employés de banque et assurances) perdent un quart de leurs effectifs durant cette période.

Dans le modèle du progrès technique biaisé, la variation de la demande de travail se répercute sur le niveau des salaires et l'on devrait observer une dispersion semblable au niveau des salaires. Le rapport du 9^e décile à la médiane (D9/D5) d'une part et le rapport de la médiane au premier décile (D5/D1) permettent de mesurer la polarisation induite par le « progrès technique biaisé » censé produire une dispersion dans le haut de la hiérarchie des salaires, entre les emplois très qualifiés et les emplois intermédiaires, et un tassement dans le bas de la distribution des salaires entre les métiers routiniers et les métiers des services peu qualifiés non routiniers. Or on observe que le D9/D5 des salaires en EQTP (équivalent temps plein) demeure assez stable, autour de 2, en France depuis le début des années 1970 et a même un peu baissé depuis 1990, date à laquelle il était de 2,15 contre 2 en 2018 (*Insee Références*, édition 2021). En revanche, le D5/D1 n'a cessé de baisser en France depuis les années 1960 et, partant de 1,9 au début des années 1960, il s'établit à 1,5 depuis 2005 jusqu'à nos jours. Cette évolution est bien différente de celle que l'on observe aux États-Unis, où le D9/D5 vaut 2,5 et le D5/D1 près de 2,3, ou même dans une moindre mesure de la Grande-Bretagne, pays dans lequel la dispersion autour de la médiane est également manifeste. Si le modèle du progrès technique biaisé paraît convaincant, les exceptions assez nombreuses doivent inciter à la prudence interprétative...

Le progrès technique biaisé : une influence sur les inégalités à contextualiser. — L'essentiel de la hausse des emplois peu qualifiés « non routiniers » tient à la formidable croissance des aides à domicile, assistantes maternelles et aides ménagères et, dès lors que l'on retranche ces emplois (1 million d'emplois actuellement), nous trouvons plutôt une droite de corrélation entre niveau de qualification et créations d'emplois. Ceci amène à ne pas attribuer trop vite au progrès technique des évolutions qui doivent beaucoup au contexte institutionnel et aux politiques publiques. Dominique Goux et Éric Maurin [2019] font ainsi remarquer que les emplois de services directs aux particuliers ont « bénéficié des politiques d'allègement du coût du travail depuis le début des années 1990, notamment dans le secteur de la garde d'enfants ou dans celui de l'aide à domicile pour les ménages » (exonération de cotisations sociales, prise en charge d'une partie du salaire de l'assistante maternelle, réduction d'impôt, etc.). On voit que les politiques publiques

introduisent ici une asymétrie de la demande de travail entre les assistantes maternelles et les aides à domicile, dont la part dans l'emploi passe de 2 % 1982 à 4,6 % en 2018, et les autres personnels de services directs aux particuliers, dont la part passe de 2,9 % à 3,2 % seulement (Insee, enquêtes Emploi, 1982-2018).

De la même manière, il convient de prendre en compte le rôle des institutions du marché du travail. Le progrès technique a produit une bipolarisation des emplois et des salaires aux États-Unis tout en maintenant le taux d'emploi en raison d'un salaire minimum très faible (environ 30 % du salaire moyen) et de revenus de substitution défavorables qui ont fortement incité les salariés « intermédiaires » ayant perdu leur emploi à offrir leur travail dans le secteur des emplois non qualifiés et faiblement rémunérés. Le contexte européen de rigidité des salaires serait moins « favorable » à cette polarisation, de sorte que le changement technologique s'y serait traduit par des pertes d'emplois, particulièrement en France, pays doté de l'un des salaires minimaux les plus élevés [Albertini *et al.*, 2016]. Albertini *et al.* considèrent que, en période de transition technologique, « la montée du salaire minimum peut annuler les effets positifs de ces nouvelles opportunités sur la demande de travail dans les services, conduisant les travailleurs licenciés des postes où ils effectuaient des tâches routinières à ne plus avoir aucune nouvelle opportunité ». Même si les auteurs reconnaissent que la baisse des charges sur les bas salaires a permis de « réduire les effets négatifs du progrès technique sur l'emploi en France », on devrait déduire de ce contexte la faible polarisation des emplois comme des salaires dans plusieurs pays européens. Il est également possible de renverser l'argument en considérant qu'un salaire minimum pousse à améliorer les gains de productivité, y compris dans les services, en intégrant plus d'innovation.

Un bref détour microéconomique permet aussi de poser les conditions économiques et institutionnelles de la substitution du travail « routinier » par du capital et du travail qualifié. Le « producteur » choisit la combinaison productive qui égalise à la fois le prix relatif des facteurs de production et leur productivité comparée. En effet, ce que coûte par unité produite un facteur de production ne dépend pas seulement de son prix (le salaire pour le travail), mais aussi de sa productivité (si celle-ci augmente de 10 % quand le salaire augmente aussi de 10 %, le coût salarial par unité produite ne varie pas). Le prix du capital informatique et des robots a chuté régulièrement des

années 1980 aux années 2010, ce qui a élevé la quantité de facteur capital pour un même budget et a durablement favorisé un effet de substitution capital/travail ; on peut cependant douter de la poursuite indéfinie de ce phénomène, sachant que, désormais, l'informatisation n'exige plus seulement des achats de matériel, mais de plus en plus de l'ingénierie informatique (protection des données, élaboration de logiciels d'entreprise, élaboration et maintenance de réseaux, etc.) qui mobilise des qualifications élevées et chères.

La période d'introduction du numérique fut associée à des rendements croissants, mais nous pouvons raisonnablement penser que les gains marginaux de cette substitution du capital au travail « routinier » deviennent décroissants, ce que laisse penser l'évolution de la productivité tendancielle dans les pays développés [Ducoudré et Heyer, 2017] : par exemple, les gains de productivité progressaient de 1,5 % par an aux États-Unis dans les années 1980, ils augmentent encore dans les années 1990 avec l'introduction des nouvelles technologies, mais diminuent progressivement pour se fixer à un rythme annuel de 0,9 % au cours des années 2010. Cette évolution contribue à la modération de l'effet de substitution.

Enfin, le modèle du progrès technique biaisé montre la coexistence d'une demande croissante de travail qualifié, complémentaire du progrès technique, et d'une augmentation des salaires de ces « tâches abstraites non routinières » au détriment de la rémunération du travail « routinier ». Cela suppose que la productivité différentielle comble l'écart de rémunération entre travail qualifié et « routinier » [Acemoglu et Autor, 2012]. Or l'augmentation des hauts salaires ronge l'écart de coûts unitaires relatifs si l'on considère que les gains marginaux de productivité des emplois très qualifiés finissent par décroître.

Mais il faut également se préoccuper de ce qui se passe du côté de l'offre de travail (si elle suit la demande, son prix ne varie pas). Il existe une « course » entre l'éducation et la technologie que formalisait dès les années 1970 Jan Tinbergen [1975]. Cette course conditionne tout d'abord la possibilité d'appropriation de l'innovation par des salariés formés et leur intégration au marché du travail. Elle peut aussi se ramener au rapport entre l'offre de travail qualifié et la demande de travail qualifié. L'introduction de l'informatique au tout début des années 1980 a déplacé rapidement la demande de travail qualifié et a « pris de vitesse » l'offre éducative dans un premier temps, provoquant

une élévation de la rémunération des emplois qualifiés. Ce contexte est celui du changement technologique jusqu'aux années 2000 aux États-Unis dont le pourcentage de diplômés du supérieur, plus élevé qu'ailleurs jusqu'aux années 1980, stagne à compter de cette date. Claudia Goldin et Lawrence Katz [2008] montrent que cette asymétrie explique l'essentiel de la dispersion des salaires dans le haut de la distribution aux États-Unis qui, selon eux, n'aurait pas eu lieu dans l'hypothèse où la croissance de l'offre éducative commencée après guerre s'était poursuivie au même rythme ; les diplômés américains auraient donc bénéficié d'une rareté relative. La configuration française est symétrique puisque la France ne rattrape son retard scolaire qu'à compter des années 1980, mais l'offre de diplômés connaît alors une progression si rapide qu'elle excède la demande de travail qualifié dès les années 2000 ; ceci pourrait expliquer la moindre dispersion des salaires dans le haut de la hiérarchie salariale (rapport D9/D5) et, par ailleurs, l'émergence d'une population de « déclassés scolaires » bien répertoriée en sociologie [Maurin, 2009 ; Chauvel, 2016]. Dit autrement, l'offre éducative en France aurait gagné la course avec la technologie [Verdugo, 2017], contrairement aux États-Unis ou à la Grande-Bretagne.

L'explication des inégalités par le « progrès technique biaisé » est séduisante car elle permet de rendre compte d'une certaine polarisation de l'emploi, moins en France que dans les pays anglo-saxons, et de la dispersion des salaires particulièrement dans les pays développés ayant une moindre régulation du marché du travail. Pour autant, son effet sur les inégalités est soumis à des conditions économiques, institutionnelles et sociales qui peuvent se retourner et faire en sorte que ce modèle ne décrive qu'un moment historique.

La financiarisation de l'économie

Le passage d'une économie d'endettement à une économie de marchés financiers au cours des années 1980 s'est traduit par une désintermédiation, une déréglementation et un décloisonnement du système de financement de l'économie, mais ces transformations, telles qu'elles sont habituellement présentées, ne suffisent pas à expliciter les relations entre l'établissement de ce mode de financement et les inégalités. Comprendre l'impact de ces transformations du financement sur les inégalités

supposerait d'appréhender complètement les effets du « capitalisme financiarisé » [Aglietta, 2017] sur le régime de croissance. La tâche est difficile, mais les recherches se multiplient et l'on commence à mieux estimer comment la croissance de la sphère financière influe sur les inégalités de revenu et de patrimoine au travers de l'accès au crédit, du partage de la valeur ajoutée et de la composition des patrimoines.

Une première approche consiste tout simplement à prendre en compte l'effet sectoriel du développement de la finance. À partir de l'exploitation des données DADS (Déclaration annuelle des données sociales), Olivier Godechot [2012] montre que le secteur de la finance fut responsable de la moitié de la hausse des inégalités au sommet de la distribution des salaires (les 0,1 % des salariés les mieux payés) en France entre la fin des années 1990 et la crise de 2008 alors qu'il ne rassemblait que 3 % des salariés du secteur privé. Il observe également que, au niveau mondial, les salariés de la finance ont contribué pour 51 % à l'élévation de la part de revenu des 10 % les plus riches. Dans une étude plus récente de l'OCDE portant sur dix-huit pays européens [Denk et Cournède, 2015], on observe que les salariés de la finance représentent à eux seuls 20 % du dernier centile des salaires et 27 % du dernier millime alors qu'ils ne regroupent que 5 % des salariés.

Ces quarante dernières années, la valeur ajoutée du secteur financier par rapport au PIB dans les pays de l'OCDE a été multipliée par 2 aux États-Unis et par 1,5 dans les pays de l'OCDE. Le crédit bancaire a atteint 160 % du PIB aux États-Unis en 2015 et 100 % dans la zone euro. De même, la capitalisation boursière était de l'ordre de 150 % aux États-Unis en 2016 et de 100 % dans les pays de l'OCDE alors qu'elle était partout inférieure à 50 % au début des années 1980. Quels sont les effets de cette financiarisation ?

On pourrait tout d'abord considérer que la montée des inégalités incite à l'endettement des ménages les plus pauvres, cherchant à préserver leur niveau de vie, particulièrement aux États-Unis [Rajan, 2010]. L'essor du ratio crédit/PIB serait ainsi une réponse aux inégalités et non une cause, à condition toutefois que le coût de l'endettement soit supportable. Cette interprétation a une certaine plausibilité dans les États-Unis des années 2000 caractérisés par une forte demande de crédit des catégories défavorisées et une offre stimulée par l'ingénierie financière, particulièrement la titrisation, et les politiques monétaires accommodantes. À la

veille de la crise des *subprimes*, le taux d'endettement des 95 % les plus pauvres était deux fois plus élevé que celui des 5 % les plus riches [Kumohof *et al.*, 2015]. Mais la crise de 2008 fut fatale aux « bénéficiaires » des crédits hypothécaires, démontrant que ce régime de croissance n'était pas soutenable.

En Europe, la causalité semble inverse : la hausse du ratio encours du crédit/PIB y serait une source non de compensation, mais d'aggravation des inégalités. Dans la zone euro, le crédit aux ménages est plus inégalement réparti que le revenu [Denk et Cazenave-Lacroutz, 2015], si bien que le quintile supérieur, qui percevait en moyenne 37 % du revenu, obtenait également 42 % du crédit distribué tandis que le premier quintile se trouvait dans une situation symétrique puisqu'il ne percevait que 8 % du revenu et à peine 4 % des crédits. C'est seulement à partir du quatrième quintile que la concentration des crédits excédait celle des revenus et cela signifie que la détention de patrimoine est déterminante dans l'accès au crédit, qui aurait donc plutôt tendance à amplifier les inégalités. Ainsi, on estime, pour la zone euro, que l'élévation du ratio encours du crédit/PIB de 10 points de pourcentage (comparable à celle que l'on a observée dans la zone euro durant les trois années qui ont précédé la crise de 2008) a un impact positif sur le dernier décile pour qui l'endettement joue comme un « effet de levier » (achat de logements mis en location, par exemple), mais contribue à une dégradation croissante à mesure que l'on régresse vers le premier décile dont la perte de revenu serait estimée à - 0,8 % [Denk et Cournède, 2015].

Le passage d'un capitalisme de *stakeholders* à un capitalisme de *shareholders*, ou capitalisme actionnarial [Plihon, 2016], a mis la gouvernance et les normes de gestion des entreprises au service de la valeur actionnariale et du rendement par action. Ce nouveau régime s'est accompagné d'une hausse des salaires des cadres dirigeants (entre autres *via* les stock-options) et des exigences de profit (le fameux *return on equity* de 15 %) au moment où s'affaiblissait le pouvoir de négociation des syndicats [Hein, 2015].

On estime qu'une augmentation du ratio capitalisation boursière/PIB de 10 % (comme celle que nous avons connue durant les trois années qui ont précédé la crise de 2008 ou dans les quatre années qui suivirent la « crise de la zone euro » de 2011) détériore les revenus des quatre premiers déciles et améliore graduellement les revenus des ménages seulement à partir du cinquième décile, et particulièrement pour le dernier

décile dont les revenus du capital sont proportionnellement plus élevés [Denk et Cournède, 2015]. Cet effet est renforcé par le fait que les placements les plus risqués et rémunérateurs sont réservés aux ménages ayant les patrimoines les plus élevés et les plus diversifiés, de sorte que si l'on se déplace vers le dernier centile, ou le dernier millime, l'accentuation des inégalités devient considérable [Carbonnier, 2017].

Mondialisation et inégalités

Le terme « mondialisation » pose problème car ce dernier ne désigne pas seulement l'extension du commerce international mais aussi la libéralisation des mouvements des capitaux, l'organisation régionale ou mondiale de la production, les transferts de technologie et d'information, etc. au point que, dans une acception assez radicale, la mondialisation signifierait « le contournement, le délitement et, pour finir, le démantèlement des frontières physiques et réglementaires qui font obstacle à l'accumulation du capital à l'échelle mondiale » [Adda, 2012]. Or chacune des facettes de ce phénomène n'agit pas selon les mêmes logiques économiques sur les inégalités, par ailleurs les espaces nationaux n'ont pas disparu même s'ils sont mis en concurrence fiscale et sociale et, de surcroît, il est difficile de séparer les effets de l'ouverture aux échanges, toujours ambivalents, de ceux que l'on a abordés précédemment.

Nous pouvons cependant partir d'un constat bien établi, la baisse des inégalités mondiales [Bourguignon, 2012], qui s'accompagne d'une réduction forte, depuis 1990, des inégalités entre pays et d'un accroissement des inégalités internes. Ce processus, qui devrait se poursuivre dans les décennies à venir [Morrisson et Murtin, 2011], constitue une inversion nette de la tendance amorcée avec la révolution industrielle occidentale. L'indice de Theil mondial est ainsi passé de 0,95 à la fin des années 1980 à 0,72 en 2010 puis à 0,65 en 2020, cette baisse de l'inégalité mondiale provenant d'une chute des inégalités entre les pays (le Theil entre les pays passe de 0,54 à 0,29 entre 1990 et 2020) tandis que les inégalités internes aux pays se sont accrues (le Theil interne aux pays est actuellement égal à 0,36). Rappelons tout de même qu'un indice de Theil mondial de 0,65 (en 2020) correspond environ à un indice de Gini de 0,54, soit exactement l'indice de Gini actuel du Brésil, pays parmi les plus inégalitaires au monde ; parler d'égalisation est

donc relatif... Cette évolution, que montre aussi la « courbe de l'éléphant » de Lakner et Milanovic (encadré 13, p. 110), est toutefois plus complexe qu'il n'y paraît.

Expliquer tout à la fois le mouvement d'égalisation mondial et l'approfondissement des inégalités internes n'est pas aisé. C'est pourquoi d'anciennes théories de l'échange international, comme le théorème de Stolper-Samuelson (encadré 14, p. 113), ont retrouvé une actualité. Jusqu'aux années 1980, le développement de l'échange croisé de biens similaires (biens d'équipement des ménages, automobiles, etc.) entre pays dont la dotation factorielle et la structure de la demande étaient semblables pesait assez peu sur la rémunération des facteurs, dont les salaires. Au contraire, l'insertion des pays émergents à bas salaires dans la division internationale du travail aurait réintroduit un échange plus classique reposant sur l'exploitation des avantages comparatifs, y compris au niveau des semi-produits, et aurait hâté la délocalisation des activités intensives en travail peu qualifié vers les pays à bas salaires. On expliquerait, dans cette perspective, que la mondialisation conduit à la baisse du pouvoir d'achat des travailleurs intermédiaires des pays développés dont les salaires doivent s'ajuster à la baisse sous peine de chômage et à la hausse des salaires dans les pays émergents. On comprendrait également l'accroissement des inégalités dans les pays développés par une revalorisation de la rémunération du capital par comparaison avec la dévalorisation de celle du travail.

Cette interprétation est cependant insatisfaisante. Tout d'abord, les nombreuses hypothèses du modèle Heckscher-Ohlin-Samuelson (HOS — voir encadré 14), parmi lesquelles l'absence de mobilité des facteurs de production et l'universalité des combinaisons productives, ne correspondent pas à une situation de mobilité du capital dont témoigne le niveau élevé d'investissement direct étranger. Ensuite, si elle rend compte globalement de l'accroissement des inégalités dans les pays développés, elle n'explique pas l'accroissement des inégalités internes aux pays émergents qui devraient, logiquement, se réduire.

C'est pourquoi il est nécessaire d'examiner les effets de la mondialisation de façon plus précise, au niveau des branches comme au niveau territorial. Par exemple, le « choc des importations chinoises » aux États-Unis a concerné certaines branches dans le domaine des industries manufacturières et du textile. On observe alors un effet très différencié qui déprime les salaires

Encadré 13. Le « bestiaire » des inégalités mondiales

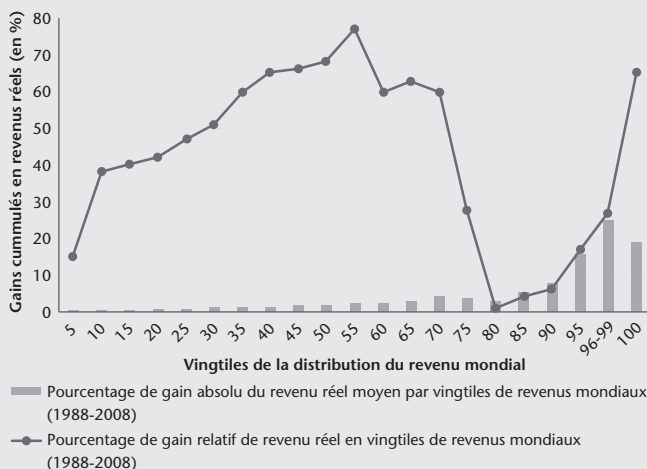
« Un éléphant, ça trompe énormément »

La « courbe de l'éléphant » a bénéficié d'une large diffusion au-delà du cercle des spécialistes car elle fournissait une vision du partage des bénéfices de la « mondialisation » dont pouvaient se saisir ceux qui voulaient y voir l'apparition de classes moyennes dans les pays en développement, ceux qui associaient la « mondialisation » à la paupérisation relative des classes moyennes des pays développés, ceux qui insistaient sur l'accaparement des ploutocrates du « top 1 % » et même ceux qui voyaient là un mouvement d'égalisation internationale. Ces interprétations courantes ne sont pas erronées, mais elles négligent souvent, malgré les efforts de clarification des auteurs, le partage absolu du surplus de revenu entre les divers fractiles mondiaux. C'est pourquoi nous avons associé dans le même graphique 14 les deux perspectives ; la première présente les gains relatifs aux moyens réalisés par chaque vingtile en fonction de leur situation de départ (c'est la « courbe de l'éléphant ») tandis que les histogrammes représentent la part du surplus global revenant à chaque vingtile. Les nouvelles classes moyennes des pays émergents, qui se situent autour de la médiane des revenus mondiaux, sont bien les premières bénéficiaires avec une hausse de leur revenu réel toujours supérieur à 60 % si nous les bornons dans l'intervalle du 4^e au 6^e décile (et même + 77 % pour le 11^e vingtile). Ces gains ont probablement sorti ces populations de la pauvreté, mais représentent une part du surplus bien modeste ; par

exemple, la hausse de revenu de 77 % du 11^e vingtile ne correspond qu'à 2,1 % du surplus de revenu mondial de la période, soit une augmentation de revenu annuel d'environ 500 euros par personne... Ce modeste surplus s'explique assez bien par une comptabilité des échanges en valeur ajoutée ; par exemple, déduction faite des entrants importés, la valeur ajoutée de la Chine obtenue pour l'assemblage d'un iPhone Apple n'excède pas 30 euros et c'est bien cette richesse qui sera partagée et non la valeur finale du smartphone qui sortira du pays. Les classes moyennes des pays développés, majoritaires autour du 8^e décile des revenus mondiaux, apparaissent certes comme les grandes perdantes dans la « courbe de l'éléphant » avec un gain relatif presque nul (+ 1 %), mais ce gain relatif très modeste correspond tout de même à 2,9 % du surplus global au niveau du 8^e décile mondial, soit plus que celui des soi-disant « super-gagnants » du 11^e vingtile ! Enfin, la « trompe de l'éléphant » formée par le dernier vingtile (le « top 5 % ») accapare à lui seul un gain absolu de 59 % du surplus de revenu avec des gains relatifs croissants selon le niveau de revenu initial, qui permet ainsi au dernier centile de recevoir près d'un cinquième du surplus global et de bénéficier d'une augmentation de revenu réel de 65 % (le sommet de la trompe de l'éléphant).

Graphique 14. Distribution des gains relatifs et des gains absolus entre 1988 et 2008

(en %)



Source : d'après les données de Lakner et Milanovic [2013].

Cette mise au point incite surtout à penser que les gains des uns et des autres n'ont pas les mêmes causes et relèvent de logiques économiques différentes. Ainsi, les gains des classes moyennes montantes des pays émergents (majoritairement chinoises et indiennes) proviennent surtout de la revalorisation des revenus du travail, ce qui vérifierait le théorème de Stolper-Samuelson, lequel pourrait valoir, *a contrario*, pour les classes moyennes et populaires des pays développés dont le revenu réel a stagné. Ces derniers ont cependant préservé leur pouvoir d'achat grâce au gain à l'échange (baisse du prix des biens manufacturés importés). Les logiques d'accaparement des derniers centiles sont plus complexes. Le « top 5 % » des hauts revenus mondiaux est tout d'abord

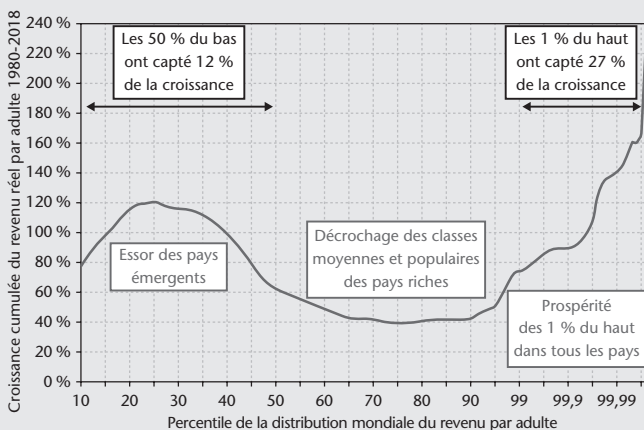
composé de revenus du capital et du travail hautement qualifié (management, finance, ingénierie, etc.) certes concentré, en masse de revenu, dans les pays développés, mais il est aussi disséminé dans nombre de pays émergents et de pays en développement. Cet accaparement n'est pas étranger à la mondialisation puisqu'il peut s'expliquer partiellement par l'organisation des chaînes de valeur qui drainent la valeur ajoutée vers les pays développés, en particulier les États-Unis. Mais il dépend aussi grandement de logiques nationales (progrès technique biaisé, répartition des secteurs d'activité, fiscalité, etc.).

De l'éléphant au diplodocus

Le graphique 15 [Alvaredo *et al.*, 2018] diffère du précédent par son amplitude (1980-2018 au lieu de 1988-2008, de sorte qu'il englobe la crise de 2008) et par sa construction puisque le dernier centile est très détaillé, ce qui « allonge » la courbe dans les fractiles les plus élevés au point de former l'apparence d'un diplodocus... Pour autant, il ne contredit pas la « courbe de l'éléphant ». Il montre également que

les revenus inférieurs à la médiane mondiale ont progressé de façon importante (entre 60 % et 120 %) tandis que les revenus du « top 1 % » ont connu une élévation de leurs revenus comprise entre 80 % et 240 %. Les inégalités, résumant les auteurs, « ont diminué entre le bas et le milieu de la distribution mondiale tandis qu'elles ont progressé entre le milieu et le haut » dans tous les pays, particulièrement dans les pays émergents comme l'Inde, par exemple.

Graphique 15. La courbe de l'éléphant des inégalités mondiales, 1980-2018



Source : Alvaredo *et al.* [2018], p. 523.

et les emplois dans les zones où se concentraient, selon une logique de *cluster*, ces activités particulièrement exposées à la concurrence chinoise [Autor *et al.*, 2013].

Pierre-Noël Giraud [2019] établit un lien entre la mondialisation et les inégalités en modélisant une tripartition entre des « inutiles » évincés du marché du travail, des sédentaires dépendant de leur espace national et des nomades intégrés aux chaînes de valeur mondiales dans une « atmosphère de compétition ». Son modèle repose sur le pouvoir d'organisation des

Encadré 14. Le théorème Stolper-Samuelson

Le théorème de Stolper-Samuelson s'inscrit dans le prolongement du théorème Heckscher-Ohlin-Samuelson (HOS), qui énonce que chaque pays se spécialise dans la production exigeant un facteur relativement abondant sur son territoire, donc relativement bon marché. Un pays qui possède une large main-d'œuvre peu qualifiée et peu de capital se spécialisera donc dans l'exportation de biens dont la combinaison productive exigera beaucoup de travail routinier, par exemple l'assemblage de biens manufacturés, et importera des biens exigeant du capital. Finalement, l'ouverture à l'échange permet à chaque pays d'exporter son facteur abondant et d'importer son facteur rare si bien que l'échange international est en fait

un échange de facteurs et contribue à égaliser leur répartition internationale. Le théorème de Stolper-Samuelson démontre qu'en imposant un prix unique des biens, l'échange international égalise, à terme, le prix des facteurs de production sous réserve, entre autres, que les pays utilisent tous les mêmes méthodes de production pour chaque bien, c'est-à-dire les mêmes proportions de facteurs. Par conséquent, si un pays en développement où le capital est rare relativement à la main-d'œuvre commerce avec des pays possédant une dotation factorielle symétrique, cela conduira dans ce pays à une hausse de la rémunération réelle de ses travailleurs et à une baisse de la rémunération des revenus du capital devenu moins rare. On devrait observer le mouvement inverse dans les pays développés (baisse des salaires réels et hausse des revenus du capital).

firmes transnationales qui transforment à leur profit les avantages comparatifs des territoires en avantages compétitifs. Il explique ainsi l'aplanissement des inégalités externes et l'accroissement des inégalités internes. En effet, les « inutiles » évincés par la réallocation internationale des tâches vivraient de l'assistance publique ou privée, les sédentaires produiraient des biens et services destinés à l'économie nationale et aux « nomades » tandis que ces derniers échangeraient aussi des biens et services marchands au niveau international.

Si l'on considère que la demande de biens et services produits par les « sédentaires » est consommée par d'autres « sédentaires » et par des « nomades » (il nomme « s » cette demande de biens et services), on comprend que la proportion de « nomades » dans la population est capitale pour définir cette demande qui dépend à la fois de la proportion de « nomades » dans la population (« n » exprimant cette proportion) et de leur pouvoir d'achat relatif par rapport aux sédentaires dont ils achètent les services, c'est-à-dire finalement par les inégalités internes notées « i ». On obtient ainsi une relation dans laquelle la demande

de biens et services sédentaires (« s ») dépend de la proportion de « nomades » (« n ») et de leur pouvoir d'achat relatif vis-à-vis des sédentaires (« i ») : $\langle s \rangle = \langle n \rangle \times \langle i \rangle$. On comprend alors que si la proportion de « nomades » baisse (« n »), ou/et si leur pouvoir d'achat relatif (« i ») se réduit, la situation des sédentaires est compromise. Or « les investissements directs des firmes globales ont [...] multiplié les emplois nomades » dans les pays émergents comme la Chine et l'Inde. Giraud considère en effet que les pays en situation de rattrapage augmentent leur proportion de « nomades » dans leur population (« n ») tandis que les pays « rattrapés », se situant sur la frontière technologique, subissent une stagnation de cette proportion. Si l'on ajoute que la demande de biens et services des « nomades » se concentre sur d'autres biens et services nomades (informatiques, services en ligne, etc.), on déduit une baisse relative de la demande de biens et services adressée aux « sédentaires ».

De là, Giraud définit quatre configurations : dans la plupart des pays développés où le rapport « n » n'est pas compensé par la croissance de la demande de services locaux « s », les inégalités internes (« i ») s'accroissent ; dans les pays émergents où « n » augmente mais « s » diminue faute de politiques de recentrage sur le marché intérieur, les inégalités internes s'accroissent également, de même que dans les pays qu'il appelle « stagnants » où « n » est stable mais où « s » décroît. Elles ne régressent que dans les pays émergents où la proportion de « nomades » s'accroît de pair avec celle de la demande de biens et services sédentaires.

Il n'en demeure pas moins que « i », l'inégalité de rémunération des services « nomades » et « sédentaires », permet d'assurer la compétitivité d'un territoire. De sorte que, hors de ce qu'il nomme les « îlots de capitalisme ruisselant », la prospérité des nomades dépend d'un hinterland pauvre qui les avantage dans la compétition internationale. Ainsi, affirme-t-il, « les îlots nomades riches n'ont aucun intérêt à ce que le ruissellement soit trop important. Il suffit qu'il soit suffisant pour assurer le maintien de la paix civile à un coût policier raisonnable ». La mondialisation aurait donc un effet égalisateur au plan global tout en entretenant des inégalités internes. On peut cependant s'interroger sur la délimitation sociale des « populations » que désigne ce modèle, sur les limites du pouvoir d'allocation international de firmes et, corrélativement, sur l'effacement des régulations nationales qu'il suppose.

Conclusion

Posant initialement que les inégalités pouvaient se définir par « un accès inégal, et perçu comme illégitime, aux ressources valorisées dans une société donnée », nous avons constaté combien il était difficile de circonscrire et délicat d'historiciser ces « ressources » matérielles et immatérielles. En effet, le terme « ressources » peine à saisir l'ensemble des rapports de force économiques, sociaux et symboliques régissant l'accès inégal aux revenus, aux positions sociales, au pouvoir ou à la reconnaissance. L'intérêt croissant pour les inégalités amène depuis quelques décennies les sciences sociales, comme les institutions nationales ou internationales, à étendre historiquement et géographiquement notre connaissance des inégalités et à améliorer leur mesure par le perfectionnement d'outils statistiques permettant d'en saisir plus finement les diverses dimensions. Les inégalités, ou plutôt les questions de répartition, n'intéressaient plus guère en économie que les marxistes et quelques descendants de l'« école de Cambridge » jusqu'aux années 1990, tandis qu'elles prennent place désormais dans la production académique comme dans les manuels. Il en va de même en sociologie où les inégalités ne sont plus ce qui s'explique par la structure sociale mais ce qui l'explique et la transforme. On assiste donc à un renversement de perspective dans les sciences sociales qui a déjà ouvert de nouvelles voies à la recherche : repenser le marché du travail en partant des inégalités face au progrès technique, réexaminer le financement de l'économie à l'aune des inégalités qui en découlent, analyser la mondialisation à partir de ses effets sur la répartition mondiale des revenus, repenser la structure sociale en examinant la dispersion croissante des revenus et des conditions internes

à chaque PCS, interroger la mobilité sociale pour découvrir une reconfiguration des inégalités selon la position sociale, le genre, le lieu de vie, documenter les inégalités de représentation politique et, réciproquement, interroger les modes de représentation suivant leur contribution à la légitimation des inégalités, réorienter l'histoire sociale vers l'étude des inégalités, etc.

Cette inflexion des objets de recherche constitue peu à peu un considérable corpus de connaissances relatif aux inégalités. Pour autant, il n'est pas aisé de les intégrer dans un « modèle ». C'est pourquoi il a semblé plus prudent d'adopter une démarche historique qui, en mobilisant tous ces apports, cherche à identifier des configurations inégalitaires régies par un certain type de distribution et d'institutions, puis tente de repérer leur transformation, progressive ou brutale, vers une autre configuration. La notion de « configuration inégalitaire » est plus réceptive aux tensions qui parcourent les principes d'allocation des ressources et contribuent à sa transformation partielle ou progressive. Par conséquent, il ne faut voir dans les configurations inégalitaires envisagées ici — configuration d'Ancien Régime, de type patrimonial, de type « fordiste » et de type « globalitaire » pour qualifier la période actuelle — ni une procession de régimes d'inégalité homogène ni un processus déterministe. Ainsi, le retour des inégalités économiques mesuré depuis plusieurs décennies ne signifie nullement un retour à la société patrimoniale du ^{xix}^e siècle.

Repères bibliographiques

- ABDELNOUR S. et MÉDA D. (dir.), *Les Nouveaux Travailleurs des applis*, PUF, « La vie des idées », Paris, 2019.
- ACCARDO J., BILLOT S. et BURON M.-L., « Les revenus, la consommation et l'épargne des ménages par grande catégorie entre 2011 et 2015 », *Insee Références*, 2017.
- ACEMOGLU D. et AUTOR D., « What does human capital do ? A review of Goldin and Katz's *The Race between Education and Technology* », *Journal of Economic Literature*, vol. 50, n° 2, 2012, p. 426-463.
- ADDA J., *La Mondialisation de l'économie. De la genèse à la crise*, La Découverte, « Grands Repères/Manuels », Paris, 2012, 8^e édition.
- AGHION P., AKCIGIT U., BERGEAUD A., BLUNDELL R. et HEMOUS D., « Innovation and top income inequality », *The Review of Economic Studies*, vol. 86, n° 1, 2019, p. 1-45.
- AGHION P., ANTONIN C. et BUNEL S., *Le Pouvoir de la destruction créatrice*, Odile Jacob, Paris, 2020.
- AGLIETTA M., « Entretien avec Xavier Timbeau », *Revue d'économie financière*, n° 128, 2017, p. 21-43.
- ALBERTINI J., HAIRAUT J.-O., LANGOT F. et SOPRASEUTH T., « Emploi agrégé, polarisation des emplois et inégalités de salaire : une comparaison transatlantique », *Revue française d'économie*, n° 31, 2016, p. 11-64.
- ALVAREDO F., CHANCEL L., PIKETTY T., SAEZ E. et ZUCMAN G., *Rapport sur les inégalités mondiales*, Seuil, Paris, 2018.
- ASSELAIN J.-C., *Histoire économique. De la révolution industrielle à la Première Guerre mondiale*, Presses de la Fondation nationale des sciences politiques/Dalloz, Paris, 1985.
- AST D., « En 30 ans, forte progression de l'emploi dans les métiers qualifiés et dans certains métiers peu qualifiés de services », *Dares Analyses*, n° 28, avril 2015.
- ATKINSON A., *The Changing Distribution of Earnings in OECD Countries*, Oxford University Press, New York, 2008.
- *Inégalités*, Seuil, Paris, 2016.
- AUTOR D. H., DORN D. et HANSON G. H., « The China syndrome : local labor market

- effects of import competition in the United States », *American Economic Review*, vol. 103, n° 6, 2013, p. 2121-2168.
- AUTOR D. H., KATZ F. et KEARNEY M. S., « The polarization of the U.S. labor market », *American Economic Review*, vol. 96, n° 2, 2006, p. 189-194.
- AUTOR D. H., LEVY F. et MURNANE J., « The skill content of recent technological change : an empirical exploration », *Quarterly Journal of Economics*, vol. 118, n° 4, 2003, p. 1279-1333.
- AUTOR D. H., SALOMONS A. et SEEG-MILLER B., « New frontiers : the origins and content of New Work, 1940-2018 », *mimeo*, MIT, 2020.
- AVENT-HOLT D. et TOMASKOVIC-DEVEY D., *Relational Inequalities. An Organization Approach*, Oxford University Press, New York, 2019.
- BARTHÉLEMY J., *Introduction du régime parlementaire en France sous Louis XVIII et Charles X*, V. Giard & E. Brière, Paris, 1904.
- BAUDELOT C. et ESTABLET R., *Maurice Halbwachs. Consommation et société*, PUF, « Philosophies », Paris, 1994.
- BAZILLIER R., HÉRICOURT J. et LIGONNIÈRE S., « La relation circulaire entre inégalités de revenu et finance : tour d'horizon de la littérature et résultats récents », *Revue d'économie financière*, n° 128, 2017, p. 127-152.
- BEATRIZ M., LABOUREAU T. et BILLOT S., « Quel lien entre pouvoir d'achat et consommation des ménages en France aujourd'hui ? Une analyse par catégorie de ménages et par fonction de consommation », Insee, *Note de conjoncture*, 2019.
- BEAUD S. et NOIRIEL G., *Race et sciences sociales. Essai sur les usages publics d'une catégorie*, Agone, « Épreuves sociales », Marseille, 2021.
- BERLE A. et MEANS G., *The Modern Corporation and Private Property*, Transaction Publishers, New York, 1932.
- BIEN D. D., « La réaction aristocratique avant 1789 : l'exemple de l'armée », *Annales*, vol. 29, n° 1, 1974, p. 23-48.
- BIHR A. et PFEFFKORN R., *Le Système des inégalités*, La Découverte, « Grands Repères/Manuels », Paris, 2021, nouvelle édition.
- BOLTANSKI L., *Les Cadres. La formation d'un groupe social*, Minuit, « Le sens commun », Paris, 1983.
- « Inégalités et classes sociales. Quelles entités pour quelles sociologies ? », in CHRIST J. et NICODÈME F. (dir.), *L'Injustice sociale. Quelles voies pour la critique ?*, PUF, « Pratiques théoriques », Paris, 2013, p. 79-102.
- BOLTANSKI L. et BOURDIEU P., « Le titre et le poste : rapports entre le système de production et le système de reproduction », *ARSS*, n° 2, 1975, p. 95-107.
- BOURDIEU P., « Les modes de domination », *ARSS*, n° 8-9, 1976, p. 122-132.
- *La Distinction*, Minuit, « Le sens commun », Paris, 1979.
- *La Misère du monde*, Seuil, Paris, 1993.
- *Les Structures sociales de l'économie*, Seuil, Paris, 2000.
- *Le Bal des célibataires. Crise de la société paysanne en Béarn*, Seuil, Paris, 2002.

- *Anthropologie économique. Cours au Collège de France, 1992-1993*, Seuil/Raisons d'agir, Paris, 2017.
- BOURDIEU P. et PASSERON J.-C., *La Reproduction*, Minuit, « Le sens commun », Paris, 1971.
- BOURGUIGNON F., *La Mondialisation de l'inégalité*, Seuil, « La République des idées », Paris, 2012.
- BOURGUIGNON F. et LÉVY-LEBOYER M., *L'Économie française au XIX^e siècle*, Economica, Paris, 1985.
- BOYER R., *Justice sociale et performances économiques : de l'alliance cachée au conflit ouvert*, rapport pour le Commissariat général au Plan, 1991.
- « L'anthropologie économique de Pierre Bourdieu », *ARSS*, n° 150, 2003, p. 65-78.
- BRACONNIER C. et DORMAGEN Y., *La Démocratie de l'abstention*, Gallimard, « Folio », Paris, 2007.
- BRACONNIER C. et MAYER N. (dir.), *Les Inaudibles. Sociologie politique des précaires*, Presses de Sciences Po, Paris, 2015.
- CARBONNIER C., « Contribution du patrimoine à la formation des inégalités », *Revue d'économie financière*, n° 128, 2017, p. 181-195.
- CASTEL R., *Les Métamorphoses de la question sociale. Une chronique du salariat*, Fayard, Paris, 1995.
- *L'Insécurité sociale. Qu'est-ce qu'être protégé ?* Seuil, « La République des idées », Paris, 2003.
- *La Discrimination négative*, Seuil, « La République des idées », Paris, 2007.
- CHARLE C., *Histoire de la France au XIX^e siècle*, Seuil, « Points-Histoire », Paris, 1991.
- CHATRIOT A., « Les 40 heures au Conseil national économique : négocié pour construire le droit du travail », *Cahiers Jaurès*, n° 165-166, 2002, p. 39-56.
- CHAUVEL L., « inégalités singulières et plurielles : les évolutions de la courbe de répartition du revenu disponible », *Revue de l'OFCE*, n° 55, 1995.
- *Le Destin des générations. Structure sociale et cohortes en France au XX^e siècle*, PUF, Paris, 2010.
- *La Spirale du déclassement, Essai sur la société des illusions*, Seuil, Paris, 2016.
- CLASTRES P., *La Société contre l'État. Recherches d'anthropologie politique*, Minuit, Paris, 1974.
- CLERC H., *Pour sauver les classes moyennes !*, Tallandier, Paris, 1939.
- COSANDEY F., *Dire et vivre l'ordre social en France sous l'Ancien Régime*, Éditions de l'EHESS, Paris, 2005.
- COULANGEON P., *Les Métamorphoses de la distinction. Inégalités culturelles dans la France d'aujourd'hui*, Grasset, « Mondes vécus », Paris, 2011.
- DARMANGEAT C., *Conversation sur la naissance des inégalités*, Agone, « Passé et Présent », Marseille, 2013.
- DARRAS, *Le Partage des bénéfiques. Expansion et inégalité en France*, Minuit, Paris, 1966.
- DENK O. et CAZENAVE-LACROUTZ A., « Household finance and income inequality in the euro area », OCDE, *Document de travail*, n° 1226, 2015.
- DENK O. et COUNÈDE B., « Finance and income inequality in OECD countries », OCDE, *Document de travail*, n° 1224, 2015.
- « Financiarisation de l'économie et creusement des inégalités »,

- Revue d'économie financière*, n° 128, 2017, p. 153-164.
- DESHPANDE S., « Castes et inégalités sociales dans l'Inde contemporaine. Un impensé des sciences sociales » (traduit de l'anglais et adapté par Roland LARDINOIS), *ARSS*, n° 160, 2005, p. 98-116.
- « Caste and castelessness. Towards a biography of the "general category" », *Economic and Political Weekly*, vol. 48, n° 15, 2013, p. 32-39.
- DESROSIÈRES A., *La Politique des grands nombres. Histoire de la raison statistique*, La Découverte, Paris, 1993.
- *L'Argument statistique*, vol. 1, *Pour une sociologie historique de la quantification*, Presses de l'École des Mines, Paris, 2008.
- DESROSIÈRES A. et THÉVENOT L., *Les Catégories socioprofessionnelles*, La Découverte, « Repères », Paris, 2002.
- DOCKÈS B. et ROSIER P., *Rythmes économiques. Crises et changement social, une perspective historique*, Maspero/La Découverte, Paris, 1983.
- DUBET F., « Régimes d'inégalité et injustices sociales », *SociologieS*, 2011.
- *La Préférence pour l'inégalité. Comprendre la crise des solidarités*, Seuil, « La République des idées », Paris, 2014.
- DUCOUDRÉ B. et HEYER E., « Quel nouveau sentier de croissance de la productivité du travail ? Une analyse pour six grands pays développés », *Revue de l'OFCE*, 2017, n° 152, p. 233-258.
- DUFLO E. et BANERJEE A. V., *Économie utile pour des temps difficiles*, Seuil, Paris, 2020.
- DUMONT L., *Homo hierarchicus. Essai sur le système des castes*, Gallimard, Paris, 1967.
- DWORKIN R., « What is equality ? Part 1 : Equality of welfare », *Philosophy & Public Affairs*, vol. 10, n° 3, 1981, p. 185-246, et « What is equality ? Part 2 : Equality of resources », *Philosophy & Public Affairs*, vol. 10, n° 4, 1981, p. 283-345.
- ELIAS N., *Norbert Elias par lui-même*, Fayard, Paris, 1991.
- *Qu'est-ce que la sociologie ?* Press Pocket, Paris, 1993.
- *Du temps*, Fayard, Paris, 1996.
- ELIAS N. et SCOTSON J., *The Established and the Outsiders. A Sociological Enquiry into Community Problem*, Frank Cass & Co., Londres, 1965.
- EYRAUD F., « La fin des classifications Parodi », *Sociologie du travail*, n° 3, 1978.
- FAYAT H. et LE DIGOL C., « La sociologie historique. Des assemblées à l'institution parlementaire », in ROZENBERG O. et THIERS E. (dir.), *Traité d'études parlementaires*, Bruylant, Bruxelles, 2018, p. 115-137.
- FLEURBAEY M., *Capitalisme ou démocratie ? L'alternative du XXI^e siècle*, Grasset, Paris, 2006.
- FRASER N., *Qu'est-ce que la justice sociale ? Reconnaissance et redistribution*, La Découverte, Paris, 2005.
- GADREY J. et JANY-CATRICE F., *Les Indicateurs de richesse et de développement. Un bilan international en vue d'une initiative française*, rapport de recherche, Dares, 2003.
- GIRAUD P.-N., *L'Inégalité du monde. Économie du monde contemporain*,

- Gallimard, « Folio actuel », Paris, 2019.
- GODECHOT O., « Is finance responsible for the rise in wage inequality in France ? », *Socio-Economic Review*, vol. 10, n° 2, 2012, p. 1-24.
- *Wages, Bonuses and Appropriation of Profit in the Financial Industry. The Working Rich*, Routledge, Londres, 2017.
- GOFFMAN E., *Stigmaté. Les usages sociaux des handicaps*, Minuit, « Le Sens commun », Paris, 1975.
- GOLDIN C. et KATZ L. F., *The Race between Education and Technology*, Belknap Press of Harvard University Press, Cambridge, 2008.
- GOOS M., MANNING A. et SALOMONS A., « Explaining job polarization : routine-biased technological change and offshoring », *The American Economic Review*, vol. 104, n° 8, 2014, p. 2509-2526.
- GOSEPATH S., « Poverty and responsibility », in MACK E., SCHRAMM M., KLASSEN S. et POGGE T. (dir.), *Absolute Poverty and Global Justice*, Ashgate, Farnham/Burlington, 2009, p. 113-121.
- GOUX D. et MAURIN É., « Quarante ans d'évolution de l'offre et de la demande de travail par qualification : progrès technique, coût du travail et transformation sociale », *Économie et Statistique*, n° 510-511-512, 2019, p. 135-152.
- GRUSKY D. B., « The past, present, and future of social inequality » (2001) et « Gloom, doom, and inequality » (2016), in GRUSKY D. B. (dir.), *Social Stratification. Class, Race, And Gender in Sociological Perspective*, Westview Press, Boulder, 2016.
- GRUSKY D. B. et WEEDEN K. A., « The three worlds of inequality », *American Journal of Sociology*, vol. 117, n° 6, 2005.
- GRUSON C., « Planification économique et recherches sociologiques », *Revue française de sociologie*, n° V, 1964, p. 435-446.
- HEIN E., « Finance-dominated capitalism and re-distribution of income : a Kaleckian perspective », *Cambridge Journal of Economics*, vol. 39, n° 3, 2015, p. 907-934.
- HOGGART R., *La Culture du pauvre. Étude sur le style de vie des classes populaires en Angleterre*, Minuit, Paris, 1970.
- HUARD R., *Naissance du parti politique en France*, Presses de Sciences Po, Paris, 1996.
- HUGRÉE C., « Les sciences sociales face à la mobilité sociale. Les enjeux d'une démesure statistique des déplacements sociaux entre générations », *Politix*, n° 114, 2016, p. 47-72.
- IHL O., *Le Vote*, LGDJ, « Clefs », Paris, 2000.
- INSEE, « Revenus et patrimoine des ménages », *Insee Références*, 2021.
- ISNARD A.-N., *Traité des richesses*, François Grasset, Londres, 1781.
- JANY-CATRICE F. et MARLIER G., « La santé sociale des nouvelles régions françaises et son évolution (2008-2016) », FMSH, *Working Paper*, n° 147, 2020.
- KATZ L. F. et MURPHY K. M., « Changes in relative wages, 1963-1987 : supply and demand factors », *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 107, n° 1, 1992, p. 35-78.

- KUMOHOF M., RANCIÈRE R. et WINANT P., « Inequality, leverage, and crises », *American Economic Review*, vol. 105, n° 3, 2015, p. 1217-1245.
- KUZNETS S., « Economic growth and income inequality », *The American Economic Review*, vol. 45, n° 1, 1955, p. 1-28.
- LAHIRE B. (dir.), *Enfances de classe. De l'inégalité parmi les enfants*, Seuil, Paris, 2019.
- LAKNER C. et MILANOVIC B., « Global income distribution : from the fall of the Berlin Wall to the Great Recession », Banque mondiale, *Policy Research Working Paper*, n° 6719, 2013.
- LAMBERT A. et CAYOUILLE-REMBLIÈRE J. (dir.), *Classes, genre et générations face à la crise sanitaire*, Éditions de l'Aube, « Monde en cours », La Tour-d'Aigue, 2021.
- LEMARCHANT C., « La famille dans la société. Familles et inégalités sociales », *Cahiers français*, n° 322, 2004, p. 39-45.
- LEROY-BEAULIEU P., *Essai sur la répartition des richesses et sur la tendance à une moindre inégalité des conditions*, Guillaumin, Paris, 1881.
- MARLOWE F. W., *The Hadza. Hunter-Gatherers of Tanzania*, University of California Press, Berkeley, 2010.
- MAURIN É., *La Peur du déclassement. Une sociologie des récessions*, Seuil, « La République des idées », Paris, 2009.
- MILANOVIC B., LINDERT P. et WILLIAMSON J., « Pre-industrial inequality », *The Economic Journal*, vol. 121, n° 551, 2011, p. 255-272.
- MILANOVIC B., *Inégalités mondiales. Le destin des classes moyennes, les ultra-riches et l'égalité des chances*, La Découverte, Paris, 2019.
- MORRISON C. et MURTI F., *Inégalité interne des revenus et inégalité mondiale*, Fondation pour les études et recherches sur le développement international, Clermont-Ferrand, 2011.
- MORRISON C. et SNYDER W., « Les inégalités de revenu en France du début du XVIII^e siècle à 1985 », *Revue économique*, vol. 51, n° 1, 2000, p. 119-154.
- MOYES P., « Mesurer les inégalités économiques », *Cahiers du GREThA*, n° 6, 2009.
- NOLAN P. et LENSKE G., *Human Societies. An Introduction to Macrosociology*, Oxford University Press, New York, 2014.
- OLIN WRIGHT E., *Class Counts. Comparative Studies in Class Analysis*, Cambridge University Press, Cambridge, 1997.
- PAUGAM S., *Le Salarié de la précarité. Les nouvelles formes de l'intégration professionnelle*, PUF, « Quadrige Essais débats », Paris, 2007.
- *L'Intégration inégale. Force, fragilité et rupture des liens sociaux*, PUF, « Le lien social », Paris, 2014.
- PAUGAM S., COUSIN B., GIORGETTI C. et NAUDET J., *Ce que les riches pensent des pauvres*, Seuil, Paris, 2017.
- PEUGNY C., « L'évolution de la structure sociale dans quinze pays européens (1993-2013) : quelle polarisation de l'emploi ? », *Sociologie*, vol. 9, n° 4, 2018, p. 399-416.
- PIKETTY T., *Les Hauts Revenus en France au XX^e siècle. Inégalités et redistribution, 1901-1998*, Grasset, Paris, 2001.

- *Le Capital au ^{xxi}^e siècle*, Seuil, « Les livres du nouveau monde », Paris, 2013.
- *Capital et Idéologie*, Seuil, Paris, 2019.
- PLIHON D., *Le Nouveau Capitalisme*, La Découverte, « Repères », Paris, 2016, 4^e édition.
- PROST A., « Les grèves de mai-juin 1936 revisitées », *Le Mouvement social*, n° 200, 2002, p. 33-54.
- RAJAN R. G., *Fault Lines. How Hidden Fractures Still Threaten the World Economy*, Princeton University Press, Princeton, 2010.
- RAWLS J., « Unité sociale et biens premiers », *Raisons politiques*, n° 33, 2009, p. 9-43.
- RESHEF A. et TOUBAL A., « La polarisation de l'emploi en France. Ce qui s'est aggravé depuis la crise de 2008 », CEPREMAP, Éditions Rue d'Ulm, Paris, 2019.
- ROSANVALLON P. et FITOUSSI J.-P., *Le Nouvel Âge des inégalités*, Seuil, Paris, 1996.
- SAGLIO J., « Les arrêtés Parodi sur les salaires : un moment de la construction de la place de l'État dans le système français de relations professionnelles », *Travail et Emploi*, juillet-septembre 2007.
- SCHEIDEL W., *Une histoire des inégalités. De l'âge de pierre au ^{xxi}^e siècle*, Actes Sud, Arles, 2021.
- SEN A., *Repenser l'inégalité*, Points, Paris, 2012.
- SUPIOT A. (dir.), *Le Travail au ^{xxi}^e siècle*, Les Éditions de l'Atelier/Les Éditions ouvrières, Ivry-sur-Seine, 2019.
- TACKETT T., *Par la volonté du peuple. Comment les députés de 1789 sont devenus révolutionnaires*, Albin Michel, Paris, 1997.
- TILLY C., *Durable Inequality*, University of California Press, Berkeley, 1998.
- TINBERGEN J., *Income Distribution. Analysis and Policies*, North-Holland Publishing, Amsterdam, 1975.
- TISSOT S., *L'État et les quartiers. Genèse d'une catégorie de l'action publique*, Seuil, « Liber », Paris, 2007.
- TOCQUEVILLE A. DE, « Mémoire sur le paupérisme », *Mémoires de la Société académique de Cherbourg*, 1835, p. 293-344.
- VERDUGO G., *Les Nouvelles Inégalités du travail. Pourquoi l'emploi se polarise*, Presses de Sciences Po, Paris, 2017.
- « Les robots sont-ils les ennemis de nos salaires ? », *Regards croisés sur l'économie*, n° 27, 2020, p. 222-230.
- VERLEY P., *La Révolution industrielle*, Gallimard, Paris, 1997.
- VOVELLE M., *Nouvelle Histoire de la France contemporaine*, vol. 1, *La chute de la monarchie, 1787-1792*, Seuil, « Points-Histoire », Paris, 1972.
- WEBER M., *Économie et Société*, 2 tomes, Pocket, « Agora », Paris, 2003.
- *La Domination*, La Découverte, Paris, 2014.
- WILSON W. J., *The Truly Disadvantaged. The Inner City, the Underclass, and Public Policy*, University of Chicago Press, Chicago, 1987.

Table des matières

Introduction	3
Les inégalités comme fait social	3
La légitimation des inégalités	4
Des « inégalités de quoi ? »	4
Des inégalités « entre qui » et comment les mesurer ?	5
L'Histoire et la succession de régimes d'inégalité	5
La grande égalisation et le retour des inégalités	5
 I Une question de définition	
Inégalités de quoi ?	7
Les définitions philosophiques des inégalités	7
L'inégalité définie par les « biens premiers », 8	
Les inégalités définies par les « ressources étendues », 8	
Les inégalités définies par les « capacités », 9	
Les inégalités définies par l'autonomie et la parité de participation, 9	
Les définitions sociologiques des inégalités	10
Les « inégalités durables » et le rôle des organisations, 10	
Les définitions relationnelles des inégalités, 12	
Les inégalités et la sociologie de la domination, 13	
Les inégalités et l'intégration sociale, 15	
Les inégalités et la sociologie de la stratification, 15	
□ Encadré 1. <i>Les relations entre inégalités de ressources et stratification sociale selon David B. Grusky</i> , 18	
L'économie et les inégalités, 20	
□ Encadré 2. <i>Les indicateurs de Laeken</i> , 21	

II Une question d'échelle et de mesure

L'inégalité entre qui ?	23
De l'individu au groupe socioprofessionnel, 23	
De l'individu au ménage, 25	
Quelle unité choisir pour mesurer les inégalités mondiales ? 26	
Les « groupes-cibles » et les populations discriminées, 27	
La production statistique des inégalités	27
Les trois « âges de la mesure des inégalités », 28	
□ Encadré 3. <i>Quelles sources pour l'étude et l'information sur les inégalités ?</i> 30	
Mesurer les inégalités économiques,	
une question de méthode et de stratégie, 30	
Les inégalités vues comme disparités	
entre catégories ou portions d'une population, 33	
Analyser la dispersion selon les stades de distribution des revenus, 34	
□ Encadré 4. <i>Les conditions axiomatiques de la représentativité des indices d'inégalité,</i> 38	
Les inégalités présentées comme phénomène	
global caractérisant une société, 38	
Les inégalités comme phénomène relatif	
au niveau de revenu d'une société, 39	
□ Encadré 5. <i>La courbe de Lorenz et l'indice de Gini,</i> 41	
Les inégalités mesurées comme phénomène additif, 43	
Les inégalités vues comme expression d'une préférence, 45	
Les inégalités comme phénomène multidimensionnel, 46	
□ Encadré 6. <i>L'indice de santé sociale interrégional en France,</i> 48	
Les inégalités comme rapport des chances et rapport de discrimination : <i>odds ratio</i> et décomposition des écarts de traitement, 48	
□ Encadré 7. <i>Le principe de décomposition d'Oaxaca-Blinder,</i> 50	

III Les inégalités en configurations

Les leçons de l'histoire longue	52
Les inégalités, une question de niveau des subsistances ? 52	
Les inégalités économiques, une explication exogène ou endogène ? 54	
□ Encadré 8. <i>La courbe de Kuznets,</i> 55	
La résistance des « régimes d'inégalités », 57	
□ Encadré 9. <i>Le maintien des inégalités de caste dans l'Inde contemporaine,</i> 58	
La grande « inégalisation » du XIX ^e siècle	61
La société d'ordres, un régime inégalitaire fondé sur la rente et le rang, 62	

- La « société patrimoniale » comme cadre sociopolitique de la première révolution industrielle en France, 65
 - Encadré 10. *Une approche configurationnelle des inégalités*, 66
 - Encadré 11. *Le Capital au xxi^e siècle de Thomas Piketty et le retournement de la courbe de Kuznets*, 70
- Les premières déstabilisations de la configuration patrimoniale, 76
- Un maintien des inégalités mais une déstabilisation partielle de la configuration patrimoniale à la fin du xix^e siècle, 77

IV De la grande égalisation au retour des inégalités économiques

- La première grande égalisation :
 - du premier au second conflit mondial 81
 - De la Première à la Seconde Guerre mondiale :
 - l'euthanasie des « hauts rentiers » en quatre actes..., 82
 - La recomposition du dernier décile et l'avènement du « haut salariat » dans les années 1930, 85
 - La construction d'une société salariale régulée par des conventions et des grilles de rémunération, 87
- Les « trente glorieuses » et la poursuite du reflux des inégalités économiques 89
 - 1945-1968 : une augmentation de la part des salaires mais une dispersion des revenus du travail, 89
 - Encadré 12. *Inégalités et formation des revenus des ménages*, 90
 - La fin des trente glorieuses et le resserrement de l'éventail des salaires, 92
 - L'impact positif du progrès technique et de la structure de la concurrence, 93
 - La régression des revenus du capital, 94
 - La contribution des revenus de transfert, 94
 - Une dispersion limitée du revenu arbitrage des ménages, 95
- Le retour des inégalités 98
 - Le progrès technique et les inégalités., 98
 - La financiarisation de l'économie, 105
 - Mondialisation et inégalités, 108
 - Encadré 13. *Le « bestiaire » des inégalités mondiales*, 110
 - Encadré 14. *Le théorème Stolper-Samuelson*, 113

Conclusion 115

Repères bibliographiques 117

Collection

R E P È R E S

Créée par Michel FREYSSNET et Olivier PASTRÉ (en 1983).

Dirigée par Jean-Paul PIRIOU (1987-2004), puis par Pascal COMBEMALE,

avec Serge AUDIER, Stéphane BEAUD, André CARTAPANIS, Jean-Paul DELÉAGE, Françoise DREYFUS, Yannick L'HORTY, Dominique MERLLIÉ, Philippe RIUTORT, Cédric TELLENNE et Franck-Dominique VIVIEN.

Coordination et réalisation éditoriale : Marieke JOLY.

Le catalogue complet de la collection *REPÈRES* est disponible sur notre site :

www.collectionreperes.com