



HAL
open science

Désincitation et politiques redistributives

Caroline Guibet Lafaye

► **To cite this version:**

Caroline Guibet Lafaye. Désincitation et politiques redistributives. Dictionnaire des inégalités et de la justice sociale, 2018. hal-01566371

HAL Id: hal-01566371

<https://hal.science/hal-01566371>

Submitted on 20 Jul 2017

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

Caroline Guibet Lafaye, « **Désincitation et politiques redistributives** », in P. Savidan, *Dictionnaire des inégalités et de la justice sociale*, Paris, PUF, 2017. [À paraître.]

<TITRE> **DESINCITATION DANS SES RAPPORTS AUX POLITIQUES REDISTRIBUTIVES**

<TEXTE> La redistribution de biens ou de richesses, envisagée comme une question institutionnelle, consiste en premier lieu à identifier, à partir d'une structure donnée des inégalités et d'informations en économie, des mécanismes et des institutions Pareto-optimaux permettant une réallocation de ces biens – une distribution étant pareto-optimale lorsqu'il n'est pas possible d'améliorer le bien-être d'un individu sans détériorer celui d'un autre. Il s'agit alors de déterminer les instruments institutionnels efficaces (*i.e.* Pareto-optimaux) de cette redistribution des biens, qu'il s'agisse de richesses, d'emplois ou de biens premiers (santé, éducation, libertés fondamentales). Un ensemble des redistributions *possibles*, c'est-à-dire d'institutions ou de mécanismes susceptibles de les implémenter, se dessine alors. Cet ensemble des redistributions possibles n'est pas seulement limité par une contrainte *technologique* – c'est-à-dire par le fait que l'on ne peut redistribuer plus de richesses que la société n'en produit – mais aussi par une contrainte *institutionnelle*. Cette dernière s'appréhende à travers la question des *incitations*, car la somme totale des richesses produites dépend de *la façon* dont on les répartit, puisque les comportements individuels s'ajustent, inévitablement, à la distribution anticipée.

Ainsi la force normative et consensuelle du principe de Pareto s'affirme avec d'autant plus de force que l'on aborde les thèmes de la justice redistributive. Il sous-tend l'argumentaire des effets désincitatifs des mesures redistributives. Ces derniers sont, le plus souvent, évoqués comme des freins de l'implémentation de ces mesures. J. Mirrlees a, le premier, modélisé les phénomènes incitatifs, liés à la redistribution. En 1971, il a mené une analyse théorique des

propriétés désincitatives des systèmes de taxation redistributive, en analysant des transferts non-forfaitaires à une variable. Ce n'est qu'à partir des années 1970 que les avancées générales de la théorie économique ont réellement fait progresser l'analyse rigoureuse du problème institutionnel de la redistribution.

Cette étude est corrélative de celle des phénomènes d'asymétries de l'information, qui s'est considérablement développée dans les années 1970-1980. Mirrlees a par exemple montré que taxer le revenu pour redistribuer est distortionnaire car la puissance publique ne peut faire la différence entre un revenu faible, dû à un manque de travail et d'effort, et un revenu faible, dû à une forte malchance ou à des capacités innées insuffisantes.

L'analyse des effets désincitatifs de la redistribution est en effet indissociable du facteur informationnel et de l'asymétrie informationnelle, *i.e.* car certains agents disposent d'informations pertinentes auxquelles d'autres n'ont pas accès. Lorsqu'on omet cette asymétrie, le problème institutionnel de la redistribution se résout dans le théorème de Pareto (voir Debreu, 1959). L'optimum de Pareto – qui est alors un optimum de premier rang¹ – consiste alors en un équilibre de marché, après que les transferts de valeur adéquats et forfaitaires² ont été effectués. Ces transferts forfaitaires (de valeur) sont alors, avec le marché, la *seule* institution pertinente de redistribution. En revanche, dès lors que l'on tient compte de l'asymétrie informationnelle, *i.e.* du fait que la puissance publique ne peut ni observer ni prendre en compte toutes les caractéristiques individuelles, nécessaires à une distribution correcte de ces transferts de premier rang, *i.e.* dès lors que l'on tient compte des conditions réelles de la redistribution, on doit rechercher les meilleures institutions utilisables, dans des situations d'information *incomplète*. Par conséquent, l'analyse rigoureuse de la contrainte

¹ Une allocation des ressources est un optimum de Pareto de premier rang, si elle n'est pas, parmi l'ensemble des allocations possibles que définit la pure contrainte technologique, Pareto-améliorable. Un optimum de second rang, en revanche, prend en compte la contrainte institutionnelle (« *first-best* » et « *second-best* » option).

² Les transferts de valeur forfaitaires sont des transferts *conditionnels*, relatifs à des variables et à des événements exogènes, qui ne sont pas affectés par les actions individuelles. Ces variables peuvent consister aussi bien en catastrophe naturelle qu'en caractéristiques individuelles innées.

institutionnelle ne peut donc historiquement commencer avant que ne soient établies les bases de l'économie de l'information, c'est-à-dire avant l'étude des flux informationnels, dans des systèmes humains, où domine une décentralisation de l'information (voir Hayek, 1945).

<IT1> ***Redistributions possibles, redistributions équitables***

Une fois l'ensemble des redistributions *possibles* cerné, il convient d'identifier, parmi celles-ci, la redistribution la plus *équitable*. L'analyse du premier ensemble peut en effet être séparée de celle de la redistribution équitable, dans la mesure où les valeurs morales individuelles affectent les comportements individuels, face aux institutions redistributrices, et joue, par conséquent, sur l'ensemble des redistributions possibles. Une théorie normative de la redistribution a pour fonction d'établir et de justifier, à partir d'une théorie du bien social, une distinction entre une allocation *juste* et une allocation injuste des richesses et des emplois, instituant par là une distinction entre ce qui est moralement acceptable et ce qui ne l'est pas. S'ajoute donc, au problème institutionnel de la redistribution, un problème *normatif* qui joue un rôle central dans la théorie de la redistribution des richesses ainsi que dans l'économie publique et auquel la question de la désincitation des mesures redistributives doit s'adosser. Le problème normatif de la justice sociale a d'abord consisté à évaluer l'équité de la distribution des avantages matériels, en s'appuyant sur la délicate comparaison interpersonnelle des valeurs et des biens être (voir Elster et Roemer, 1992).

De façon générale, toute tentative de redistribution des richesses s'affronte à quatre types de *difficultés* d'ordre positif, institutionnel, normatif et de politique positive. Le problème normatif prend forme dans les théories de la justice distributive et, dans une large mesure, dans les théories de la justice sociale – pour autant que l'on considère que la justice sociale se résout dans une question de nature distributive. Derrière les conflits provoqués par les questions de justice distributive se trouvent souvent des conflits relatifs à l'importance, comme à la structure, des *incitations* et, par conséquent, relatifs à l'ensemble des

redistributions possibles (voir Piketty, 1994, p. 12 et chap. 6). Autrement dit, les conflits induits par un souci redistributif ne concernent pas seulement – voire pas principalement – les normes morales elles-mêmes ni les principes de justice (tels que le principe du mérite ou la satisfaction des besoins).

<IT1> *L'argument de la désincitation*

Les politiques redistributives essuient systématiquement des critiques, les accusant de diminuer les incitations à l'investissement et de réduire la croissance économique, cette objection constituant un argument de dernier ressort pour justifier une réduction des niveaux de redistribution. Bénéficiant de niveaux plus faibles d'imposition du capital, l'investissement demeurerait encouragé et la croissance économique pourrait être maintenue voire augmentée. Ainsi se trouve postulée une nécessaire inégalité comme principe de la croissance économique et soulignés les distorsions et effets pervers, induits par toute redistribution visant à réduire les inégalités de revenu. Il y aurait une apparente incompatibilité entre les objectifs de l'égalité et ceux de l'efficacité, qui visent à réaliser le rendement le plus élevé possible, à partir d'un ensemble donné d'éléments de départ. Un compromis (« *trade-off* », Okun, 1982) entre les impératifs d'égalité et d'efficacité semble requis.

Pourtant le postulat d'une nécessaire inégalité comme principe de la croissance économique suppose d'élucider les rapports, positifs ou négatifs, entre l'inégalité de revenu et la croissance économique ce que nous ne pouvons faire dans le cadre de cet article³. Bien que l'idée selon laquelle l'inégalité serait nécessaire au succès économique, d'une part, et qu'elle compromettrait l'efficacité, d'autre part, sous-tend les débats politiques et économiques, on peut à l'inverse montrer qu'une plus grande égalité n'est pas incompatible avec la croissance économique ni avec l'efficacité⁴. Aucune preuve décisive n'a été faite qu'une plus grande égalité compromettrait systématiquement les performances économiques. De même, aucune

³ Nous renvoyons toutefois à Break, 1957 ; Okun, 1982 ; Dilnot et Walker, 1992 ; McLaughlin, 1994 ; Baland et Platteau, 1998 ; Guibet Lafaye, 2006.

⁴ Piketty, 1994 ; Chamley, 1996 ; Fortin et Lemieux, 1997 ; Austen, 1999.

théorie ni aucune démonstration n'a pu prouver qu'un système redistributif d'impôts et d'aide sociale réduisait, de manière significative, l'efficacité économique (voir Backer *et al.*, 2004, chap. 5). En particulier, l'augmentation de l'imposition ne diminue ni n'augmente, de façon sensible, le désir de (et la tendance à) travailler (voir Guibet Lafaye, 2006). En effet, les personnes peuvent travailler moins, afin de ne pas subir d'augmentation d'impôt ou bien elles peuvent travailler davantage afin de maintenir leurs revenus initiaux. Dans une certaine mesure, toute démonstration fondée sur les bénéfices de l'aide sociale est peu concluante.

La propension à souligner les inefficacités, supposées corrélatives de la redistribution, s'explique par une conception, fondamentalement erronée, de la motivation humaine et de la situation économique (voir McLaughlin, 1994). Ces conclusions hâtives s'expliquent par le cadre de référence dans lequel les analyses, dont elles résultent, se situent, c'est-à-dire une économie où la redistribution est relativement modeste. À partir de ce cadre, on déduit une utilisation plus radicale du système fiscal et de l'aide sociale, avec des taux d'imposition fiscaux très élevés ou des bénéfices d'aide sociale élevés, pour conclure à un impact nécessairement négatif sur l'efficacité économique. On suppose également qu'un tel régime ferait face à des coûts significatifs, dus à l'effet de « seuil percé » (voir Okun, 1982). Or ces présupposés ne rendent pas compte de la situation économique réelle et contemporaine des pays occidentaux.

<BIBLIOGRAPHIE2>

AUSTEN S., « Norms of Inequality », *Journal of Economic Issues*, 1999, 33, pp. 435-443. – BALAND Jean-Marie et Jean-Philippe PLATTEAU, « Wealth Inequality and Efficiency in the Commons, Part II : The Regulated Case » *Oxford Economics Papers*, 1998, 50, pp. 1-22. – BAKER John *et al.*, *Equality : from Theory to Action*, Hampshire, Palgrave MacMillan, 2004. – BREAK George F., « Income Taxes and Incentives to Work : an Empirical Study », *American Economic Review*, vol. 47, Septembre 1957, pp. 529-549. – Chamley C., *Capital Income Taxation, Income Distribution and Borrowing Constraints*, DELTA, 1996. – DEBREU G.,

Theory of Value, Wiley, 1959. – DILNOT A. et I. WALKER (dir.), *The Economics of Social Security*, Oxford, Oxford University Press, 1989. – ELSTER J. et J. ROEMER, *Interpersonal Comparisons of Well-Being*, Cambridge, Cambridge University Press, 1992. – FORTIN N. et T. LEMIEUX, « Institutional Change and Rising Wage Inequality : Is There a Linkage ? », *Journal of Economic Perspectives*, 1997, 11, pp. 77-95. – GUIBET LAFAYE C., *Justice sociale et éthique individuelle*, Sainte-Foy (Canada), Presses Universitaires de Laval/CEDIS, coll. Mercure du Nord, 2006. – HAYEK (von) F., « The Use of Knowledge in Society », *American Economic Review*, 1945. – McLAUGHLIN E., « Employment, Unemployment and Social Security », in A. Glyn et D. Miliband (dir.), *Paying for Inequality : The Economic Cost of Social Injustice*, 1994, pp. 145-159. – MIRRLEES J., « An Exploration in the Theory of Optimal Income Taxation », *Review of Economic Studies*, 1971, 46, pp. 263-282. – OKUN A.M., *Egalité vs Efficacité. Comment trouver l'équilibre ?*, Paris, Economica, 1982. PIKETTY T., *Introduction à la théorie de la redistribution des richesses*, Paris, Economica, 1994.

<SIGNATURE> Caroline GUIBET LAFAYE