AOUT 1991

N° 9135

JUSTICE SOCIALE ET PERFORMANCES ECONOMIQUES :

DE L'ALLIANCE CACHEE AU CONFLIT OUVERT ?

Robert BOYER

CEPREMAP, CNRS, EHESS

Contribution au Colloque **Justice Sociale et Inégalités**

organisé par le Commissariat Général du Plan

Paris, 20-22 Juin 1991

JUSTICE SOCIALE ET PERFORMANCES ECONOMIQUES : DE L'ALLIANCE CACHEE AU CONFLIT OUVERT ?

Robert BOYER

RESUME

L'article s'attache à expliciter quelques uns des liens entre le modèle de croissance de l'après guerre et la réduction des inégalités, principalement de revenus. Une très brève revue de la littérature suggère d'abord que les relations entre justice sociale et efficacité économique ne sont, ni bi-univoques ni simples, aussi bien dans la théorie qu'à la lumière des études empiriques en séries longues comme en comparaison internationale. En fait, le sens de la justice sociale est historiquement construit et légitime alors une série de dispositifs de lutte contre *certaines* inégalités. On montre que la réduction de l'éventail des revenus et l'essor des transferts sociaux ont contribué à relancer la croissance après 1945, sans nuire à sa poursuite tout au long des années soixante. Par contre, le progressif grippage des ressorts de la productivité et surtout de la compétitivité a ensuite déstabilisé la configuration antérieure : choix de privilégier l'efficacité, élargissement de l'éventail des revenus et surtout essor et persistance du chômage, source de *nouvelles* inégalités et exclusions. Aussi, l'impératif de démocratie industrielle pourrait-il donner un nouveau contenu à la notion de justice sociale, tout en permettant un retour à une plus forte croissance et/ou une résorption du chômage.

SOCIAL JUSTICE AND ECONOMIC PERFORMANCES : FROM A TACIT ALLIANCE TO AN OPEN CONFLICT ?

Robert BOYER

ABSTRACT

Basically, this paper investigates how post WWII growth patterns are related to income and, more widely, social unequalities. A brief survey does not suggest any clear cut and stable relationship between social justice and Pareto efficiency, neither from theory nor from available empirical or historical studies. Feelings about social justice are built within the historical process and then legitimate a set of institutions designed to fight against *some* unequalities. After 1945, in France and in most OECD countries, a reduction in income differentials and the rise of Welfare programs have contributed to enhance growth, and skills until the early Seventies. But afterward, the progressive exhaustion of productivity and the rise of the competitiveness objectives have destabilized this virtuous configuration : priority given to efficiency, widening of unequalities and rise and ultimately persistance of unemployment. Thus industrial democracy might possibly give a new content to social justice and help in spurring growth, according to a new alliance between equity and efficiency.

Mots clés : Justice sociale, Inégalités (de revenu), Croissance, équité et efficience, crise économique, chômage, France.

Keywords : Social Justice, (Income) Unequality, growth, Equity and Efficiency, Fairness, Economic Crisis, Unemployment, France.

J.E.L. Classification : 024 - 025 - 110 - 910.

JUSTICE SOCIALE ET PERFORMANCES ECONOMIQUES : DE L'ALLIANCE CACHEE AU CONFLIT OUVERT ?

Robert BOYER

SOMMAIRE

I - TROIS PARADOXES ET TENSIONS .....
1. L'économiste privilégie l'efficacité, le philosophe la justice .....
2. Sage lenteur du statisticien, impatience du politique 2
3. Le praticien critique les rigidités, le théoricien admet le rôle de l'éthique ... 2

II - JUSTICE SOCIALE ET EFFICACITE : INCERTITUDES THEORIQUES ET LACUNES STATISTIQUES 4
1. La justice sociale : une multiplicité d'acceptions 5
2. Des mesures contradictoires des inégalités 7
3. Le sens de l'équité est historiquement construit au sein de chaque société .. 12
4. Justice sociale et efficacité : complémentarité ou compatibilité, indépendance ou antagonisme? 14

III - AUX TEMPS HEUREUX DES TRENTE GLORIEUSES : UNE REDUCTION DES INEGALITES FAVORABLE A LA MODERNISATION 19
1. Aux origines de l'exceptionnelle croissance 1945-1973 : réduire les inégalités et démocratiser pour lancer la modernisation 19
2. Le cercle vertueux de la croissance fordienne : une synergie entre efficacité dynamique et équité 20
3. Une comparaison internationale : l'égalité favorable à la performance économiques? 24
4. 1973, 1979, 1984 ...la montée des tensions entre justice sociale et efficacité économique 29

IV - LA RESURGENCE D'UNE TENSION ENTRE EFFICACITE ET EQUITE : LES ANNEES QUATRE-VINGT-DIX 32
1. Les dispositifs de lutte contre les inégalités atténuent l'ampleur de la crise et son impact social 33
2. .....Mais ne suffisent pas à relancer la croissance et l'emploi 34
3. Les inégalités ne sont plus ce qu'elles étaient... 40
4. Plus de démocratie industrielle : nouvel enjeu de la justice sociale et condition de la modernisation et du retour au plein emploi ? 42

V - LA SOCIETE FRANCAISE A LA CROISEE DES CHEMINS 46
1. Ne pas être en retard d'une bataille 46
2. Entre les modèles nord américain et social-démocrate, il faut choisir ! 47
3. Les années quatre-vingt-dix : une décennie difficile pour la société française 49
4. Le temps du politique et le temps de l'économique 52

ANNEXES 55

BIBLIOGRAPHIE 59

I - TROIS PARADOXES ET TENSIONS.

En ce début des années quatre-vingt-dix, il est spécialement difficile de s'interroger sur les relations entre équité et efficience économique. En effet, alors que la théorie des choix sociaux et de la justice, qui s'était développée tout au long des années soixante-dix, n'a pas livré de résultat général et définitif, les multiples transformations intervenues dans les sociétés contemporaines renouvellent cette question majeure, dans le contexte de problème sociaux internes et géopolitiques particulièrement pressants. Le chômage, surtout de longue durée, ne constitue-t-il pas la principale des inégalités ? Comment lutter contre l'exclusion, tout particulièrement dans les grandes villes ? Quelle solidarité mettre en oeuvre à l'égard des sociétés de l'Europe de l'Est ? Les chercheurs en sciences sociales se trouvent tout à la fois stimulés et mis au défi par la difficulté des questions de politique économique et sociale qui se trouvent posées aux sociétés occidentales. En effet, trois grandes tensions traversent ce domaine de l'analyse économique et de ses relations avec la philosophie politique.

1. L'économiste privilégie l'efficacité, le philosophe la justice.

Un premier conflit apparaît entre les visées et les outils de l'économiste et les concepts et les recommandations du philosophe. Pour le premier, dans la dialectique entre équité et efficience, ce sont les considérations tenant à l'optimalité parétienne et l'efficacité qui retiennent principalement l'attention. "*Les questions d'équité et d'efficience sont centrales dans nombre de problèmes économiques. Dans le domaine politique, il apparaît souvent que les considérations touchant à l'équité -ou tout au moins à la distribution l'emportent souvent sur celles touchant à l'efficacité économique lors des discussions des choix de politique économique. En dépit de cela, la majorité de l'analyse économique a prêté plus d'attention aux questions d'efficacité que d'équité*"confesse H. R. Varian (1988). La stratégie de l'économiste consiste donc à traiter des problèmes de justice sociale par référence à l'efficacité. Pour le philosophe au contraire, "*La justice est la première vertu des institutions sociales comme la vérité est celle des systèmes de pensée. Si élégante et économique que soit une théorie, elle doit être rejetée ou révisée si elle n'est pas vraie ; de même, si efficace et bien organisée que soient des institutions et des lois, elles doivent être réformées ou abolies si elles sont injuste*" comme l'affirme pour sa part John RAWLS

(1987). Après avoir souligné le caractère irréductible des critères de justice et de liberté, cet auteur concède qu'une "*injustice n'est tolérable que si elle est nécessaire pour éviter une plus grande injustice*".En d'autres termes, s'opposent d'un côté la justice sociale comme impératif catégorique, de l'autre la recherche d'un certain arbitrage entre efficacité et justice, avec, à l'extrême, la conception relativement courante selon laquelle l'économiste ne devrait s'intéresser qu'aux données objectives et non pas aux valeurs et critères de justice.

2. Sage lenteur du statisticien, impatience du politique.

Il est une seconde opposition entre *le statisticien* et *le politique* et par extension l'opinion publique. Pour le premier, le critère de justice sociale s'apprécie par rapport à la distribution des inégalités, elles mêmes cernées à travers de quelques paramètres clés, caractéristique de la répartition du revenu, du patrimoine, de l'accès à l'éducation, à la culture, à la santé,....Très généralement, les statistiques correspondantes sont connues avec retard et enregistrent des évolutions lentes et d'amplitude modérées. A l'opposé, l'opinion publique raisonne à partir de cas exemplaires, de faits saillants et s'avère sensible à des évolutions, même minimes, dans la position relative des divers groupes sociaux. Ainsi, a émergé en France à partir de la fin des années quatre-vingt, l'impression que les inégalités se seraient significativement accrues, alors que les enquêtes statistiques confirment certes le renversement des tendances postérieures à 1968 mais en soulignent le caractère modéré (C.G.P. (1990)). De la même façon, l'appareil statistique s'attache à cerner les inégalités relatives au modèle de croissance de l'après guerre, au moment où de nouvelles formes d'inégalités arrivent au premier plan des discussions politiques : inégalités face à la ville, à l'accès à l'emploi et non plus tellement entre hommes et femmes, actifs et retraités,.... Bref, les inégalités réputées les plus flagrantes changent au cours du temps, de sorte que le politique ne trouve pas toujours chez le statisticien (ou l'économiste) les données (ou les analyses) dont il souhaiterait disposer pour éclairer quelques choix majeurs de société.

3. Le praticien critique les rigidités, le théoricien admet le rôle de l'éthique.

Enfin, la dernière décennie a fait ressortir un troisième paradoxe, opposant le *théoricien* au *praticien* de l'économie. En effet, constatant l'écart grandissant entre les

prédictions des théories micro et macro-économiques et l'évolution du chômage, de la productivité et de la croissance, certains théoriciens (G. AKERLOF (1984), A. HIRSCHMAN (1984), H. LEIBENSTEIN (1982), A. ETZIONI (1988)) ont recherché l'origine de ce divorce dans une insuffisante prise en compte de la spécificité des comportements humains qui reposent, d'une façon ou d'une autre, sur des conceptions éthiques, des valeurs, et des règles. C'est tout particulièrement le cas concernant la relation salariale : " *le marché du travail est vraiment différent. (...) il ne peut être compris si l'on ne tient pas compte du fait que les participants, des deux côtés, ont des notions précises de ce qui est juste et de ce qui ne l'est pas.*" R. SOLOW (1990). A ce même moment, la persistance d'un fort chômage en Europe et en France conduit d'autres économistes, orientés vers la politique économique, à proposer de supprimer quelques unes des législations qui, héritées de la précédente guerre mondiale, poursuivaient certes des objectifs de justice sociale mais dans les années quatre-vingt et quatre-vingt-dix pénaliseraient les créations d'emploi. "*D'une manière générale, il serait souhaitable de ne pas faire interférer les problèmes d'équité avec les questions de fonctionnement du marché du travail et de traiter directement les premiers au moyen de transferts fiscaux.*" avance le rapport de l'OCDE 1991 pour la France. C'est d'une part, dans la lignée des conceptions traditionnelles de l'économiste, affirmer le primat de l'efficacité sur la justice sociale, d'autre part suggérer qu'une configuration de la lutte contre les inégalités peut s'épuiser et appeler sa réforme et redéfinition. Plus encore, apparaît une tension entre les stratégies de la recherche théorique et la prise en compte des problèmes les plus importants de l'heure.

Le présent article ne saurait prétendre éclairer partie, et encore moins totalité, de ces questions théoriques et empiriques. Plus modestement il se propose d'appliquer les enseignements d'une analyse de la croissance de longue période, inspirée des approches de la régulation, à une brève revue des principales écoles des choix sociaux et de la justice. De façon tout à fait provisoire, on soumet au lecteur trois hypothèses ou résultats principaux. En premier lieu, la justice sociale définit certes un objectif fondamental, mais il est difficile d'en préciser le contenu et les modalités ; plus encore elle entretient des relations complexes avec les performances économiques (II). Dans ces conditions, il convient sans doute de retenir la notion de *configuration* du système de lutte contre les inégalités et d'analyser comment les valeurs qui la sous-tendent, les points d'application et dispositifs qu'elle met en oeuvre changent dans l'histoire longue, du fait même du succès

rencontré par cette configuration. Dès lors, une analyse historique de la société et de l'économie françaises conduit à opposer deux grandes périodes. Au cours des *Trente Glorieuses*, la configuration de lutte contre les inégalités s'est avérée compatible avec les ressorts de la croissance, de sorte que justice sociale et dynamisme économique sont apparus d'abord comme complémentaires, ensuite compatibles (III). Mais le progressif blocage, puis ralentissement, de la croissance qui intervient après 1973 fait ressortir de nouvelles sources d'inégalité face auxquelles le dispositif antérieur est relativement impuissant, car conçu dans un tout autre but et contexte. A l'échelle internationale ressort un apparent antagonisme entre croissance et réduction des inégalités, en particulier salariales, alors que simultanément l'impératif de démocratie salariale sur le lieu de travail semble conditionner cette nouvelle étape de la modernisation productive et donc faciliter la résorption du chômage (IV). Ce dilemme est particulièrement aigu pour la société française contemporaine qui doit tout à la fois combler son retard en matière de modernisation productive et éviter que s'accentuent de nouvelles inégalités en fonction de l'accès à l'emploi et de la qualité du cadre de vie (V).

II - JUSTICE SOCIALE ET EFFICACITE : INCERTITUDES THEORIQUES ET LACUNES STATISTIQUES.

Les économistes se sont interrogés de longue date sur cette question constitutive de l'économie politique de ses origines chez Adam SMITH (1776), Fredriech von HAYEK (1973), (1982), comme de la théorie contemporaine des choix sociaux (A. SEN (1988), K. ARROW (1951), S. Ch. KOLM (1969)). Les meilleurs esprits de la profession ont donc traité des relations entre justice et efficacité, de sorte que l'on serait en droit d'attendre une série de résultats généraux permettant d'éclairer les choix de politique économique en la matière. Or une brève revue de littérature suggère au contraire une extrême variété de conclusions qui elles-mêmes renvoient à des contenus fort variés du principe d'équité. De leur côté, les philosophes et théoriciens de la science politique reconnaissent tout à la fois le caractère central de la notion de justice et l'extrême difficulté à en définir le contenu et les implications (N. BARRY (1989), J. ELSTER (1989), Ph. VAN PARIJS (1991)). Par ailleurs, les systèmes statistiques qui se sont extraordinairement développés depuis 1945 ne livrent pourtant pas d'indicateurs pleinement satisfaisants en

matière d'inégalités. En outre, des comparaisons dans le temps et l'espace suggèrent que le sentiment de justice sociale peut s'incarner en des principes et configurations très différents.

1. La justice sociale : une multiplicité d'acceptions.

Si la référence à la notion de justice ou d'équité est générale, le principe correspondant est loin d'être défini de façon univoque (Tableau 1). Suivant les analyses de M. DEUTSCH (1985), imaginons que l'on ait à préciser ce que signifie la justice en matière d'éducation : il ressort qu'au moins dix acceptions sont disponibles si l'on entend donner un contenu précis à cet objectif ! On peut songer tout d'abord à une égalité des consommations (mêmes dépenses pour tous les étudiants), des résultats (obtention d'un même niveau d'éducation pour tous) ou alternativement à allouer les moyens en conformité aux besoins, aux capacités, à l'effort ou encore à la performance des étudiants. Aucun de ces critères n'est équivalent à l'autre, et l'on peut encore élargir le champ des principes en considérant que l'éducation devrait tenir compte de la valeur sociale, ou faire atteindre un seuil minimal à tous. Mais la liste n'est pas close puisque l'égalité peut consister aussi à adopter ce que choisissent les autres ou encore à appliquer un principe de réciprocité.

Supposant même qu'un critère de justice ait été retenu, il peut s'appliquer sur un *espace de référence* plus ou moins proche et de taille variable. On peut ainsi songer à une égalité au sein de la famille, d'une classe d'âge, d'un groupe social, d'une entreprise, ou encore d'un marché, d'un secteur, d'une région et finalement d'une nation ou de la communauté que constituerait l'humanité toute entière. Dans chaque cas, ce qui était considéré comme juste apparaîtra comme injuste et réciproquement. Par exemple, si une entreprise autogérée apparaîtra comme plus juste qu'une entreprise traditionnelle, il se peut qu'une société fondée sur la coexistence de telles entreprises aboutisse à une répartition du revenu qui sera jugée insatisfaisante à l'échelle de la nation, les entreprises les plus riches s'appropriant une fraction des richesses au détriment de l'ensemble de la communauté. De même, le sentiment de justice peut trouver son origine dans une communauté réduite, ou au contraire concerner l'ensemble des participants d'un marché. Dans ce dernier cas, sera réputé équitable un état dans lequel le prix ou la rémunération est uniforme quels que

TABLEAU 1 : LA JUSTICE SOCIALE : UNE MULTIPLICITE D'ACCEPTIONS ET DE CONTENUS

CONTENU OU PRINCIPE		ESPACE CONSIDERE		HORIZON DANS LE TEMPS	
1. EGALITE DES *CONSOMMATIONS* Ex : même ressources pour tous les consommateurs	X	1. FAMILLE	X	1. INSTANTANNEE	UNE MULTIPLICITE DE CONFIGU-RATIONS DE LA JUSTICE SOCIALE
2. EGALITE DES *RESULTATS* Ex : Atteindre un niveau donné de bien-être		2. CLASSE D'AGE		2. MOYEN-TERME	
3. CONFORMEMENT *AUX BESOINS*		3. GROUPE		3. CYCLE DE VIE	
4. CONFORMEMENT *AUX CAPACITES*		4. ENTREPRISE		4. INTERGENERATIONNEL REDUIT	
5. CONFORMEMENT *A L'EFFORT*		5. ESPACE DE MOBILITE CONCERNE		5. INTERGENERATIONNEL ETENDU	
6. CONFORMEMENT *A LA PERFORMANCE*		6. ENSEMBLE D'UN MARCHE			
7. D'APRES LA *VALEUR SOCIALE* DES CONTRI-BUTIONS		7. SECTEUR			
8. GARANTIR UN *SEUIL MINIMAL*		8. REGION			
9. EN FONCTION DE CE QUE CHOISISSENT LES AUTRES		9. NATION			
10. CONFORMEMENT AU PRINCIPE *DE RECIPROCITE*		10. COMMUNAUTE TRANS-NATIONALE			

Librement inspiré (Colonne 1) de Morton DEUTSCH "Distributive Justice", Yale University Press (1985).

soient les transactants. Les relations avec l'équilibre de marché peuvent donc varier considérablement, d'une compatibilité absolue, par définition même, à un antagonisme dont témoignait par exemple la conception du juste prix dans la théologie catholique.

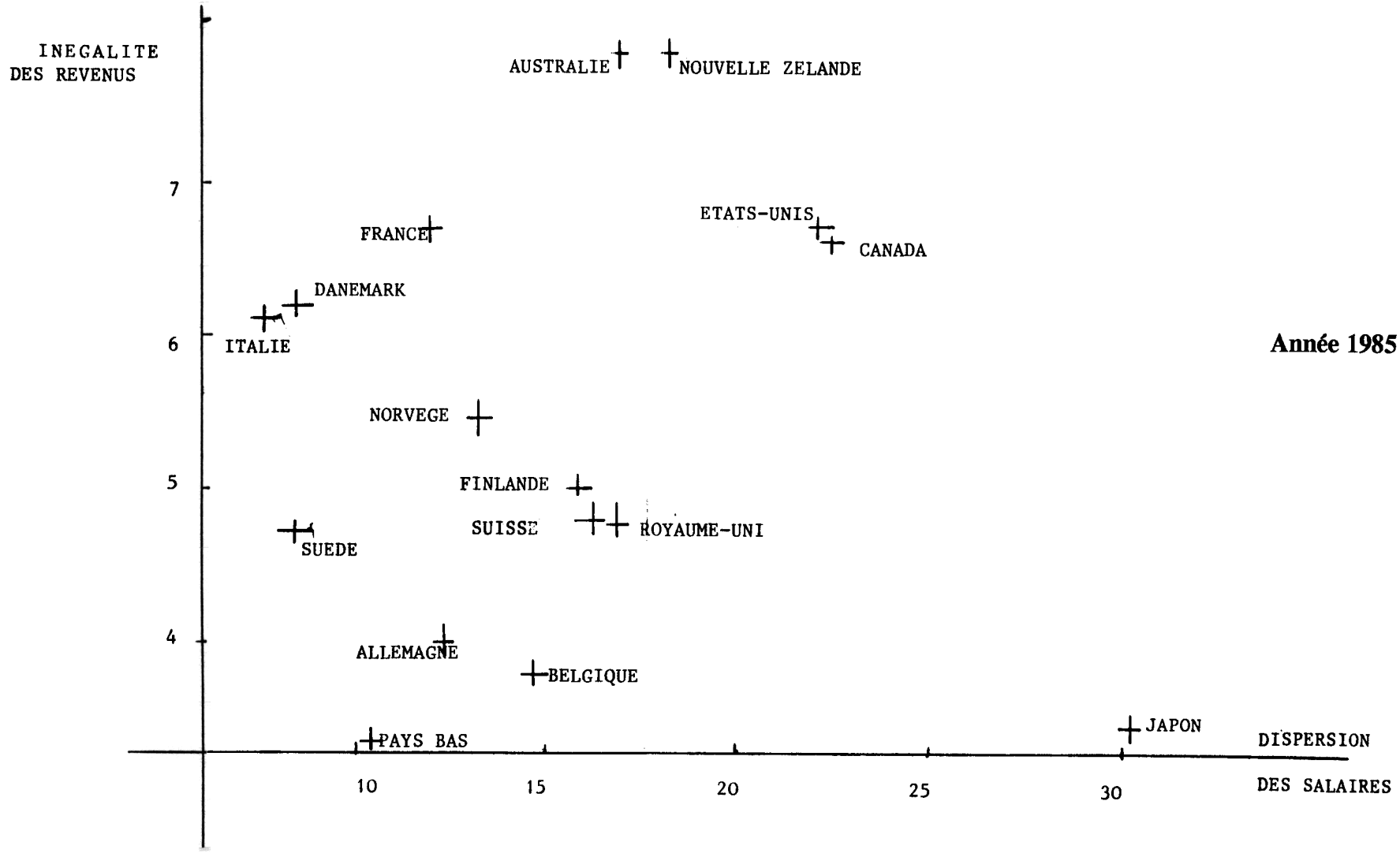
Enfin, l'objectif de justice sociale peut s'appliquer sur divers *horizons temporels*. A un extrême ne sont considérés que les états et configurations instantanés, à un autre, ce même critère est étendu aux générations à venir, toute une série d'horizons intermédiaires pouvant être retenue. Par exemple, une situation manifestant de fortes inégalités peut constituer une étape nécessaire à l'obtention d'une croissance rapide permettant dans un second temps d'améliorer la situation des plus défavorisés. Cet argument a souvent été avancé à propos du capitalisme, les inégalités de revenu, de patrimoine et de pouvoir se justifiant, pour partie ou totalité, par le fait qu'elles sont la condition du dynamisme entrepreneurial, de l'innovation et par conséquent à un horizon plus ou moins lointain d'un relèvement général du niveau de vie. S'introduit au passage une autre distinction entre l'application *ex ante ou ex post* du critère de justice sociale : valeur fondamentale pour J. RAWLS, elle peut être un objectif second et dérivé pour les tenants du libéralisme tel F. Von HAYEK. De ce fait s'opposent deux conceptions de la justice : l'une privilégie *le processus* par lequel se détermine la reproduction du revenu et des richesses, l'autre *le résultat* lui-même (A. SCHOTTER (1990)). Or elles ne sont pas équivalentes puisque d'extrêmes inégalités ex post peuvent résulter d'un processus juste, c'est-à-dire donnant ex ante des chances égales à chacun.

Si l'on croise la variété du contenu ou du principe de justice sociale, avec la diversité de l'espace sur lequel il opère et l'horizon par rapport auquel se jugent les inégalités, il n'est pas surprenant qu'on obtienne une extraordinaire variété *des configurations des dispositifs visant à la justice sociale*. Il faut alors se demander si on peut trouver certains régularités régissant ces configurations et si elles entretiennent des relations simples avec l'efficacité et le dynamisme économique.

2. Des mesures contradictoires des inégalités.

Tout en reconnaissant la multiplicité des configurations potentielles, on pourrait espérer définir un indicateur global des inégalités caractérisant par exemple leur évolution

GRAPHIQUE 1 DISPARITES SALARIALES ET INEGALITES DE LA DISTRIBUTION DES REVENUS NE VONT PAS TOUJOURS DE PAIR.



DEFINITION et Source : 1. Dispersion des salaires : coefficient de variation entre industries. D'après B. ROWTHORN (1991)
2. Inégalité des revenus = part des 20 % plus riches/part des 20 % moins riches World Development Report (1989)

au cours du temps ou leur hiérarchie entre pays et régions à une même époque. Il est ainsi fréquent de considérer que les sociétés social-démocrates telle la Suède satisfont mieux à l'objectif de justice sociale que les sociétés libérales de type anglo-saxon. Un tel espoir n'est que partiellement satisfait par la collation des données portant sur les inégalités à l'échelle internationale.

D'une part, certaines inégalités sont plus aisément mesurables que d'autres. Ainsi, il est relativement aisé de trouver des statistiques mesurant la dispersion salariale, les inégalités de rémunération selon la formation, le sexe, l'âge, l'ancienneté. Il est déjà un peu plus difficile de cerner celles portant sur le revenu, car il faut alors tenir compte de l'espace de solidarité que constitue la famille et ne plus considérer que les seules distributions selon les individus. Il est conceptuellement plus malaisé et empiriquement difficile d'étudier la distribution des fortunes et leur évolution au cours du temps, bien que cela soit sans doute l'un des éléments essentiels de la transmission des inégalités entre générations. Enfin, les inégalités d'accès à l'éducation, à la culture, aux loisirs et plus encore au pouvoir demeurent souvent une terra incognita, tout au moins pour l'économiste généraliste, mais bien sûr pas pour les spécialistes de ces divers domaines.

D'autre part, même si l'on restreint l'analyse à la distribution du revenu, il s'avère quasiment impossible de bâtir *un indicateur global d'inégalités*. Si par exemple on confronte la dispersion des salaires selon les branches, après correction des différences de qualification et de sexe, avec un indicateur d'inégalité du revenu des ménages, en l'occurrence la part du revenu des 20 % plus riches par rapport à celle des 20 % plus pauvres, on est surpris de constater que n'existe pas de claire corrélation positive (Graphique 1). La plupart des configurations existent en effet. D'abord juxtaposition de fortes inégalités salariales et de revenu dans les pays anglo-saxons, tout particulièrement les Etats-Unis et le Canada. Ensuite, faible éventail salarial et relative inégalité de revenu dans des pays sociaux-démocrates, au premier rang desquels la Suède. Mais il existe aussi des configurations originales : au Japon, la plus grande dispersion des salaires parmi les pays de l'OCDE coexiste avec la plus faible inégalité du revenu des ménages, alors qu'à l'opposé, l'Italie combine un extraordinaire resserrement de l'éventail salarial avec de significatives inégalités dans la situation des ménages.

TABLEAU 2 : MATRICE DES CORRELATIONS

UNE MULTIPLICITE D'INDICATEURS D'INEGALITES ET MISE EN OEUVRE DE L'OBJECTIF DE JUSTICE SOCIALE

	DISPERSION SALARIALE	INEGALITES DES REVENUS	INDICE DE PAUVRETE	PART DES COTISATIONS SOCIALES	TAUX DES ALLOCATIONS CHOMAGE
DISPERSION SALARIALE	1				
INEGALITE DES REVENUS	0,43	1			
INDICE DE PAUVRETE	0,49	0,67	1		
PART DES COTISATIONS SOCIALES	- 0,58	- 0,48	- 0,11	1	
TAUX DES ALLOCATIONS CHOMAGE	- 0,32	- 0,40	- 0,66	0,27	1

Sources Corrélations en coupe internationale (1985, 13 Pays de l'OCDE) calculées d'après
Dispersion salariale : B. ROWTHORN (1991)
Inégalité des revenus : Banque Mondiale (1989)
Indice de pauvreté : A. GLYN (1991)
Part des cotisations sociales : Comptes nationaux d el'OCDE
Taux des allocations chômage : OCDE (1988) "La flexibilité".

résultats contrastés ne sont pas sans rapport avec les données institutionnelles et organisationnelles propres aux économies considérées. L'idéal affiché des sociales démocraties est de réduire les inégalités de salaire, de revenu et d'accès aux services collectifs. Au Japon au contraire, une relative disparité des structures productives selon les secteurs ou la taille de l'entreprise va de pair avec une fiscalité fortement progressive. En Italie, un mouvement syndical actif et revendicatif avait obtenu dans les années soixante-dix des mécanismes d'indexation des salaires conduisant à une forte réduction des disparités salariales, alors que la fiscalité directe n'est que peu redistributrice. La France occupe une position intermédiaire (Graphique 1). D'une part les mécanismes de formation et d'indexation des salaires ont conduit à une notable réduction des disparités salariales, alors que les inégalités de revenus par unité de consommation des ménages atteignent le même niveau qu'aux Etats-Unis ou au Canada. Dans chacun de ces cas, il semblerait qu'au sein de chaque pays, l'objectif de justice sociale prenne des formes spécifiques en fonction des valeurs constitutives de la société et plus encore du pouvoir de négociations des divers groupes sociaux.

Dans ces conditions il n'est pas surprenant que l'on n'enregistre aucune corrélation forte entre divers indicateurs des inégalités sociales (Tableau 2). Certes, si l'on compare les divers pays de l'OCDE pour lesquels sont disponibles différentes mesures, il ressort que la générosité de l'indemnisation du chômage est négativement liée à l'ampleur de la pauvreté, de même que l'ampleur des transferts sociaux et les disparités salariales sont négativement corrélées. C'est la présomption, soit d'une certaine efficacité des dispositifs de lutte contre les inégalités, soit d'une cohérence "sociétale" entre la perception des inégalités et les dispositifs destinés à les combattre. Pourtant en comparaison internationale, indice de pauvreté, dispersion salariale et inégalités ne sont que très faiblement liés entre eux.

Si conformément à la typologie de la précédente section, on multipliait les champs auxquels appliquer la mesure des inégalités sociales (revenus, fortune, accès au savoir, pouvoir,...), s'éloignerait encore l'objectif d'un indicateur unique cernant la justice sociale. Il est dès lors possible de suivre deux directions : d'une part s'interroger sur les processus qui conduisent à des configurations différentes de la luttes contre les inégalités,

d'autre part rechercher d'un point de vue théorique quelles seraient les conceptions de la justice les plus conformes à l'objectif d'efficacité économique.

3. Le sens de l'équité est historiquement construit au sein de chaque société.

A la lecture du graphique 1, la configuration des divers pays, on l'a suggéré, révèle quelques uns des traits les plus fondamentaux de leur organisation sociale et de leur processus politiques. Que les syndicats, décentralisés mais puissants, obtiennent une institutionnalisation de la réduction de l'éventail salarial par des augmentations uniformes ou faiblement progressives, alors les inégalités de salaire retiendront l'attention comme composante essentielle de la politique de justice sociale. Si au contraire, émerge un syndicat unique et centralisé négociant au niveau central avec un patronat lui-même organisé, le champ d'application des principes d'équité pourra s'élargir à la fiscalité, aux services collectifs, à l'emploi...etc. A un autre extrême, si l'idéal de la liberté du marché est constitutif des valeurs de la société considérée, alors les inégalités de revenu et de fortune retiendront beaucoup moins l'attention et l'on enregistrera de fait des disparités plus grandes. Le lecteur aura reconnu dans ces trois exemples l'Italie, la Suède et les Etats-Unis. Bref, configuration et perception des inégalités entretiennent de subtiles relations à travers l'histoire longue de chaque formation sociale.

Dépassant cette simple observation empirique, des recherches sociologiques récentes (L. BOLTANSKI, L. THEVENOT (1989), (1991)) ont montré que la pluralité des ordres et des principes de justice était constitutive des sociétés modernes. En permanence, la vie quotidienne fait ressortir des conflits entre justifications alternatives concernant la justice ou la justesse d'une action ou d'une décision. La lutte pour la conquête de la généralité conduit en définitive à une hiérarchisation de fait des différents ordres de grandeur. Face par exemple à des revendications contradictoires, c'est l'épreuve de l'échange d'arguments entre protagonistes qui conduit in fine à faire prévaloir l'une des légitimités par rapport à l'autre, car conforme à un principe supérieur transcendant le conflit particulier. Cette conception a des conséquences importantes pour la justice (L. THEVENOT (1991)). Selon l'histoire des interactions entre acteurs, apparaîtra comme juste un jugement fondé sur l'efficacité, la concurrence, la confiance, l'intérêt général, l'opinion, la créativité. Ces principes tirés d'une théorie microsociologique, peuvent sans

nul doute s'appliquer aux problèmes contemporains de la justice sociale, pour partie marqués par l'affrontement de justifications contradictoires ou tout au moins incompatibles.

On obtient une conclusion analogue lorsque l'on restreint l'analyse à la question du juste salaire. D'un côté, nombre d'expériences de psychologie industrielle ou d'enquêtes dans les entreprises montrent que la perception d'une situation réputée injuste induit des comportements affectant la qualité et l'intensité du travail, la productivité, l'absentéisme (B. REYNAUD (1991)). En conséquence, *le sentiment de justice fait retour sur l'efficacité* proprement économique, ce que les théoriciens tentent aujourd'hui d'incorporer dans leurs représentations de la relation salariale et du marché du travail (G. AKERLOF (1984), R. SOLOW (1990), H. LEIBENSTEIN (1987), S.Ch. KOLM (1989)). D'un autre côté pourtant, il ressort que le groupe de référence et le contenu qui servent aux comparaisons aboutissant aux sentiments d'équité ou d'iniquité s'avèrent extrêmement variables. Tantôt il s'agit des salariés appartenant à la même entreprise, tantôt de ceux dotés de la même qualification sur le marché local de l'emploi. De même, les individus comparent soit les rémunérations, soit la relation de cette dernière avec l'effort....

Ainsi ressort un apparent paradoxe : certes le sentiment d'équité façonne le comportement quotidien des salariés, mais il peut revêtir des formes extrêmement variées. Il est même un résultat frappant : "des études psychologiques sur l'adaptation suggèrent que *n'importe quel état* des affaires tend à être finalement accepté (...) des termes de l'échanges initialement considérés comme inéquitables, peuvent avec le temps acquérir le statut de transactions de référence. En conséquence, l'écart entre ce que les individus considèrent comme équitable et ce qu'ils *observent sur le marché* est très réduit (...), les individus adaptent leur conception de l'équité aux normes qui commandent les comportements réels" D. KAHNEMAN, J. KNETSCH, R. THALER (1986), cités par B. REYNAUD (1991). En quelque sorte, le sentiment de justice est doté d'une certaine plasticité, au point qu'apparaissent des phénomènes d'hystérésis. Si l'on passe au plan de la société toute entière, une conception de la justice sociale donne lieu de surcroît à la création d'instruments d'intervention, d'institutions, de représentations et d'attentes, qui se consolident l'un l'autre en un système que l'on pourrait désigner sous le nom de

configuration de la justice sociale. On désigne ainsi, l'ensemble que constitue une conception de la justice, ses points d'application et les dispositifs institutionnels qui sont constitués pour mettre en oeuvre la lutte contre les inégalités jugées les plus intolérables. Chaque configuration, résultat de conflits pour la légitimité et la généralité, est dotée d'une certaine persistance au cours du temps puisque s'ajustent réciproquement les valeurs, les attentes et les actions, alors que les institutions introduisent une inertie supplémentaire liée à leur organisation même.

Avant de s'interroger sur la configuration propre à l'après seconde guerre mondiale (III), il est important d'examiner si les théoriciens n'ont pas obtenu de résultats généraux concernant les relations entre équité, équilibre économique et optimum de Pareto.

4. Justice sociale et efficacité : complémentarité ou compatibilité, indépendance ou antagonisme ?

A la suite de A. SEN (1988), il n'est pas interdit de considérer que pour l'économiste, la notion de justice est partie intégrante d'un exercice plus vaste visant fondamentalement à maximiser le bien-être de la société. La littérature fait apparaître quatre grandes stratégies, qui chacune livre des résultats partiels, voire insatisfaisants. La première consiste à considérer comme juste toute allocation qui satisferait à la maximisation d'une fonction d'utilité collective, elle-même expression des préférences individuelles (R.A. POSNER (1981)). Or depuis le théorème d'impossibilité de K. ARROW (1951), il est clair que, dans le cas général, l'agrégation de ces préférences n'est pas possible dès lors qu'elles sont suffisamment diverses. Ainsi en stricte logique, se trouve bloquée la première des pistes explorée par l'économie des choix sociaux.

Mais si l'on ne peut pas comparer les utilités entre-elles, du moins est-il possible à partir d'un optimum de Pareto d'organiser des transferts, de telle sorte que soit satisfait un objectif donné de répartition du revenu et des richesses (N. KALDOR (1939)). Cette seconde voie ramène en fait la question de la justice à celle de l'efficacité, dès lors que les transferts compensatoires ne demeurent pas virtuels mais donnent lieu à des transactions effectives. La solution tombe donc sous l'objection du philosophe politique qui

dénoncera une conception purement instrumentaliste et utilitariste de la justice. Si par contre ces transferts demeurent potentiels, alors le critère devient irrelevant.

Dès lors, à la suite de D. FOLEY (1967), une répartition sera réputée juste s'il n'existe pas d'agent qui envie l'allocation d'aucun autre agent. Si par exemple, il s'agit de se partager un volume donné d'un bien, une répartition égalitaire satisfera à ce critère de justice, mais il est bien sûr plus général puisqu'il permet de comparer des allocations composées d'un grand nombre de biens. Son intérêt est en outre de s'affranchir de tout critère de jugement collectif, donc de dépasser le théorème d'impossibilité de K. ARROW. Dans une économie d'échange, il peut alors exister des *allocations de Pareto efficientes* sans envie, qui seront considérées comme *justes* (H. VARIAN (1974)).

Le philosophe politique peut cependant adresser la critique d'utilitarisme et de conséquentialisme, car les individus ne sont concernés que par les biens produits et non pas la justice en tant que telle et que par ailleurs cette dernière ne s'apprécie que par rapport à ses conséquences économiques et non par rapport à sa valeur intrinsèque. Toute la construction de J. RAWLS (1971) vise précisément à renverser ces deux traits distinctifs : c'est moins la distribution des utilités mais celle des biens primaires qui est essentielle, au premier rang desquels la liberté. Ainsi, un état sera réputé juste s'il ne pénalise pas la position de la personne ou du groupe le plus défavorisé. Même si ce critère peut être ré-interprété comme un critère de type maximin lexicographique portant sur les utilités, il n'en constitue pas moins une novation par rapport à l'économie du bien-être traditionnelle.

De cette trop brève revue de littérature, il ressort que les théoriciens ne sont pas parvenus jusqu'à présent à s'accorder sur une définition canonique de la justice...alors que la notion d'optimum de Pareto et d'équilibre sont très largement admises. Ne peut-on profiter de cette multiplicité des acceptions pour retenir celles qui s'avèrent concilier justice et efficacité ? A grands traits ressortent quatre grandes conceptions, aux conséquences fort contrastées (Tableau 3).

TABLEAU 3 : QUATRE CONCEPTIONS DES RELATIONS ENTRE EFFICACITE ET JUSTICE SOCIALE

CONFIGURATION AUTEURS	CONCEPTION 1	CONCEPTION 2	CONCEPTION 3	CONCEPTION 4
CRITERE D'EQUITE	A CHACUN SELON SA CONTRIBUTION A LA PRODUCTION	LA COMPARAISON PORTE SUR L'ENSEMBLE CONSOMMATION/ CONTRIBUTION A LA PRODUCTION	TRANSFERTS COMPENSANT LES PERTES DE CEUX QUI SERAIENT PENALISES	ABSENCE D'ENVIE LORSQUE L'ON COMPARE L'ENSEMBLE CONSOMMATION/ TRAVAIL FOURNI
CRITERE D'EFFICACITE	OPTIMUM DE PARETO	OPTIMUM DE PARETO	OPTIMUM DE PARETO	OPTIMUM DE PARETO
RELATIONS ENTRE EQUITE ET EFFICACITE	*COMPLEMENTARITE*	*COMPATIBILITE*	*INDEPENDANCE*	POSSIBILITE D'*INCOMPATIBILITE* VOIRE D'ANTAGONISME
REFERENCES	D. KAHNEMAN, J. KNETSCH, R. THALER (1986) Fairness as a Constraint on Profit Seeking, *A.E.R.*, 76, 4, 728-41	H. VARIAN (1974) Equity envy and efficiency J.E.T., 9, 63-91	N. KALDOR (1939) J. HICKS (1939) P.A. SAMUELSON (1950)	E. PAZNER & D. SCHMEIDLER (1974) A difficulty in the concept of fairness, Review of Economic Studies,41,441-3

° Dans une économie d'échange pur, on l'a déjà noté, il peut exister un optimum de Pareto juste, c'est-à-dire ne suscitant aucune envie. La question se complique lorsque l'on passe à une économie de production. Dans ce cas, efficacité économique et justice peuvent être conciliées dès lors que les agents considèrent que chacun devrait être rémunéré en fonction de sa contribution à la production. Selon cette *première conception*, tout conflit entre ces deux principes est par construction éliminé, de sorte que justice et efficacité entretiennent des relations de *stricte complémentarité*. S'il est vrai comme le suggèrent les études expérimentales (KAHNEMAN & Alii (1986)) que tout prix du marché finit par définir le critère du juste prix, et si bien sûr sont assurées les conditions conduisant à une rémunération des facteurs conformément à leur productivité marginale, alors se trouve résolue élégamment l'opposition entre les critères respectifs de l'économiste et du philosophe politique...fut-ce de façon assez tautologique. Au demeurant, au cours de la décennie 1980, la rigueur des contraintes économique a conduit à considérer de plus en plus que : "*Ce qui est efficace est juste*" (J. LE MOUEL (1991)). Réciproquement, si le sentiment d'injustice compromet la loyauté et l'ardeur au travail, une réduction des injustices peut *susciter* une amélioration de l'efficacité. Cet échange don contre don est au coeur de certaines théories de la relation salariale et du salaire d'efficience (G. AKERLOF (1984)), comme de certaines expériences montrant, dans certains cas, l'absence d'arbitrage entre justice et efficacité (C. BULL, A. SCHOTTER, K. WEIGELT (1983)).

° Dans une société composée d'individus pleinement indépendants, il n'est pas évident qu'ils parviennent à se mettre d'accord sur une conception commune de la justice, en dehors du long et difficile processus qui se constitue dans et par l'histoire même. L'application généralisée du *critère de non-envie* permet précisément de s'affranchir de tout critère collectif. Si en effet on suppose que les individus font porter leurs comparaisons sur l'ensemble de la consommation et de la contribution à la production, alors il peut exister un optimum de Pareto juste (H. VARIAN (1974)). Néanmoins sont nécessaires certaines conditions concernant les préférences des agents, de sorte que justice et équité sont au mieux *compatibles* et non plus strictement complémentaires comme c'était le cas précédemment.

° *Selon une troisième conception*, des instances collectives peuvent se donner des objectifs en matière de distribution de certains produits ou des revenus. Partant d'un optimum de Pareto, un tel équilibre sera possible si existent des transferts, fussent-ils virtuels, qui permettraient de compenser les pertes de ceux qui seraient pénalisés (outre N. KALDOR déjà cité, J. HICKS (1939), P.A. SAMUELSON (1950)). Dans cette conception, fondatrice des théories du bien-être, l'activité économique se décompose en deux séquences. En premier lieu il importe de favoriser les formes d'organisation assurant l'obtention d'un optimum de Pareto, un système complet de marchés ou une planification parfaite constituant deux exemples de telles organisations. Dans un second temps, il est possible de procéder à des transferts afin d'obtenir la distribution désirée, sous certaines conditions néanmoins. Formellement, il y aurait donc *indépendance entre* efficacité et équité mais en fait le premier critère est hiérarchiquement supérieur au second, selon un ordre quasiment lexicographique.

° On peut enfin mettre en évidence *une quatrième conception*,qui tout au contraire, conclut à la forte présomption d'*incompatibilité*, voire d'antagonisme, entre équité et efficacité. Il suffit par exemple que les individus comparent l'ensemble de la consommation et du travail fourni indépendamment de la contribution à la production. Ainsi, si un salarié travaille autant que son brillant et talentueux PDG, il estimera la situation injuste tant qu'il ne disposera pas du même niveau de consommation à égalité de temps de travail. Dans ce cas, le conflit est ouvert entre justice et efficacité économique (E. PAZNER & D. SCHMEIDLER (1974)). En d'autres termes, une société composée d'individus fortement envieux et aux talents fort différents peut ne pas parvenir à trouver un équilibre qui concilie efficacité et sentiment de justice. Le résultat est donc le strict opposé de la première configuration dans laquelle les individus s'accordaient à considérer comme juste la rémunération des talents en fonction de leur contribution à la production.

Compte tenu de la grande variété des groupes de référence et des conceptions de l'équité, aucun principe général ne vient garantir une compatibilité automatique entre justice sociale et efficacité économique. Force est donc de recourir à l'analyse historique d'une période précise, d'un pays donné, et de tenter de cerner les contours des principes de

justice sociale à l'oeuvre et d'en examiner les conséquences sur la croissance et le niveau de vie.

III - AUX TEMPS HEUREUX DES TRENTE GLORIEUSES : UNE REDUCTION DES INEGALITES FAVORABLE A LA MODERNISATION.

Faire retour sur les années 1945 à 1990 n'est pas sans intérêt pour notre propos, car cette période est suffisamment longue pour faire apparaître de notables changements dans la configuration de la lutte contre les inégalités et ses relations avec les performances des économies industrialisées. Comme les évolutions sont souvent parallèles dans les autres pays européens et au Japon, pour la brièveté de l'analyse on se concentrera d'abord sur la France avant de procéder à une comparaison internationale.

1. Aux origines de l'exceptionnelle croissance 1945-1973 : réduire les inégalités et démocratiser pour lancer la modernisation.

Pourquoi ces années ne furent-elles pas la reproduction de la stagnation et de l'instabilité de l'entre-deux guerres ? Nombre d'économistes, surtout s'ils sont schumpétériens, insistent sur le retard dans l'incorporation des *nouvelles technologies* qui avait été pris après 1929. S'ils sont keynésiens, ils privilégieront le *rôle de l'Etat* dans la stabilisation de la conjoncture et l'orientation des décisions d'investissement en fonction de vues à long terme. Nul doute que ces facteurs aient joué. Pourtant, on peut montrer qu'ils n'auraient pas été suffisants à eux seuls pour induire la remarquable accélération et stabilité de la croissance (R. BOYER, B. CORIAT (1986), R. BOYER (1989)). En effet, un compromis relativement explicite sur le *partage des fruits de la croissance* a constitué l'un des changements essentiels par rapport à l'entre-deux-guerres. En un sens il résultait de la perception que les efforts de la construction et de la modernisation seraient d'autant mieux acceptés que la majorité de la population aurait le sentiment d'en bénéficier, donc de participer à un *processus équitable*.

En conséquence, les transformations institutionnelles considérables postérieures à 1945 ont en général favorisé une plus grande égalité. Lois sur les conventions collectives

assurant la diffusion des augmentations de salaire, démocratisation de l'accès à l'enseignement secondaire, affirmation du principe d'égalité entre hommes et femmes dans les divers domaines de l'activité introduisent autant de changements par rapport à une société française relativement tolérante par rapport aux inégalités entre les deux guerres mondiales. De plus, l'expérience du chômage massif et durable de l'entre-deux-guerres conduit à la constitution d'un système complet de sécurité sociale garantissant les individus par rapport au chômage mais aussi à la maladie, à l'invalidité, sans compter l'institution des retraites. Autant d'éléments qui vont dans le sens d'une atténuation des inégalités et du niveau de vie entre chômeurs et titulaires d'un emploi valides et malades, actifs et retraités, etc.

Loin d'être périphériques et accessoires ces changements sont partiellement constitutifs du nouveau modèle de croissance fordiste. D'abord, la plupart de ces mécanismes assurent une diffusion relativement générale du niveau de vie, une fois passé le cap de la stricte reconstruction, c'est-à-dire grosso modo après 1952-1954. Ainsi se trouve stimulée la demande de biens de consommation et par extension celle des biens de production (H. BERTRAND (1983)) Ensuite, la croissance du rôle de l'Etat, de ses dépenses en infrastructures comme de la fiscalité et des dépenses sociales contribue à stabiliser la conjoncture, donc réduire les risques de chômage. En retour, le dynamisme de la demande soutient la poursuite de la modernisation productive, elle-même gage d'une progression de la productivité et à terme du niveau de vie de la majorité de la population. En effet, la stabilisation des écarts hiérarchiques des années cinquante à la fin des années soixante implique une croissance à peu près parallèle des revenus quels que soient la qualification, le secteur, la région.

2. Le cercle vertueux de la croissance fordienne : une synergie entre efficacité dynamique et équité.

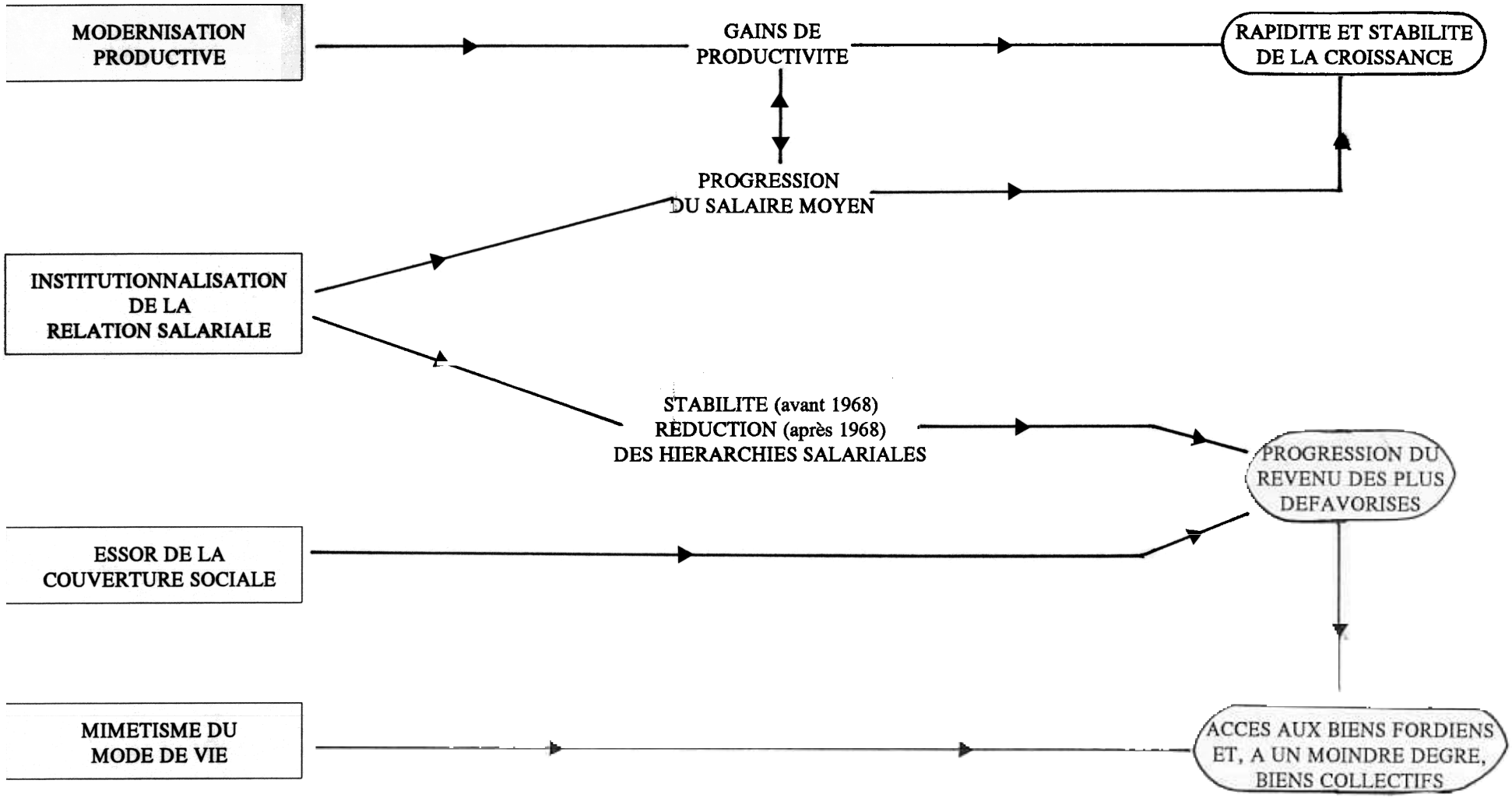
Il faut souligner combien le raisonnement qui précède est en rupture par rapport à la plupart des théories de la justice sociale antérieurement présentées. Pour faire image ces constructions s'intéressent principalement au partage d'un gâteau de taille donnée, c'est-à-dire ne s'intéressent qu'à une *efficacité statique*. Si au contraire on adopte une vue dynamique de l'économie, les décisions des individus affectent les revenus futurs

de telle sorte que les conditions mêmes du partage des richesse en sont transformées (F.A. COWEL (1988)). Il suffit d'imaginer que, par exemple, les individus déterminent leur choix en matière de travail, d'épargne ou de risque entrepreneurial, partiellement en fonction de ce qu'ils considèrent comme juste : alors les conceptions de la justice ont une influence sur la *croissance de la richesse*. De ce fait, une inefficacité statique peut être compensée par un plus grand dynamisme dans l'innovation ou/et une plus grande motivation des salariés, gage de phénomènes d'apprentissage individuel et collectifs (O. FAVEREAU (1991)).

Ainsi, l'institution d'un salaire minimum peut certes pénaliser à court terme certains des travailleurs ne disposant pas d'une qualification suffisante pour être employé de façon profitable pour une entreprise. Mais cet argument traditionnel néglige qu'en contrepartie, la programmation d'une progression du salaire minimum constitue pour les entreprises une incitation forte à innover en vue de développer productivité et/ou qualité. A long terme l'effet peut être bénéfique pour l'ensemble de la société, la supposant même ouverte aux grands vents de la concurrence internationale. Par exemple, tout au long des années soixante, la progression du SMIC (G. ROTBART (1987), CERC (1985)) semble avoir exercé un effet favorable à la modernisation des structures productives, dans un contexte général d'ouverture aux échanges internationaux. L'objectif de faire participer les plus modestes aux fruits de la croissance apparaissait alors conforme à la recherche d'une *efficacité dynamique*.

Symétriquement, le succès de la modernisation permet, dans le mode de régulation monopoliste de l'après guerre (J.P. BENASSY, R. BOYER, R.M. GELPI (1979)), de faire participer l'ensemble des salariés, y compris les plus modestes, à l'essor général du niveau de vie (Schéma 1). En premier lieu, la contractualisation du salaire évite que se reproduisent les tendances stagnationnistes et permet l'établissement d'une croissance forte et rapide du fait de la compatibilité du régime de productivité et de celui de la demande (R. BOYER (1988a,b)). Mais il est une seconde propriété importante de la relation salariale de l'après guerre : la négociation de grilles de qualification et la généralisation de conventions collectives entraînent une remarquable stabilisation de l'éventail des salaires (R. BOYER (1978)). En conséquence, même les plus défavorisés des salariés, par exemple les travailleurs temporaires ou les salariés agricoles finissent par

SCHEMA 1 REDUCTION DES INEGALITES ET CROISSANCE :
COMPATIBLES DANS LE MODELE FORDIEN DE L'APRES-GUERRE



bénéficier de l'accès aux biens de consommation durables, constitutif du mode de vie fordiste. A grands traits, le critère Rawlsien de justice sociale se trouve satisfait, puisque la distribution du revenu et des richesses conduit en définitive à *une progression* du statut économique des plus défavorisés.

Après mai 1968, la pression des luttes sociales et leur traduction institutionnelle conduisent à une multiplicité de réformes destinées à réduire les inégalités, y compris salariale. A partir de cette date on observe en effet une réduction des disparités de salaire par catégories socioprofessionnelles, mais aussi de la distribution du revenu des ménages (CERC (1985), (1989)). Certes, le chômage commence à progresser en France à partir de cette date, mais de façon très modérée comparé à ce qui devait advenir après les deux chocs pétroliers. Cependant jusqu'en 1973, les effets favorables l'emportent puisque la croissance se trouve stimulée par l'accès à la consommation de masse de salariés ou de groupe sociaux qui en étaient jusqu'alors exclus. Ainsi la réduction des inégalités s'avère relancer la dynamique fordienne, de sorte que l'essor de la productivité rend relativement aisé la résolution des conflits portant sur le partage des revenus. A nouveau, une analyse dynamique des relations entre équité et efficacité conduit à une appréciation différente de celle que livre une théorie purement statique de la justice sociale.

Enfin, la diffusion du mode de vie moderne à partir des groupes les plus favorisés permet une généralisation du critère de D. FOLEY analogue à celle qui a été proposée pour la théorie de J. RAWLS. En effet, tout au long des années soixante et jusqu'au milieu des années soixante-dix, l'opinion publique a souvent considéré comme particulièrement *injustes car trop inégalitaires*, les sociétés occidentales. Pour nombre de syndicalistes et militants politiques, l'objectif fut précisément de réduire ces inégalités et de combattre les effets pervers de la société de consommation : ne poussait-elle pas les individus à vouloir "toujours plus" de biens industriels et standardisés au détriment du développement des relations entre les individus ? Paradoxalement pourtant, cette société de "l'envie généralisée" va conduire in fine à une relative homogénéité du mode de vie, de sorte que *dynamiquement* le critère de non-envie finit par s'appliquer. Le succès se mesure à l'énorme proportion de ceux des individus qui, tout au moins aux Etats-Unis et au Japon, se considèrent comme appartenant à la classe moyenne.

3. Une comparaison internationale : l'égalité favorable à la performance économique?

En effet, cette synergie entre l'objectif de réduction des inégalités et le dynamisme de la croissance n'est pas propre à la France et concerne la plupart des pays industrialisés. Le cas du Japon est à cet égard particulièrement exemplaire. Après la défaite de 1945, sous la férule des autorités américaines, la société japonaise connaît des transformations considérables, qui ont pour traits communs de viser à instaurer la démocratie et réduire les fortes inégalités qui avaient pesées sur l'entre-deux-guerres. Les grands capitalistes perdent le contrôle de leurs entreprises et groupes financiers (Y. SUZUKI (1990), p. 89), les inégalités de salaire sont réduites dans un rapport de 1 à 110 en 1927 à 1 à 7,5 en 1980 (J.C. ABEGGLEN, G. STALK (1985), p.192) , la propriété des terrains agricoles est largement redistribuée, l'éducation s'ouvre plus largement, l'égalité formelle des hommes et des femmes est affirmée dans tous les domaines de la vie politique et économique (A. MORITA (1986), M. FUNABA (1988), T. NAKAMURA (1983)). Toutes ces transformations ont joué leur rôle dans l'établissement du modèle de développement japonais de l'après guerre.

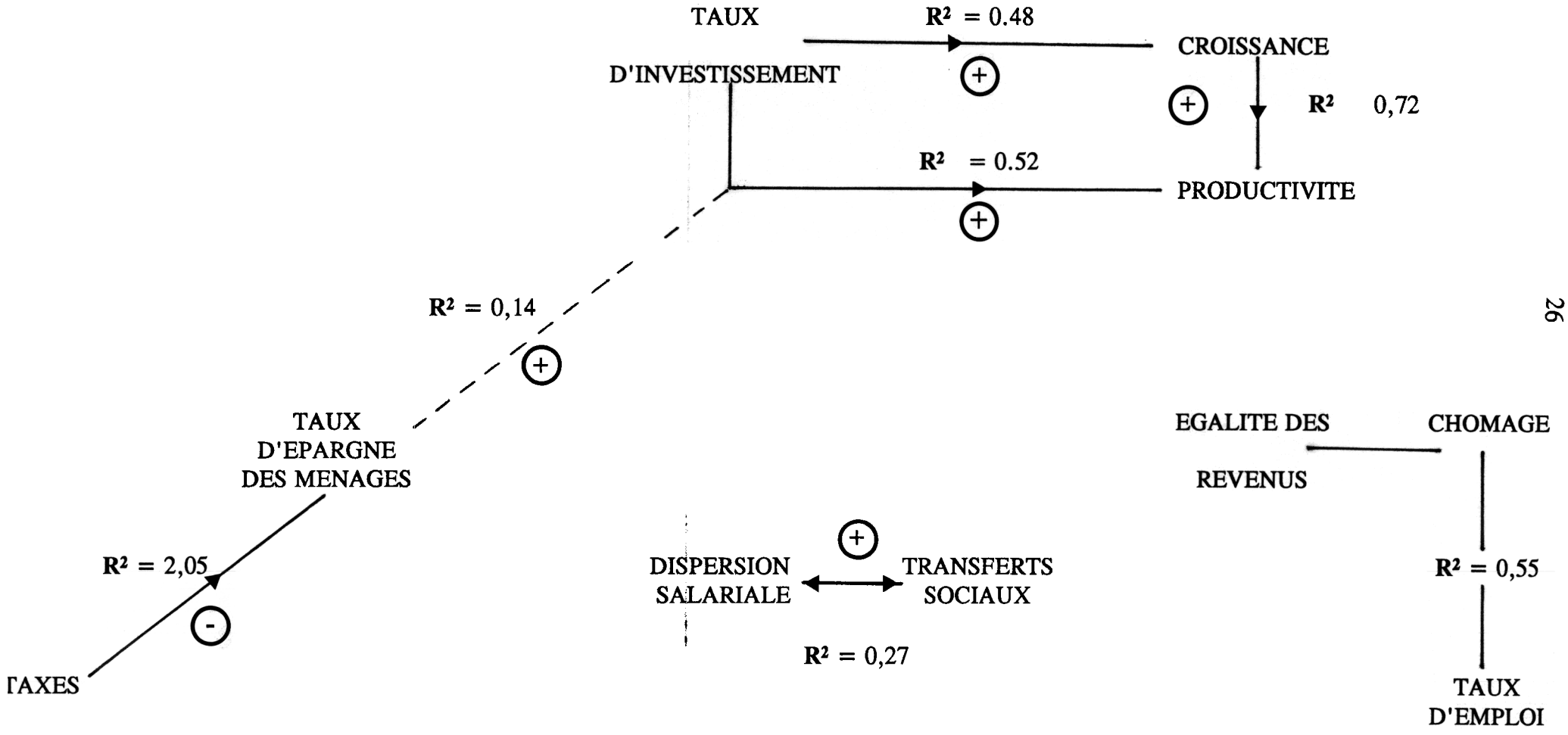
Ainsi, tout comme en France, la réduction des inégalités et le changement du cadre institutionnel dans la direction d'une plus grande démocratie ont finalement stimulé la croissance, au point que son rythme moyen aussi bien que son profil cyclique s'en trouvent affectés, en rupture par rapport aux tendances longues du dernier tiers du XIXème siècle à la deuxième guerre mondiale (A. MADDISON (1981)). A nouveau s'impose la présomption d'une complémentarité entre plus grande justice sociale et dynamisme économique. Au passage, il faut noter que le Japon manifeste une position extrême : la plus forte disparité salariale associée à la plus grande égalité des revenus par ménage (Graphique 1). D'un côté, de très importants écarts de salaires entre secteurs, entreprises, homme/femme, servent d'incitation à la productivité et à la qualité, motivant les salariés, dont le revenu dépend pour une part significative de leurs propres performances. Ainsi la taille du gâteau s'accroît-elle de période en période. D'un autre côté, une fiscalité très redistributive et une solidarité entre membres de la famille corrigent les inégalités salariales de sorte que la consommation de masse peut se développer à partir d'une demande suffisamment importante et homogène. L'un et l'autre de ces traits distinctifs jouent donc un rôle favorable au dynamisme de la croissance japonaise.

On pourrait reprendre la même démonstration concernant les nouveau pays industrialisés du Sud-Est Asiatique, surtout si on les compare avec leurs homologues latino-américains (J. ADDA (1984)). Il semblerait en effet que le maintien de structures foncières et industrielles éminemment inégalitaires ait compromis le passage à la consommation de masse, car la concentration du revenu est telle qu'une minorité peut seule exprimer une demande au système productif, composée de produits de luxe ou assurant la distinction des classes possédantes (Brésil, Mexique, nombre de pays latino-américains). En d'autres termes, l'excès d'inégalités compromet la croissance à long terme...sans compter que l'extrême paupérisation des plus défavorisés viole le critère rawlsien de justice sociale. A l'opposé, les Quatre Dragons du Sud-Est Asiatique, tout particulièrement Taiwan (M. BERTOLDI (1991)) ont en général mis en oeuvre une réforme foncière, généralisé l'éducation, réduit les inégalités hommes/femmes et développé des institutions économiques plus démocratiques. Entraînant la mobilisation des individus et groupes sociaux, ces mesures ont en outre développé un marché homogène, initialement de taille réduite mais s'étendant au fur et à mesure du succès de l'importation des technologies et formes d'organisation étrangères.Telle est l'une des raisons, parmi d'autres, de l'extraordinaire rattrapage par ces pays de l'écart technologique et du niveau de vie des pays de vieille industrialisation. Si la croissance résulte fondamentalement de la création de rendements d'échelle dynamiques, le rythme de croissance du marché, lui-même conditionné par la distribution du revenu, joue un rôle crucial (C. AZARIADIS, A. DRAZEN (1988), J. STIGLITZ (1988)). Le théorème associant démocratie, faibles inégalités et croissance se vérifie à nouveau. Il trouve diverses confirmations statistiques dans l'analyse de la croissance d'une cinquantaine de pays de 1960 à 1985 (T. PERSSON, G. TABELLINI (1991)).

Au demeurant ces thèmes ont, de longue date, suscité les recherches des économistes. Ainsi S. KUZNETS (1955) a-t-il avancé que le démarrage de la croissance était associé à une accentuation des inégalités puis dans un second temps à leur réduction. De la même façon c'est un thème récurrent de l'économie du développement que de cerner à quelles conditions les inégalités sont favorables à la croissance (G.S. FIELDS (1988)). A cet effet se sont multipliées les analyses en coupe internationale qui dans leur ensemble

SCHEMA 2 : DISPARITES SALARIALES, TRANSFERTS SOCIAUX ET CROISSANCE : AVANT 1973

Une déconnexion entre croissance et indicateurs d'inégalités et politiques sociales



Méthode : Taux annuels moyens 1968-1973, 17 pays de l'OCDE

Source : Comptes nationaux de l'OCDE (1991)

confirment que les pays les plus pauvres sont les plus inégalitaires et qu'a contrario les plus avancés ont significativement réduit les inégalités au cours du temps. Les cas de la Grande Bretagne (H. PHELPS BROWN (1988)) et des Etats-Unis (J.G. WILLIAMSON & P.H. LINDERT (1990)) sont exemplaires de ce mouvement. Cependant, la liaison est très grossière et ne fait pas significativement apparaître la courbe en U attendue puisqu'elle disparaît si l'on considère séparemment les pays sous-développés et ceux industrialisés. C'est suggérer que la loi de KUZNETS n'en est probablement pas une puisque la configuration des inégalités et leur caractère fonctionnel ou non par rapport au mode de développement jouent un rôle tout aussi grand que le ratio caractérisant le revenu des divers déciles. De ce fait, il existe *peu de lois économiques "naturelles"* qui décrivent le cours de la distribution du revenu dans le processus de développement (G. S. FIELDS (1988)) et cette absence de résultat est une invitation à prendre en considération les spécificités institutionnelles, technologiques et sociales propres à chaque pays.

On peut donner un tour plus spécifique à ces analyses et rechercher quelles relations entretiennent inégalités et croissance économique pour *les pays industrialisés depuis les années 1960.* Bien sûr l'analyse est relativement grossière et ne saurait remplacer les recherches beaucoup plus précises portant par exemple sur les conséquences d'un système fiscal sur la distribution des revenus pour un pays et une époque donnés (A. CHIAPPORI (1991)). Cependant, il est fréquent de mobiliser dans les discussions de politique économique des résultats obtenus en coupe internationale. Pour certains tenants du libéralisme, n'est-il pas évident que la poursuite de l'égalité est préjudiciable à la bonne santé et au dynamisme économique ?

Cette hypothèse est apparemment démentie sur la période antérieure à 1973 (Schéma 2). Des estimations simples portant sur les 17 pays de l'OCDE pour lesquels les données sont disponibles font ressortir quatre enseignements majeurs.

° Les différences de rythme de croissance s'expliquent relativement bien par référence à la *boucle fordienne* qui associe taux d'investissement, productivité et croissance. C'est une nouvelle confirmation de résultats antérieurs portant sur les pays européens (R. BOYER, P. PETIT (1981)), ou encore l'ensemble de la CEE, du Japon et des Etats-Unis (R. BOYER , P. RALLE (1986)).

Le *caractère égalitaire* de la distribution de revenu entre les ménages contribue positivement à la croissance de la productivité, simultanément avec le taux d'investissement. C'est soit l'indice d'une plus grande motivation et d'effets d'apprentissage plus rapides dans les économies plus égalitaires (M. AOKI (1990)), soit la conséquence de la taille du marché sur la division du travail et la croissance de la productivité (R. BOYER, G. SCHMEDER (1990)). *Plus de justice sociale favorise donc une efficacité dynamique*. Cette conclusion serait renforcée par une comparaison terme à terme des trajectoires américaine et japonaise, allemande et britannique (R. BOYER (1990)) et confirmée par une analyse équivalente incorporant certains nouveaux pays industrialisés (S. BOWLES, D. GORDON, Th. WEISSKOPF (1990)).

° De même, de moindres inégalités s'avèrent *favorables au plein-emploi*. Il est en effet surprenant que plus de la moitié de la dispersion des taux de chômage puisse s'expliquer par celle d'un indice d'égalité de la distribution des revenus selon les ménages (Schéma 2). Sur la période 1968-1973, est donc démentie l'hypothèse fort étudiée dans les années quatre-vingt selon laquelle les inégalités sont favorables à l'emploi. Les médiations par lesquelles opère cette corrélation restent à explorer, soit que les sociétés les plus égalitaires (par exemple les pays scandinaves) manifestent simultanément une aversion pour la persistance d'un chômage élevé, soit que l'égalité des revenus constitue un indice du dynamisme de la boucle fordienne.

° Contrairement à l'attente de l'école de l'offre, l'égalité de revenu et de salaire n'est pas préjudiciable au *taux d'épargne* des ménages qui n'entretient lui-même que peu de relations avec le taux d'investissement et le taux de croissance. De la même façon, la dispersion salariale ne semble pas expliquer les différences internationales concernant le taux de chômage. On constate d'ailleurs que des transferts sociaux plus élevés sont associés à une moindre dispersion salariale : cela suggère soit leur relative efficacité dans la réduction des inégalités, soit que l'une et l'autre de ces variables sont le reflet des conceptions en vigueur concernant la justice sociale. Mais le plus important est que la fiscalité pas plus que les transferts sociaux n'exercent d'influence, ni positive, ni négative, sur aucune des variables économiques. Il y aurait donc une *certaine neutralité* des modalités de financement de la redistribution par rapport à la croissance et au chômage.

Ces résultats appellent bien sûr interprétations théoriques, puis formalisations. On a ainsi pu avancer que la généralisation du changement technique à la quasi-totalité des branches, de l'agriculture aux services en passant par l'industrie, tendait à réduire les disparités initiales de revenu, de même que la constitution d'un marché du travail homogène impliquait une certaine égalisation des rémunérations en fonction des qualifications (H. PHELPS BROWN (1988)). Plus récemment le regain d'intérêt pour les théories de la croissance endogène a conduit à s'interroger sur les relations entre démocratie et croissance. Par exemple, une inégalité initiale de la distribution des revenus peut être favorable si elle suscite l'accord des électeurs pour développer les dépenses d'éducation. En effet, cette mesure stimule la croissance à travers la formation de capital humain, tout en réduisant progressivement les inégalités de revenu (G. SAINT PAUL et T. VERDIER (1991)). Il va sans dire que les résultats dépendent de la nature du système fiscal et de l'affectation des dépenses publiques, mais ils ouvrent des perspectives intéressantes quant à la compréhension de la dynamique vertueuse des années soixante.

Dans le contexte des années quatre-vingt-dix, ces résultats ne manqueront pas de surprendre. Ils ont certes la fragilité de toute étude internationale qui s'abstrait des déterminations institutionnelles propres à chaque pays, mais ils soulignent un *paradoxe*. Alors que les contemporains vécurent les trente glorieuses en focalisant attention et revendications sur le caractère inégalitaire des sociétés capitalistes, rétrospectivement une *divine main invisible* semble avoir assuré plus que la compatibilité statique entre justice sociale et efficacité, leur synergie, puisque la réduction des inégalités de revenu a permis l'épanouissement de la croissance centrée sur la consommation de masse.

4. 1973, 1979, 1984 ... la montée des tensions entre justice sociale et efficacité économique.

C'est le propre des périodes dites d'âge d'or que d'être perçue comme telles non par les contemporains mais rétrospectivement à la lumière de crises majeures ou de changements structurels douloureux et surprenants. Il importe en effet de décrire maintenant à travers quel processus a émergé l'interprétation dominante dans les années quatre-vingts : *il faut choisir entre efficacité et justice sociale* ! Ou pour être plus précis,

l'impératif de modernisation technologique et de retour à la croissance primerait sur tous les autres objectifs traditionnels de justice sociale.

Les signes de tension apparaissent dès la fin des années soixante, lorsque se multiplient les grèves des O.S. qui protestent contre l'organisation du travail fordienne et son caractère aliénant. Certes les conflits du travail concernant la hiérarchie, les conséquences de l'automatisation, se terminent le plus souvent par des augmentations de salaires, qui servent en quelque sorte d'équivalent général à l'ensemble des autres revendications beaucoup plus qualitatives (S. ERBES-SEGUIN (1984)). L'opinion publique devient ainsi plus sensible aux *inégalités de pouvoir, de savoir*, ou encore au manque d'*autonomie dans le travail*, revendication qui vient se surimposer à celles concernant le revenu.

De ce fait, la croissance rapide qui précède le premier choc pétrolier n'est pas dénuée de tensions et de déséquilibres. L'inflation s'accélère en réponse aux conflits sur la distribution des revenus, dans le contexte général où se délite le système monétaire international hérité de Bretton-Woods. Simultanément on commence à observer une *lente croissance du chômage*, sous l'effet du renforcement de la concurrence internationale, de la recherche de processus productifs économes en travail et de certains déséquilibres entre nature des emplois offerts par les entreprises et demandés par les salariés. Mais initialement ces tensions ne sont pas perçues comme menaçant la viabilité du modèle de croissance de l'après guerre.

Le premier choc pétrolier, et plus encore le second font progressivement ressortir les limites à la poursuite des rythmes antérieurs de progression du niveau de vie. En effet, alors que le cercle vertueux fordien avait en général une forte base nationale, le développement continu du commerce international finit par *renverser la logique antérieure*: en France par exemple, les moyens usuels de la politique économique ne suffisent plus à éliminer les déficits extérieurs et relancer la croissance, ce dont témoignent aussi bien la relance concertée de 1978 que la tentative solitaire et assez malheureuse de relance keynésienne dans un seul pays en 1981. A grands traits, le fait que *la concurrence* passe de l'espace national à une *sphère continentale ou mondiale* déstabilise nombre de dispositifs institutionnels destinés à réduire les inégalités. Ce phénomène est flagrant pour

les économies de taille grande (Etats-Unis) ou moyenne (Royaume-Uni, France, Italie) dont les formes institutionnelles n'incorporaient pas le maintien d'une compétitivité structurelle. A contrario, les économies largement ouvertes et de petites tailles, tout particulièrement sociales démocrates (Suède, Finlande, Norvège) rencontrent certes des difficultés mais ne connaissent pas de remise en cause aussi fondamentale de la synergie entre ouverture internationale et dynamisme économique.

Pour la plupart des pays européens, la forte montée du chômage et la non reprise de la croissance au rythme habituel des trente glorieuses conduisent alors à une révision générale des objectifs et des moyens de la politique économique. D'une part les dépenses sociales croissent rapidement au moment où les recettes fiscales connaissent une contraction ou un ralentissement, de sorte que ce réduisent les marges d'autonomie de la politique économique, d'autant plus qu'après 1982 des taux d'intérêt réels particulièrement élevés exercent une forte influence stagnationniste. D'autre part, contrairement à l'espoir initial des gouvernements, ne se produit aucune reprise endogène de la croissance fordienne, de sorte que les entreprises sont contraintes de rechercher de nouvelles formes d'organisation, dans le contexte où les syndicats perdent de leur influence, en dehors des social-démocraties. La détérioration de la situation financière de nombre de grandes firmes, la pénétration du marché intérieur par des concurrents étrangers, le durcissement de la concurrence internationale, tous ces facteurs contribuent à faire de *l'efficacité l'objectif clé* des entreprises comme des gouvernements.

Comme un niveau élevé de chômage persiste en Europe tout au long des années quatre-vingts, le pouvoir de négociation des salariés finit par en être affecté, tout spécialement dans les pays où les syndicats étaient faiblement implantés dans les entreprises. L'un des acteurs qui luttaient contre les inégalités salariales se trouve perdre de l'influence. Symétriquement les entreprises regagnent une légitimité certaine, tout particulièrement dans les pays marqués par une forte conflictualité capital-travail (France, Italie, Royaume-Uni,...). Développer la modernisation technologique et accroître les performances économiques deviennent des objectifs clés. A un niveau plus macroéconomique, le ralentissement de la productivité a rendu les arbitrages entre usages alternatifs de la production beaucoup plus difficiles que par le passé, de sorte que les gouvernements accueillent favorablement les revendications des firmes en faveur de plus

grandes libertés dans leur gestion. En d'autres termes, *l'objectif d'efficacité a progressivement supplanté celui de justice sociale.*

La contre-révolution conservatrice accompagne ce mouvement et tente de lui donner une certaine légitimité. Certes l'école de l'offre ne fournit pas d'arguments très convaincants d'un strict point de vue économique, mais elle réintroduit l'idée qu'une accentuation des inégalités peut être favorable à la croissance (Schéma 3). D'abord en stimulant l'épargne, donc l'investissement et finalement la création d'emploi. Ensuite en favorisant l'esprit d'entreprise et le risque, donc en favorisant l'innovation. Enfin en rétablissant de forts stimulants à la productivité et à la qualité du travail, d'importantes inégalités salariales pourraient être favorables à la performance économique.

Une nouvelle configuration de re-création des inégalités émerge donc dans les pays anglo-saxons, d'abord à l'initiative des gouvernements conservateurs, mais ensuite cette visée stratégique est reprise y compris par les pays de longue tradition social-démocrates, en Suède par exemple. Il est vrai que l'homogénéité salariale était particulièrement forte dans ces économies, mais ce mouvement d'opinion s'étend à des pays pour lesquels les inégalités demeurent beaucoup plus importantes (France, Italie,...). Ce renversement a-t-il produit le redressement attendu de l'efficacité économique ?

IV - LA RESURGENCE D'UNE TENSION ENTRE EFFICACITE ET EQUITE : LES ANNEES QUATRE-VINGT.

Une configuration bien précise de la lutte contre les inégalités et du mode de régulation est ainsi entrée en crise. Il est alors fréquent que l'opinion publique bascule d'une appréciation positive à une vision totalement négative du système antérieur, selon un mouvement symétrique à celui qui préside à la nostalgie d'un âge d'or...introuvable pour les contemporains ! C'est un bilan plus équilibré que l'on propose ici : l'objectif de justice sociale, loin d'avoir disparu, prend de nouvelles formes alors que l'accentuation des inégalités de revenu (et de richesses) a certes des effets favorables mais semble-t-il pas suffisamment puissants pour relancer un cercle vertueux équivalent à celui des trente glorieuses.

1. Les dispositifs de lutte contre les inégalités atténuent l'ampleur de la crise et son impact social....

La persistance du chômage, y compris de longue durée, et l'extension des phénomènes d'exclusion ont mis en accusation les dispositifs de sécurité sociale qui n'avaient pas été conçus pour lutter contre cette nouvelle forme d'inégalité. On ne saurait pour autant oublier que leur rôle n'est pas uniquement négatif : l'ampleur des redistributions opérées par les budgets publics et sociaux a contribué à éviter les enchaînements cumulatifs dont l'entre-deux-guerres avait montré le caractère destructeur pour la cohésion nationale comme la stabilité de l'ordre international.

En d'autres termes, si 1973 n'est pas la répétition de 1929, interviennent la plupart des réformes institutionnelles issues du New Deal, du Front populaire et de l'après second guerre mondiale. Alimentation de la liquidité par la Banque centrale pour éviter une débâcle financière (I. FISHER (1933)), absence de guerre de prix et poursuite des procédures de taux de marge, application des conventions collectives pluriannuelles antérieurement conclues, inertie des ajustements d'emploi, versement d'indemnités de chômage et autres prestations de sécurité sociale introduisent autant de stabilisateurs automatiques qui se surajoutent à ceux qu'avaient diagnostiqués les keynésiens (R. BOYER, J. MISTRAL (1982)).

On trouve une confirmation de ce changement de mode de régulation par une comparaison du krach boursier de 1929 avec celui de Décembre 1987, puis celui associé à la crise du Golfe Persique...ou encore les turbulences boursières consécutives au coup d'Etat en Union Soviétique en Août 1991. Ce sont le réseau des réglementations financières régissant les transactions boursières, la volonté des autorités monétaires de ne pas rééditer les erreurs des années trente, mais aussi la relative déconnexion de la formation du revenu salarial par rapport aux déséquilibres de courte période qui expliquent les différences majeures quant aux conséquences sur l'activité réelle de chutes boursières fortes et brusques. Certes ces mêmes formes institutionnelles régissant le rapport salarial expliquent que dans les pays européens la défense du salaire soit longtemps passée avant la création d'emplois, de sorte que cette stabilisation macroéconomique des mouvements du revenu disponible a été associée au développement de nouvelles formes d'exclusion.

Pourtant, il faut souligner à nouveau combien la configuration, même imparfaite et devenue partiellement inadéquate, des systèmes de sécurité sociale a atténué les conséquences sociales défavorables d'un fort niveau du chômage. Si l'on compare les années quatre-vingt avec les années trente, les inégalités entre titulaires d'un emploi et chômeurs se sont beaucoup réduites dans la période contemporaine, même si l'ampleur du chômage de longue durée introduit une forme nouvelle d'inégalités, potentiellement préjudiciables à la cohésion sociale. Que la société française ait toléré entre deux millions et deux millions et demi de chômeurs sans déchirements politiques majeurs illustre assez la contribution de l'Etat du Bien-Etre à la gestion de la crise ouverte dans les années soixante-dix : au début des années soixante-dix, hommes politiques et experts de l'administration économique ne considéraient-ils pas que la société française ne pourrait jamais tolérer plus de 500.000 chômeurs sans explosion et conflit majeurs ?

2. .....Mais ne suffisent pas à relancer la croissance et l'emploi.

En effet, les arguments précédents ne sauraient servir de prétexte à dissimuler les limites évidentes rencontrées par le mode de régulation monopoliste tout au long des années soixante-dix et quatre-vingt. Si en effet, les mécanismes d'ajustement macroéconomiques étaient demeurés invariants et l'environnement international inchangé par rapport à ceux des trente glorieuses, les politiques de relance et le maintien des programme de sécurité sociale auraient dû avoir des effets favorables sur le retour à une croissance forte et la création d'emplois. Or il est clair que les chocs pétroliers et les chocs financiers qui se sont succédés n'ont pas été l'équivalent des récessions modérées des années cinquante et soixante. De même, la relance de 1981-1982, spécialement l'augmentation du SMIC, n'a été en rien la reproduction de l'expansion consécutive aux accords de Grenelle.

En effet, l'économie internationale était rentrée dans une phase de désinflation et de stabilisation financière, la France était beaucoup plus insérée dans les échanges financiers et commerciaux mondiaux et son système productif n'était que médiocrement compétitif pour répondre aux nouvelles formes de la concurrence par la qualité et l'innovation. En conséquence, la demande intérieure de produits industriels a principale-

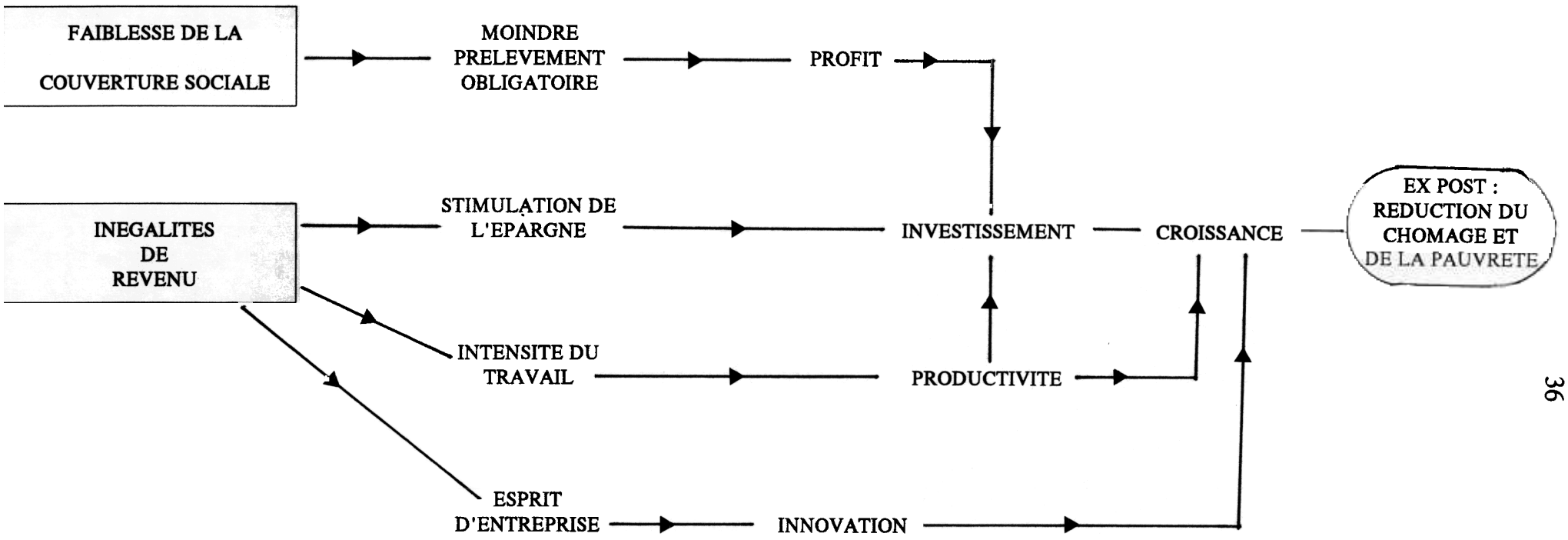
ment été satisfaite par un recours aux importations (R. BOYER (1988c)). Cet épisode est crucial dans le renversement des conceptions concernant l'efficacité et l'équité. En effet, l'impossibilité de poursuivre les politiques antérieures se manifeste en France en 1984: à partir de cette date les deux impératifs majeurs deviennent la désinflation et la modernisation industrielle. Ainsi, l'impératif de bonne gestion économique l'emporte sur la lutte contre les inégalités : le salaire minimum est augmenté avec modération, des réductions de cotisations sociales visent à stimuler la création d'emplois, l'esprit d'entreprise se trouve privilégié et le rôle de l'entrepreneur réhabilité, dans un contexte où les syndicats perdent de leur influence et sont à la recherche de nouvelles stratégies, adaptées au contexte de la période.

C'est à partir du milieu des années quatre-vingt que les inégalités de revenu, qui n'avaient cessé de se réduire depuis 1968, se creusent à nouveau, bien que de façon relativement modérée (CERC (1989), p. 34). De même, l'éventail des salaires s'élargit, le rôle du SMIC s'atténue, sans oublier que les inégalités de patrimoine sont beaucoup plus marquées encore que celles de revenu (S. LOLLIVIER, D. VERGER (1991)). Ce sont les écarts entre les groupes extrêmes qui se sont accrus, le groupe central occupant une position à peu près stable (C.G.P. (1990)). Pour sa part, la politique financière de la sécurité sociale vise à faire peser une plus grande part des augmentations de cotisation sur les salariés, afin de ne pas alourdir les charges payées par les entreprises.

Implicite à ces diverses mesures se trouve une vision du rôle des inégalités et de la couverture sociale significativement différente de celle des trente glorieuses (Schéma 3) : restaurer un niveau suffisant de profits, afin de stimuler l'investissement et donc à terme la productivité, la croissance et l'emploi devient le point nodal des politiques économiques suivies depuis 1984. Comme il coïncide avec le retour à une croissance soutenue en 1988 et en 1989, le très net redressement des créations d'emplois que l'on observe ne peut pas être directement rattaché à la nouvelle orientation de la politique économique et sociale. Pour leur part, les études économétriques de fonctions d'emploi livrent quelques indices en faveur d'un certain impact des réductions de charges sociales, mais elles demeurent relativement fragiles. De même, il semblerait que le dispositif actuel de financement de la couverture sociale pénalise l'emploi des jeunes sans formation (OCDE (1991)).

SCHEMA 3 : CERTAINES INEGALITES PEUVENT-ELLES ETRE FAVORABLES A LA CROISSANCE ?

Le retournement des années 1980



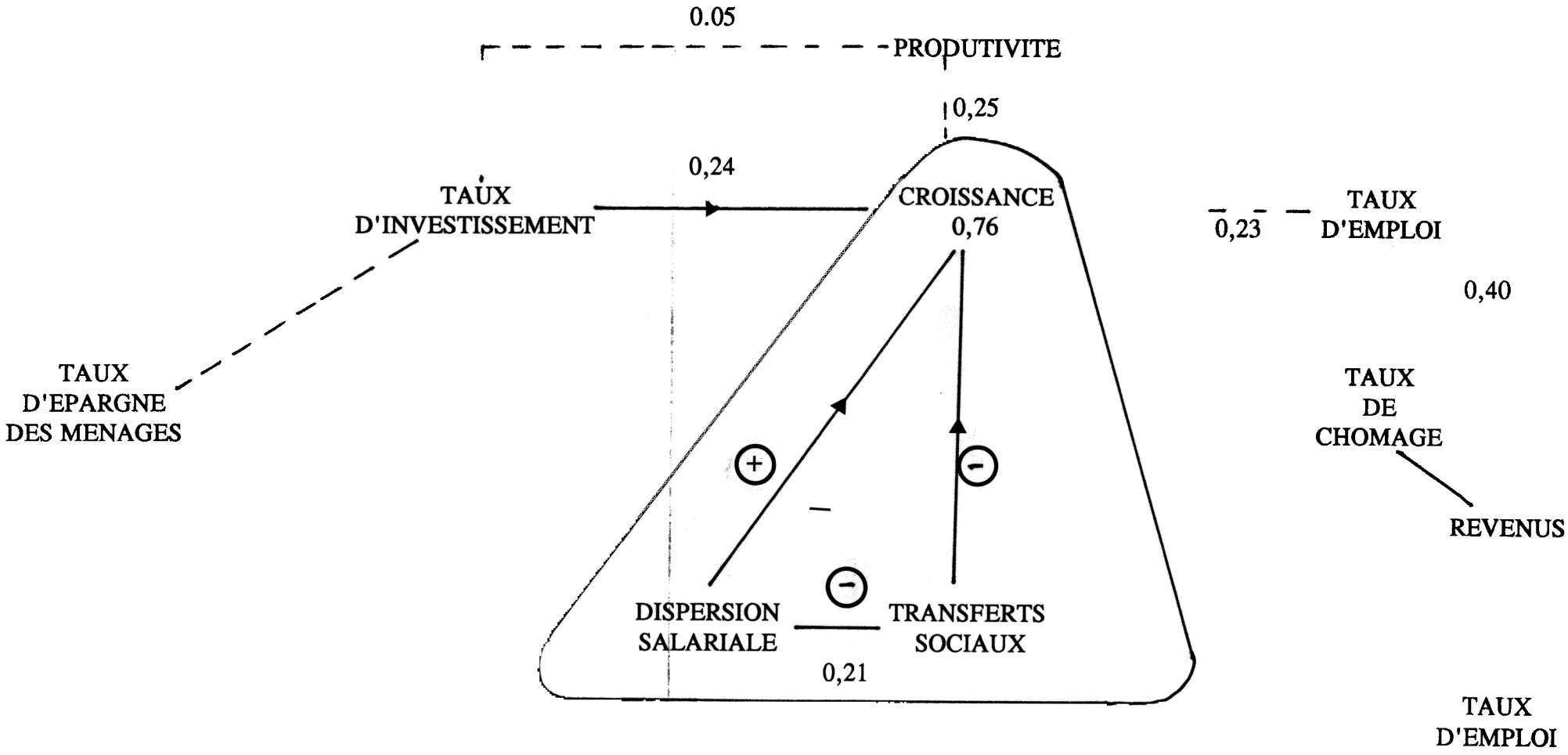
On est donc conduit à s'interroger sur *un possible antagonisme* entre le maintien de la configuration antérieure des luttes contre les inégalités et le dynamisme de la croissance et de l'emploi. Cette réévaluation n'est en rien propre à la France, puisque selon des modalités qui varient des Etats-Unis à la Suède, du Royaume-Uni à l'Italie, la même interrogation explique le nouveau cours des politiques économiques depuis le milieu des années quatre-vingt. La prolongation de l'étude en coupe internationale portant sur la période 1968-1973 à la période 1979-1989 semble confirmer une série de changements structurels, voire le renversement de l'impact des inégalités et des transferts sociaux (Schéma 4). Quatre enseignements principaux retiennent l'attention.

° Bien que dans la plupart des pays la dispersion des salaires se soit accrue et l'éventail des revenus élargi, il est frappant de constater une relative *inertie* concernant *la hiérarchie internationale des inégalités*. Par exemple Etat-Unis et Japon continuent à manifester la plus grande dispersion sectorielle des salaires, alors que les pays sociaux démocrates et l'Italie ont la propriété inverse. Il en est de même concernant l'inégalité des revenus par ménage puisqu'elle s'accroît significativement aux Etats-Unis et au Canada, alors que la distribution du revenu reste beaucoup plus égalitaire au Japon, résultat que corrigerait sans doute la prise en compte des patrimoines, fonciers et mobiliers (J.R. SUESSER (1991)), surtout après la période de spéculation intense de 1985 à 1990. Ce résultat nous rappelle que la lutte contre les inégalités est une politique de *moyen-long terme*, car les dispositifs institutionnels, les valeurs de la société et les mécanismes économiques sont dotés d'une forte inertie.

Par contre la *dynamique vertueuse fordienne disparaît après 1979*. D'abord, le taux d'investissement n'est plus un facteur explicatif important des différences internationales de rythme de productivité, sans doute parce que la qualité et la nature de l'investissement comptent plus que son volume car change le paradigme organisationnel et technologique (R. BOYER (1991)). Ensuite, le lien entre croissance et productivité s'estompe considérablement, seconde manifestation du changement de régime de productivité, puisque semblent rompues les régularités antérieures liant division du travail, innovation technique et productivité. A l'échelle internationale aussi on observerait un grippage des mécanismes qui avaient permis l'exceptionnelle croissance de l'après seconde guerre mondiale.

SCHEMA 4 : DISPARITES SALARIALES, TRANSFERTS SOCIAUX ET CROISSANCE : LES ANNEES 1980

Perte d'influence de la dynamique fordiste, rôle significatif des inégalités et politiques sociales



Source : Idem schéma 2

° De *nouveaux déterminants* de la croissance ressortent des années quatre-vingt. Il semblerait en effet que l'inégale ampleur des transferts sociaux et la dispersion salariale suffisent à expliquer plus des trois quarts de la variabilité des taux de croissance nationaux (Schéma 4). Le résultat est suffisamment frappant pour que l'on en vérifie la stabilité : cet impact négatif des transferts sociaux et de l'homogénéité salariale s'impose même si l'on change la composition de l'échantillon retenu. On pourrait y voir une confirmation des mécanismes constitutifs du modèle de croissance que se proposent de mettre en oeuvre les politiques économiques conservatrices (Schéma 3). Selon une interprétation alternative, la croissance dépendrait de nos jours principalement des capacités de production, elles mêmes gouvernées par le taux de profit. Le chômage étant pour partie classique, croissance et emplois seraient pénalisés par les transferts sociaux. De même, qu'une grande dispersion salariale soit favorable au dynamisme économique peut résulter des mécanismes d'incitation que véhicule un élargissement de l'échelle des rémunérations. Ce peut être aussi l'indice d'un éclatement de l'homogénéité du mode de vie et de la consommation de masse, qui laisserait la place à *un certain dualisme* de la demande, selon qu'elle émane des groupes les plus riches ou des plus défavorisés. Ce phénomène trouve un point d'application spectaculaire dans le cas de l'économie américaine (M. JUILLARD (1991)). Que depuis 1979, le revenu des 10 % plus riches ait crû rapidement alors que stagnait celui des 10 % plus pauvres (Economic Report of the President (1989)) n'a pas été sans influence sur la stratification de la demande et plus généralement de la vie sociale dans ce pays. Les résultats obtenus en coupe internationale semblent montrer que telle est l'une des ruptures majeures par rapport aux trente glorieuses. A cet égard, les modestes performances européennes correspondraient pour partie au maintien d'un minimum d'égalité dans la distribution des revenus.

° Enfin, il ressort que l'inégalité de la distribution des revenus est associé à un plus haut niveau du *taux d'épargne*, mais aussi que le chômage aurait une influence positive sur ce dernier. C'est apparemment une confirmation de l'un des mécanismes privilégiés par l'école de l'offre : de fortes disparités de revenu favorisent l'épargne et, par voie de conséquence, l'investissement de telle sorte qu'une fois l'équilibre économique atteint, même les plus mal lotis bénéficieraient de créations d'emplois. Certes, le taux de chômage est négativement lié au rythme de croissance, et donc indirectement aux transferts sociaux et à la dispersion salariale. Pourtant le taux d'épargne des ménages

n'entretient aucune corrélation avec le taux d'investissement productif. Le principe de différence de J. RAWLS conduirait alors à considérer comme justes ces inégalités, pourtant croissantes. On mesure au passage l'une des difficultés majeures que rencontre l'application de ce critère : il faudrait disposer de modèles extraordinairement précis s'assurer que le critère rawlsien s'applique. Sinon le raisonnement risque d'être impressionniste et descriptif que rigoureux et démonstratif. A cet égard, les corrélations des schémas 3 et 4 sont plus une incitation à des recherches circonscrites et détaillées qu'une démonstration en bonne et due forme.

Si l'on rassemble les conclusions obtenues pour la France et les enseignements de cette comparaison internationale, force est de conclure à la rupture de *l'alliance vertueuse* entre réduction des inégalités et performances macro-économiques. Se présente en effet un arbitrage quelque peu douloureux par rapport à l'âge d'or fordiste : plus d'égalité se paierait d'une moindre croissance. Mais ce dilemme n'est pas le seul et il en est un autre tout aussi prégnant.

3. Les inégalités ne sont plus ce qu'elles étaient...

Tout comme le mode de régulation dont ils sont une partie constitutive, les dispositifs institutionnels de lutte contre les inégalités finissent par être victimes de leur propre succès. On s'en souvient le système de sécurité sociale de l'après guerre visait à éviter le retour de situations de paupérisation, caractéristiques de l'entre-deux-guerres et plus encore du XIXème siècle. L'indemnisation du chômage, la garantie d'un accès au système de santé, l'institutionnalisation d'un minimum de retraite ont été autant de moyens en vue d'atténuer, à défaut d'éliminer ces sources d'inégalités. Les fondateurs des Etats du Bien-être ont finalement assez bien réussi...au point que ce sont de *nouvelles inégalités* qui sont devenues discriminantes pour l'opinion publique.

Dans le passé par exemple, les retraités souffraient d'un déclassement particulièrement marqué. Dans les années quatre-vingt, les retraités vivant en couple figurent parmi les favorisés. A contrario, *les jeunes ouvriers non qualifiés ou les femmes isolées* avec des enfants ont durement supporté le poids de la crise économique (C.G.P. (1990), p. 2). De même, les chômeurs ne souffrent plus d'un manque absolu de

ressources, sauf exceptions que le chômage de longue durée tend néanmoins à développer. Par contre, ils souffrent d'une *exclusion sociale*, car en dépit de la crise du travail des années soixante et soixante-dix, aujourd'hui quelque peu oubliée, l'activité de production continue à être l'un des déterminants essentiels de l'insertion dans la société et de l'identité individuelle. A cet égard, la montée puis la permanence d'un fort contingent de chômeurs de longue durée qui prévaut dans nombre de pays européens et spécialement en France, s'opposent au renouvellement relativement rapide qui intervient en Amérique du Nord. Certaines catégories sociales et classes d'âge souffrent ainsi d'une exclusion durable, donc d'inégalités.

Ce phénomène tient aux finalités et outils d'intervention du système de couverture sociale qui, dans un pays comme la France est plus orienté vers la *gestion des risques*, par exemple de chômage, que leur prévention par des *politiques anticipatrices*, en l'occurrence créatrices d'emplois en favorisant la formation professionnelle. Or il ressort que les pays qui privilégient des mesures actives du marché du travail, tels la Suède, enregistrent de moindres durées du chômage et une meilleure re-qualification de la main-d'oeuvre touchée par les reconversions (OCDE (1991b)). Dès lors s'introduit une nouvelle source d'inégalités qui oppose les diplômés et les individus dotés d'une formation professionnelle et les *laissés pour compte du système éducatif*. En amont des précédentes sources d'inégalités, les conditions d'accès et de succès en matière d'éducation occupent alors le premier rang. Il n'est peut-être pas purement anecdotique que les grandes manifestations des années quatre-vingt en France aient précisément porté sur cet enjeu. C'est au demeurant retrouver les analyses de certains théoriciens (J. ROEMER (1982), (1985)) : dans les sociétés contemporaines l'idéal démocratique concerne de plus en plus le subtil mécanisme de *production des talents*.

Enfin on ne peut manquer de signaler *la qualité du cadre de vie* comme facteur discriminant du statut social. Certes, par rapport à la crise et la pénurie de l'immédiat après guerre, la société française a fait de grands progrès quant au nombre, mais pas toujours à la qualité des logements et leur environnement culturel et social. En effet, les services collectifs fournis par les grands ensembles des années soixante et soixante-dix, qu'on serait tenté de qualifier de fordiens, tant la production à faible coût l'a emporté sur les considérations de qualité, s'avèrent bien inférieurs à ceux dont bénéficient les habitants

des centres-villes dont l'urbanisation est plus ancienne. Au demeurant, les mécanismes de solvabilité conduisent à concentrer les titulaires des plus bas revenus dans les ensembles urbains les plus défavorisés, de sorte qu'apparaît *une accumulation d'handicaps et d'inégalités*. Sur ce point encore, les modalités antérieures d'intervention découpées par domaines et secteurs (éducation, logement, formation, culture, sécurité,.) ne sont plus nécessairement adéquates pour répondre au caractère extrêmement localisé et à la conjonction, parfois explosive, de ces sources d'inégalités.

Bref, le dispositif de l'après guerre, bien que continûment réformé tout au long des décennies passées est pris en porte-à-faux par rapport à des problèmes nouveaux bien qu'ils soient l'expression relativement directe des tensions nées du mode de développement fordien. Ainsi, l'apparent dilemme entre performances économiques et plus grande égalité se double d'une obsolescence, partielle mais notable, des formes institutionnelles de l'intervention sociale. Au-delà des apparences, ces dernières sont entrées dans *une crise structurelle* puisque leurs conséquences économiques engendrent des inégalités qu'elles sont incapables de résorber sans réformes de grande ampleur. Ainsi, la multiplication des plans favorisant l'emploi en la formation, le fait qu'il faille doubler les indemnités chômage d'un RMI constituent autant d'exemples de cette course poursuite entre des dispositifs institutionnels par nature dotés d'une certaine inertie et des évolutions économiques marquées par les soubresauts de la finance, les événements géopolitiques, et la globalisation de la concurrence qui déstabilise nombre de compromis institutionnalisés qui avaient des Etats-Nations, relativement autonomes, pour cadre privilégié.

4. Plus de démocratie industrielle : nouvel enjeu de la justice sociale et condition de la modernisation et du retour au plein emploi ?

De cette succession de déconvenues, il est fréquent de tirer la conclusion que l'ère de la recherche de l'égalité s'achève et que l'internationalisation et la mise en concurrence des espace régionaux et nationaux appellent *un renouveau des inégalités*, car elles seraient la condition d'un redressement de l'efficacité économique, grâce aux incitations qu'elles véhiculent. Mais l'erreur serait alors d'assimiler abusivement les limites, évidentes, d'*une forme de lutte contre les inégalités* héritée de la tradition beveridgienne et keynésienne, avec l'impossibilité théorique et absolue de réduire certaines

nouvelles composantes des inégalités. De même que la crise d'un mode de développement n'est pas toujours la crise du mode de production dont il est l'une des expressions, l'arrivée aux limites du dispositif institutionnel hérité de l'après guerre n'est pas la preuve que toutes les inégalités sont bonnes pour le dynamisme économique et inévitables.

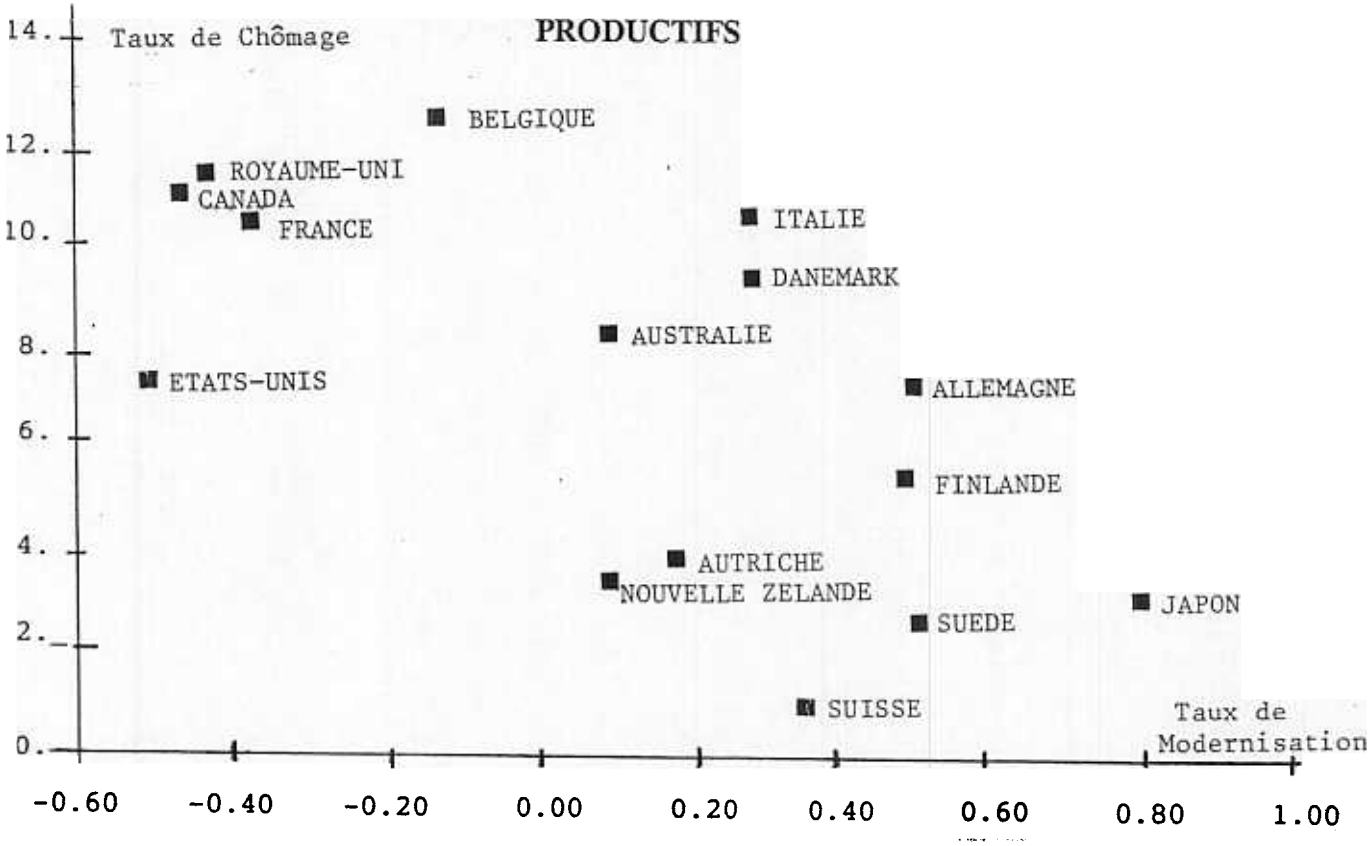
A cet égard, il convient de s'interroger sur le nouveau paradigme productif qui a progressivement émergé au cours des vingt dernières années et le rôle qu'y jouent les inégalités. Alors que la production en masse de produits standardisés juxtaposait d'un côté le travail intellectuel de conception, de vente, de financement, etc..., d'un autre côté le strict travail de production et d'exécution, le passage à une production de produits beaucoup plus différenciés et à une concurrence reposant sur la qualité et non plus simplement le prix appelle une redéfinition assez radicale *des conceptions du travail*, en particulier de l'autonomie des producteurs (R. BOYER (1991)). Réagir rapidement par des changements de modèles en réponse à une demande plus volatile, régler les pannes des processus automatisés, mobiliser des effets d'expérience par l'accumulation de savoir-faire incluant les tâches de gestion, autant de fonctions qui supposent une recomposition des tâches par rapport à la précédente logique fordienne.

Or c'est en un sens réduire les inégalités dans les savoir-faire et le pouvoir dans l'entreprise, donc rechercher une forme de *démocratie industrielle*. C'est d'ailleurs une ironie de l'histoire : les luttes ouvrières des O.S. dans les années soixante et soixante-dix eurent souvent cet objectif mais se convertirent en désespoir de cause en des revendications pour de meilleurs salaires ou une réduction du temps de travail (S. ERBES-SEGUIN (1984)). Dans les années quatre-vingt, ce sont les aspirations de générations plus diplômées, les formes de la concurrence à l'échelle internationale et les possibilités ouvertes par les technologies de l'information qui remettent au premier plan cette revendication oubliée.

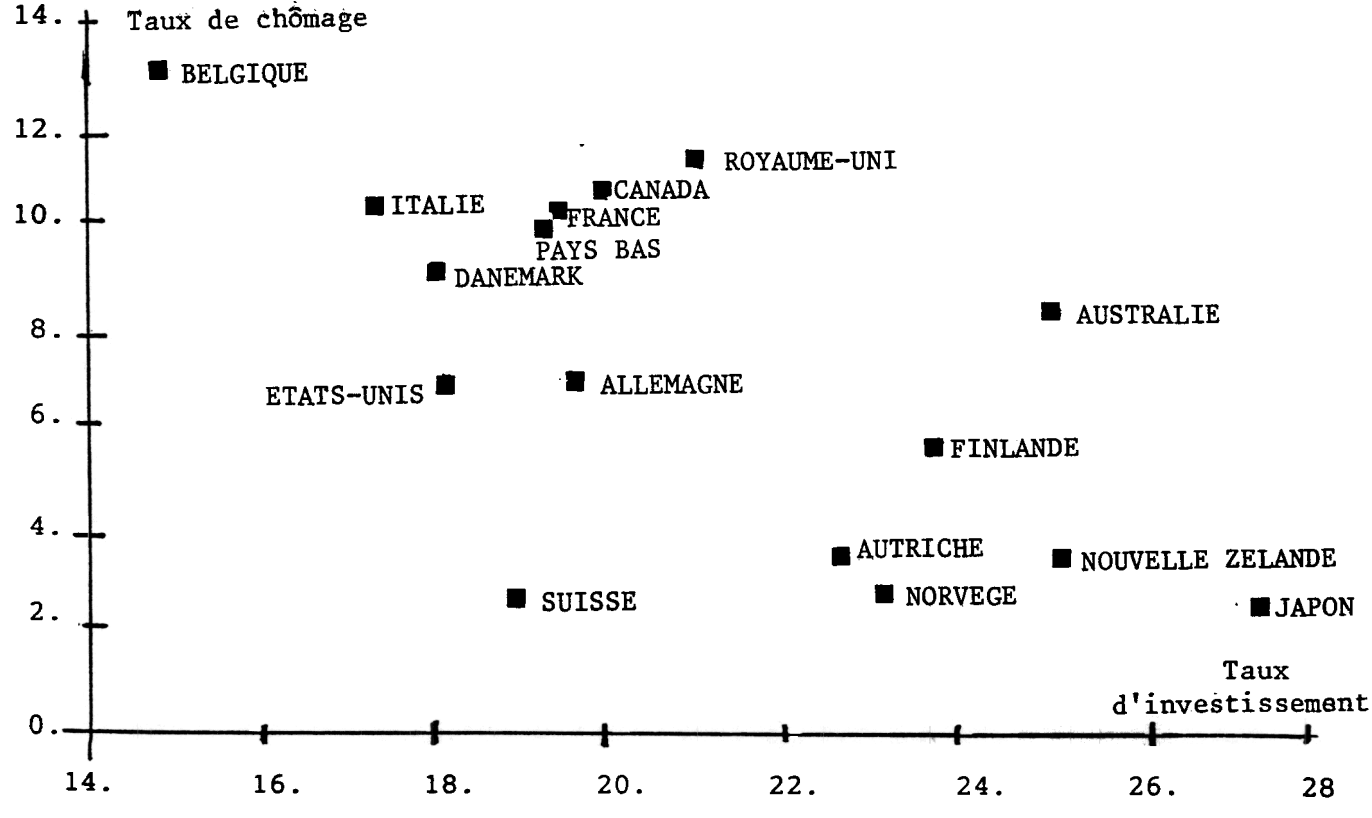
Les analyses théoriques sur les raisons du succès des firmes japonaises éclairent la particularité de cette configuration de lutte contre les inégalités. Sous le nom de *principe de dualité* M. AOKI (1990) a montré que pour qu'une firme soit dotée de cohésion et efficace, elle a besoin d'être hiérarchique dans ses procédures de coordination ou son

COMMENT RETOURNER AU PLEIN EMPLOI ?

GRAPHIQUE 2 : MODERNISER SELON LES NOUVEAUX PRINCIPES PRODUCTIFS



GRAPHIQUE 3 : INVESTIR



système d'incitation mais pas les deux. La plupart des firmes fordiennes, tout spécialement américaines, utilisent un contrôle hiérarchique faute de système d'incitation adéquat. A l'opposé les firmes japonaises sont beaucoup moins hiérarchiques et laissent un plus grand degré d'autonomie dans les décisions quotidiennes de production et de gestion, car leur efficacité repose sur les incitations que véhicule le système interne de formation des salaires et des primes. De ce fait, de fortes disparités salariales (Graphique 1), qu'on serait tenté d'interpréter comme un indice d'inégalité, peuvent constituer l'application d'un critère d'équité selon lequel chaque salarié devrait être rémunéré au prorata de sa contribution aux résultats, présents et futurs, de l'entreprise (Y. HIRANO (1991)). De plus, d'assez fortes différenciations des rémunérations autorisent une beaucoup plus grande légèreté du contrôle hiérarchique, donc plus d'égalité dans la distribution des tâches de gestion. On mesure au passage la complexité des relations qu'entretiennent les divers indicateurs d'inégalités, puisque *certaines disparités peuvent être créatrices d'une plus grande équité* dans d'autres sphères de la vie économique et sociale.

On vérifie à ce propos sur l'échantillon des pays de l'OCDE, qu'un indicateur synthétique du degré d'adoption de ce nouveau modèle d'organisation du travail n'est lié à aucun des indicateurs d'inégalités antérieurement présentés, ce qui illustre une fois encore qu'il est sans doute illusoire de vouloir poursuivre la recherche d'un indicateur global d'inégalités. Il faut certes souligner que la construction de cet indicateur de modernisation est très délicate, car relativement subjective même si elle s'appuie sur la consultation d'un grand nombre d'études comparatives (R. BOYER (1991)). Il n'en est que plus surprenant de constater que le degré de modernisation est inversement corrélé au taux de chômage (Graphique 2). Ce sont les pays tels le Japon et la Suède qui sont les plus proches du plein-emploi en 1989-1990, la plupart des pays européens les plus loin, de sorte que la hiérarchie internationale du chômage est proche de celle de la modernisation. *La démocratie industrielle faciliterait ainsi le plein-emploi.* De même, ce sont ceux des pays qui maintiennent un taux d'investissement élevé qui bénéficient d'un quasi-plein-emploi (Graphique 3).

Dès lors *la configuration vertueuse et paradoxale* des années quatre-vingt et quatre-vingt-dix combinerait disparités salariales peut-être plus importantes que par le passé mais incitatives de l'effort et de la qualité, car la croissance s'en trouverait stimulée,

grâce à une certaine démocratie industrielle, gage de l'application des nouveaux principes productifs, et par extension d'un retour au quasi-plein-emploi. Dans une économie ouverte à la concurrence internationale, c'est en général un facteur favorable à la compétitivité structurelle, donc à terme à la croissance et à l'emploi. En retour, un plus grand dynamisme économique introduit des possibilités de redistribution du revenu entre ménages, car il faut le rappeler, de fortes disparités salariales peuvent être réduites par une fiscalité directe, progressive. Le cas du Japon est à cet égard exemplaire de cette combinaison qui était apparue comme surprenante (cf. II.2) et qui finalement pourrait être tout à fait fonctionnelle !

Il est donc trop tôt pour sonner le glas de la justice sociale : une forme de lutte contre les inégalités cède la place à une autre. Ce qui était perçu comme le comble de l'injustice hier apparaît plus justifié aujourd'hui et vice versa au-delà d'un certain seuil, la poursuite de certaines inégalités peut s'avérer contre productif...et injuste !

V - LA SOCIETE FRANCAISE A LA CROISEE DES CHEMINS.

A l'issue de ce bref parcours théorique et ces quelques éléments de comparaison internationale, quatre enseignements, certes provisoires, appellent discussion et plus amples investigations.

1. Ne pas être en retard d'une bataille.

Pour l'essentiel cet article est construit autour d'une idée directrice : il n'existe pas de principe universel et invariant d'équité, pas plus qu'on peut définir de façon univoque un seul indicateur d'efficacité. Au contraire, la recherche d'une certaine justice sociale concerne pour chaque société et période historique un ensemble précis d'attributs, de groupes cibles et de dispositifs institutionnels. Aussi, lorsque change l'environnement international et se déplacent des frontières entre groupes sociaux et secteurs économiques , il n'est pas étonnant que pour partie ces dispositifs hérités du passé ne parviennent pas à réduire les *nouvelles* sources d'inégalités, qui sont précisément les conséquences des succès rencontrés dans la précédente phase de lutte contre d'*autres* disparités.

Il se pourrait que, pour une part, les difficultés de la société française face à l'ampleur et la durée du chômage, tout comme la relative lenteur de la recomposition industrielle tiennent à un retard dans la perception des inégalités en voie d'émergence, potentiellement dangereuses pour la cohésion sociale de ce pays. Ainsi, les dispositifs institutionnels sont encore tournés vers la compensation de la perte de revenu des chômeurs, le maintien du niveau de vie des retraités ... alors que les sources majeures d'inégalités concernent, au début des années quatre-vingt-dix, l'exclusion sociale par le chômage de longue durée, l'inégalité d'accès aux équipements collectifs urbains, l'opposition entre travail intellectuel et manuel et par extension l'accès aux postes de responsabilité. Or ces nouvelles sources de disparités peuvent constituer autant de freins dans la recherche d'une efficacité dynamique : perte d'expérience professionnelle et désocialisation des chômeurs de longue durée, inhibition des gains de productivité des entreprises du fait de l'insuffisance des infrastructures collectives, en particulier urbaines, enfin et surtout lenteur du processus de modernisation productive par insuffisante démocratie salariale et excès de confiance en un savoir abstrait et son incorporation dans des équipements.

Ainsi, l'arrivée aux limites de la configuration fordienne de lutte contre les inégalités ne signifie pas nécessairement un divorce durable entre les exigences de justice et d'efficacité, mais au contraire la nécessité d'*une configuration alternative*. Quelques comparaisons internationales suggèrent qu'une plus grande démocratie salariale dans la production constitue l'un des meilleurs vecteurs de l'efficacité des nouvelles technologies, spécialement celles liées à la micro-électronique et aux télécommunications. En retour, le redéploiement en direction des industries et des services à haute qualité et valeur ajoutée, ressort de la compétitivité, favorise la croissance et donc atténue la pression sur le financement de la sécurité sociale, dans sa configuration héritée du passé. En effet, c'est en stimulant l'efficacité dynamique que l'impératif de démocratie salariale peut contribuer à relancer un processus de croissance vertueuse en économie ouverte.

2. Entre les modèles nord-américain et social-démocrate, il faut choisir !

Conscients de ce relatif épuisement du modèle français, chefs d'entreprise, responsables politiques et syndicalistes se sont interrogés sur celui ou ceux des modèles

étrangers dont il conviendrait de se rapprocher. Les analyses et les propositions de modifications réglementaires et législatives font apparaître une valse hésitation entre deux stratégies dont la compatibilité est loin d'être assurée.

D'un *côté le modèle américain* insiste sur l'égalité des chances, donc une conception de la justice ex ante et non pas ex post, privilégiant les capacités et le talent, assez peu les besoins et l'égalité de la distribution du revenu. En conséquence ce modèle stimule l'esprit d'entreprise et les innovations dans le domaine technologique...sans pour autant parvenir à redresser le rythme de croissance de la productivité. En effet, l'extrême flexibilité du salaire réel, la diversité des législations du travail selon les Etats, la faiblesse des interventions publiques sur le marché du travail, constituent autant d'incitations à une croissance principalement extensive. De ce fait, le sous-emploi de longue durée est très faible, le taux de chômage conforme aux tendances longues de l'économie américaine, et se trouve ainsi garantie une certaine égalité de l'accès à l'emploi. Par contre, l'approfondissement des disparités de rémunérations et la diversification des styles de consommation compromettent la recherche de l'efficacité dynamique. Contrairement à l'espoir initial, la stratégie conservatrice n'a pas livré tous les fruits attendus.

D'un autre côté le *modèle social-démocrate* a longtemps mis en oeuvre une toute autre conception de la justice sociale, visant à assurer *ex post* une grande égalité des revenus et des consommations, à travers des négociations salariales centralisées, une formation professionnelle active et la fourniture de services collectifs nombreux par l'Etat. Contrairement à une opinion fréquente, cette configuration n'a pas été préjudiciable à l'efficacité économique, puisque les firmes ont été incitées à rechercher des utilisations de la main d'oeuvre compatibles avec de hauts salaires et une qualification ascendante. En définitive, au moment où éclate le compromis salarial, l'économie suédoise par exemple bénéficie d'un quasi retour au plein emploi, d'une reconversion à peu près achevée des secteurs en déclin et d'une progression de la productivité sensiblement parallèle à la moyenne des autres pays industrialisés. Si cependant les jeunes générations considèrent comme injuste et contre-productive la faible hiérarchie des revenus, alors de nouvelles aspirations peuvent conduire à privilégier une égalité ex ante, favorisant les talents au détriment des besoins et de la compensation des handicaps. La défaite électorale des sociaux démocrates suédois en 1991 témoigne de l'ampleur de ce divorce.

Par certains côtés, la société allemande constitue une variante de ce modèle qui, jusqu'à présent, n'a pas connu une crise équivalente, bien que le processus de réunification fasse clairement ressortir un possible antagonisme entre l'égalité des conditions entre l'Est et l'Ouest et la promotion d'une croissance équilibrée et rapide des deux anciennes Allemagne. Pour sa part, la France hésite entre le modèle américain en ce qu'il réduit la probabilité d'un chômage durable, fût-ce au prix du maintien de fortes inégalités portant tout particulièrement sur les minorités, et le modèle allemand car il combine une excellente compétitivité structurelle avec le maintien de hauts salaires, d'une couverture sociale importante et un dialogue social entre patronat et syndicats qui produit de nouvelles avancées en matière de réduction de la durée du travail par exemple.

Si en théorie il est concevable de combiner ces deux conceptions de la justice sociale et les sources correspondantes d'efficacité, en fait les comparaisons internationales suggèrent que l'une des deux logiques finit par s'imposer et façonner la trajectoire nationale. Faute de choisir clairement, la société française pourrait aboutir à un marché du travail balkanisé et un approfondissement des inégalités...alors même que les responsables politiques continueraient à viser un modèle d'inspiration sociale-démocrate.

3. Les années quatre-vingt-dix : une décennie difficile pour la société française.

En effet, par rapport à la plupart des autres pays européens, nombre de spécificités des formes institutionnelles françaises sont prises en défaut par les évolutions des deux dernières décennies. Contrairement à l'entre-deux-guerres, il s'agit moins de créer de toutes pièces un dispositif de sécurité sociale que d'amender, réorganiser et réorienter une série de dispositifs devenus extraordinairement complexes, âprement défendus par des groupes sociaux concernés, alors même que des injustices plus flagrantes mais frappant des groupes moins puissants ou moins anciens ne parviennent pas à susciter des innovations institutionnelles suffisamment puissantes pour en venir à bout ou tout au moins en atténuer l'impact.

De plus, dans cette crise comme celle de l'entre-deux-guerres, les responsables économiques et politiques semblent avoir été parmi les derniers en Europe à percevoir l'ampleur des changements nécessaires en matière de politique économique, de législation

sociale et de réglementation financière. Enfin et surtout, face à des organisation patronales et syndicales relativement faibles, réticentes à négocier des accords novateurs, les administrations publiques ont joué un rôle déterminant dans la mise en oeuvre des mesures de justice sociale. L'instrument privilégié était la loi, le règlement, voire l'injonction adressée aux partenaires sociaux et non pas une multiplicité de négociations décentralisées, entrecroisées et se déroulant sur un horizon de moyen long terme. En d'autres termes, l'Etat souffrirait d'une certaine obsolescence et perte d'efficacité de ses *moyens d'intervention*, car il est difficile d'inciter par la loi à des négociations riches en contenu social et économique des protagonistes qui n'en perçoivent pas l'intérêt dans la poursuite de leurs objectifs respectifs.

Les buts poursuivis par les autorités publiques et les responsables politiques ne sont pas sans poser problèmes, dans l'optique d'une conciliation dynamique d'une modernisation productive réussie avec une lutte contre les nouvelles inégalités. En effet, depuis le milieu des années quatre-vingt, les piètres résultats obtenus par les tentatives de redistribution du revenu et de stimulation de la demande, sans action sur l'offre, ont conduit à un changement dans les priorités poursuivies : d'abord restaurer l'efficacité productive, dans un second temps redistribuer les fruits d'une croissance retrouvée. C'est à la lumière de la constatation de bon sens qu'il est plus aisé de partager un revenu en forte croissance que de répartir les maigres fruits de la sous-compétitivité, qu'ont été accélérées les restructurations industrielles et accepté un accroissement modéré des inégalités. Nul doute qu'il faille corriger les erreurs des politiques économiques passées. Pourtant, contrairement à la logique du tiers exclu, il ne suffit pas de renverser les orientations antérieures pour retrouver un dynamisme perdu.

En effet l'économie française souffre de deux spécificités qui rendent le succès d'une telle stratégie problématique. La première concerne l'histoire longue *des relations entre modernisation, croissance et inégalités* : l'industrie et par extension le système productif français ont toujours manifesté de meilleures capacités d'adaptation dans les périodes de croissance internationale forte et stabilisée que lors des épisodes de stagnation et/ou d'instabilité. Certes, dans la plupart des économies, la mobilité volontaire suscitée par le regain de croissance est plus aisée que la mobilité subie consécutive aux licenciements et réductions d'effectifs, mais le phénomène atteint une ampleur toute

particulière en France. Dans les années quatre-vingt on a ainsi pu mesurer que l'acceptation de restructurations industrielles parfois douloureuses n'avait pas suffi à relancer la dynamique vertueuse qui faisait le charme du modèle de croissance fordiste. C'est principalement la vigueur et la durée de la phase d'expansion intervenue à l'échelle internationale de 1985 à 1989 qui a permis le retour aux créations d'emplois. Dès que la conjoncture se retourne, le niveau de la compétitivité structurelle n'est pas suffisant pour permettre la poursuite de la croissance et donc d'ambitieuses politiques de redistribution en faveur des plus défavorisés : les années 1990-1991 éclairent fort bien ce dilemme. Alors que l'opinion publique s'inquiète d'un élargissement de l'éventail des revenus et de l'accroissement des inégalités de fortune, le moteur de la croissance n'en a pour autant pas été relancé. En conséquence, le critère rawlsien de justice sociale n'est probablement pas satisfait...même s'il est difficile d'en juger faute de modèles suffisamment détaillés et fiables.

Mais il est un second obstacle, plus nouveau donc quelque peu sous-estimé. En France, il semblerait que la majorité des entreprises continuent à penser que la performance économique est une question de technologie, relevant des ingénieurs et des techniciens et non pas *aussi* de la mobilisation du savoir-faire et de l'intérêt des producteurs eux-mêmes. D'où la tentative de consolider un ancien modèle fondé sur de nombreux contrôles hiérarchiques, des relations de travail plutôt autoritaires et un système de décision extrêmement centralisé. Autant de traits qui hypothèquent la mise en oeuvre des nouveaux principes productifs qui reposent au contraire sur le travail en équipe, la décentralisation des décisions de gestion, la stimulation de l'initiative et de la responsabilité des salariés eux-mêmes. Bref, il est en général attendu d'un redressement de l'efficacité productive la possibilité de politiques de luttes contre les inégalités...alors que la réduction des inégalités en matière de responsabilité dans la production semble constituer une condition sine qua non, ou à défaut un fort stimulant, à la mise en oeuvre des nouveaux principes.

Il se pourrait donc que *démocratie industrielle et modernisation productive* définissent une nouvelle configuration des relations entre justice sociale et efficacité, mais que cet enjeu majeur passe relativement inaperçu du fait de la prégnance de conceptions beaucoup plus traditionnelles, qui retiennent principalement la distribution des revenus

entre actifs, et négligent en cela les laissés pour compte que sont les chômeurs de longue durée, mal ou pas formés au sortir du système éducatif. De fait, la production et reproduction des talents au sein de la famille et des institutions scolaires constituent peut être la matrice cachée des inégalités contemporaines. D'un côté, des individus convenablement formés, mobiles, bien payés et ne souffrant qu'exceptionnellement de sous-emploi, de l'autre les victimes de l'échec scolaire, sans qualification, transitant d'un emploi précaire à un autre ou pire alimentant le chômage de longue durée. Dans ce dernier cas, la perte des compétences qui s'en suit suggère que les inégalités par rapport à l'école sont finalement contre productives...ou tout au moins incompatibles avec le maintien de hauts niveaux de salaires, eux-mêmes conditionnés par l'abondance d'emplois à haute valeur ajoutée.

4. Le temps du politique et le temps de l'économique.

L'ensemble de ces évolutions s'inscrit dans l'histoire longue, comme le suggèrent les comparaisons internationales et des recherches sur la dynamique séculaire des grands pays industrialisés. En effet, la conjonction d'un mode de développement et d'une configuration de la lutte contre les inégalités est par définition même dotée d'une certaine stabilité structurelle, qui fait apparaître autant d'inerties ou d'hystérésis. Il est dans la nature même des inégalités de revenus et de richesses que de n'évoluer qu'assez lentement, comme en témoigne l'analyse des cas britannique et américain (H. PHELPS BROWN (1988)). Même si à l'occasion des guerres ou des révolutions interviennent des changements drastiques en matière de justice sociale, il leur faut plusieurs décennies pour produire leurs effets, favorables ou défavorables, en matière de croissance économique et d'efficacité.

La période contemporaine n'échappe probablement pas à ce diagnostic...en dépit même de l'impression générale d'une accélération de l'histoire. Pour leur part, les hommes politiques sont assaillis de demandes tendant tout à la fois à favoriser la liberté et l'initiative économique et à maintenir un minimum de solidarités au sein de l'espace qu'il soit national ou régional. De plus, l'opinion publique est plus sensible aux cas exemplaires, perceptibles dans la vie quotidienne, qu'elle ne s'inquiète de la distribution statistique des revenus et des richesses que s'attache à mesurer le statisticien. Enfin et

surtout, même si des réformes adéquates du financement de la sécurité sociale, de la fiscalité ou encore du salaire minimum peuvent stimuler la compétitivité, il faut en général un temps considérable pour qu'elles se manifestent dans les structures productives, les technologies, les qualifications et les localisations dans l'espace. Le délai correspondant se chiffre par décennies et non pas par années, ce qui introduit un divorce certain entre le temps du politique, rythmé par les crises sociales et les périodes électorales, et le temps long qui est celui des techniques, des organisations et du mode de vie.

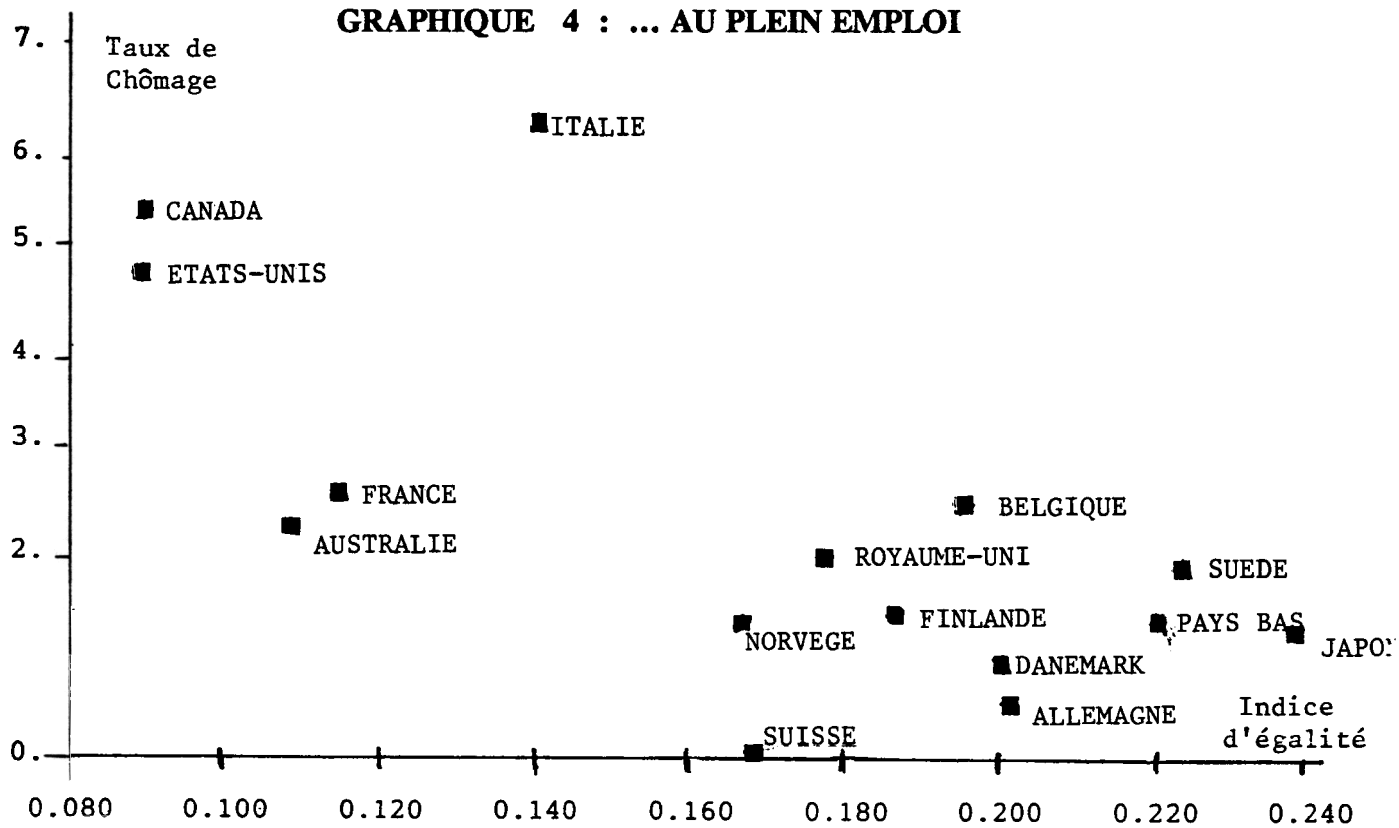
A l'impatience du politique s'oppose donc la sage lenteur des processus historiques qui façonnent la vie matérielle comme les structures du capitalisme, pour reprendre un titre célèbre de Fernand BRAUDEL. En outre, les politiques sont tenus de prendre des décisions -et même parfois de ne pas en prendre-, alors qu'il est difficile aux experts et aux chercheurs de cerner les conséquences probables que ces décisions auront à moyen-long terme.

Dans la course poursuite que les économistes et les chercheurs en sciences sociales livrent par rapport aux transformations des sociétés contemporaines, nul doute que les nouvelles relations entre justice sociale et croissance méritent de retenir l'attention, d'autant plus que les recherches ont surtout été par le passé théoriques alors que c'est une masse de connaissances empiriques et d'anticipations des mécanismes dynamiques qui serait nécessaire aujourd'hui. Il est est certes beaucoup d'autres grandes questions telles la grande transformation des pays de l'Est, la constitution de l'espace européen, conséquences écologiques des tendances actuelles de la croissance, mais il en est peu qui touchent autant le noyau dur des valeurs fondatrices de la société française. N'est-elle pas la seule qui naguère faisait figurer sur le fronton de tous les établissements publics l'ambitieux mot d'ordre : "Liberté, Egalité, Fraternité" ? Associé à un Etat développementiste, colbertiste diraient certains, cet objectif n'a pas empêché un assez remarquable dynamisme de la croissance à long terme et un maintien des inégalités dans un domaine socialement acceptable. Rechercher et mettre en oeuvre une nouvelle configuration des relations entre mode de développement et justice sociale, qui soit adaptée au XXIème siècle tel est peut-être l'un des enjeux majeurs des prochaines années. Il est est de plus simples mais pas de plus essentiels.

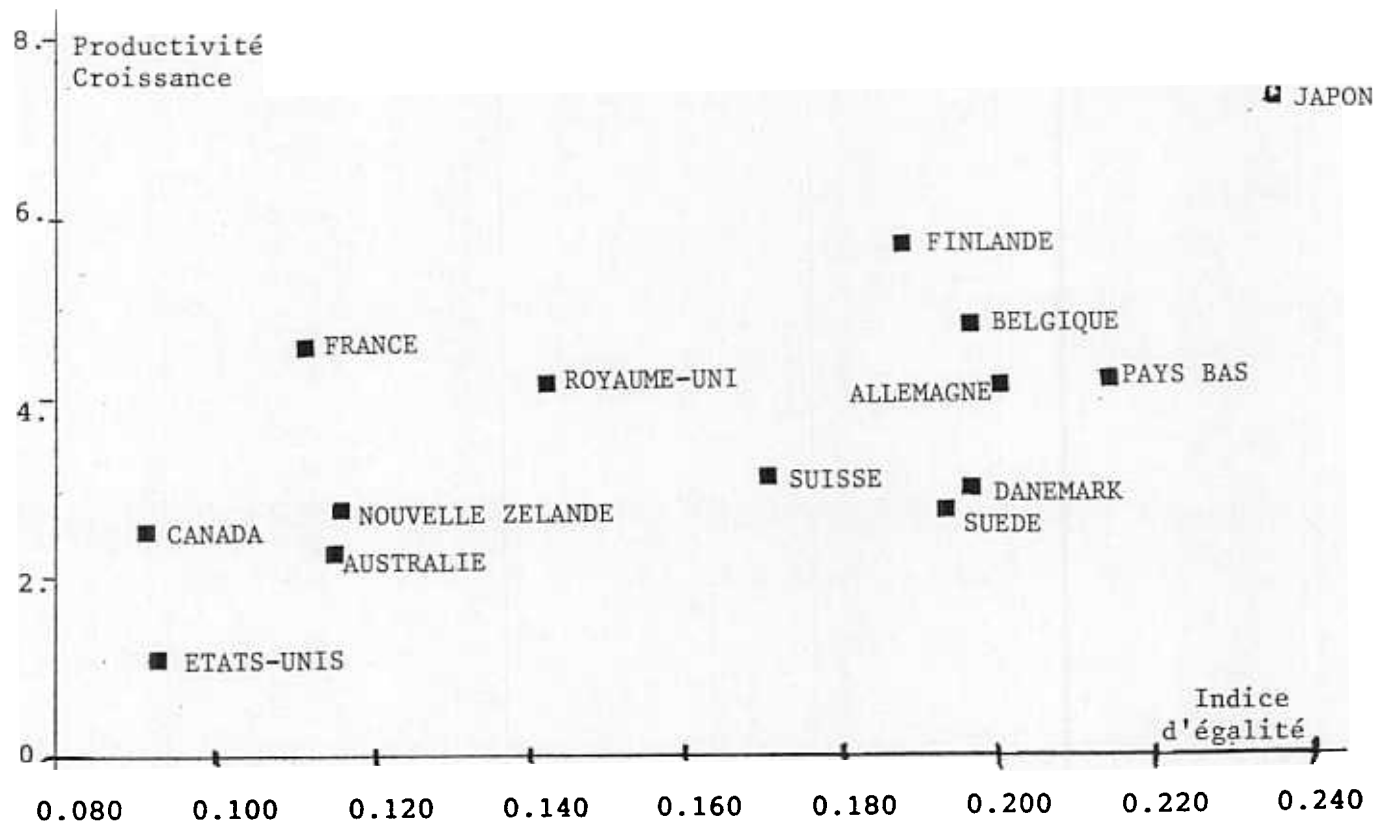
ANNEXES

LES TRENTE GLORIEUSES : L'EGALITE DE LA DISTRIBUTION DES REVENUS BENEFIQUE...

GRAPHIQUE 4 : ... AU PLEIN EMPLOI

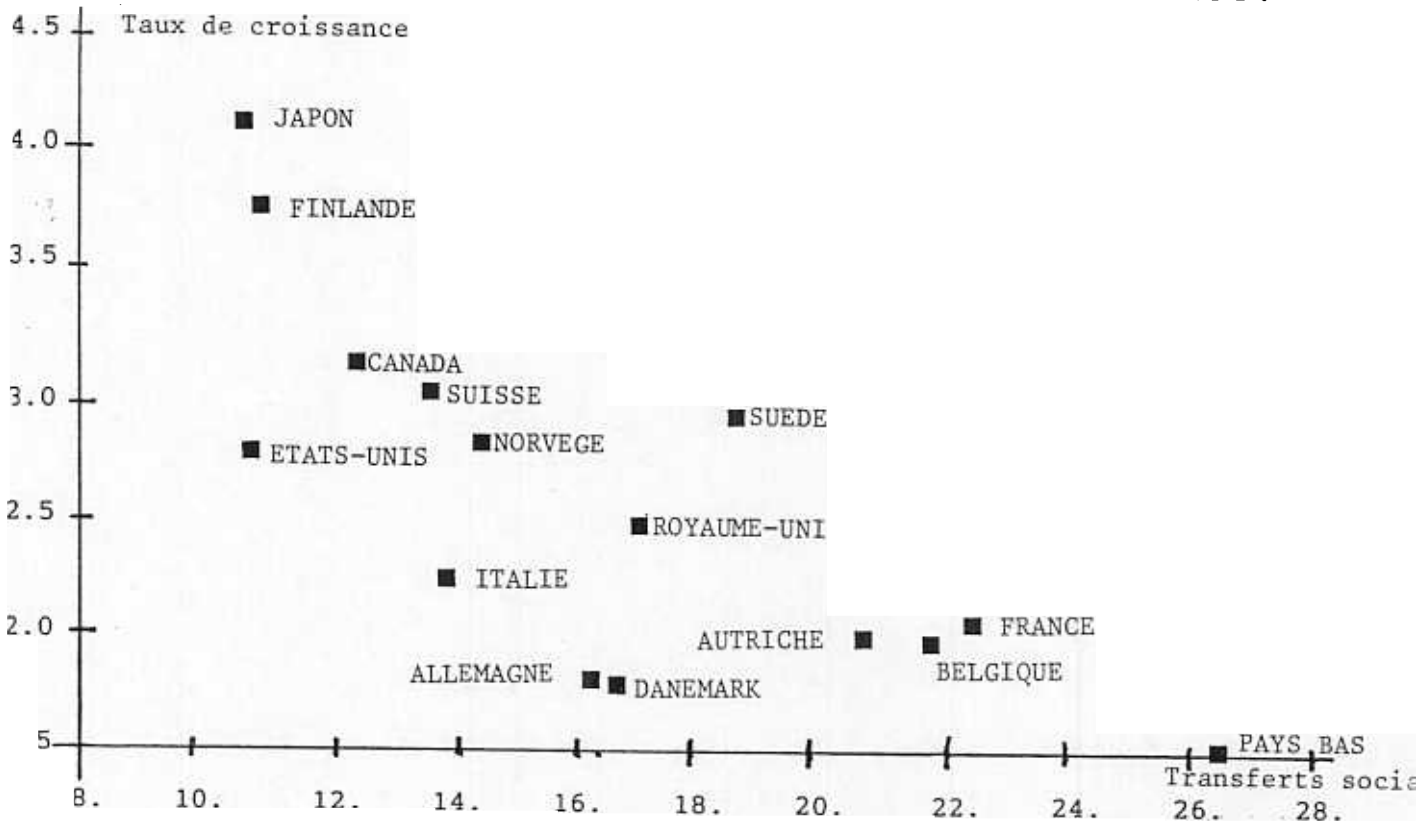


GRAPHIQUE 5 : ...A LA PRODUCTIVITE



LES VINGT DOULOUREUSES :

GRAPHIQUE 6 : LES TRANSFERTS SOCIAUX CONTRE LA CROISSANCE ?



GRAPHIQUE 7 : LA DISPERSION SALARIALE FAVORABLE A LA CROISSANCE ?

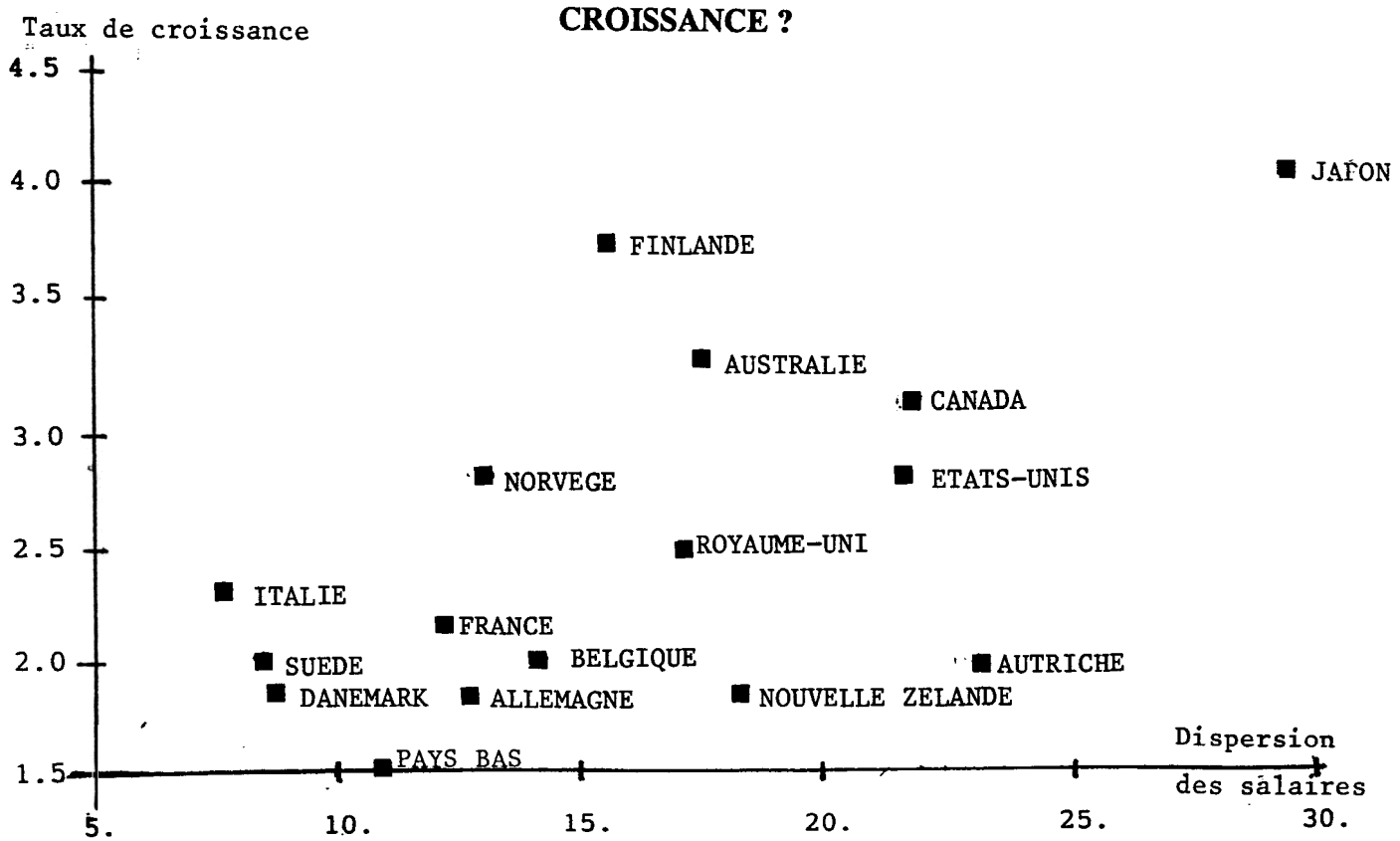


TABLEAU 4 : QUELQUES RELATIONS ECONOMETRIQUES ENTRE PERFORMANCES ET INEGALITES

Variables explicatives / Variables Expliquées	Disparités de salaires	Part des transferts sociaux	Constante	R^2	F
Croissance					
. 1968-1973	0,07 (1,0)	- 0,04 (0,4)	4,1 (1,9)	0,15	1,1
. 1979-1989	0,05 (2,7)	- 0,09 (3,5)	3,1 (4,9)	0,75	20,6
Productivité					
. 1968-1973	0,029 (0,3)	- 0,008 (0,10)	3,7 (1,0)	- 0,15	0,08
. 1979-1989	0,022 (0,7)	- 0,008 (0,02)	1,4 (1,4)	- 0,083	0,42
Taux d'investissement					
. 1968-1973	0,09 (1,0)	- 0,06 (0,4)	1,4 (0,5)	0,14	1,05
. 1979-1989	0,24 (1,8)	- 0,19 (1,1)	19,9 (4,9)	0,38	4,1
Taux de Chômage					
. 1968-1973	0,09 (1,0)	- 0,06 (0,4)	1,4 (0,4)	0,07	1,05
. 1979-1989	- 0,07 (0,4)	0,20 (0,88)	5,0 (0,9)	- 0,28	0,79

Méthode : Coupe internationale, 17 pays de l'OCDE

BIBLIOGRAPHIE

ABEGGLEN J.C. and G. STALK Jr (1985) : *Kaisha, The Japanese Corporation*, Basic Books, Division of Harper Colmlins Publishers.

ADDA J. (1984), Modèles de développement et insertion dans l'économie mondiale : une analyse comparative Brésil-Corée du Sud, *Thèse Paris I*, Juin.

AKERLOFF G. (1984), *Economic Theorist's Book of Tales*, Cambridge University Press Cambridge MA.

AOKI M. (1990) : Towards an Economic Model of the Japanese Firm, *Journal of Economic Litterature*, 28(1), p. 1-27.

ARROW K. J. (1951), *Social Choice and Individual Values* , John WILEY, New York.

ARROW, K.J. (1974), *The limits of Organization*, W.W. Norton & Company, New York.

AZARIADIS C., DRAZEN A. (1988) Threshold Externalities in Economic Development, *CARESS* Working Paper, University of Pennsylvania.

BARRY N.P. (1989), *An Introduction to ModernPolitical Theory*, Mac Millan, London.

BENASSY J.P., BOYER R., GELPI R.M. (1979), "Régulation des économies capitalistes et inflation", *Revue Economique*, Vol. 30, n° 3, Mai, p. 397-441.

BERTOLDI M. (1991), La section exportatrice : les enseignements de l'analyse pour l'Italie, la Corée du Sud et Taiwan, Ronéotypé Rencontres sur l'Analyse en Sections Productives, Université de Paris VIII, 12-13 Septembre.

BERTRAND H. (1983) Accumulation, régulation, crise : un modèle sectionnel théorique et appliqué, *Revue Economique*, Vol. 34, n° 6, March.

BOLTANSKI L., THEVENOT L. Eds (1989), *Justesse et justice dans le travail*, Cahiers du Centre d'Etudes de l'Emploi, n° 33, PUF, Paris.

BOLTANSKI L., THEVENOT L. (1991) *De la justification*, Gallimard, Paris

BOWLES S., GORDON D., and WEISSKOPF Th. (1990) *Beyond the Waste Land*, Basic Books, New York.

BOYER R. (1978), "Les salaires en longue période", *Economie et Statistique*, n° 103, Septembre, p. 27-57.

BOYER R. (1988a) : Formalizing Growth Regime, dans G. Dosi & Alii Eds, *Technical Change and Economic Theory*, Pinter Publishers Ltd, Londres, p. 608-630.

BOYER R. (1988b), "Formalizing Growth Regimes" dans G DOSI &Alii *Technical Change and Economic Theory*, Pinter, Londres.

BOYER R. (1988c) , La France dans la crise internationale : une mise en perspective de l'expérience économique du gouvernement socialiste, dans *L'expérience Mitterrand : Continuité et changement dans la France contemporaine*, Traduction Française PUF, Paris, p. 50-77.

BOYER R. (1990) : The Capital Labor Relation in OECD Countries : From the Fordist "Golden Age" to Contrasted National Trajectories, WP CEPREMAP n° 9020, Septembre, à paraître dans *Capital Labor Relations*, J. SCHOR Ed.

BOYER R. (1991) New Directions in Management Practices and Work Organisation, in HASAN Ed. *Technical Change as a Social Process : Society, Enterprises and Individual*, OCDE Paris,

BOYER R., CORIAT B. (1986) Technical Flexibility and Macro Stabilisation, *Ricerche Economiche*, Vol. XL, n° 4, Ottobre-Dicembre, p. 771-835.

BOYER R., MISTRAL J. (1978), (1982), *Accumulation, Inflation, Crises*, Presses Universitaires de France, Paris, 2nd Edition (1982).

BOYER R., PETIT P. (1981), Progrès Technique, Croissance et emploi : Un modèle d'inspiration kaldorienne pour six industries européennes, *Revue Economique*, Vol. 32, n° 6, Novembre, p. 1113-1153.

BOYER R., RALLE P. (1986), "Croissances nationales et contrainte extérieure avant et après 1973. *Economies et Sociétés*, Tome XX, n° 1, Janvier, p.117-144.

BOYER R., SCHMEDER G. (1990), Division du travail, changement technique et croissance. Un retour à Adam SMITH, *Revue Française d'Economie*, Vol. V, n° 1, Hiver, p. 125-194.

BULL C., SCHOTTER A., WEIGELT K. (1987), Asymmetric tournaments, Equal Opportunity Laws and affirmative Action : Some Experimental Results, C.V. Starr Center for Applied Ecopnomics, Research Report 8733.

C.E.R.C. (1985), Les revenus des ménages 1960-1984, Rapport de Synthèse, *Documents du Centre d'Etude des Revenus et des coûts*, n° 80, La Documentation Française, Paris.

C.E.R.C. (1989), Les Français et leurs revenus : le tournant des années 80, *Documents du Centre d'Etude des Revenus et des coûts*, n° 94, 3ème trimestre, La Documentation Française, Paris. 1ère version (1989).

C.G.P. (1990), Inégalités 90, Document de travail, Mars.

CHIAPPORI P. A. (1991), Inégalité, efficacité dans la répartition de la richesse nationale, Ronéotypé C.G.P., Colloque "Justice Sociale et Inégalités", 20-22 Juin.

COWEL F.A. (1988), Redistribution of Income and Wealth, in *New Palgrave Dictionnary*, Vol. IV, p.109-111.

DEUTSCH M. (1985), *Distributive Justice*, Yale University Press, New Haven

ECONOMIC REPORT OF THE PRESIDENT (1989), Washington DC.

ELSTER J. (1989); *The Cement of Society*, Cambridge University Press, Cambridge.

ERBES-SEGUIN S. (1984), Syndicats, patronat et l'Etat : vers de nouvelles relations ? , dans M. KESSELMAN Ed, Le mouvement ouvrier français, crise économique et changement politique, Editions Ouvrières, Paris.

FAVEREAU O. (1991), Règle, Organisation et Apprentissage collectif. Un paradigme pour trois théories. Ronéotypé Université Paris X, Communication au Colloque "L'Economie des Conventions", Ecole Polytechnique, 27-28 Mars.

FIELDS G.S. (1988), Income Distribution and Economic Growth, in G. RANIS & T.P. SCHULTZ Eds, *The State of Development Economics*, Basil Blackwell, Oxford, p. 459-481.

FISHER I. (1933), Une théorie de la déflation par la dette, traduction française et réédition dans *Revue Française d'Economie*, Vol. III, n° 3, Eté.

FOLEY D. (1967), Resource allocation and the public sector, *Yale Economic Essays*, 7, p. 45-198.

FUNABA M. (1988), Historical Sketches of Japanese Regional Development Policy Mimeograph, University of Hiroshima, November, Japan.

GLYN A. (1990) Productivity and the Crisis of Fordism, *International Review of Applied Economies*, Vol. 4, n° 1, p. 28-44.

GLYN A. (1991) Accumulation in the Eighties, Mimeograph, Corpus Christi College, Oxford, April.

HAYEK Von F. (1973) (1982) *Droit, Législation et Liberté*, P.U.F., Paris, 3 volumes.

HICKS J. (1939), *Value and Capital*, Clarendon Press, Oxford

HIRANO Y. (1991), Méritocratie dans l'entreprise japonaise. Participation individuelle appuyée sur le compromis collectif. WP, June 25.

KAHNEMAN D., KNETSCH J., THALER R. (1986), Fairness as a Constraint on Profit

Seeking, *The American Economic Review*, vol. 76, n° 4, pp. 728-41.

KALDOR N. (1939), Welfare Propositions in Economics, *Economic Journal*, 49, p. 549-52.

KOLM S.-Ch. (1969), The Optimum Production of Social Justice, In *Public Economics*, J. MARGOLIS and H. GUITTON Eds, McMillan, London.

KOLM S.-Ch. (1989), Chômage et politiques résultant des rôles de norme, de statut ou de signe des salaires, dans *Melanges Economiques, Essais en l'honneur de E. MALINVAUD*, Economica, EHESS, Paris.

KUZNETS S. (1955), Economic Growth and Income Inequality, *American Economic Review*, n° 45, p. 1-28

JUILLARD M. (1988), A Reproduction Scheme for the U.S. : 1950-1980, *New School For Social Research*, W.P. Series, n° 7.

LEIBENSTEIN H. (1987), *Inside the Firm*, Harvard University Press, Cambridge MA.

LE MOUEL J. (1991), *Critique de l'efficacité*, Seuil, Paris.

LOLLIVIER S., VERGER D. (1991), Le patrimoine aujourd'hui. Beaucoup entre les mains de quelques-uns..., *Données Sociales 1990*, INSEE, p. 167-170.

LUCAS R.E. (1988), On the mechanics of Economic Development, *Journal of Monetary Economics*, Vol. 22.

MACPHERSON C.B. (1987), *The Rise and Fall of Economic Justice and Other Essays* Oxford University Press, New York.

MADDISON A. (1982) *Les phases du développement capitaliste*, Economica, Paris.

MORITA A. and SONY (1986) : *Made in Japan*, A Signet Book, Penguin Books, New York.

NAKAMURA, T. (1983) : *The Postwar Japanese Economy*, University of Tokyo Press, Tokyo.

NAKAMURA, T. (1983) : *Economic Growth in Prewar Japan*, Yale University Press, New Haven, U.S.A..

OCDE (1991a) : *Etudes Economiques : France*, Paris.

O.C.D.E. (1991b) : Conférence OCDE sur "Technical Change as a Social Process : Society, Enterprises and Individual", 11-13 Décembre.

PAZNER E. & D. SCHMEIDLER (1974) A difficulty in the concept of fairness, *Review of Economic Studies*, 41, 441-3.

PHELPS BROWN H. (1988), *Egalitarianism and the Generation of Inequality*, Clarendon Press, Oxford.

POSNER R.A. (1981), *The Economics of Justice*, Harvard University Press, Cambridge MA.

RAWLS J. (1971) : *Théorie de la justice*, Seuil (1987).

REYNAUD B. (1991), Les règles d'équité dans la formation des salaires : des études expérimentales aux formalisations économiques, Ronéotypé CEPREMAP, Mars.

ROEMER J. (1982), *A General Theory of Exploitation and Class*, Harvard University Press.

ROEMER J. (1985), Equality of talent, *Economics and Philosophy*, 1, p. 151-87

ROTBART G. (1987), Les salaires depuis 1950, *Données Sociales 1987*, INSEE, p. 148-152.

ROWTHORN B. (1991), Wage Dispersion and Employment in OECD Countries, in T. MIZOGUCHI, *Making Economies more Efficient and more Equitable : Factors determining income Distribution*, Oxford University Press, p.341-381

SAINT PAUL G., VERDIER T. (1991), Education, Democracy, and Growth, Mimeograph CERAS, DELTA, April 22.

SAMUELSON P.A. (1950), Evaluation of Real National Income, *Oxford Economic Papers*, n° 2, p. 1-19.

SCHOTTER A. (1990), *Free Market Economics*, Second Edition, Basil Blackwell, Cambridge MA,

SEN A. (1984), *Resources, Values and Development*, Basil Blackwell

SEN A. (1988a), Social Choice, in *New Palgrave Dictionnary* , Vol. IV, p.1039-1043

SEN A. (1988b), Justice, in *New Palgrave Dictionnary* , Vol. IV, p.382-393

SMITH A. (1776), *Recherches sur la Nature et les causes de la richesse des Nations, Edition française*, Gallimard, Paris.

SOLOW R.M. (1990), *The Labor Market as a Social Institution*, Basil Blackwell, Cambridge, MA.

SUESSER J.R. (1991), Pauvres en France et ailleurs, *Données Sociales 1990*, INSEE, p. 150-51.

SUZUKI Y. (1991) : *Japanese Management Structures, 1920-80*, MacMillan Basingstoke, UK.

THEVENOT L. (1991), Pluralisme des ordres de grandeur et sens de la justice, Ronéotypé C.G.P., Colloque "Justice Sociale et Inégalités", 20-22 Juin.

VAN PARIJS Ph. (1991), *Qu'est-ce qu'une société juste ?*, Seuil, Paris.

VARIAN H.R. (1974), Equity envy and efficiency, *Journal of Economic Theory*, 9, 63-91.

VARIAN H. (1988) "Fairness" *New Palgrave Dictionnary* , p. 275-276.

WILLIAMSON J.G. and P.H. LINDERT (1980), *American Inequality, a Macroeconomic History*, New York and London.

WORLD DEVELOPMENT Report (1989), The World Bank, Oxford University Press, New York.