

Liberté ou égalité?

Jean-Yves Duclos

Volume 82, Number 4, décembre 2006

URI: <https://id.erudit.org/iderudit/016401ar>

DOI: <https://doi.org/10.7202/016401ar>

[See table of contents](#)

Publisher(s)

HEC Montréal

ISSN

0001-771X (print)

1710-3991 (digital)

[Explore this journal](#)

Cite this article

Duclos, J.-Y. (2006). Liberté ou égalité? *L'Actualité économique*, 82(4), 441–476.
<https://doi.org/10.7202/016401ar>

Article abstract

What is freedom? What is equality? In which way can greater equality increase freedom? Such are the main questions which this paper tries to answer. The problem of the choice between freedom and equality indeed raises the problem of the definition of these two objects. Once this definition is clarified, it appears that, under certain conceptions of freedom and equality, it is not *necessary or useful* to choose between these two objects: they become complementary rather than substitutes. Equality can indeed reinforce both the real and the moral freedom of individuals, and thus contribute to the well-being of all. The paper also deals with some difficulties in measuring equality, and how these difficulties can affect the comparison of equality through time and space.

LIBERTÉ OU ÉGALITÉ?*

Jean-Yves DUCLOS

Département d'économie

CIRPÉE

Université Laval

RÉSUMÉ – Qu'est-ce que la liberté? Qu'est-ce que l'égalité? En quoi une plus grande égalité peut-elle accroître la liberté? Telles sont les questions principales auxquelles tente de répondre cet article. Le problème du choix entre liberté et égalité soulève en effet le problème de la définition de ces deux objets. Une fois cette définition clarifiée, il ressort que, sous certaines conceptions de la liberté et de l'égalité, il n'est pas *nécessaire* ou *utile* de choisir entre ces deux objets : ils deviennent alors complémentaires plutôt que substitués. L'égalité peut en effet renforcer à la fois la liberté réelle et la liberté morale des individus, et ainsi contribuer au bien-être de tous. L'article traite aussi des difficultés de mesure de l'égalité, et en quoi ces difficultés peuvent affecter la comparaison de l'égalité à travers le temps et l'espace.

ABSTRACT – What is freedom? What is equality? In which way can greater equality increase freedom? Such are the main questions which this paper tries to answer. The problem of the choice between freedom and equality indeed raises the problem of the definition of these two objects. Once this definition is clarified, it appears that, under certain conceptions of freedom and equality, it is not *necessary* or *useful* to choose between these two objects: they become complementary rather than substitutes. Equality can indeed reinforce both the real and the moral freedom of individuals, and thus contribute to the well-being of all. The paper also deals with some difficulties in measuring equality, and how these difficulties can affect the comparison of equality through time and space.

INTRODUCTION

Liberté ou égalité? Voici certainement une question fondamentale en économie du bien-être, une question qui se situe au cœur du débat classique entre efficacité

* Cet article a été présenté lors de la conférence présidentielle du 46^e congrès de la Société canadienne de science économique tenu à Montréal les 3 et 4 mai 2006.

Ce travail a été partiellement financé par une subvention du CRSH et du FQRSC ainsi que par l'appui du réseau PEP du CRDI. Je suis aussi reconnaissant à Yoram Amiel, Abdelkrim Araar, Kathleen Beegle, Frank Cowell, Mbaye Diene, Marc-André Goyette, Josée Leblanc et Johanne Perron pour leur aide précieuse, et à Marie-Chantal Dumas, Patrick González, Paul Makdissi et à un rapporteur anonyme pour leurs commentaires et suggestions.

et équité. Mais peut-on vraiment y répondre? Une formulation plus utile du titre de cet article ne serait-elle pas : Liberté? Égalité?? Le problème du choix entre liberté et égalité semble en effet soulever au préalable une double question, car une imprécision terminologique importante entoure ces deux objets, imprécision qui rend confuse la discussion du lien qui les unit.

L'objectif principal de cet article est de tenter d'illustrer et de clarifier cette imprécision. Une fois cet exercice complété, il ressortira qu'il importe de bien définir ce qu'on entend par liberté et égalité dans toute discussion de l'impact des politiques économiques et dans la comparaison du bien-être à travers le temps et l'espace. Il deviendra de même manifeste que, sous certaines conceptions de la liberté et de l'égalité, il n'est pas *nécessaire* ou *utile* de choisir entre ces deux objets : ils sont alors complémentaires plutôt que substituts. Comme nous le verrons, l'égalité peut en effet contribuer de diverses manières à certaines formes de liberté et donc au bien-être des individus.

La suite de cet article tente ainsi de répondre principalement aux questions suivantes :

1. Qu'est-ce que la liberté? Nous définissons et utilisons dans les sections 1.2 et 1.4.5 les concepts de libertés formelle, réelle, morale et de choix. La liberté formelle consiste en un droit purement formel de faire « quelque chose » ou d'être « quelqu'un ». Elle est une condition nécessaire, mais non suffisante, à la liberté réelle de faire ou d'être : cette liberté réelle dépend aussi des ressources matérielles dont dispose un individu, des besoins de cet individu ainsi que des caractéristiques de son environnement. La liberté morale, qui représente la capacité de choisir ce qui est bon pour soi, agit aussi comme déterminant du bien-être. Nous en concluons que le bien-être est fonction à la fois des libertés formelle, réelle et morale.
2. Qu'est-ce que l'égalité? Ce concept est plus équivoque qu'on ne le croit généralement. La section 1.2 traite de divers espaces auxquels il peut être appliqué : celui des ressources, des libertés réelles et des accomplissements. Il importe de bien préciser lequel de ces espaces est considéré lorsque l'on traite d'égalité. Même si cet espace est bien défini, le concept même d'égalité soulève néanmoins un certain nombre de problèmes de mesure dont la section 2 discute. Un accent particulier est mis sur le principe de Pigou-Dalton. Ce principe postule qu'un transfert d'un individu plus riche à un individu plus pauvre (qui n'en affecte pas le classement) doit augmenter l'égalité. Quoique ce principe soit central dans la littérature sur la mesure de l'égalité, nous verrons qu'il peut être problématique et qu'il n'est certainement pas universellement accepté. La section 1.2 montre aussi comment des principes alternatifs de mesure des écarts entre les individus peuvent avoir un impact considérable sur la mesure conceptuelle ainsi que sur l'estimation empirique de la dispersion des revenus au sein des provinces canadiennes.
3. Quelles justifications peut-on apporter aux préoccupations sociales et individuelles pour l'égalité, et en quoi une plus grande égalité peut-elle contribuer à

une plus grande liberté? La première section revoit certaines des justifications éthiques habituelles du souci pour l'égalité. Elle tire aussi profit de la contribution récente de l'économie politique, de l'économie du « bonheur » et de l'économie expérimentale pour établir en quoi liberté et égalité peuvent par ailleurs se compléter plutôt que se nuire. L'inégalité des libertés réelles et des accomplissements peut en effet nuire au fonctionnement des institutions, à la stabilité des sociétés et à la croissance économique. Elle peut aussi aggraver les sentiments de privation relative et d'envie, et aller à l'encontre des sentiments d'altruisme envers les plus démunis. L'inégalité peut de même induire des effets de comparaisons et de « positionnement » qui minent le bien-être et les choix des individus. De plus, par son impact sur les comportements de consommation de positionnement, elle peut générer des effets de congestion, nuire à l'environnement social et physique, réduire l'étendue des libertés réelles et morales, et mener ainsi à des pertes de bien-être individuel et social.

1. LIBERTÉ ET ÉGALITÉ

Cette section commence par présenter brièvement quelques justifications habituelles aux préoccupations sociales et individuelles pour l'égalité. Mais, égalité de quoi? Cela nous amène à préciser dans la section 1.2 ce qu'on entend par *liberté*. La section 1.3 expose brièvement pourquoi la corrélation entre liberté et accomplissements peut s'être accrue au cours des dernières années. La section 1.4 suggère ensuite en quoi une plus grande égalité peut contribuer à une plus grande liberté par le biais de considérations de type « utilitaire ». Cela nous amène aussi à introduire le concept de liberté morale dans la section 1.4.5 et à discuter en quoi cette liberté morale peut être accrue par une plus grande égalité. La section se termine par une brève discussion de certains liens entre égalité, liberté, choix et efficacité.

1.1 *Droits naturels et justification éthique*

Différentes justifications éthiques à l'aversion sociale à l'inégalité peuvent être invoquées. La première justification fait appel aux droits naturels que possèdent (ou posséderaient) tous les êtres humains. Cette communauté de *droits naturels* repose à la fois sur une croyance assez généralisée en la dignité fondamentale et égale de tous les êtres humains, et sur une aversion individuelle et sociale assez répandue à la détresse matérielle et humaine.

Cette croyance est partagée sous différentes formes par toutes les grandes religions et se retrouve également dans la plupart des écrits moraux de l'histoire. Une justification analogue de l'existence de droits naturels repose sur une croyance d'égale propriété de la terre et des ressources naturelles dans l'état originel de l'humanité.

1. Voir par exemple Sen (1982).

Une justification éthique plus moderne et plus structurée de l'aversion sociale à l'inégalité a été formulée dans les dernières décennies par les travaux de plusieurs philosophes, dont les plus influents ont probablement été John Rawls et Amartya Sen. Pour traiter du bien-être des individus, cette justification écarte l'emphase mise par les utilitaristes du 19^e siècle sur l'espace des utilités pour mettre plutôt en valeur l'espace des *libertés*, des chances (*opportunities*), ou des *capacités* (*capabilities*). En distinguant cet espace de celui des *accomplissements* (*functionings*), cette justification moderne fait aussi une place importante au rôle de la responsabilité et des préférences individuelles. Ce sont en effet cette responsabilité et ces préférences individuelles qui effectuent le passage de l'espace primordial des libertés et des capacités à celui, secondaire, des accomplissements.

1.2 Liberté?

1.2.1 Libertés formelles et réelles

Pour traiter plus en profondeur de cette formulation moderne du désir éthique d'égalité, il est utile, dans un premier temps, de distinguer entre deux définitions de la liberté, soit la *liberté formelle* et la *liberté réelle*. La liberté formelle, qui consiste en un droit formel / légal de faire ou d'être *X*, disons, ne représente en effet qu'une condition nécessaire, mais non suffisante, à la liberté réelle (ou à la capacité) de faire ou d'être ce *X*. Un exemple de ces libertés formelles est fourni par la Charte canadienne des droits et libertés. L'article (2) de cette Charte stipule en effet que :

Tout citoyen canadien et toute personne ayant le statut de résident permanent au Canada ont le droit :

- a) de se déplacer dans tout le pays et d'établir leur résidence dans toute province;
- b) de gagner leur vie dans toute province.

L'étendue de l'espace des libertés réelles – que l'on appelle aussi l'espace des chances ou des capacités – est une fonction à la fois

- de l'étendue de l'espace des libertés formelles;
- de l'étendue des ressources nécessaires à l'atteinte de libertés réelles;
- des conditions socio-économiques qui affectent cette fonction.

Il convient dans un deuxième temps de faire appel au « voile d'ignorance » de Harsanyi (1955) pour traiter de l'aversion à l'inégalité que tous les membres d'une société exhiberaient s'ils étaient placés dans l'ignorance de la position qu'ils occupent dans la société et dans l'ignorance aussi des préférences acquises du milieu socio-économique dont ils sont issus. En utilisant ce voile d'ignorance, Rawls (1974) en arrive à caractériser une situation originelle dans laquelle tous, selon lui, s'entendraient pour défendre le principe de maximisation de l'ensemble

des libertés réelles pour le groupe le moins privilégié². Cela équivaudrait à souhaiter l'égalisation « vers le haut » des capacités des individus de manière à ce qu'un ensemble maximal de ces capacités soit accessible à tous.

1.2.2 *Liberté de choix*

L'égalité des libertés réelles n'est toutefois pas identique à l'égalité des accomplissements (ou des revenus ou des ressources) des individus. Souhaiter l'égalité dans ces espaces équivaudrait à ne pas accorder d'importance à la capacité des individus de tenir compte de leurs préférences dans les choix d'accomplissements qu'ils souhaitent faire à partir de l'espace des libertés réelles qui leur est accessible. Forcer l'égalité des accomplissements serait donc priver les individus d'une des dimensions importantes de la liberté réelle, celle de la liberté de choisir. Le dernier rapport de la Banque mondiale sur le développement dans le monde (World Bank, 2005) tente d'ailleurs de distinguer ces deux espaces possibles d'égalité, en séparant clairement la sphère des libertés réelles de celle des accomplissements :

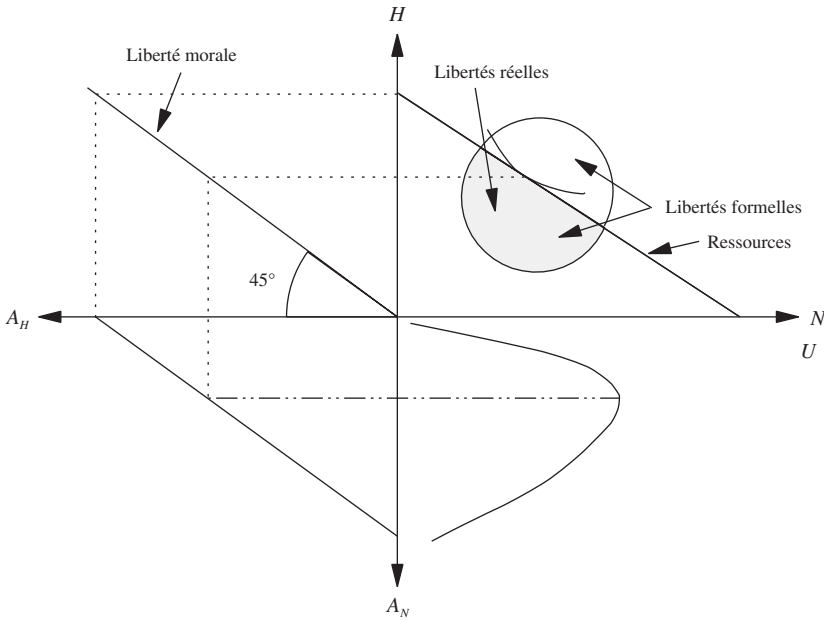
Equity is not the same as equality in incomes, or in health status, or in any other specific outcome. It is the quest for a situation in which personal effort, preferences, and initiative – rather than family background, caste, race, or gender – account for the differences among people's economic achievements. (p. 74)

La distinction entre ces espaces est illustrée dans le graphique 1. Le premier quadrant montre la contrainte de budget habituelle (avec deux biens, H et N) qui établit la frontière de l'ensemble de consommation auquel un individu a accès par les ressources dont il dispose. Le cercle indique l'étendue des libertés formelles de l'individu. L'intersection de ce cercle et de l'ensemble de consommation donne l'étendue des libertés réelles de l'individu. Favoriser l'égalité des libertés réelles consiste à favoriser l'égalité de cet ensemble de libertés réelles. Le choix de consommation ou d'accomplissements de l'individu se fait au point habituel de tangence entre la contrainte de budget et la courbe d'indifférence de l'individu. Forcer l'égalité de choix revient à forcer tous les individus à choisir le même point sur leur contrainte de budget, ce qui peut entraver le processus de maximisation de bien-être. Cette formulation éthique du souci pour l'égalité souhaite ainsi que les accomplissements des individus ne soient tributaires que de leurs préférences, et non pas des caractéristiques sociodémographiques ou des dotations en ressources dont ils ne sont pas responsables et qui distinguent leur ensemble de libertés réelles.

2. Voir Kolm (1998) pour les difficultés d'établir un lien direct entre le choix individuel derrière un voile d'ignorance et le problème de répartition entre des individus différents.

GRAPHIQUE 1

LIBERTÉS FORMELLES, RÉELLES ET MORALES



Il faut toutefois prendre garde à ne pas accorder une considération trop exclusive et trop étroite à l'égalité de l'ensemble des libertés réelles. En effet, le passage de l'ensemble des libertés réelles à celui des accomplissements ne dépend pas en général que des préférences individuelles. Il est aussi affecté par *la chance*, prise au sens d'aléa, et n'est donc pas entièrement déterministe. Par chance ou malchance, on peut entendre les accidents et les sinistres, les maladies, les découvertes ou les rencontres fortuites, les bouleversements des marchés et les chocs de prix relatifs, *etc.* Ce facteur aléatoire n'est ni capté par le rôle des préférences, ni par un espace déterministe de libertés réelles. Ce facteur « chance » peut toutefois jouer un rôle important dans la fixation du niveau de bien-être réellement atteint par les individus. Placés derrière le voile d'ignorance, les individus s'entendraient probablement pour souhaiter le plus possible une certaine égalité de l'impact de cet aléa à travers les accomplissements des individus, par le biais par exemple d'un mécanisme d'assurance. Ils éviteraient donc de ne s'intéresser qu'à un espace déterministe de capacités; l'égalité dans l'espace des accomplissements mériterait aussi d'être valorisée. Cela est encore plus légitime s'il est admis que l'égalité des accomplissements présents peut favoriser de manière dynamique une plus grande égalité des libertés réelles dans le futur – voir la section 1.4.1.

1.3 Libertés réelles et marchés « gros lot »

Certains ont fait récemment la promotion d'une plus grande aversion à l'inégalité des accomplissements non pas pour des raisons éthiques, mais parce qu'ils jugent que, dans les économies modernes, l'inégalité dans l'espace des accomplissements (et plus particulièrement des revenus) apparaît de plus en plus corrélée avec celle dans l'espace des libertés réelles. Ainsi, selon cet argument, bien que ce soit l'égalité des libertés réelles qui importe, il y a lieu de s'intéresser à l'égalité des accomplissements car la croissance de cette dernière forme d'inégalité est de plus en plus symptomatique d'une croissance plus difficilement vérifiable de l'inégalité des libertés réelles. Frank et Cook (1995) en fournissent un bon exemple :

The usual explanations of income differences take one of two tacks. The first emphasizes individual productivity and related qualities, including education, experience, unique talents, temperament, drive, and intelligence. The second stresses the structure of opportunities, asserting that the number of good jobs is limited and that although talent and effort are clearly important, luck and who you know also matter. (...) We believe that it is the distribution of opportunities, not the distribution of talents, that has been changing in the last twenty years. (p. vii–viii)

L'argument principal de Frank et Cook (1995) est que la plus grande inégalité dans la distribution des revenus s'explique surtout par la présence de plus en plus importante de *marchés gros lot* (*winner-take-all markets*) dans les économies modernes. Le développement de ces marchés – à la fois de production et de consommation – serait entre autres favorisé par la chute des coûts de transport, la croissance du commerce international, le rapprochement culturel et linguistique des peuples, et le développement rapide des moyens technologiques de télécommunications. Frank et Cook (1995) donnent l'exemple de la distribution de « PDG » dont le talent intrinsèque varie parfois peu, mais dont la rémunération peut toutefois différer énormément en raison des effets de levier de ces légères différences de talent sur le rendement des entreprises :

Consider a CEO who must decide which of two new products will be produced by his Fortune 100 firm. Even though the product chosen may account for only a small share of the firm's total sales, making the right choice could easily mean several million dollars of added profit. This, if the top contenders for the CEO position are distinguishable with respect to the quality of the decisions they are likely to make in office, then the competitively determined salary of the best candidate can be dramatically higher than for the second best, even when the estimated differences in their talents is very small. (p. 37)

Non seulement la plus grande présence de marchés gros lot mène-t-elle alors à une plus grande inégalité dans la répartition des revenus et des libertés réelles, mais elle cause aussi des effets de congestion par la formation d'une structure d'incitation qui encourage des investissements risqués et spécifiques dans des activités déjà trop recherchées, ce qui réduit l'étendue des libertés réelles et mène à des pertes de bien-être individuel et social.

1.4 Justifications utilitaires aux préoccupations pour l'égalité

1.4.1 Cohésion sociale et efficacité des institutions

Une certaine égalité dans la répartition des ressources est depuis longtemps perçue comme une condition à la cohésion et à la stabilité des sociétés, au bon fonctionnement des marchés et des institutions, et ainsi au maintien et au développement des libertés formelles et réelles. Cela fournit la première des justifications de type utilitaire de la section 1.4. Il y a plus de deux millénaires, Platon (*Les Lois*, Livre V) exprimait ainsi son souci pour l'égalité dans la répartition dans la richesse :

[J]'édicterais une loi sous la forme suivante : dans une cité qui doit être à l'abri de la maladie la plus grave, je veux dire la sédition, qui serait mieux nommée dissension, il ne faut pas que certains citoyens souffrent de la pauvreté, tandis que d'autres sont riches, parce que ces deux états sont des causes de dissensions. Le législateur fixera donc une limite à chacun d'eux; celle de la pauvreté sera la valeur du lot tiré au sort. (...) Cette limite une fois posée, le législateur permettra d'acquérir le double, le triple et même le quadruple au-delà. Mais celui qui possédera des biens qui dépasseront cette mesure, qu'il les ait trouvés, qu'on les lui ait donnés, qu'il les ait acquis par le commerce ou de quelque autre manière semblable, les donnera à l'État et aux dieux protecteurs de l'État. Par là, il se fera honneur et échappera à l'amende. S'il ne se soumet pas à cette loi, celui qui voudra le dénoncer aura la moitié de cet excédent, l'autre moitié ira aux dieux, et le coupable payera en plus une amende égale à ce qu'il possède en trop³.

Comme on peut le constater, la pénalité prévue par Platon pour évasion fiscale était plutôt sévère, présumément en raison de l'importance qu'il accordait à l'égalité.

On retrouve ce souci d'égalité 2 365 ans plus tard dans World Bank (2005), à nouveau pour des questions de stabilité et d'efficacité des institutions. Le message principal du rapport de la Banque mondiale est en effet que l'égalité des chances est garante de prospérité de long terme et donc, de libertés réelles pour tous. Selon ce rapport, une plus grande égalité des chances réduit les conflits, améliore le fonctionnement des institutions, génère un plus grand niveau de confiance et de capital social, réduit les imperfections des marchés de capital et d'assurance, et crée des effets bénéfiques dynamiques sur l'investissement et la croissance :

[U]nequal power leads to the formation of institutions that perpetuate inequalities in power, status, and wealth – and that typically are also bad for the investment, innovation, and risk-taking that underpin long-term growth. Good economic institutions are equitable in a fundamental way: to prosper, a society must create incentives for the vast majority of the population to invest and innovate. (...) Basic patterns in cross-country data and historical narratives support the view that countries moving onto institutional paths that promoted sustained prosperity did so because the balance of political influence and power became more equitable. (p. 8-9)

3. Voir traduction à <http://remacle.org/>.

Il existerait ainsi une dépendance intertemporelle entre les niveaux d'inégalité, et il y aurait donc lieu de se préoccuper des niveaux actuels d'inégalité même si ce ne sont que les niveaux futurs qui risquent de causer problème. Réduire l'inégalité présente peut alors être une voie efficace pour la contrôler dans le futur et éviter ce que World Bank (2005) appelle un des *pièges d'inégalité* (*inequality traps*).

On retrouve dans la littérature deux raisons principales pour que l'inégalité influence négativement la croissance des économies par des mécanismes institutionnels. La première est que l'inégalité augmente le coût des imperfections des marchés de capital et que ce coût est particulièrement important dans les économies à faible niveau moyen de richesse. Une inégalité importante ou un faible niveau moyen de richesse a tendance à générer peu d'investissement et peu de croissance; une combinaison de ces deux facteurs est particulièrement néfaste pour le développement. Une deuxième raison est qu'une faible participation relative des plus pauvres dans l'activité économique amène ces pauvres à résister aux politiques et réformes bénéfiques à la croissance. En présence d'inégalités économiques importantes, ces pauvres relatifs ont plutôt intérêt à militer pour des politiques redistributives qui nuisent à la croissance. Ce sont ces politiques qui servent davantage leur intérêt puisque la croissance leur est moins bénéfique que pour les plus riches. Dans Esteban et Ray (2006), on trouve aussi qu'une plus grande inégalité favorise des formes de lobbying qui amènent les gouvernements à faire de mauvais choix d'allocations des ressources publiques et nuit donc à la croissance, aux libertés réelles et au bien-être social.

1.4.2 *Relativité du bien-être*

Une raison utilitaire additionnelle de favoriser l'égalité des libertés réelles et des accomplissements est l'influence des comparaisons interpersonnelles sur le bien-être subjectif (voir parmi beaucoup d'autres, Easterlin, 1995; Clark et Oswald, 1996; Brown, Gardner, Oswald et Qian, 2005; Ferrer-i Carbonell, 2005; Luttmer, 2005; Di Tella et MacCulloch, 2006). Les enquêtes sur le bonheur et la santé suggèrent en effet que la consommation de biens (surtout ceux jugés « non nécessaires ») exerce un effet d'externalité négatif et significatif sur le bien-être d'autrui. Cette consommation individuelle améliore le *positionnement* relatif d'un individu par rapport aux autres, mais n'entraîne en soi (en l'absence de l'effet de comparaison avec autrui) pour l'individu que peu d'augmentation de bien-être. Comme cette consommation crée une externalité négative sur le bien-être d'autrui, l'effet net sur le bien-être moyen de la société est à peu près nul.

L'explication la plus plausible de cet effet de positionnement est que l'intensité du bonheur dépend de la norme à laquelle se comparent les individus dans leur vie de tous les jours et que cette norme est fonction du niveau de vie moyen d'une société à un moment donné⁴. Lorsque ce niveau de vie moyen change, la

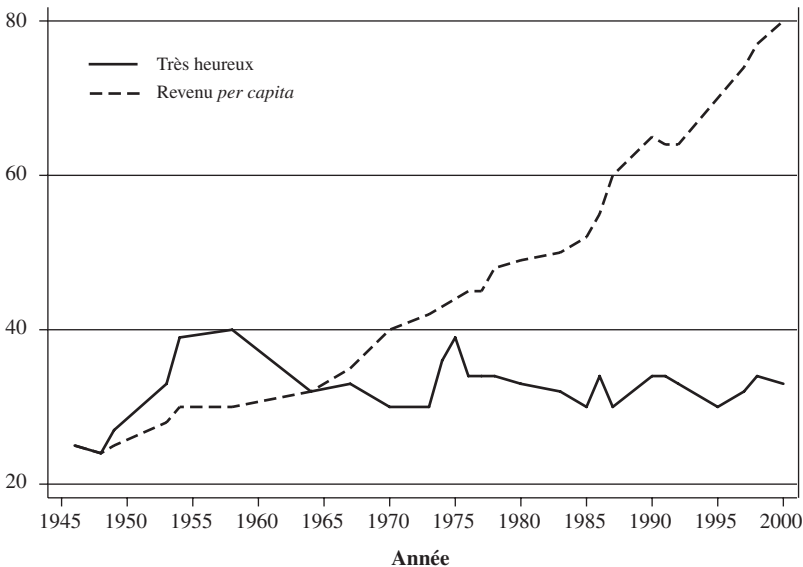
4. Cette observation n'est certainement pas nouvelle : « *The satisfaction a man obtains from his economic environment is, in great part, derived, not from the absolute, but from the comparative, magnitude of his income.* » (Pigou, 1912 : 23)

norme change aussi (pas immédiatement bien sûr, mais assez rapidement) et le bien-être subjectif en est éventuellement corrigé. Cela est vrai autant pour des augmentations que pour des chutes de niveau de vie moyen. Ces variations ont un impact temporaire sur le bien-être subjectif moyen (positif pour une augmentation, négatif pour une chute), mais cet impact s'estompe aussitôt que l'ajustement de la norme s'effectue – un phénomène plus largement connu en psychologie comme celui de l'adaptation ou de l'accoutumance (*habituation* en anglais – voir, par exemple, Bandura, 1986).

Un symptôme de cet effet apparaît dans le graphique 2 (tirée de Layard, 2005) qui montre l'évolution du revenu *per capita* et de la proportion de gens se déclarant « très heureux » aux États-Unis depuis la fin de la Deuxième Guerre mondiale⁵. Le revenu *per capita* a fortement augmenté durant ces années, mais il est manifeste que cette augmentation du niveau de vie moyen ne s'est pas répercutée de manière significative sur le bien-être subjectif des Américains. Des résultats semblables ont été rapportés pour plusieurs autres sociétés.

GRAPHIQUE 2

REVENU ET BIEN-ÊTRE SUBJECTIF



5. Notons que ces deux indices ne sont pas strictement comparables puisque comme le rapporteur anonyme le mentionnait, « par définition, l'indice de satisfaction est borné, alors que le revenu ne l'est pas ». Toutefois, comme il le rapportait aussi, « la stagnation de l'indice de satisfaction est sans équivoque, et cela est significatif ».

Une augmentation du revenu d'un individu lorsque celui des autres est gardé constant tend toutefois à accroître de manière significative le sentiment subjectif de bien-être rapporté par cet individu. Les résultats rapportés par la littérature sur les effets de « voisinage » vont dans le même sens : il existe une corrélation négative et statistiquement robuste entre les mesures de bien-être subjectif et le revenu moyen des individus que l'on côtoie, que ce soit dans son voisinage ou dans son environnement de travail. Ces expressions de bien-être subjectif sont par ailleurs validées par de nombreux résultats de nature plus objective, comme ceux de la physiologie moderne qui permettent de relier les sentiments de bien-être à l'activité du lobe frontal gauche, et permettent ainsi de valider l'influence des comparaisons interpersonnelles sur le bien-être.

Notons finalement en passant que l'importance de la relativité dans la détermination du bien-être est probablement un des messages les mieux connus d'Amartya Sen dans sa reformulation du concept de pauvreté et dans sa distinction entre l'espace des ressources et celui des capacités :

I would like to say that poverty is an absolute notion in the space of capabilities but very often it will take a relative form in the space of commodities and characteristics. (Sen, 1985 : 335)

Ce point de vue est poussé encore plus loin par l'un des avocats les plus influents de l'approche entièrement relative à l'analyse de la pauvreté :

Individuals, families and groups in the population can be said to be in poverty when they lack the resources to obtain the type of diet, participate in the activities and have the living conditions and amenities which are customary, or are at least widely encouraged or approved, in the societies to which they belong. Their resources are so seriously below those commanded by the average individual or family that they are, in effect, excluded from ordinary living patterns, customs and activities. (Townsend, 1979 : 31)

La justice sociale a alors pour objet de corriger l'inégalité de la répartition du bien-être de manière à réduire les effets sur le bien-être des individus de l'externalité négative que représente cette inégalité. Platon le croyait d'ailleurs aussi :

Or, quand une société ne connaît jamais ni la richesse ni la pauvreté, c'est bien dans celle-là que pourraient apparaître les plus généreux caractères : ni démesure ni injustice, ni non plus jalousies ou rivalités n'y prennent naissance. (*Les Lois*, Livre III)⁶

1.4.3 Altruisme et envie

Une conception utilitaire de la justice sociale prétend par ailleurs que non seulement les individus supportent-ils mal les sentiments de privation relative et d'exclusion, mais qu'ils sont aussi altruistes et se soucient du bien-être d'autrui,

6. Voir traduction à <http://remacle.org/>.

surtout ceux qui leur semblent plus démunis. Cette justification utilitaire de l'aversion à l'inégalité repose sur la constatation que les individus ne sont pas aussi égoïstes que la théorie économique standard le suppose généralement. La littérature expérimentale récente (soutenue par des expériences de jeux de type « ultimatum » ou « dictatorial ») rejette en effet généralement l'hypothèse que les individus ne se préoccupent exclusivement que de leur intérêt égoïste et rapporte au contraire que ces individus sont prêts à sacrifier partiellement cet intérêt pour faire la promotion de valeurs altruistes et sociales que cette promotion leur apporte directement ou pas des bienfaits. Cette aversion à l'inégalité est aussi compatible avec le sentiment de malaise par rapport à l'inégalité rapporté par Alesina, Di Tella et MacCulloch (2004) qui trouvent que « *individuals have a lower tendency to report themselves happy when inequality is high, even after controlling for individual income, a large set of personal characteristics, and year and country [...] dummies* » (p. 2009).

Selon une littérature assez récente, et assez controversée, le coût en bien-être individuel de l'inégalité se refléterait par ailleurs dans la valeur d'un des indicateurs les plus courants de l'état de bien-être d'un individu, soit son état de santé. Selon Wilkinson (1996) et plusieurs autres, ce ne serait pas tant le fait d'être pauvre (en termes de niveau de vie *absolu*) qui influencerait l'état de santé d'un individu, mais plutôt son statut socio-économique *relatif* par rapport aux autres membres de la société. Les inégalités socio-économiques auraient en effet tendance à produire de l'anxiété, du stress, de la frustration, de l'hostilité, de la peur et de l'insécurité chez les personnes vivant dans des environnements plus inégalitaires.

Ces comparaisons interpersonnelles expliqueraient aussi en partie plusieurs types de comportement (voir Clark, Masclot et Villeval, 2006 pour un excellent résumé), dont ceux dans les marchés financiers (Campbell et Cochrane, 1999), l'activité criminelle (Glaeser, Scheinkman et Jose, 1996), la participation des femmes sur le marché du travail (Neumark et Postlewaite, 1998), la migration (Stark et Taylor, 1991) et l'effort au travail (Clark, Masclot et Villeval, 2006). Altruisme envers les moins favorisés et envie des plus favorisés établissent ainsi un autre lien entre égalité, libertés réelles et bien-être.

1.4.4 Consommation de positionnement ou l'effet du voisin gonflable

Le phénomène de « positionnement » décrit ci-haut n'influence pas que le bien-être des individus. Il affecte aussi le type de panier de consommation que choisiront ces individus. Comme, à coût égal, ce sont les biens de consommation à effet maximal de positionnement qui contribuent le plus au sentiment de bien-être relatif, ce sont sur ces biens que les consommateurs tenteront de dépenser la part la plus élevée de leur consommation en biens non nécessaires. À nouveau, de tels choix de consommation individuelle amélioreront le positionnement relatif d'un consommateur par rapport aux autres, mais ne généreront en soi que peu d'effet autonome d'augmentation de bien-être.

Ces effets de positionnement et d'externalité nuisent davantage aux sphères moins monétarisées, moins ostentatoires et plus privées de l'activité humaine, au profit des sphères les plus « gonflables ». Cela favorise entre autres les activités menant à des gains monétaires aux dépens du loisir, l'activité hors de la maison aux dépens du temps en famille, le travail salarié aux dépens de l'éducation des enfants, l'investissement moyen par enfant aux dépens du nombre d'enfants, la consommation aux dépens du repos et de la réflexion, l'endettement et la consommation de luxe aux dépens de l'épargne, la consommation de biens privés aux dépens de l'investissement en biens publics. Ce phénomène peut aussi affecter une foule d'autres choix plus particuliers, comme le soutient Frank (2000) :

No matter where you stand on the income scale, no matter how little you feel you are influenced by what others do, you cannot escape the effects of recent changes in the spending environment. Among other things, they affect the kinds of gifts you must give at weddings and birthdays, and the amounts you must spend for anniversary dinners; the price you must pay for a house in a neighborhood with a good school; the size your vehicle must be if you want your family to be relatively safe from injury; the kinds of sneakers your children will demand; the universities they'll need to attend if you want them to face good prospects after graduation; the kinds of wine you'll want serve to mark special occasions; and the kind of suit you'll choose to wear to a job interview.
(p. 4)

Schor (1998) et Solnick et Hemenway (2005) rapportent aussi que les effets différentiels de positionnement peuvent être importants au point de renverser les effets désincitatifs traditionnels de l'imposition des revenus sur le travail et conduire ainsi à une offre de travail qui *dépasse* l'optimum social.

L'effet sur le bien-être individuel et social de ces externalités de positionnement est tout à fait analogue à celui, bien connu, d'une course aux armements du type « guerre froide »⁷. Dans ce type de jeu, des nations rivales doivent déterminer le niveau de ressources qu'elles investiront ou bien dans la production d'un bien socialement utile ou bien dans celle d'armes. La production d'armes n'est utile que si elle dépasse celle des autres joueurs et que si elle garantit ainsi la sécurité de la nation; elle ne contribue autrement aucunement au bien-être de la population. Le résultat usuel du jeu est une course aux armements qui consacre l'entièreté de la capacité productive de l'économie à la production du bien de positionnement. Cette course nuit à tous les joueurs en limitant la production du bien socialement utile; les nations ne parviennent toutefois pas à s'en soustraire sans coordination supranationale. Il en est de même de la consommation de positionnement : sans intervention pour la désinciter, elle atteindra généralement un niveau socialement excessif.

Sur la base de ce raisonnement repose en toute vraisemblance le reproche fondamental formulé par les critiques nombreuses et variées de la *société de*

7. Voir par exemple Taylor (1995) pour une introduction à des modèles d'escalade comportementale (*escalating behavior*).

consommation. Selon ces critiques, la consommation de positionnement et à outrance cause autant de privation relative et de tort à autrui et à l'environnement social et physique qu'elle ne crée de satisfaction et de bienfait pour ceux qui en bénéficient. Elle est donc source de gaspillage économique et nuit aussi à la cohésion sociale ainsi qu'à l'environnement et au développement durable.

1.4.5 *Liberté morale*

Une critique plus « morale » de la consommation de positionnement en vient même à nier essentiellement tout effet bénéfique de cette consommation sur le bien-être de l'individu qui l'effectue, parce qu'elle *enchaîne* plutôt que *libère* l'individu. Le concept de liberté morale ainsi introduit se distingue alors du concept de liberté réelle défini plus haut. La *liberté morale* représente la capacité de choisir ce qui est bon pour soi. Conjuguée à la liberté réelle d'être ou de faire, la liberté morale détermine le niveau de bien-être auquel peut aspirer un individu. Avoir par exemple la capacité réelle de ne pas consommer un bien néfaste mais être dans l'incapacité morale de refuser de le consommer est le signe d'un manque de maîtrise de soi, d'une carence de liberté morale et mène à un niveau de bien-être plus faible. On retrouve ce message à la fois dans la critique morale de la société moderne de consommation,

The cultivation and expansion of needs is the antithesis of wisdom. It is also the antithesis of freedom and peace. Every increase of needs tends to increase one's dependence on outside forces over which one cannot have control, and therefore increases existential fear. Only by a reduction of needs can one promote a genuine reduction in those tensions which are the ultimate causes of strife and war. (Schumacher, 1976 : 11)

dans la philosophie morale des « Lumières »,

On pourrait sur ce qui précède ajouter à l'acquis de l'état civil la liberté morale, qui seule rend l'homme vraiment maître de lui; car l'impulsion du seul appétit est esclavage, et l'obéissance à la loi qu'on s'est prescrite est liberté. (Rousseau, 1762, Livre I, chapitre 8)

et dans la philosophie des grandes religions, dont le bouddhisme est peut-être l'exemple le plus fort :

the meditator should endeavour to tame, discipline the fickle mind. (...) Thus the meditator who strives mindfully, gains control over his fickle mind. With his speech, actions and sense organs under subjugation and his mind under control, he has now gained self-mastery. (Thera, 1979 : 74)

Une large littérature en économie du comportement et en psychologie (voir Kahneman et Krueger, 2006, pour une revue récente) confirme par ailleurs que les individus font systématiquement des choix incohérents et font preuve de *raisonnalité limitée* (*bounded rationality*). Les choix des individus ne maximisent pas systématiquement leur bien-être, surtout lorsque ces choix forcent les individus à

« s’imaginer » dans le futur. Kahneman et Thaler (2006) imputent ces incohérences entre autres à la différence entre ce qui est connu comme l’utilité décisionnelle (*decision utility*) et l’utilité éprouvée (*experienced utility*).

La distinction entre la liberté réelle et la liberté morale est illustrée à nouveau dans le graphique 1. Un individu dont la liberté morale est complète affiche une droite de 45 degrés dans le deuxième quadrant de ce graphique. Le niveau de bien-être U est représenté dans le quatrième quadrant. La droite de 45 degrés du deuxième quadrant amène l’individu à choisir les accomplissements A_H et A_N du troisième quadrant qui correspondent exactement au choix qui maximise son bien-être dans le dernier quadrant. Un individu qui serait partiellement ou totalement privé de liberté morale choisirait des niveaux d’accomplissements du troisième quadrant qui ne seraient pas ceux qui maximiseraient son bien-être. Cela prendrait la forme d’une courbe différente de la droite de 45 degrés qui apparaît au deuxième quadrant. Plus cette courbe s’éloigne de cette bissectrice, plus l’individu a de la difficulté à faire des choix qui maximisent son bien-être – par exemple en étant tenté indûment vers la consommation de H ou de N . Le bien-être réel est alors le produit à la fois de la *liberté réelle* et de la *liberté morale*.

1.4.6 Liberté morale et consommation de positionnement

La consommation de positionnement est probablement un des facteurs qui contraignent le plus la liberté morale des individus, c’est-à-dire, selon Rousseau, la capacité de l’homme à être « vraiment maître de lui ». Il n’est pas difficile de trouver des exemples d’effet et de concours de positionnement. À l’Université Laval, par exemple, n’apparaissent au Tableau d’honneur du Doyen de la Faculté des Sciences Sociales que les étudiants dont la note moyenne est parmi les 5 % meilleures de leur cohorte. Il s’agit évidemment ici d’un jeu à somme nulle : peu importe la note moyenne à travers les étudiants, seul un étudiant sur 20 pourra apparaître au Tableau d’honneur du Doyen. L’effet probable est un niveau d’investissement plus important dans la production de notes élevées, aux dépens d’autres activités ou de l’atteinte d’autres types de rendement scolaire – plus important possiblement que le niveau d’investissement individuellement et socialement optimal dans l’atteinte de notes élevées.

Un autre exemple est l’investissement de plus en plus soutenu que suscite la participation à des activités culturelles ou sportives. De telles activités se voulaient antérieurement surtout récréatives, mais elles sont généralement devenues de plus en plus intensives et ce, en particulier pour les jeunes. Sur un ton plus personnel, un exemple frappant pour un père d’un jeune joueur de hockey de 8 ans est le temps et les ressources que sont amenées à consacrer la plupart des familles de tels jeunes joueurs à des activités de « développement » d’habiletés : écoles de gardiens de but, écoles de feintes, écoles de relâche, écoles de printemps, écoles d’été, écoles de *power skating*, écoles de perfectionnement, participations fréquentes à des tournois, etc. Le niveau moyen de jeu et d’habileté est certes favorisé par cet investissement accru, mais, comme le rappelle la publicité d’une des

écoles de hockey les plus en vue à Québec, l'important continue toujours d'être un « gagnant ». Pour chaque équipe gagnante, cependant, il y aura malheureusement toujours une équipe perdante, ce qui nous ramène à nouveau à un jeu de positionnement à somme nulle. Ce jeu encourage alors un surinvestissement dans les activités sportives compétitives aux dépens d'activités à moins grands effets de positionnement.

Cela me rappelle un moment amusant passé l'année dernière lors d'un retour en avion à Québec. En préparation pour l'atterrissage, le Dash 8 d'Air Canada avait entrepris de contourner l'aéroport Jean-Lesage et s'était mis à survoler une vaste aire résidentielle de la municipalité de l'Ancienne-Lorette. Derrière presque toutes les maisons ressortait clairement le même cercle bleu d'une piscine hors-terre. Il ne pouvait de toute évidence s'agir d'une coïncidence. Derrière mon siège, un couple américain du troisième âge s'en rendit compte et s'exclama : « *My dear, look at how many swimming pools there are down there, and all of them very similar; there is surely something of a keeping-up-with-the-Joneses here.* ». L'expérience humaine nous enseigne effectivement qu'il y a pire encore que de ne pas avoir de piscine derrière sa maison lors d'une chaude journée d'été : c'est de ne pas en avoir alors que son voisin en a une...

Je me souviens aussi d'une réunion avec deux de mes collègues au cours de laquelle j'ai découvert l'effet du *collègue gonflable*. Le premier collègue est arrivé à la réunion avec un *flash disk* sur son porte-clés. Il a été plutôt ravi quand je lui ai dit que je l'enviais car je n'avais pas encore fait l'acquisition d'un tel appareil. Il n'a pas non plus caché sa fierté de m'informer qu'il pouvait mettre jusqu'à 256 Mo sur ce *flash disk*. Vous pouvez toutefois prédire sa réaction quand le troisième collègue est entré dans la salle en exhibant plus fièrement encore un tout nouveau *flash disk* de 512 Mo!

Les exemples de biens gonflables peuvent être énumérés presque à l'infini⁸ : chirurgie cosmétique, *body building*, chalet, vue panoramique sur le fleuve ou sur les montagnes, montres, consommation de drogues à des fins de dépassement sportif, tatouage et perçage corporel, bijoux et vins de luxe, taille de l'écran de son téléviseur, aménagement paysager, puissance relative du moteur de sa voiture, classement de son département d'économique, positionnement relatif de son milieu de vie par rapport à d'autres villes (taille absolue, qualité de vie relative, etc.), publicité de positionnement :

8. Plusieurs travaux soutiennent d'ailleurs que l'origine des effets des biens gonflables est de nature évolutionniste :

In purely biological terms, relative resource holdings are nowhere more consistently and decisively important than in the struggle between individuals for access to mates. (...) More than 85 percent of past and present human societies for which data are available were polygynous. In such societies, high-ranking males often take numerous wives, and the biggest winners enjoy prodigious reproductive success. (...) In modern industrial societies, of course, there is no longer a strong link between relative income and the number of grandchildren one expects to have. Even so, there is evidence that relative earning power continues to be an important factor in mate selection. (Frank, 2000 : 134)

The most common advertising device is to show us that people of our sort have this thing – on the assumption that we will want to conform. (Layard, 2005 : 160-161)

Tous ces effets ont plausiblement pour conséquence de limiter la liberté morale des individus et de les amener à faire des choix qui ne maximisent pas (ou pas de manière durable) leur bien-être.

1.5 Liberté, égalité et efficacité

La littérature sur les justifications utilitaires de l'aversion à l'inégalité en conclut donc de plus en plus que le compromis classique entre la recherche d'une plus grande égalité et celle de l'efficacité (au sens de Pareto) ou d'un niveau de bien-être moyen (au sens utilitariste) plus élevé ne tient possiblement plus. Cela est encore plus plausible lorsque l'analyse est élargie pour tenir compte des considérations relatives qui affectent de plus en plus le bien-être et les choix des individus dans les sociétés modernes. L'inégalité des libertés réelles et des accomplissements aggrave les sentiments de privation relative, les sentiments d'envie ainsi que les comportements de consommation de positionnement, ce qui décroît à la fois le bien-être individuel et social. En plus, elle peut nuire au fonctionnement des institutions, à la stabilité des sociétés, et à la croissance économique. Ces deux messages sont partiellement résumés à nouveau dans le dernier rapport de la Banque mondiale :

The main message is that equity is complementary, in some fundamental respects, to the pursuit of long-term prosperity. (...) Greater equity implies more efficient economic functioning, reduced conflict, greater trust, and better institutions, with dynamic benefits for investment and growth. To the extent that such benefits are ignored, policy-makers may end up choosing too little equity. (World Bank, 2005 : 2-3)

et par Frank (2005) :

The conventional wisdom is that income inequality is an inescapable byproduct of any system that provides adequate incentives for good performance. But as we have seen the relevant incentives in winner-take-all contests are often too large, motivating both excessive entry and effort on the part of contestants. Public policies aimed at these problems can simultaneously reduce both wasteful activity and inequality. (p. 212)

Bien sûr, même si on venait à exclure ces arguments de nature utilitaire, les arguments éthiques modernes évoqués plus haut militent pour un rôle prépondérant du souci du bien-être des plus démunis. Cela est *a fortiori* encore plus vrai si on tient compte des effets de relativité sur le bien-être de ces individus les plus démunis.

La difficulté des individus de faire de bons choix est aussi une nuisance importante au bien-être de ces individus. Il semble d'ailleurs que les symptômes d'une carence de liberté morale soient assez variés :

A large literature from behavioral economics and psychology finds that people often make inconsistent choices, fail to learn from experience, exhibit reluctance to trade,

base their own satisfaction on how their situation compares with the satisfaction of others and depart from the standard model of the rational economic agent in other ways. If people display bounded rationality when it comes to maximizing utility, then their choices do not necessarily reflect their “ true ” preferences, and an exclusive reliance on choices to infer what people desire loses some of its appeal. (Kahneman et Krueger, 2006 : 5)

McFadden (2006) soutient par ailleurs que cette difficulté de faire de bons choix soulève des enjeux fondamentaux pour des problèmes de politique économique comme la dérèglementation et l'ouverture des marchés. Une des conséquences des imperfections décisionnelles est ainsi qu'une plus grande étendue de choix et une plus grande responsabilisation ne mènent pas nécessairement à de meilleurs choix. Cela contrevient manifestement aux enseignements habituels de la science économique. Ainsi, non seulement une plus grande égalité peut-elle assurer une meilleure répartition des libertés réelles, mais en renforçant la liberté morale de chacun elle peut contribuer d'une double manière au mieux-être de toute la collectivité.

2. ÉGALITÉ?

2.1 Principes généraux

Nous avons vu qu'il existe un certain nombre de justifications plausibles à un souci pour l'égalité. Mais comment devrait-on mesurer cette égalité? La question peut sembler oisive étant donné qu'un consensus parmi les économistes semble exister (parfois depuis près d'un siècle) sur l'utilité d'un certain nombre de principes fondamentaux pour guider la mesure de l'égalité. Il est en effet traditionnellement admis qu'un indice d'égalité (ou d'inégalité) doit respecter quatre principes (voir les chapitres 9 et 11 de Duclos et Araar, 2006 pour une définition formelle) :

Anonymat-symétrie : une permutation des revenus à travers une population fixe d'individus n'affecte pas la mesure de l'inégalité;

Population : ajouter à une population d'origine la même population n'affecte pas la mesure de l'inégalité;

Homogénéité : modifier par le même pourcentage tous les revenus d'une distribution n'affecte pas l'inégalité de cette distribution;

Pigou-Dalton : le transfert d'un montant d'un individu plus riche à un individu plus pauvre, sans en affecter le classement, diminue l'inégalité.

En fait, au cours des dernières années, seul le premier de ces principes a été relativement épargné par la critique de la théorie de la mesure de l'inégalité. Ce sont les troisième et quatrième principes qui ont toutefois été récemment davantage remis en question. Et c'est sur ce dernier principe que nous nous concentrons pour le reste de cet article.

2.2 Le principe de Pigou-Dalton

Quoiqu'un transfert égalisateur du type Pigou-Dalton (Pigou, 1912 et Dalton, 1920) réduise certainement l'inégalité entre les deux individus impliqués dans le transfert, il augmente généralement en même temps la distance entre le revenu de ces deux individus et ceux du reste de la société. Pour une société de deux individus, cela n'est évidemment pas pertinent, comme le précisait d'ailleurs Pigou (1912) :

If we assume all members of the community to be of similar temperament, and if these members are only two in number; it is easily shown that any transference from the richer to the poorer of the two, since it enables more intense wants to be satisfied at the expense of less intense wants, must increase the aggregate sum of satisfaction.
(p. 24)

mais la situation est plus ambiguë autrement :

In a community consisting of more than two members, the meaning of " rendering the distribution of the dividend less unequal " is ambiguous. (Pigou, 1912 : 25)

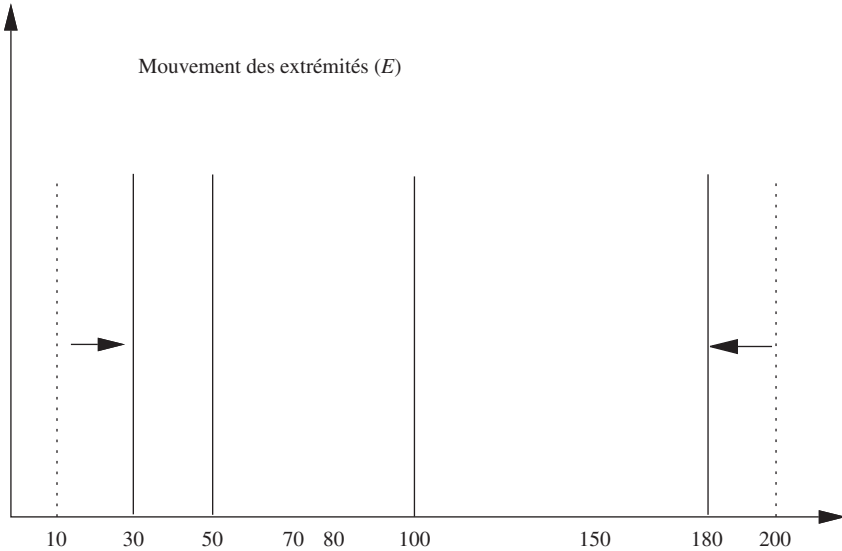
Il semblerait alors que l'effet net sur l'inégalité dépende de l'importance accordée respectivement à la distance entre ces deux individus et les autres distances. Comme nous le verrons plus bas, cela revient à décider si un changement local d'inégalité doit nécessairement avoir un impact univoque sur l'inégalité globale. Des résultats mitigés ont été obtenus au cours des dernières années dans la littérature « expérimentale » reposant largement sur le résultat de questionnaires distribués à des étudiants; voir, par exemple, Amiel et Cowell (1992), Amiel et Cowell (1999), Harrison et Seidl (1994) et Gaertner et Namezie (2003).

2.3 Attitudes par rapport à l'égalité

Pour y voir plus clair, considérons le graphique 3 dans laquelle la distribution de revenus (10, 50, 100, 200) d'une société de 4 individus est illustrée par 2 barres continues et 2 barres pointillées. Supposons maintenant qu'un transfert de 20 est effectué du plus riche au plus pauvre des 4 individus de manière à obtenir la distribution (30, 50, 100, 180). La plupart des observateurs concluront que ce déplacement de la distribution diminue l'inégalité, ou, dans les termes de Pigou (1912), qu'il doit augmenter « *the aggregate sum of satisfaction* ».

GRAPHIQUE 3

ÉGALISATION À PARTIR DES EXTRÊMES



C'est aussi ce que la grande majorité d'un échantillon d'étudiants de mon cours de macroéconomie (automne 2005) à qui j'ai posé la question ont déclaré⁹. Les résultats de ce « sondage » apparaissent au tableau 1. Le premier panneau du tableau indique que 27 étudiants sur 33 considèrent la répartition $B = (30, 50, 100, 180)$ plus égale que $A = (10, 50, 100, 200)$ et adhèrent donc dans ce cas au principe de Pigou-Dalton. Six étudiants sur 33 considèrent la répartition A plus égale que B et aucun n'est incertain ou indifférent. Des résultats semblables apparaissent dans les deuxième et dernier panneaux du tableau 1 lorsqu'on divise les distributions par 10 ou qu'on les déplace de 1000.

Des résultats différents sont toutefois obtenus lorsqu'un mouvement de la distribution A est effectué « vers le centre » – voir le graphique 4. Ce sont maintenant les individus du centre (avec revenus de 50 et 100 initialement et 70 et 80 après le transfert) qui se rapprochent. L'ambiguïté rapportée par Pigou s'exprime alors plus fortement : 11 des 33 étudiants appelés à comparer $A = (10, 50, 100, 200)$ et

9. Les questionnaires qui ont été utilisés apparaissent en annexe. Notons qu'il s'agit ici de questions sur l'égalité des distributions, par sur leur « désirabilité », ce qui pourrait être plus pertinent d'un point de vue normatif ou du point de vue de la politique publique. De même, comme le note le rapporteur anonyme de cet article, il n'est pas clair que l'opinion « naïve » de non-experts soit pertinente : « Après tout, on ne penserait pas à demander aux étudiants s'il vaut mieux combattre le chômage ou l'inflation. Pourquoi le principe de Pigou-Dalton devrait-il être soumis à leur verdict? On retrouve ici cette idée étrange que la population non informée trancherait les questions normatives mieux que les experts. C'est pousser la souveraineté du consommateur à un degré absurde. »

$B = (10, 70, 80, 200)$ dans le tableau 2 déclarent A plus égale, ce qui contrevient à la définition habituelle du principe de Pigou-Dalton. L'ambiguïté est plus évidente encore dans le deuxième panneau, dans lequel les étudiants se partagent à peu près également dans le classement de A et de B en termes d'égalité.

TABLEAU 1

POPULARITÉ DU PRINCIPE DE PIGOU-DALTON
« LAQUELLE DES DISTRIBUTIONS EST LA PLUS ÉGALE? »

Distribution	PD	NPD	IPD
$A = (10, 50, 100, 200)$ $B = (30, 50, 100, 180)$	27/33	6/33	$A \simeq B : 0/33$
$A = (1, 5, 10, 20)$ $B = (3, 5, 10, 18)$	23/34	5/34	$A \simeq B : 6/34$
$A = (1\ 010, 1\ 050, 1\ 100, 1\ 200)$ $B = (1\ 030, 1\ 050, 1\ 100, 1\ 180)$	23/29	2/29	$A \simeq B : 4/29$

NOTE : PD : Pigou-Dalton; NPD : Non Pigou-Dalton; IPD : Indifférent Pigou-Dalton

GRAPHIQUE 4

ÉGALISATION VERS LE CENTRE

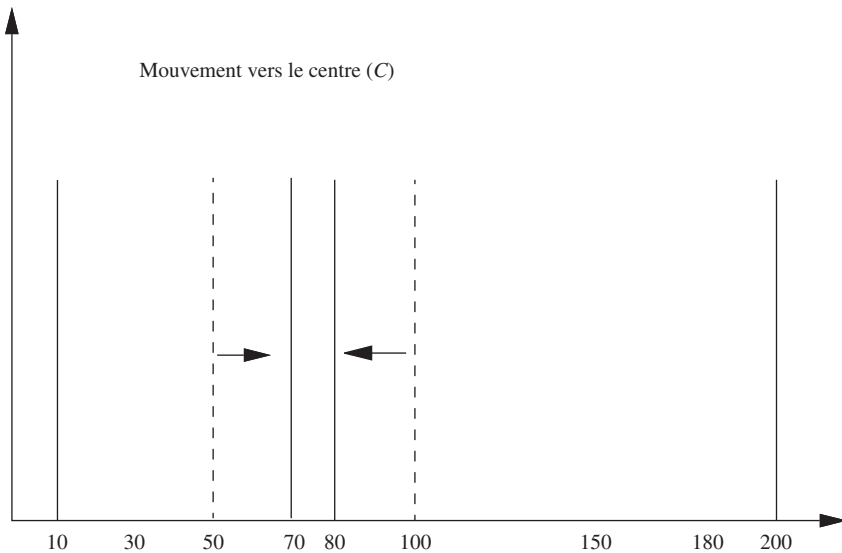


TABLEAU 2

POPULARITÉ DU PRINCIPE DE PIGOU-DALTON
« LAQUELLE DES DISTRIBUTIONS EST LA PLUS ÉGALE? »

Distribution	PD	NPD	IPD
A = (10, 50, 100, 200) B = (10, 70, 80, 200)	20/33	11/33	A \approx B : 2/33
A = (1, 5, 10, 20) B = (1, 7, 8, 20)	16/34	16/34	A \approx B : 2/34
A = (1 010, 1 050, 1 100, 1 200) B = (1 010, 1 070, 1 080, 1 200)	10/29	9/29	A \approx B : 10/29

NOTE : PD : Pigou-Dalton; NPD : Non Pigou-Dalton; IPD : Indifférent Pigou-Dalton

Un résultat semblable est observé dans le cas de la formation de « pôles » locaux, tel qu'illustré dans le graphique 5. Deux transferts sont effectués, un premier qui déplace à la fois 10 et 50 à 30, et un second qui déplace 100 et 200 à 150. Selon le principe généralement accepté de Pigou-Dalton, ces transferts devraient amener les observateurs à déclarer les distributions *B* du tableau 3 plus égales que les distributions *A*. Dix-sept étudiants sur 33 (soit une majorité) du premier panneau du tableau 3 concluent toutefois l'inverse; le rejet du principe de Pigou-Dalton est plus faible dans les deux autres panneaux.

GRAPHIQUE 5
ÉGALISATION DES PÔLES

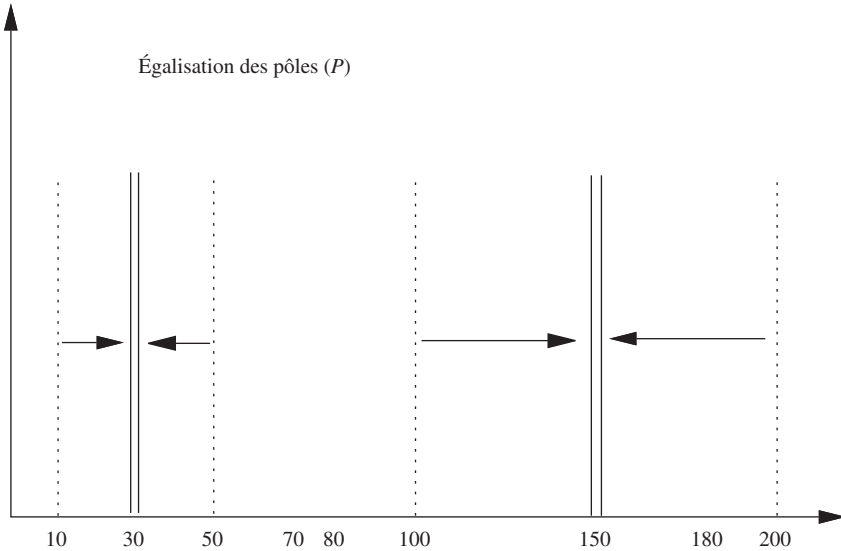


TABLEAU 3

POPULARITÉ DU PRINCIPE DE PIGOU-DALTON
« LAQUELLE DES DISTRIBUTIONS EST LA PLUS ÉGALE? »

Distribution	PD	NPD	IPD
A = (10, 50, 100, 200) B = (30, 30, 150, 150)	14/33	17/33	A ≈ B : 2/33
A = (1, 5, 10, 20) B = (3, 3, 15, 15)	24/34	7/34	A ≈ B : 3/34
A = (1 010, 1 050, 1 100, 1 200) B = (1 030, 1 030, 1 150, 1 150)	19/29	8/29	A ≈ B : 2/29

NOTE : PD : Pigou-Dalton; NPD : Non Pigou-Dalton; IPD : Indifférent Pigou-Dalton

Comment peut-on résoudre cette ambiguïté? Il est clair que la mesure standard de l'inégalité relative ne peut pas couvrir l'étendue des jugements illustrés précédemment. La section 2.4 présente quelques exemples de mesures alternatives qui peuvent capter une part de cette hétérogénéité de jugements.

2.4 Approches alternatives

2.4.1 Privation relative

Une première approche alternative de mesure des distances entre les individus s'appuie sur le concept de privation relative. Une des formes populaires de modélisation de la privation relative s'inspire de la définition maintenant classique de Runciman (1966) (voir, par exemple, Sen, 1973; Yitzhaki, 1979; Hey et Lambert, 1980) :

The magnitude of a relative deprivation is the extent of the difference between the desired situation [e.g., the income of the richer] and that of the person desiring it. (p. 10)

Pour la formaliser, supposons qu'un individu i de percentile p_i dans la distribution (ces rangs ou percentiles variant de 0 à 1) ressent une privation relative $\delta(p_i, p_j)$ lorsqu'il se compare à un individu j de rang p_j :

$$\delta(p_i, p_j) = \begin{cases} Q(p_j) - Q(p_i) & \text{si } p_j > p_i \\ 0 & \text{autrement} \end{cases} \quad (1)$$

où $Q(p)$ est le revenu de l'individu au percentile p (le p -quantile). La privation relative attendue de l'individu i par rapport à toute la population d'individus j est alors donnée par

$$c(p_i) = \int_0^1 \delta(p_i, p) dp. \quad (2)$$

L'indice de Gini standard G est donné par la moyenne de cette privation relative à travers tous les individus i :

$$G = \frac{1}{2\mu} \int_0^1 c(p) dp \quad (3)$$

et la courbe de privation relative est le graphique de ces privations $c(p)$ en fonction de p .

La formalisation traditionnelle en économie du bien-être de la théorie de la privation relative n'entre généralement pas en conflit avec le principe de Pigou-Dalton puisque cette formalisation mène à des indices d'inégalité qui sont cohérents avec l'ordre partiel fourni par la comparaison de courbes de Lorenz. Un exemple a été formulé plus haut dans l'équation (3). Cette formalisation ne permet donc pas de résoudre le paradoxe des résultats de questionnaires.

Une formulation alternative de la privation relative pour un individu de rang p_i est donnée par :

$$\delta^*(p_i, p_j) = \begin{cases} (Q(p_j) - Q(p_i)) (1 - p_j)^\alpha & \text{si } p_j > p_i \\ 0 & \text{autrement} \end{cases} \quad (4)$$

avec $\alpha > 0$. Cette formulation donne davantage de poids aux individus qui sont plus proches de $Q(p_i)$. Un indice qui agrégerait les $\delta^*(p_i, p_j)$ à travers les i et les j et qui donnerait

$$G^* = \frac{1}{2\mu} \int_0^1 \int_0^1 \delta^*(p_i, p_j) dp_i dp_j \quad (5)$$

fournirait un exemple d'un indice qui n'est pas « Lorenz-cohérent ».

Un problème évident de ce type de formulation est qu'elle est nécessairement arbitraire et qu'un nombre infini d'autres formulations pourraient facilement être proposées, chacune avec son propre classement implicite *complet* de distributions en termes d'égalité. Comme à chaque indice correspond un classement spécifique, un classement obtenu de distributions serait entièrement tributaire de l'indice choisi, ce qui est peu satisfaisant. Il semblerait plus approprié de trouver des classements qui soient robustes à un ensemble d'indices qui ne respectent pas nécessairement le principe de Pigou-Dalton. Cela suggère de relâcher la force de ce principe de telle sorte qu'un indice d'inégalité n'ait pas nécessairement à chuter globalement suite à un transfert égalisateur bilatéral (ou local).

Chateaneuf et Moyes (2005) fournissent un exemple récent de la conception d'une telle approche. Deux difficultés émergent alors. La première est celle de s'entendre sur une formulation précise plus faible du principe. En effet, comme Chateaneuf et Moyes (2005) l'admettent, « *the extent to which these [weaker] criteria are closer to the public's views is a matter of experimental investigation which lies outside the scope of [their] paper* ». (p. 24). La deuxième difficulté est de ne pas affaiblir le principe de Pigou-Dalton au point de trop restreindre le pouvoir pratique des analystes de classer des distributions, une difficulté à laquelle Chateaneuf et Moyes (2005) ont fait aussi face puisqu'en raison de la faiblesse des classements qu'ils considèrent, « *one may raise doubts about [their] ability (...) to generate conclusive verdicts in practice.* » (p. 24)

2.4.2 Inégalité restreinte

Une approche alternative de relâchement du principe de Pigou-Dalton consiste à utiliser des indices d'inégalité de premier ordre (à la manière de Duclos et Makdissi, à paraître). Soit $\mu = \int y dF(y)$ la moyenne d'une répartition de revenu F et γ une constante positive. Une valeur de $\gamma\mu$ peut être interprétée comme l'analogue d'un seuil de pauvreté relatif. Le critère de classement de deux distributions A et B en termes d'inégalité devient alors

$$F_A(\gamma\mu_A) \leq F_B(\gamma\mu_B) \quad \forall \gamma \in [0, \gamma^+] \quad (6)$$

où γ^+ est la proportion de la moyenne jusqu'à laquelle on souhaite évaluer un nombre de pauvres. Il s'agit ici d'un test analogue aux comparaisons de pauvreté relative effectuées fréquemment dans les pays développés. Remplacer le classement traditionnel de courbes de Lorenz par le test de l'équation (6) revient à

remplacer le principe de Pigou-Dalton par un principe de Pareto (restreint) dans un monde où la « norme relative » pour établir son bien-être est une proportion de la moyenne des revenus.

Le classement des distributions obtenu par (6) n'est pas cohérent avec le classement obtenu par la courbe de Lorenz, et ce, pour deux raisons. La première raison est que le classement fourni par (6) porte sur une comparaison des niveaux de vie restreinte à ceux dont le niveau de vie est inférieur à $\gamma^+ \mu$. Dans l'esprit de l'approche rawlsienne décrite plus haut, on ne se soucie donc pas de la répartition du niveau de vie parmi ceux dont ce niveau de vie est relativement élevé. La deuxième raison est qu'une égalisation des niveaux de vie parmi les plus pauvres ne génère pas nécessairement une diminution de l'inégalité globale. En fait, de telles égalisations *locales* de niveaux de vie peuvent même faire augmenter l'inégalité globale selon (6) si celui de qui on transfère le revenu passe sous le seuil $\gamma^+ \mu$. Ce comportement est entièrement analogue au comportement du *poverty headcount* (indice numérique ou taux de pauvreté) si populaire dans la littérature sur la pauvreté, absolue ou relative.

Banerjee et Duflo (2003) soutiennent par ailleurs que de tels indices d'inégalité restreints peuvent être plus appropriés dans les régressions croissance-inégalité standard que les indices comme celui de Gini. Ces indices globaux ne tiennent en effet possiblement pas suffisamment compte des parties inférieures de la distribution qui sont davantage responsables des tensions sociales et de la résistance aux réformes « procroissance ».

2.4.3 *Polarisation*

Une autre approche récente au relâchement du principe de Pigou-Dalton s'appuie sur le principe que des égalisations *locales* des niveaux de bien-être peuvent mener à des sentiments locaux d'identité plus forts, à des tensions plus sévères, et donc à une forme d'inégalité plus importante, dénotée par le concept de « polarisation » et de « bipolarisation ».

Le concept de polarisation est relativement simple. La polarisation est reliée à la fois au sentiment d'aliénation que les individus ressentent par rapport aux individus et aux groupes qui leur sont distincts, et au sentiment d'appartenance à un groupe ressenti par ces individus. Le souci d'une faible polarisation a plusieurs fondements, pour la plupart analogues aux fondements utilitaires du souci pour l'égalité. Une littérature relativement récente (voir, par exemple, Horowitz, 1985; Esteban et Ray, 1999; Stewart, 2000; Montalvo et Reynal-Querol, 2005) tente d'ailleurs d'établir si la polarisation peut davantage que le concept d'inégalité traditionnelle expliquer la force de diverses formes de tensions sociales, telles que les manifestations, les grèves, les guerres civiles et la violence organisée. Elle tente aussi de vérifier si la polarisation est davantage nuisible à l'efficacité du fonctionnement des marchés et des institutions.

Certains auteurs (voir, par exemple, Montalvo et Reynal-Querol, 2005; Alesina et La Ferrara, 2005 pour une revue de la littérature) soutiennent par ailleurs que la

diversité ethnique, et donc présument la polarisation des sentiments d'identité, augmente la probabilité de conflits ethniques et de guerres civiles. L'instabilité politique qui en découle nuit à l'investissement et à la croissance. La polarisation ethnique et l'hétérogénéité sociale peuvent aussi favoriser la corruption et restreindre la diffusion d'informations et de progrès technologique. Une des conséquences possibles de la polarisation ethnique est de restreindre le commerce aux individus du même groupe et de biaiser les dépenses en biens publics et en infrastructure – voir par exemple Banerjee et Somanathan (2005). Elle peut aussi limiter la capacité des sociétés d'user de sanctions sociales pour corriger les problèmes d'information et de comportement générés par les imperfections de marchés (voir, par exemple, Anderson, 2006).

Le concept de polarisation peut aussi reposer plus directement sur les sentiments individuels de positionnement des individus non pas par rapport à d'autres individus, mais par rapport à des groupes d'individus. Akerlof et Kranton (2000), par exemple, présentent une série d'arguments motivant l'inclusion de la position relative du groupe d'un individu dans la fonction de bien-être de l'individu. Ces arguments reposent très largement sur la puissance largement documentée des sentiments d'identité :

(...) problems such as ethnic and racial conflict, discrimination, intractable labor disputes, and separatist politics all invite an identity-based analysis. Because of its explanatory power, numerous scholars in psychology, sociology, political science, anthropology, and history have adopted identity as a central concept. (Akerlof et Kranton, 2000 : 716)

2.4.4 AI-polarisation

Pour capter la polarisation, Duclos, Esteban et Ray (2004) postulent une mesure qui repose sur les concepts d'*aliénation* et d'*identification* (dénotés par AI). La mesure est la somme à travers les individus de l'antagonisme $T(i, a)$, où

- $i = f(x)$ est la densité des revenus à x et capte le sentiment d'appartenance et d'identification ressenti par les individus à x ;
- et $a = |x - y|$ est la distance entre les revenus et capte le sentiment d'aliénation que les individus ressentent par rapport aux individus et aux groupes qui leur sont distincts.

En postulant trois axiomes, ils en déduisent qu'un indice de AI-polarisation doit nécessairement être donné par :

$$P_{\alpha}(f) = \frac{\mu^{1-\alpha}}{2} \int \int |y - x| f(x)^{\alpha} f(x) f(y) dy dx, \quad (7)$$

avec $\alpha \in [0,25, 1]$ qui exprime l'importance relative accordée aux sentiments d'appartenance.

2.4.5 *Bipolarisation*

La formulation qui mène à l'indice (7) n'est toutefois pas compatible avec le concept de *bipolarisation*. Le concept de bipolarisation a été passablement étudié et discuté dans le contexte du sentiment couramment exprimé durant les années 1980-1990 de *disparition de la classe moyenne*. Le concept de bipolarisation est d'ailleurs davantage compatible avec un souci que la taille de la classe moyenne (généralement interprétée comme la classe autour de la médiane) est particulièrement importante pour des raisons d'économie politique :

It is the middle class in Western democracies that demands and commands accountable government. (...) Without a solid middle class, even the most responsible government leaders are caught between the temptations of populism and protectionism (...) and the reluctance of the rich to finance the tax burden associated with long-term productive investments in education and infrastructure. (Birdsall, 2005)

AI-polarisation et bipolarisation peuvent réagir de manière similaire à des mouvements distributifs. Un exemple est fourni par le graphique 5, où le mouvement de $A = (10, 50, 100, 200)$ à $B = (30, 30, 150, 150)$ « creuse » le milieu de la distribution – et aurait donc tendance à accroître la bipolarisation – tout en menant à la formation de pôles plus forts – et aurait donc tendance à intensifier les sentiments d'appartenance et donc la AI-polarisation. Une égalisation autour de la médiane, qui aurait pour effet de diminuer la bipolarisation, peut toutefois augmenter la AI-polarisation. Ceci peut être illustré à l'aide du graphique 4 dans lequel un mouvement vers le centre de deux revenus 50 et 100 est effectué. L'effet de ce mouvement sur la AI-polarisation est ambigu, car il dépend de la valeur du paramètre α dans (7) et plus généralement de l'importance accordée au sentiment d'appartenance à un groupe. L'effet sur la bipolarisation est univoque : le mouvement rapproche les individus du milieu de la distribution et doit donc diminuer la bipolarisation.

Laquelle des distributions des graphiques 3, 4 et 5 affiche davantage de polarisation selon mes étudiants de macroéconomie? Les opinions sont partagées comme le démontre le tableau 4¹⁰. À peu près la moitié des 35 étudiants du premier tableau opte pour A , donc pour la bipolarisation et l'autre moitié pour B , donc pour la AI-polarisation. La préférence pour la AI-polarisation est légèrement plus forte dans le deuxième panneau. Enfin, le dernier panneau du tableau 4 indique que dans le cas de la formation claire de pôles locaux, c'est bien le concept de AI-polarisation plutôt que le principe de Pigou-Dalton qui semble capter davantage ce que les étudiants entendent par polarisation.

10. Les questionnaires qui ont été utilisés apparaissent en annexe.

TABLEAU 4
LAQUELLE DES DISTRIBUTIONS EST LA PLUS POLARISÉE?

Distribution	Bi-Polarisation	AI-Polarisation	Indifférence
A = (10, 50, 100, 200) B = (10, 70, 80, 200)	15/35	16/35	A ≈ B : 4/35
Distribution	Bi-Polarisation	AI-Polarisation	Indifférence
A = (10, 50, 100, 200) B = (30, 50, 100, 180)	13/35	19/35	A ≈ B : 3/35
Distribution	Pigou-Dalton	AI-Polarisation	Indifférence
A = (10, 50, 100, 200) B = (30, 30, 150, 150)	11/35	23/35	A ≈ B : 1/35

Un indice populaire de bipolarisation est donné par l'indice de Foster-Wolfson (Wolfson, 1994) :

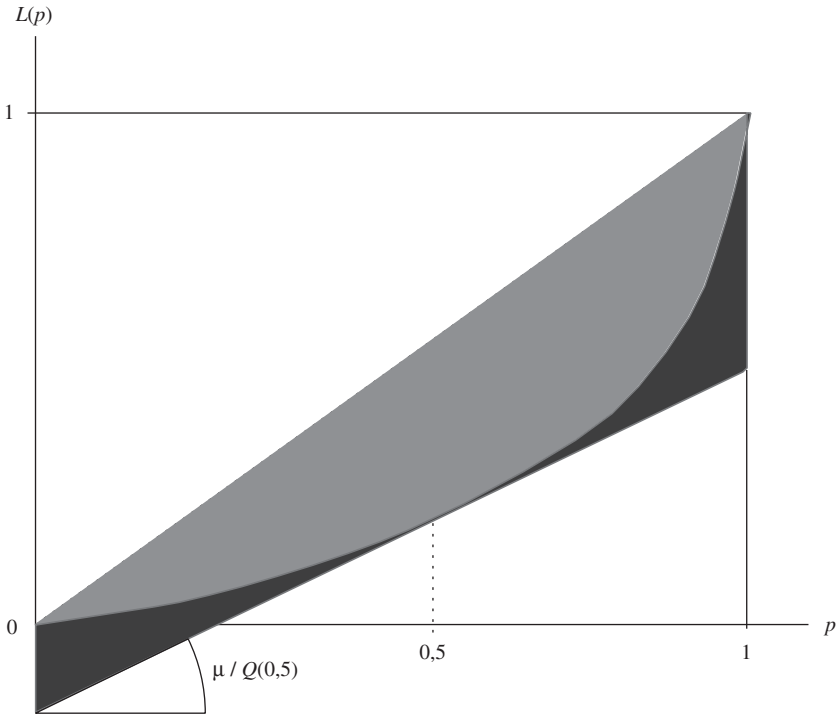
$$W = 2 \frac{[0,5 - L(0,5) - 0,5G]}{Q(0,5) / (2\mu)} \quad (8)$$

où $L(0,5)$ est la part du revenu détenue par les 50 % plus pauvres, μ est la moyenne de la distribution, et $Q(0,5)$ est la médiane. Le trapézoïde sur le graphique 6 a une aire égale à $0,5 - L(0,5)$. L'aire en gris foncé est la moitié du coefficient de Gini. Le terme entre crochets de (8) est donc l'aire en gris pâle sur le graphique 6. Le dénominateur de (8) est l'aire du triangle dont l'hypoténuse a une pente de $Q(0,5) / (2\mu)$.

Ce triangle a une aire de 0,5 dans le cas d'une distribution parfaitement bimodale, dont la moitié de la population n'a aucun revenu et l'autre moitié a un revenu de 2μ . L'indice W est donc deux fois le rapport de l'aire en gris pâle sur le triangle dont l'hypoténuse a une pente de $Q(0,5) / (2\mu)$. L'interprétation est donc analogue à celle du coefficient de Gini, qui est deux fois le rapport de l'aire en gris foncé sur le triangle dessiné par la droite de 45 degrés, soit la surface de cette aire en gris foncé lorsqu'il y a inégalité maximale (tous sauf un n'ont alors aucun revenu).

GRAPHIQUE 6

INDICES DE GINI (INÉGALITÉ) ET DE FOSTER-WOLFSON (BIPOLARISATION)



2.5 Illustration des différences conceptuelles à l'aide de données canadiennes

Tout comme le concept de liberté, celui d'égalité est donc enrobé d'imprécision. Mais outre les difficultés philosophiques que cela génère, cette imprécision du concept d'égalité a-t-elle des conséquences empiriques pour la comparaison de distributions réelles? Le tableau 5 suggère que oui. Il présente des estimés de 5 indices pour chacune des 10 provinces du Canada en 2003. Les indices sont calculés en utilisant les données sur le revenu disponible de l'*Enquête sur la dynamique du travail et du revenu* (EDTR) de Statistique Canada. Les observations sont pondérées par le produit du poids échantillonal et de la taille du ménage, et le revenu disponible est le revenu disponible total de la famille divisé par la racine carrée de cette taille (ainsi utilisée comme échelle d'équivalence).

TABLEAU 5
INÉGALITÉ ET POLARISATION AU CANADA (2003)

Prov.	Gini		FW		DER(0,25)		DER(0,5)		DER(1)	
ÎPÉ	0,2678	1	0,2223	1	0,224	1	0,1968	2	0,1688	10
TN	0,2856	2	0,2564	7	0,2345	4	0,1999	4	0,1576	3
QUÉ	0,2863	3	0,244	3	0,2298	2	0,195	1	0,1543	2
NB	0,2904	4	0,2427	2	0,2339	3	0,199	3	0,1589	7
MAN	0,2951	5	0,2511	4	0,2373	5	0,2007	5	0,1577	4
NÉ	0,3006	6	0,2518	5	0,2411	7	0,2032	7	0,1586	6
SAS	0,3014	7	0,2632	9	0,2421	8	0,2042	8	0,1585	5
ON	0,3051	8	0,2618	8	0,241	6	0,2014	6	0,1538	1
AL	0,3217	9	0,2544	6	0,2509	9	0,2084	9	0,1607	9
CB	0,3262	10	0,289	10	0,2573	10	0,2135	10	0,1604	8

Les provinces sont ordonnées dans le tableau 5 des plus égales aux plus inégales selon le classement (troisième colonne) donné par l'indice d'égalité de Gini (deuxième colonne). La quatrième colonne fournit l'estimé de l'indice de bipolarisation de Foster-Wolfson. On note dans la cinquième colonne que ce classement est différent de celui obtenu pour l'égalité, en particulier pour Terre-Neuve et l'Alberta. Les colonnes suivantes présentent les estimés et les classements selon l'indice de Duclos, Esteban, et Ray (2004) pour trois valeurs du paramètre α du poids à l'identité dans la mesure de la polarisation. Pour $\alpha = 0,25$, le classement des provinces n'est pas très différent de celui pour l'égalité, mais le classement est très différent pour $\alpha = 1,0$: l'Île-du-Prince-Édouard passe alors de la province la plus égale à la plus polarisée, alors que l'Ontario passe d'une des provinces les moins égales à la province la moins polarisée. De toute évidence, ce qu'on entend par « égalité / polarisation » peut affecter considérablement notre comparaison et notre perception des distributions empiriques.

ANNEXE

A.1 QUESTIONNAIRES SUR L'INÉGALITÉ

Ce questionnaire porte sur l'attitude des gens par rapport à l'inégalité. Nous aimerions connaître votre point de vue sur ce sujet en vous demandant de vous exprimer sur la base de comparaisons de distributions de revenus hypothétiques. Comme il s'agit d'attitudes, il n'existe pas ici de « bonnes » ou de « mauvaises » réponses aux questions posées ci-bas. Bien que certaines des réponses possibles correspondent à des hypothèses formulées consciemment par des économistes, ces hypothèses peuvent ne pas être bonnes. Vos réponses aux questions ci-bas nous permettront d'apporter un éclairage sur ce sujet. Nous tenons donc à vous remercier à l'avance de votre participation. Le questionnaire est anonyme.

Les pays A et B comprennent chacun quatre individus qui sont identiques en toute chose sauf pour ce qui est de leur revenu. Pour chacune des questions (1) à (6), deux listes alternatives de revenus sont fournies, l'une pour A et l'autre pour B. Les revenus sont donnés dans la monnaie commune de A et de B. Pour chacune des questions (1) à (6), indiquez s'il vous plaît lequel de A ou de B affiche selon vous **plus d'égalité** en encerclant A ou B. Si vous considérez que A et B affiche un **même niveau d'égalité**, alors encerclez à la fois A et B.

Questionnaire 1

- | | |
|---------------------------|-------------------------|
| 1. A = (10, 50, 100, 200) | B = (10, 70, 80, 200) |
| 2. A = (10, 50, 100, 200) | B = (30, 50, 100, 180) |
| 3. A = (10, 50, 100, 200) | B = (10, 120, 100, 130) |
| 4. A = (10, 50, 100, 200) | B = (30, 30, 150, 150) |
| 5. A = (10, 50, 100, 200) | B = (200, 100, 50, 10) |
| 6. A = (10, 50, 100, 200) | B = (1, 5, 10, 20) |

Questionnaire 2

- | | |
|-----------------------|------------------------|
| 1. A = (1, 5, 10, 20) | B = (1, 7, 8, 20) |
| 2. A = (1, 5, 10, 20) | B = (3, 5, 10, 18) |
| 3. A = (1, 5, 10, 20) | B = (1, 12, 10, 13) |
| 4. A = (1, 5, 10, 20) | B = (3, 3, 15, 15) |
| 5. A = (1, 5, 10, 20) | B = (20, 10, 5, 1) |
| 6. A = (1, 5, 10, 20) | B = (10, 50, 100, 200) |

Questionnaire 3

- | | |
|-------------------------------------|----------------------------------|
| 1. A = (1 010, 1 050, 1 100, 1 200) | B = (1 010, 1 070, 1 080, 1 200) |
| 2. A = (1 010, 1 050, 1 100, 1 200) | B = (1 030, 1 050, 1 100, 1 180) |
| 3. A = (1 010, 1 050, 1 100, 1 200) | B = (1 010, 1 120, 1 100, 1 130) |
| 4. A = (1 010, 1 050, 1 100, 1 200) | B = (1 030, 1 030, 1 150, 1 150) |
| 5. A = (1 010, 1 050, 1 100, 1 200) | B = (1 200, 1 100, 1 050, 1 010) |
| 6. A = (1 010, 1 050, 1 100, 1 200) | B = (10, 50, 100, 200) |

A.2 QUESTIONNAIRE SUR LA POLARISATION

Ce questionnaire porte sur l'attitude des gens par rapport à la polarisation des revenus. Nous aimerions connaître votre point de vue sur ce sujet en vous demandant de vous exprimer sur la base de comparaisons de distributions de revenus hypothétiques. Comme il s'agit d'attitudes, il n'existe pas ici de « bonnes » ou de « mauvaises » réponses aux questions posées ci-bas. Bien que certaines des réponses possibles correspondent à des hypothèses formulées consciemment par des économistes, ces hypothèses peuvent ne pas être bonnes. Vos réponses aux questions ci-bas nous permettront d'apporter un éclairage sur ce sujet. Nous tenons donc à vous remercier à l'avance de votre participation. Le questionnaire est anonyme.

Les pays A et B comprennent chacun quatre individus qui sont identiques en toute chose sauf pour ce qui est de leur revenu. Pour chacune des questions (1) à (6), deux listes alternatives de revenus sont fournies, l'une pour A et l'autre pour B. Les revenus sont donnés dans la monnaie commune de A et de B. Pour chacune des questions (1) à (6), indiquez s'il vous plaît lequel de A ou de B affiche selon vous **plus de polarisation des revenus** en encerclant A ou B. Si vous considérez que A et B affiche un **même niveau de polarisation**, alors encerclez à la fois A et B.

- | | |
|---------------------------|-------------------------|
| 1. A = (10, 50, 100, 200) | B = (10, 70, 80, 200) |
| 2. A = (10, 50, 100, 200) | B = (30, 50, 100, 180) |
| 3. A = (10, 50, 100, 200) | B = (10, 120, 100, 130) |
| 4. A = (10, 50, 100, 200) | B = (30, 30, 150, 150) |
| 5. A = (10, 50, 100, 200) | B = (200, 100, 50, 10) |
| 6. A = (10, 50, 100, 200) | B = (1, 5, 10, 20) |

BIBLIOGRAPHIE

- AKERLOF, G.A. et R. E. KRANTON (2000), « Economics and Identity », *The Quarterly Journal of Economics*, 115 : 715-753.
- ALESINA, A., R. DI TELLAB et R. MACCULLOCH (2004), « Inequality and Happiness: Are Europeans and Americans Different? » *Journal of Public Economics*, 88 : 2 009-2 042.
- ALESINA, A. et E. LA FERRARA (2005), « Ethnic Diversity and Economic Performance », *Journal of Economic Literature*, 43 : 762-800.
- AMIEL, Y. et F. COWELL (1992), « Measurement of Income Inequality: Experimental Test by Questionnaire », *Journal of Public Economics*, 47 : 3-26.
- AMIEL, Y. et F. COWELL (1999), *Thinking about Inequality: Personal Judgment and Income Distributions*, Cambridge, New York et Melbourne, Cambridge University Press.
- ANDERSON, S. (2006), « Caste as an Impediment to Trade », présenté à la 3^e mini-conférence sur l'économie du développement, CIRPÉE, Université Laval.
- BANDURA, A. (1986), *Social Foundations of Thought and Action*, Englewood Cliffs, New Jersey, USA, Prentice Hall Inc.
- BANERJEE, A. et E. DUFLO (2003), « Inequality and Growth – What Can the Data Say? » *Journal of Economic Growth*, 8 : 267-299.
- BANERJEE, A., I.L. et R. SOMANATHAN (2005), « History, Social Divisions and Public Goods in Rural India », *Journal of the European Economic Association*, 5 : 639-647.
- BIRDSALL, N. (2005), « Rising Inequality in the New Global Economy », Rapport technique, World Institute for Development Economics Research (Wider Annual Lecture).
- BROWN, G.D., J. GARDNER, A.J. OSWALD et J. QIAN (2005), « Does Wage Rank Affect Employees' Wellbeing? », Rapport technique 1505, IZA Discussion Paper, Bonn.
- CAMPBELL, J. et J. COCHRANE (1999), « By Force of Habit: A Consumption-Based Explanation of Aggregate Stock Market Behavior », *Journal of Political Economy*, 107 : 205-251.
- CHATEAUNEUF, A. et P. MOYES (2005), « Does the Lorenz Curve Really Measure Inequality? Another Look at Inequality Measurement », Mimeo.
- CLARK, A. et A. OSWALD (1996), « Satisfaction and Comparison Income », *Journal of Public Economics*, 61 : 359-381.
- CLARK, A.E., D. MASCLET et M.-C. VILLEVAL (2006), « Effort and Comparison Income: Survey and Experimental Evidence », Rapport technique, Paris-Jourdan Sciences économiques, working paper 2006-03.
- DALTON, H. (1920), « The Measurement of the Inequality of Incomes », *The Economic Journal*, 30 : 348-361.
- DI TELLA, R. et R. MACCULLOCH (2006), « Some Uses of Happiness Data in Economics », *The Journal of Economic Perspectives*, 20 : 25-46.

- DUCLOS, J.-Y. et A. ARAAR (2006), *Poverty and Equity: Measurement, Policy and Estimation with DAD*, Boston/Dordrecht/London, Springer/Kluwer Academic Publishers.
- DUCLOS, J.-Y., J. ESTEBAN et D. RAY (2004), « Polarization: Concepts, Measurement, Estimation », *Econometrica*, 72 : 1 737-1 772.
- DUCLOS, J.-Y. et P. MAKDISS, « Restricted Inequality and Relative Poverty », *Research on Economic Inequality*, à paraître.
- EASTERLIN, R. (1995), « Will Raising the Incomes of All Increase the Happiness of All », *Journal of Economic Behavior and Organization*, 27 : 35-47.
- ESTEBAN, J. et D. RAY (1999), « Conflict and Distribution », *Journal of Economic Theory*, 87 : 379-415.
- ESTEBAN, J. et D. RAY (2006), « Inequality, Lobbying and Resource Allocation », *The American Economic Review*, 96 : 257-279.
- FERRER-I CARBONELL, A. (2005), « Income and Well-being – An Empirical Analysis of the Comparison Income Effect », *Journal of Public Economics*, 997-1 019.
- FRANK, R. (2000), *Luxury Fever – Money and Happiness in an Era of Excess*, Princeton and Oxford, Princeton University Press.
- FRANK, R. et P. COOK (1995), *The Winner-Take-All Society*, New York, Penguin Books.
- FRANK, R. H. (2005), « Positional Externalities Cause Large and Preventable Welfare Losses », *The American Economic Association Papers and Proceedings*, 95 : 137-141.
- GAERTNER, W. et C. NAMEZIE (2003), « Income Inequality, Risk, and the Transfer Principle – A Questionnaire Experimental Investigation », *Mathematical Social Science*, 45 : 229-245.
- GLAESER, E.L., S. B. SCHEINKMAN et A. JOSE (1996), « Crime and Social Interactions », *The Quarterly Journal of Economics*, 111 : 507-548.
- HARRISON, E. et C. SEIDL (1994), « Perceptual Inequality and Preference Judgments – An Empirical Examination of Distributional Axioms », *Public Choice*, 79 : 61-81.
- HARSANYI, J. (1955), « Cardinal Welfare, Individualistic Ethics, and Interpersonal Comparaison », *Journal of Political Economy*, 63 : 309-321.
- HEY, J. et P. LAMBERT (1980) « Relative Deprivation and the Gini Coefficient: Comment », *The Quarterly Journal of Economics*, 95 : 567-573.
- HOROWITZ, D. (1985), *Ethnic Groups in Conflict*, University of California Press Ed.
- KAHNEMAN, D. et A. B. KRUEGER (2006), « Developments in the Measurement of Subjective Well-Being », *Journal of Economic Perspectives*, 20 : 3-24.
- KAHNEMAN, D. et R.H. THALER (2006), « Anomalies: Utility Maximization and Experienced Utility », *The Journal of Economic Perspectives*, 20 : 221-234.
- KOLM, S.-C. (1998), « Chance and Justice: Social Policies and the Harsanyi-Vickrey-Rawls Problem », *European Economic Review*, 42 : 1 393-1 416.
- LAYARD, R. (2005), *Happiness, Lessons from a New Science*, London, Penguin and Allen Lane.

- LUTTMER, E. (2005), « Neighbors as Negatives – Relative Earnings and Well-Being », *The Quarterly Journal of Economics*, 120 : 963-1 002.
- McFADDEN, D. (2006) « Free Markets and Fettered Consumers », *The American Economic Review*, 96 : 5-29.
- MONTALVO, J. et M. REYNAL-QUEROL (2005), « Ethnic Polarization, Potential Conflict, and Civil Wars », *The American Economic Review*, 95 : 796-816.
- NEUMARK, D. et A. POSTLEWAITE (1998), « Relative Income Concern and the Rise of Married Women's Employment », *Journal of Public Economics*, 157-183.
- PIGOU, A. (1912), *Wealth and Welfare*, London, Macmillan.
- RAWLS, J. (1974), « Some Reasons for the Maximin Criterion », *American Economic Review*, 64(2) : 141-145.
- ROUSSEAU, J.-J. (1762), *Du Contrat social*.
- RUNCIMAN, W. (1966), *Relative Deprivation and Social Justice: A Study of Attitudes to Social Inequality in Twentieth-Century England*, Berkeley and Los Angeles, University of California Press.
- SCHOR, J. (1998), « Work, Free Time and Consumption », *Time and Society*, 7 : 119-127.
- SCHUMACHER, E. (1976), *Small is Beautiful*, London, Spere Books Ltd.
- SEN, A. (1973), *On Economic Inequality*, Oxford Clarendon Press.
- SEN, A. (1982), « Equality of What? » **in** *Choice, Welfare and Measurement*, Cambridge, Mass., MIT Press, vol. 4, chapitre 16.
- SEN, A. (1985), *Commodities and Capabilities*, Amsterdam, North-Holland.
- SOLNICK, S. et D. HEMENWAY (2005), « Are Positional Concerns Stronger in Some Domains than in Others? » *The American Economic Association Papers and Proceedings*, 95 : 147-151.
- STARK, O. et J. TAYLOR (1991), « Migration Incentives, Migration Types – The Role of Relative Deprivation », *Economic Journal*, 1 163-1 178.
- STEWART, F. (2000), « Crisis Prevention – Tackling Horizontal Inequalities », *Oxford Development Studies*, 28 : 245-262.
- TAYLOR, A.D. (1995), *Mathematics and Politics*, New York, Springer-Verlag.
- THERA, P. (1979), *Buddhist Meditation*, Kandy, Sri Lanka, Buddhist Meditation Society Inc.
- TOWNSEND, P. (1979), *Poverty in the United Kingdom: A Survey of Household Resources and Standards of Living*, Berkeley, University of California Press.
- WILKINSON, R. (1996), *Unhealthy Societies – The Afflictions of Inequality*, Routledge.
- WOLFSON, M. (1994), « When Inequalities Diverge », *American Economic Review*, 84 : 353-358.
- WORLD BANK (2005), *World Development Report 2006: Equity and Development*, Washington, World Bank.
- YITZHAKI, S. (1979), « Relative Deprivation and the Gini Coefficient », *The Quarterly Journal of Economics*, 93 : 321-324.