



AgEcon SEARCH
RESEARCH IN AGRICULTURAL & APPLIED ECONOMICS

The World's Largest Open Access Agricultural & Applied Economics Digital Library

This document is discoverable and free to researchers across the globe due to the work of AgEcon Search.

Help ensure our sustainability.

Give to AgEcon Search

AgEcon Search
<http://ageconsearch.umn.edu>
aesearch@umn.edu

*Papers downloaded from **AgEcon Search** may be used for non-commercial purposes and personal study only. No other use, including posting to another Internet site, is permitted without permission from the copyright owner (not AgEcon Search), or as allowed under the provisions of Fair Use, U.S. Copyright Act, Title 17 U.S.C.*

Heal, Geoffrey. (1988) *Valuing the Future: Economic Theory and Sustainability*, New York, Columbia University Press.

Neumayer, Eric. (2010) *Weak versus Strong Sustainability: Exploring the Limits of Two Opposing Paradigms*, Cheltenham, Edward Elgar.

Gaël Giraud et Cécile Renouard, *Le facteur 12 : Pourquoi il faut plafonner les revenus*

Carnets Nord-Montparnasse éditions, 2012

L'augmentation des inégalités de revenus et de patrimoine est tous les jours sous les feux de l'actualité : mouvements d'indignés et franchise *Occupy*, rémunérations dans les entreprises à capitaux publics ou bonus dans les banques ayant reçu des garanties de l'État, plaidoyers pour une révolution fiscale ou départs pour la Belgique de patrons ou d'acteurs... Quel sujet économique est plus accrocheur et appropriable que celui-ci, quelle brutalité plus perverse que les comparaisons interpersonnelles auxquelles il invite ?

La lutte contre les inégalités et pour la justice sociale peut revêtir une variété de formes et de couleurs. Dans ce livre, c'est de l'instauration d'un revenu maximal que Gaël Giraud et Cécile Renouard se font les avocats. La thèse qu'ils endossent est marginalement plus subtile, puisqu'il s'agit de plafonner les écarts entre les plus hauts revenus et les plus bas, ces derniers pouvant hypothétiquement être utilisés comme variable d'ajustement.

Il n'est pas paradoxal pour un économiste de penser que c'est en réduisant les revenus les plus élevés que l'on va porter secours aux membres les plus démunis de la société, alors qu'un médecin ne pourrait espérer améliorer la santé des uns en intervenant sur les autres ou qu'un architecte confronté à une pièce trop sombre n'aura rien à gagner à occulter les fenêtres d'une autre pièce recevant beaucoup de lumière. Le premier niveau d'analyse des possibilités de redistribution propre à l'économie est bien sûr celui du transfert pur, en tant que jeu à somme nulle. Si le salaire médian a cessé d'augmenter aux États-Unis depuis la fin des années 1990, ce serait parce que le centile le mieux rémunéré de la population américaine aurait accaparé l'ensemble des fruits de la croissance. Le deuxième niveau d'analyse, plus fin, porte sur les conséquences de la redistribution sur l'efficacité. Je reconnais m'être attendu, à la lecture du titre et du sous-titre de cet ouvrage, à une plongée systématique dans les mécanismes économiques relevant de l'efficacité et sous-tendant un salaire maximal – des analyses de ce type existent pour le salaire minimum, l'instrument symétrique d'encadrement des rémunérations (par exemple dans un rapport du CAE de P. Cahuc, G. Cette & A. Zylberberg). Cet ouvrage n'en prend pas la forme, pas plus que d'une monographie sur les pratiques en matière de rémunération à l'image du travail de T. Piketty sur les très hauts revenus. Il propose plutôt une promenade érudite offrant de multiples points

de vue sur les écarts de rémunération, points de vue parfois fort lumineux, parfois un peu moins. Certains arguments convoqués relèvent du transfert pur, dont un exemple éclairant fourni par le vice-président de Danone, qui a calculé qu'une réduction de 30 % des salaires du centile des salariés les mieux payés de l'entreprise permettrait de doubler le salaire des deux déciles les moins rémunérés. . . Mais la plupart de ceux glanés au fil des pages sont du deuxième type et mettent en avant des effets néfastes de l'extrême richesse qui justifient la mise en place d'une fiscalité correctrice, à la manière de celle frappant les cigarettes, la vitesse excessive sur la route ou pourquoi pas de l'achat d'armes à feu. Plus qu'un revenu à taxer (un mouton à tondre ?), l'extrême richesse peut être vue comme une malédiction dont il est bon de se séparer – quitte à perdre, ou laisser au plat pays voisin, les recettes fiscales correspondantes. Voyons comment Gaël Giraud et Cécile Renouard justifient cette position assez éloignée des considérations fiscales actuelles.

Pourquoi plafonner les revenus

Le premier argument qu'ils invoquent est l'impact des très hauts revenus sur l'environnement, exemple classique d'externalité négative commandant une intervention correctrice. Le bilan carbone ou l'empreinte écologique augmente, ce n'est pas une surprise, avec le niveau de revenu. En supposant la causalité du second vers le premier, les auteurs en concluent qu'un plafonnement des revenus serait bon pour la planète. Il est important pour ce raisonnement que les revenus soient plafonnés et non redistribués, car les chiffres indiqués² plaident pour une concavité de la relation entre pollution et revenus. Un transfert pur aggraverait donc le problème, la pollution supplémentaire des receveurs faisant plus que compenser la réduction de celle des donneurs ; c'est bien de faire disparaître des ressources (ou les jeter à la mer) qu'il est question. La perspective est donc opposée à la justification keynésienne de la redistribution de revenus, reposant sur la stimulation de la demande agrégée par la redistribution de ménages à faible propension marginale à consommer, car les plus riches, au profit des ménages les moins riches consommant presque intégralement ces transferts supplémentaires (perspective traditionnelle que les auteurs invoquent pourtant même si elle contredit leur point sur l'externalité environnementale).

Le deuxième argument classique, et dont la contrepartie existe pour le salaire minimum, est l'existence d'une imperfection de marché. L'offre de travail pour les emplois à très haute rémunération serait limitée à une élite scolaire issue des grandes écoles et des grands corps, dont la taille réduite

² Page 136, chapitre 4 : « le décile canadien le plus riche a une empreinte 2,5 fois plus élevée que le décile le plus pauvre », mais l'écart de revenu est supérieur à 10. Le concept pertinent serait l'empreinte écologique marginale, ou empreinte écologique par dollar supplémentaire.

et la cohésion permettraient d'extraire une part considérable des profits de l'entreprise. Cette explication cadre bien avec la fréquence des cumuls au sein des conseils d'administration des grandes entreprises nationales. En revanche, elle me paraît très discutable pour comprendre les très hauts revenus des métiers du sport et du spectacle pour lesquels la logique des superstars à la Rosen reposant sur la taille du marché³ est convaincante.

Le troisième argument mobilise l'existence de préférences relatives, ou effet *Keeping up with the Joneses*. Si le bien-être de chacun dépend de son accès propre aux ressources mais aussi, comme chez Veblen, de l'écart entre cette consommation et celle d'une catégorie supérieure « par le jeu de la médiatisation du mode de vie des plus hauts revenus, érigés en exemple, [nourrit] l'imaginaire collectif d'un hyper-luxe auquel toutes les couches de la société finissent par aspirer. » (chap 2), la consommation ostentatoire des très très hauts revenus dégrade le bien-être de tous les autres : « Les gens moins riches s'estiment lésés par le luxe des riches, qui les fait se sentir inférieurs. » (chap 4). On retrouve le fameux paradoxe d'Easterlin, selon lequel la satisfaction déclarée dans les enquêtes sur le bonheur augmente avec le revenu relatif au sein d'un pays plus qu'avec le revenu moyen national.

Le quatrième argument, la captation par les plus hauts revenus de l'appareil redistributif lui-même, relève de l'économie politique. L'explosion des plus hauts revenus entraîne avec elle l'explosion des ressources disponibles pour infléchir les politiques fiscales. Lobbyistes, fiscalistes ou candidats conservateurs sont mieux armés pour défendre les intérêts de leurs clients ou patrons lorsque l'extrême richesse prospère. Dans les années récentes, la réduction des taux d'imposition frappant les derniers centiles de la distribution des rémunérations est remarquable, en même temps que la docilité avec laquelle la collectivité a pris en charge les risques systémiques lors de la crise financière de 2008-2009 ou la crise des dettes publiques européennes.

Le cinquième type d'argument place la question des rémunérations dans une logique collective, plus qu'individuelle. Aux productivités marginales individuelles et à la théorie des incitations expliquant le paiement d'une rente en présence d'asymétries d'information, les auteurs opposent production en équipes et entreprises-réseaux entendus dans un sens très large : « [ce] travail, quelle que soit sa qualité, serait impossible sans la complicité invisible de l'ensemble du corps social ». Car « Est-ce vous, cher lecteur, qui avez façonné le langage grâce auquel vous lisez ces lignes ? [. . .] Qu'avez-vous que la société ne vous ait pas transmis ? Une part considérable de ce que je "produis" m'a été donnée par d'autres ». Les très très hauts revenus se dispensent

³ Gabaix & Landier (2008) appliquent cette même logique aux PDG américains et lient l'envolée des rémunérations de ceux-ci à celle de la capitalisation boursière des entreprises qu'ils dirigent. Bertrand & Mullainathan (2001) montrent que ces PDG sont également récompensés pour des facteurs en dehors de leur contrôle, et que c'est moins le cas lorsque le conseil d'administration de l'entreprise a beaucoup de poids.

de la coopération qui serait imposée par une toile serrée d'externalité, le vivre-ensemble. La valeur de Shapley fournit une évaluation du « manque que je comble par ma présence », ou encore de « la réduction de bien-être collectif (ou de création de valeur économique) que provoquerait mon absence »⁴. La logique coopérative me semble au centre de la réflexion des auteurs sur cette question. Ils convoquent ainsi logique de l'honneur et phénomènes de don et contre-don, entre l'individu et la société : « L'enjeu pour l'entreprise consiste à accueillir le don des salariés – qui est moins un don qu'ils se font les uns aux autres [...] qu'un don au tiers, au groupe, à la construction du lien social ». L'accroissement rapide des plus hautes rémunérations a ailleurs été qualifié de sécession des riches, traduisant bien la dualité aiguë ressentie. Cette dualité dépasse d'ailleurs la sphère des échanges marchands, en raison de la stratification de la société française en matière d'éducation, d'accès à la culture, de logement, etc.

Comment plafonner les revenus ?

Réduire la fourchette des rémunérations nettes peut naturellement être atteint par une réduction des écarts avant impôts ou par une augmentation de la progressivité de l'impôt. Une fois l'objectif de redistribution fixé, il faut en choisir l'instrument. Gaël Giraud et Cécile Renouard identifient deux différences entre une réduction des rémunérations brutes et une réduction par l'impôt, et plaident pour une articulation des deux dispositifs. Premièrement, les ressources supplémentaires seraient dans le second cas sous le contrôle de l'État, alors qu'elles resteraient au sein des entreprises dans le premier. Le présupposé implicite est que les entreprises utiliseraient ces ressources supplémentaires pour améliorer la rémunération de leurs salariés du bas de l'échelle. La deuxième différence entre modération salariale et fiscalité progressive est plus d'ordre psychologique. Corriger par l'impôt les très très hauts revenus serait ultimement vécu comme un vol au profit d'autrui (en particulier d'un autrui nécessairement moins talentueux), alors que des rémunérations plafonnées mettraient mieux en évidence le caractère collectif de la performance économique des entreprises. Les auteurs présentent une voie intermédiaire de type philanthropique : au lieu d'être captées par l'impôt, les rémunérations excédant le seuil pourraient être logées dans des fondations d'utilité publique. Mais ils n'y adhèrent pas considérant qu'« accorder aux individus à hauts revenus, et à eux seuls, la tâche de décider de l'allocation des ressources à distribuer pourrait servir de légitimation implicite du maintien des inégalités ». Ils préfèrent agir sur les écarts de revenus en amont de tout prélèvement fiscal en faisant « du facteur 12 une condition nécessaire

⁴ Même si les mouvements de routiers paralysant le trafic me paraissent un bien mauvais exemple pour assimiler valeur de Shapley et conséquence des grèves. Les cheminots ou les convoyeurs de fonds seraient plus pertinents.

d'éligibilité pour les appels d'offres publics ou souhaitant participer à des partenariats publics/privé » et en l'imposant aux entreprises privées bénéficiant d'une aide publique directe.

Après avoir convaincu du niveau trop élevé des inégalités et de l'externalité néfaste des très hauts revenus sur la société, Gaël Giraud et Cécile Renouard doivent s'avancer en énonçant un niveau de rémunération maximal. L'exercice est périlleux. La fourchette de rémunération qu'ils préconisent donne son titre à ce livre : un facteur 12. Au-delà de la proposition du mouvement Utopia (de 1 à 10) et du Parti de gauche (de 1 à 20), les fondements étayant ce chiffre sont limités. Premièrement, l'écart de rémunération observé dans les traitements de la fonction publique (chapitre 5) : de 1 à 11. Deuxièmement, une enquête menée en septembre 2011 auprès d'un échantillon de 1 009 individus représentatif de la population française. La réponse moyenne à la question « Si une loi devait être votée demain pour fixer un revenu maximal mensuel en France pour une personne travaillant à temps plein dans une entreprise privée – ce revenu correspondant à son salaire et aux autres sources de revenus comme les primes ou les stock-options –, à combien devrait-il selon vous s'élever ? » est de 15 672 euros, soit à nouveau environ 11 fois le SMIC. Par opposition, différents points de comparaison sont mobilisables en matière d'impôts. Les taux d'imposition marginaux supérieurs historiques, tout d'abord, dont les niveaux ont atteint 90 % en France au cours des deux guerres mondiales et dépassé ce niveau aux États-Unis de 1944 aux années 1960 ensuite. Ceux issus des travaux quantitatifs de taxation optimale, ensuite, qui chiffrent le taux de taxe sur les plus hauts revenus au-delà de 70 % (Diamond & Saez, 2011) ou de 80 % (Piketty, Saez & Stantcheva, 2011) en tenant compte des effets distorsifs de la taxation sur l'activité, des comportements d'évasion fiscale et de fixations non-concurrentielles des rémunérations.

La comparaison entre l'emphase du titre et la modestie de la recommandation chiffrée constitue pour moi une faiblesse de ce livre. Plus généralement, le choix d'une grande perspective sur les déséquilibres contemporains de notre temps et le plaidoyer dessinant les contours d'une transition heureuse vers une économie décarbonée me semblent un peu desservir le propos sur la question précise du plafonnement. Les détours par le marché intérieur chinois, les dettes publiques européennes ou la trappe à liquidités m'ont personnellement déconcerté, d'autant plus qu'ils précèdent, dans le livre, les arguments plus directement liés à l'encadrement des revenus. Pour servir leur thèse, les auteurs ne parviennent pas toujours à éviter les raccourcis. La création de la Société à participation ouvrière *Ambiance Bois* est fort louable et « la fabrication et vente directe de matériaux en mélèze de pays » en Creuse une activité hautement respectable, mais le costume de modèle universel est un peu grand pour elle. La recension des catégories professionnelles répertoriées dans les dispositifs Orsec (personnel médical – des médecins aux aides-soignants –, armée et police, intervenants sur l'évacuation des eaux usées) en dit aussi long sur les circonstances

déclenchant ces dispositifs que sur l'utilité sociale des uns et des autres en temps normal.

Au final, la grande vertu que je trouve à ce livre est de retourner la question sur la fiscalité confiscatoire, qui devient un objectif en tant que tel et non plus une limite à la redistribution. Ce renversement de perspective entraîne l'économiste à la recherche d'externalité, d'imperfections de marché ou de manifestations de rationalité limitée et à les mettre en balance avec les imperfections issues des choix publics.

Martial Dupaigne

Université Paul Valéry & TSE (GREMAQ, IDEI)

Références

- Bertrand, M. and Mullainathan, S. (2010) "Are CEOs Rewarded for Luck? The Ones without Principals Are" *The Quarterly Journal of Economics*, 116(3), 901–932.
- Cahuc, P., Cette, G. et Zylberberg, A. (2008) *Salaire minimum et bas revenus : comment concilier justice sociale et efficacité économique ?* Rapport n° 79 du Conseil d'Analyse Economique, 12 novembre.
- Diamond, P. and Saez, E. (2011) "The Case for a Progressive Tax: From Basic Research to Policy Recommendations". *The Journal of Economic Perspectives*, 25(4), 165–190.
- Gabaix, X. and Landier, A. (2008) "Why Has CEO Pay Increased so Much?", *The Quarterly Journal of Economics*, 123(1), 49–100.
- Piketty, T., Saez, E. and Stantcheva, S. (2011) "Optimal taxation of top labor incomes: a tale of three elasticities". NBER Working Paper n° 17616.
- Rosen, S. (1981) "The Economics of Superstars", *American Economic Review*, 71(5), 845–858.