

Marc Lautier et Michel Vernières (dir.)

La mesure du développement

DES INDICATEURS EN QUESTION



KARTHALA - GEMDEV

La mesure du développement a de tout temps fait l'objet de débats. Ceux-ci ont été relancés par l'accent désormais mis sur la soutenabilité du développement dans un contexte de mondialisation accentuée. Les limites des indicateurs les plus anciens et utilisés sont de plus en plus soulignées. Dès lors de nouveaux indicateurs, souvent plus complexes, sont élaborés pour prendre en compte des facteurs essentiels du développement de nos sociétés tels que l'éducation, la culture et l'environnement.

Mais, quels que soient les indicateurs retenus, cet accent croissant mis sur la mesure tend à en faire une question purement technique. C'est oublier qu'ils reposent sur des hypothèses particulières issues de visions différentes du développement qui impliquent des choix politiques. Leurs caractéristiques techniques ne doivent pas occulter l'indispensable débat public qu'impose leur utilisation pour l'élaboration et l'évaluation des politiques de développement.

Les contributions de cet ouvrage pluridisciplinaire, qui mobilise une vaste expertise, s'inscrivent dans cette perspective critique. Il invite dans une première partie à des réexamens et des renouvellements de la mesure et des indicateurs sur laquelle elle repose. La pertinence et les limites d'indicateurs traditionnels sont notamment interrogées par des confrontations à des contextes spécifiques. La deuxième partie propose et analyse de nouveaux indicateurs qui visent à mesurer des phénomènes plus complexes, souvent qualitatifs, aux rôles décisifs dans les processus de développement.

Marc Lautier est professeur de Sciences économiques à l'université de Rennes-2, membre du laboratoire LIRIS et du Conseil d'administration du GEMDEV.

Michel Vernières est professeur émérite de Sciences économiques à l'université Paris 1 Panthéon- Sorbonne. Il est membre du CES, le Centre d'économie de la Sorbonne et Président d'honneur du GEMDEV.

Ont contribué à cet ouvrage : Sophia Alami Tazi, Danielle Barret, Fabienne Boudier (†), Guiomar Alonso Cano, Hélène Charton, Mylène Gaulard, Sophie Hohmann, Pierre Jacquemot, Cécile Lefevre, Claire Mainguy Melika Medici Caucino, Nicolas Meunier, Eric Mollard, Keiko Nowacka, Jacques Ould-Aoudia, Heritiana Ranaivoson, Eric Rugraff, Gilles Saint-Martin, Ludovic Temple, Géraldine Thiry.

La coordination éditoriale de cet ouvrage a été réalisée
par Catherine Choquet, secrétaire générale du GEMDEV,
en collaboration avec Inès Rubat du Mérac.

KARTHALA sur internet:
www.karthala.com
(paiement sécurisé)

Photographie de couverture : Vendeuse de poteries,
Banfora (Burkina Faso), 2005 © Marc Pilon

Graphiste : Bärbel Müllbacher

© Éditions Karthala, 2018
ISBN : 978-2-8111-1930-0

MARC LAUTIER et MICHEL VERNIÈRES (dir.)

La mesure du développement

Des indicateurs en question

ÉDITIONS KARTHALA
22-24, boulevard Arago
75013 Paris

GEMDEV
9, rue Malher
75004 Paris

Le GEMDEV

Le GEMDEV, groupement pour l'étude de la mondialisation et du développement est une Fédération de recherche (FED 4244) rattachée administrativement à l'université Paris 8 Vincennes à Saint-Denis et au ministère en charge de l'enseignement supérieur et de la recherche. Créé en novembre 1983, il rassemble des équipes de recherche et de formation des universités et grandes écoles, principalement en région Île-de-France, travaillant dans le domaine des sciences humaines et sociales sur les thèmes de la mondialisation et du développement.

Ce groupement est interuniversitaire et pluridisciplinaire. Il publie des cahiers de recherche (31 numéros parus) et des ouvrages (19 livres parus à ce jour et 5 en collaboration); il organise des séminaires et colloques et aide à l'orientation des étudiants et chercheurs, français et étrangers, intéressés par ses domaines d'intervention.

Le GEMDEV travaille en étroite collaboration avec d'autres équipes universitaires ou non dans toute la France ainsi qu'avec des équipes étrangères du Nord comme du Sud, des ONG et/ou des institutions, des organisations françaises et internationales. Il est membre de l'EADI¹ et coopère avec ses institutions partenaires².

GEMDEV – Centre Malher
9, rue Malher – F-75181 Paris cedex 04 – France
www.gemdev.org

1. Association européenne des instituts de recherche et de formation en matière de développement. Cet organisme dont le siège est à Bonn, rassemble des instituts et centres de toute l'Europe (PECO compris).

2. Tels le CLACSO, Conseil latino-américain pour les sciences sociales, dont le siège est à Buenos-Aires ou le CODESRIA, Conseil pour le développement de la recherche en sciences sociales en Afrique, organisme panafricain dont le siège est à Dakar.

AVANT-PROPOS

Le développement en quête d'indicateurs

Le GEMDEV a organisé un colloque international consacré à « La mesure du développement, comment science et politique se conjuguent », en février 2012, sous le haut patronage de Madame la directrice générale de l'UNESCO¹ et avec le soutien de la Commission nationale française pour l'UNESCO, du Conseil régional d'Île-de-France (CRIF), de l'Institut de recherche pour le développement (IRD), de l'université Paris 8 Vincennes à Saint-Denis et du ministère des Affaires étrangères qui a apporté un appui spécifique à cette publication. Qu'ils soient tous à nouveau remerciés de leur soutien.

Les débats organisés dans une vingtaine d'ateliers thématiques et plusieurs séances plénières ont été centrés sur la relation entre la politique et les techniques de mesure, sur les enjeux de la mesure dans les relations internationales et ses dérives possibles. La richesse des échanges et des communications ne permet pas de tout publier ni, *a fortiori*, de rendre compte de ces contributions en un seul volume. Les enregistrements vidéo des sessions plénières sont disponibles sur le site de la bibliothèque numérique de l'université Paris 8 Vincennes à Saint-Denis (fonds GEMDEV). Un dossier a déjà été publié dans le n° 213/1 de la *Revue Tiers Monde*. Le présent ouvrage consacré aux indicateurs et à leurs limites complète cette première publication.

1. UNESCO, Organisation des Nations unies pour l'éducation, la science et la culture.

INTRODUCTION

Marc LAUTIER et Michel VERNIÈRES

Le débat sur la mesure des performances économiques et du progrès social est récurrent depuis les débuts de l'économie du développement. Question ancienne, la mesure du développement se renouvelle dans le contexte contemporain, marqué par l'attention portée aux biens publics mondiaux, aux questions de durabilité des processus de développement et aux inégalités. Dans un tel contexte, les concepts statistiques et les outils de mesure traditionnellement utilisés pour la mesure du développement ne sont plus considérés comme suffisants pour traduire la complexité et la diversité des éléments à prendre en considération pour analyser ces processus. Chercheurs et experts s'efforcent de construire des outils quantitatifs susceptibles de renouveler les modalités de mesure. Les débats relatifs à ces outils d'identification des performances économiques et du progrès social ont, le plus souvent, un contenu technique, qui ne doit pas masquer les enjeux politiques, idéologiques et sociaux de cette mesure. La technicité croissante de nombre de ces indicateurs peut conduire à une confiscation du débat public par les experts et à l'instauration de normes qui s'imposeraient pour des raisons techniques prédéterminées, conférant un caractère quasi magique au chiffre. Or, les chiffres ne disent le vrai, ou plutôt ne disent vrai, qu'à la condition que soit explicitée clairement, et même vulgarisée, la façon dont ils sont construits, les hypothèses sur lesquelles ils reposent, les conditions et les modalités de collecte des données de base afin d'estimer leur fiabilité.

Parfois la mesure et l'évaluation deviennent des fins en elles-mêmes et il leur est attribué un rôle de programmation. En particulier, l'approche expérimentale, en testant l'impact d'une théorie, vise à identifier et sélectionner des politiques efficaces. Au départ outil de preuve, cette technique devient alors un outil de gouvernement. Ainsi la mesure des effets peut produire le contenu des politiques. Dans la pratique courante, les indicateurs sont essentiellement utilisés *ex post* pour évaluer les politiques de développement. Le recours à tel ou tel indicateur n'est pas neutre car chacun d'entre

eux est construit à partir d'hypothèses, dépendant des paradigmes explicatifs dominants, qui traduisent une certaine vision de la société.

De plus, la grande majorité de ces outils est élaborée au Nord pour des sociétés du Sud. La question demeure donc de leur pertinence dans d'autres contextes économiques et sociaux que ceux pour lesquels ces indicateurs ont été forgés. Les recherches de terrain montrent avec constance le décalage entre l'image construite par les indicateurs usuels, standards, disponibles et la réalité des progrès ressentis par les populations concernées. Comme toute mesure est une tentative d'objectivation de la réalité et passe par la mise en catégories de cette dernière, sont alors posées les questions fondamentales de la nature de la réalité que l'on veut mesurer, de la valeur scientifique de cette mesure, et de l'écart qui apparaît entre la mesure et cette réalité. Il est donc essentiel que le travail conceptuel ne soit pas occulté au profit d'une logique instrumentaliste où la mesure est réalisée dans une perspective réductrice. Le recours au chiffre ne doit pas faire illusion. Éviter le fétichisme du chiffre suppose une distance critique à son égard.

Les chapitres de cet ouvrage s'inscrivent dans cette perspective critique. Ils proposent des réexamens et des renouvellements de la mesure et des indicateurs sur laquelle elle repose. Ils s'interrogent, en un premier temps, sur la pertinence et les limites de certains indicateurs traditionnels, par des confrontations à des contextes spécifiques. Dans un deuxième temps sont proposés et analysés de nouveaux indicateurs qui visent à mesurer des phénomènes complexes, souvent qualitatifs, dont le rôle est décisif au cours des processus de développement, tels que les institutions, la culture, la qualité de l'éducation.

Les limites des indicateurs traditionnels

Dans la première partie, la portée et les limites de certains outils traditionnels sont révélées par trois études de cas qui interrogent l'adéquation et la pertinence des instruments de mesure : les inégalités au Brésil, la pauvreté en Asie centrale et les investissements étrangers en Afrique, ainsi que par une analyse critique de l'évaluation d'impact de la recherche agronomique.

La multiplication des données et indicateurs et leur large diffusion devrait faciliter le débat public autour des politiques de développement. Ces informations permettent, en particulier, de signaler des changements majeurs. Cependant, leur abondance et leur apparente précision peuvent, paradoxalement, obscurcir ou fausser ce débat. Au Brésil, pays des inégalités de revenus, celles-ci ont diminué. Une baisse aussi forte ne s'est observée dans aucun autre pays au monde et porte en elle des enjeux politiques considérables. Mais en interrogeant la pertinence de cette mesure (indice de Gini), Mylène Gaulard montre que, si la tendance est solide, elle masque

une réalité complexe et ne s'explique que partiellement par la politique sociale du gouvernement brésilien.

La dimension stratégique de la mesure des performances et le lien avec la politique économique sont au cœur de l'étude de Cécile Lefèvre et Sophie Hohmann sur le Caucase et l'Asie centrale. La coexistence de plusieurs mesures de pauvreté héritées de la période soviétique, d'une part, et celles diffusées par les organisations internationales, d'autre part, y offre l'opportunité de choisir un indicateur en fonction d'objectifs préalables « clairement politiques ». Alors que la Géorgie tente de minimiser le taux de pauvreté afin d'accentuer son profil occidental, le Tadjikistan utilise le niveau de pauvreté pour justifier sa demande d'aide internationale. L'aide extérieure aux pays d'Asie centrale a en effet évolué de l'aide à la transition à l'aide au développement. Ce type de mesure illustre la trajectoire d'insertion de ces pays dans la mondialisation, et leur déplacement de l'Est vers le Sud.

Un autre phénomène structurant les économies du Sud est analysé par Claire Mainguy et Éric Rugraff qui constatent l'incapacité des systèmes statistiques à en rendre compte correctement. Leur étude sur les investissements directs chinois en Afrique révèle la discordance des données dans ce domaine. La méconnaissance qu'elle engendre empêche d'apprécier leur impact sur les économies d'accueil et, donc, de définir des politiques d'accompagnement. En l'absence de mesure satisfaisante, l'ignorance risque d'aveugler et de limiter la capacité politique. Comment évaluer correctement l'impact s'interrogent ensuite Ludovic Temple et ses coauteurs dans le cas de la recherche agronomique pour le développement. Ils montrent les limites des approches quantitatives standards s'inscrivant dans une conception linéaire de l'innovation et proposent de nouvelles démarches plus systémiques. Cette opposition souligne l'arbitrage entre production d'indicateurs normalisés, qui facilitent comparaisons et hiérarchisations, et mobilisation de méthodologies plus complexes, qui déconnectent la mesure et ses résultats des besoins d'information de la société civile et des bailleurs. Ces différentes études ne visent pas à discréditer les indicateurs, en raison de leur foisonnement ou de leurs éventuelles discordances, mais rappellent la multiplicité des instruments de mesure et de leurs enjeux pour les politiques et l'analyse du développement.

À la recherche de nouveaux indicateurs

Cette seconde partie de l'ouvrage permet, grâce à l'examen de nouveaux indicateurs prenant en compte des phénomènes non strictement économiques, de mettre l'accent sur quelques enjeux essentiels de la mesure du développement : le jeu des acteurs, la technicité et la transparence.

En premier lieu, il apparaît essentiel de bien identifier les acteurs du développement qui construisent et utilisent ces indicateurs. Ainsi, dans le cas de la prise en compte des contraintes liées aux disponibilités en eau, il n'est pas indifférent, souligne Éric Mollard, que les hydrologues soient plus sollicités pour leur mesure que les chercheurs en sciences sociales qui, contrairement à ceux travaillant sur le climat, sont moins bien organisés pour se faire entendre. Dès lors, les grands groupes internationaux spécialisés dans la gestion de l'eau peuvent s'appuyer sur un indicateur simpliste (la ressource par habitant) pour imposer leur vision et leurs solutions relatives à la crise de l'eau. Inversement, Géraldine Thiry montre que des outils tels que l'*Index of Economic Well-Being*, plus complexes, n'ont guère d'écho au-delà des discussions entre chercheurs quand leurs auteurs ne sont pas soutenus par des institutions puissantes. Cette importance du jeu des acteurs dans la nature de la mesure se retrouve pour celle de la qualité de l'éducation en Afrique. L'utilisation d'outils standardisés, recommandés par la Banque mondiale, tels que les taux de redoublement et d'encadrement, a renforcé le pouvoir des bureaucrates sur le système éducatif estime Hélène Charton.

Ces exemples conduisent à mettre l'accent sur la technicité croissante de la mesure qui, de ce fait, gomme sa dimension politique, qui pourtant demeure sous-jacente. Plus que jamais, il apparaît nécessaire, pour ne pas escamoter les implications politiques de la mesure, d'explicitier clairement les modalités et les choix présidant à la construction de ces outils. Ainsi, l'*Institutionnal Profiles Databases* (IPD), élaboré en France pour le ministère des Finances et l'Agence française de développement (AFD) par Jacques Ould Aoudia, explicite son caractère non factuel, subjectif et de jure, radicalement différent sur ces trois points des indicateurs utilisés par la Banque mondiale.

La transparence des modalités d'élaboration des indicateurs s'impose donc pour des raisons scientifiques insiste Fabienne Boudier afin de lutter contre une certaine inertie intellectuelle, la force de l'*habitus*, qui conduit, par exemple, à négliger l'importance de l'immatériel pour la mesure du développement dans un monde globalisé. Mais la prise en compte de la dimension culturelle du développement dans sa mesure impose d'échapper à une approche trop globale. Ces mesures doivent s'adapter aux contextes nationaux, en construisant des indicateurs flexibles, tels que l'Indice statistique de la diversité culturelle de l'UNESCO présenté par Guiomar Alonso Cano, qui a aussi pour but de renforcer l'action de plaider de cette organisation et, donc, doit également mettre l'accent sur sa comparabilité d'un pays à l'autre. Cette nécessité de prendre en compte la diversité culturelle, tout en ayant une base commune de discussion et d'évaluation, conduit Heritiana Ranaivoson à souligner les limites et l'ampleur des enjeux de son intégration dans la mesure du développement. En effet, pour Pierre Jacquemot, négliger la diversité du contexte culturel, social et historique de chaque pays ne permet pas, aux décideurs du Sud, de percevoir ces mesures comme traduisant leur réalité propre.

1

Les limites des indicateurs traditionnels

Interrogations sur la pertinence de la mesure des inégalités par l'indice de Gini, le cas du Brésil

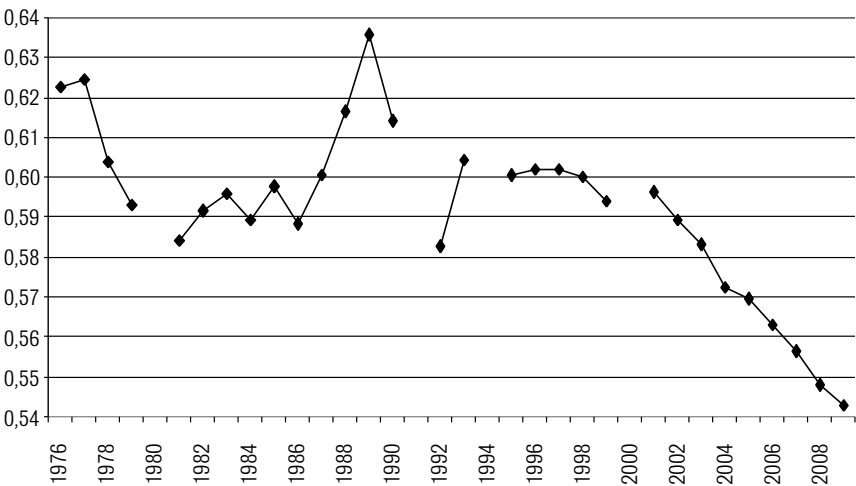
Mylène GAULARD

Le Brésil se situe aujourd'hui parmi les dix pays les plus inégalitaires¹ au monde, avec un indice Gini supérieur à 0,50. Cet indice, fluctuant entre 0 et 1, mesure le degré de concentration des revenus, et on considère que plus il se rapproche de 1, plus la répartition des revenus est inégalitaire. Le niveau des inégalités n'a quasiment pas cessé d'augmenter dans ce pays, des années 1970 jusqu'à la décennie 1990, mais sa particularité est que l'évolution de l'indice Gini y est caractérisée par une courbe décroissante depuis le milieu des années 1990, passant de 0,60 en 1995, à 0,54 en 2009 (figure 1, données Ipeadata). Une baisse aussi forte ne s'est observée dans aucun autre pays au monde, et ce point est d'une importance cruciale pour juger de l'action des gouvernements. Lula et le parti des travailleurs (PT), dont les politiques sociales sont généralement considérées comme à l'origine de cette avancée du pays vers une société plus juste, sont-ils réellement responsables de cette baisse des inégalités ? Il s'agira ici de questionner la validité des données sur la baisse des inégalités, puis d'étudier les raisons précises de cette évolution.

Dans un premier temps, nous nous interrogerons sur la capacité de l'indice Gini à mesurer rigoureusement le niveau des inégalités dans un pays comme le Brésil. Notamment, nous essaierons de mieux comprendre ce qui oppose aujourd'hui l'analyse de la distribution personnelle des revenus, caractérisée par le Gini, et l'analyse fonctionnelle, reposant sur

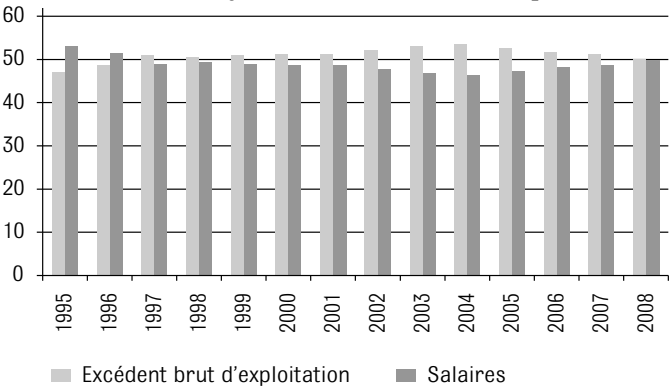
1. Derrière la Bolivie, le Botswana, la République centrafricaine, le Guatemala, Haïti, le Lesotho, la Namibie, l'Afrique du Sud et le Zimbabwe (selon le Bureau des statistiques des Nations unies, *World Income Inequality Database*).

Figure 1
Évolution de l'indice Gini
sur la répartition des revenus des ménages au Brésil



Source : Ipeadata

Figure 2
Répartition fonctionnelle du revenu national au Brésil,
en % de la valeur ajoutée brute aux coûts de production



Source : Ipeadata (Sistema de Contas Nacionais)

l'étude du partage profits/salaires, cette dernière ayant plutôt tendance à révéler une stagnation des inégalités alors que la première met l'accent sur une baisse constante de celles-ci depuis le milieu de la décennie 1990. Surtout, il est indispensable de constater que les revenus pris en compte dans la mesure de l'indice Gini sont souvent sous-estimés pour les couches les plus aisées de la population, et ce d'autant plus dans un pays comme le Brésil où la part des revenus en provenance du secteur financier atteint des niveaux importants. Il s'agira de montrer à la fin de notre première partie si, malgré tous ces biais, l'indice Gini reste un indicateur fiable pour évaluer l'évolution des inégalités de revenus au Brésil. Dans une deuxième partie, nous nous pencherons davantage sur l'évolution des revenus des différents déciles de la population, des plus pauvres aux plus riches, afin de présenter une analyse plus fine de la situation socio-économique de ce pays et de son cheminement vers une société plus égalitaire. Nous montrerons que l'essor d'une vaste classe moyenne, reposant en grande partie sur une forte augmentation de la demande de travail non qualifié, modifie substantiellement la société brésilienne.

Les problèmes impliqués par l'indice Gini dans la mesure des inégalités

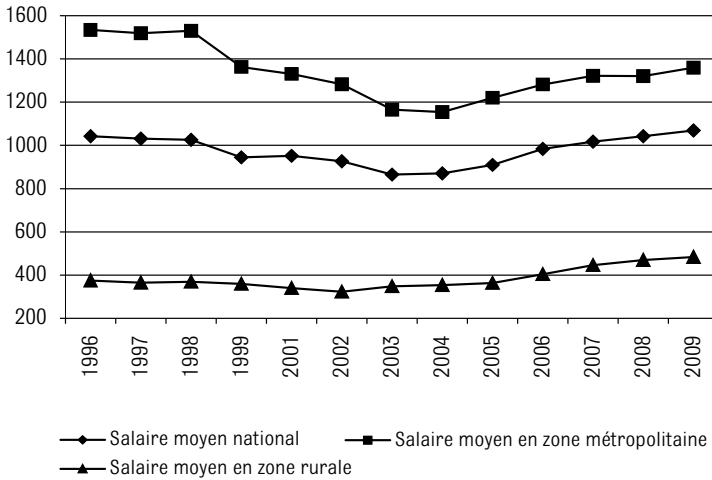
Distribution fonctionnelle contre distribution personnelle des revenus

Durant tout le XIX^e siècle, il était d'usage de mesurer le degré d'inégalités d'une société en s'appuyant sur le partage profits/salaires de celle-ci. Les économistes classiques, de Smith et Ricardo à Marx, mettaient donc l'accent sur la répartition fonctionnelle des revenus, car l'époque, en pleine révolution industrielle, se caractérisait par une opposition croissante entre les salaires des ouvriers et les profits des employeurs.

Aujourd'hui encore, dans le cas du Brésil, si on partage le revenu national entre les salaires et l'excédent brut d'exploitation (EBE : valeur ajoutée diminuée de la rémunération des salariés, des impôts sur la production, et augmentée des subventions d'exploitation), on observe une hausse de la part de l'EBE entre 1995 et 2004 (de 47 à 54 % du revenu national), et il faut attendre 2005 pour que les rémunérations salariales voient leur part augmenter (figure 2). Notons que la part de l'EBE est relativement élevée si on la compare au niveau des pays développés, où elle ne correspond qu'à un tiers du revenu national (Piketty, 2008), ce qui explique en partie le caractère très inégalitaire de la société brésilienne.

Pour illustrer cette opposition croissante entre profits et salaires, il suffit de mettre en évidence la baisse constante du salaire réel moyen entre 1996 et 2004 (Dedecca, 2008 ; figure 3). Durant ces huit années, le salaire moyen n'a cessé de baisser, passant de 1040 à 870 reais au niveau national, et ce n'est qu'à partir de 2005 qu'il connaît à nouveau une augmentation

Figure 3
Évolution du salaire réel mensuel moyen (en reais, octobre 2009)



Source : Ipeadata

(notamment en raison de la hausse du salaire minimum, sur laquelle nous reviendrons dans notre deuxième partie). Cette baisse est encore plus flagrante dans les 35 grandes régions métropolitaines, où le salaire est passé de 1530 à 1140 reais. Seules les zones rurales² connaissent une certaine stabilité du salaire moyen entre 1996 et 2005. Sur l'ensemble du territoire brésilien, nous constatons que ce n'est qu'à partir de 2005 que le salaire moyen se caractérise par une légère hausse, mais au niveau national, ce n'est qu'en 2009 qu'il retrouve son niveau de 1995 (dans les zones métropolitaines, il reste néanmoins toujours inférieur à ce qu'il était quatorze ans auparavant). Cette évolution est d'autant plus remarquable que le Brésil connaît une reprise de sa croissance économique depuis 1995 (avec un taux de croissance du PIB supérieur à 3 % depuis 1995, excepté entre 1998 et 1999 et entre 2001 et 2003), grâce à la réussite du « plan réel » dans sa lutte contre l'hyperinflation, et qu'il était jusque-là fréquent de lier la hausse des inégalités à une période de faible croissance et/ou de forte inflation (Salama, Valier, 1994). Mais la baisse du salaire moyen est bien la cause d'une légère déformation du partage de la valeur ajoutée en faveur des profits entre 1995

2. Selon les statistiques nationales brésiliennes, il s'agit des régions non urbanisées (qui ne présentent donc pas au minimum deux de ces caractéristiques : recyclage des eaux usées, approvisionnement en eau, éclairage public, école primaire ou poste de santé à moins de trois kilomètres du lieu considéré), et destinées à l'activité agricole.

et 2004, bien que cette analyse ne coïncide pas avec les propos sur la baisse des inégalités qu'il est fréquent d'entendre depuis la fin de la décennie 1990.

Ces résultats semblent effectivement s'opposer à l'observation d'une baisse des inégalités au niveau de la distribution personnelle des revenus, l'indice Gini passant de 0,60 en 1995 à 0,54 en 2009, l'une des plus fortes baisses des inégalités de revenus au monde. Avant de déterminer laquelle de cette distribution fonctionnelle ou personnelle des revenus est la plus pertinente, il nous faut d'abord faire un rappel sur l'apparition du Gini et la volonté d'analyser la distribution personnelle des revenus, analyse qui voit le jour au début du xx^e siècle. En 1912, l'économiste italien Corrado Gini souhaite présenter une nouvelle évaluation des inégalités en créant son indicateur à partir de la représentation graphique de la distribution des revenus mise au point par Max Lorenz en 1905. La courbe de Lorenz permet de représenter la distribution des revenus individuels par ordre croissant dans le but de répartir le revenu total en dix classes croissantes de revenus. La première classe, le premier décile, représente la part du revenu national recueillie par les 10 % de la population dont les revenus sont les plus faibles ; la deuxième classe englobe la première, et représente les revenus des 20 % les plus pauvres etc., jusqu'à la dixième classe, qui englobe toutes les autres et atteint 100 % du revenu national. L'indice Gini est la mesure de l'écart entre la droite d'équité correspondant à une répartition égalitaire du revenu national (les 10 % les plus pauvres concentrent 10 % du revenu national, les 30 % les plus pauvres 30 % du revenu etc.) et la distribution réelle des revenus représentée par la courbe de Lorenz.

Dès le xx^e siècle, cet indicateur, évaluant la distribution personnelle des revenus, devient rapidement plus pertinent que l'étude de la répartition fonctionnelle. En effet, les écarts de revenus entre salariés se creusent beaucoup plus rapidement que l'opposition profits/salaires qui tend à rester stable dans le temps. Alors qu'en France, où les écarts salariaux sont de plus en plus importants (Piketty, 2008), le salaire moyen des 10 % les plus riches est 3,5 fois plus élevé que celui des 10 % les plus pauvres (travaillant à temps plein), au Brésil les 10 % les plus riches ont un salaire 7 fois supérieur au salaire minimum sous la barre duquel vit pourtant 50 % de la population (Ipeadata)... Ce n'est donc pas tant l'opposition profits/salaires qui caractérise le mieux les inégalités brésiliennes que l'écart considérable entre les salaires (Salm, 2007), ce qui rend beaucoup plus pertinente la distribution personnelle des revenus que la distribution fonctionnelle.

Des revenus personnels souvent sous-évalués

Cependant, certains auteurs continuent de critiquer la pertinence des études portant sur l'évolution du Gini. Notamment, si des travaux comme ceux de Paes de Barros (2007) insistent sur le fait que les disparités de revenus diminuaient au Brésil, ils n'en restaient pas moins vivement

contestés jusqu'à récemment, notamment par un auteur comme Marcio Pochmann (2008). Pour ce dernier, les études de Paes de Barros et de l'IPEA³ ne prenaient en compte que les inégalités salariales, en omettant une grande partie des revenus financiers. En effet, les revenus des ménages recensés par la PNAD⁴, l'enquête nationale sur laquelle s'appuient généralement les articles de l'IPEA et la plupart des analyses actuelles sur la baisse des inégalités, seraient composés de salaires à plus de 75 %, et avec les pensions des retraités, nous atteindrions une part de 96 % (Hoffman, 2008). Or, une partie importante des revenus des classes privilégiées proviendrait de la sphère financière, et ne serait pas comptabilisée, soit parce que les personnes interrogées auraient des difficultés à évaluer le montant de ces revenus, soit parce qu'elles ne souhaiteraient tout simplement pas le communiquer dans le cadre d'une société aussi inégalitaire, dans laquelle l'évasion fiscale atteint des niveaux importants (Dedecca, 2008). Il y aurait donc une sous-estimation des revenus des catégories les plus riches de la population brésilienne, et donc une sous-estimation des inégalités. Cette critique fut pourtant récemment remise en question par une nouvelle étude de Paes de Barros essayant cette fois de prendre en compte toutes les sources de revenus.

Face à ces critiques, Paes de Barros (2007b) décide effectivement d'utiliser de nouvelles sources de données pour évaluer le niveau des inégalités au Brésil, en s'appuyant non plus seulement sur les données de la PNAD, mais sur celles de la *Pesquisa de Orçamentos Familiares*⁵ (POF) et du *Sistema de Contas Nacionais*⁶ (SCN). La première de ces deux sources de données repose sur une étude spécifique de la consommation, des dépenses et des rentes familiales (alors que les revenus des ménages ne représentent qu'une partie seulement des questions de la PNAD, cette enquête visant surtout à donner un tableau assez général de la société brésilienne). Quant au SCN, utilisé précédemment pour l'étude de la distribution fonctionnelle des revenus, il contient des informations sur la composition du revenu au sein des entreprises.

Les résultats de Paes de Barros sont que, d'après les données de la POF, les revenus des actifs financiers sont effectivement sous-évalués par la PNAD, mais les revenus de transfert (pensions, aides sociales...) dont bénéficient les plus pauvres sont aussi sous-estimés, résultat auquel parvient également Bernardo Diniz (2006). De là, en reprenant toutes les données de la POF, on retrouve un indice Gini identique à celui calculé avec les données de la PNAD. Quant aux résultats obtenus avec les données du SCN, les revenus du travail y sont inférieurs à ceux présentés par la PNAD

3. Institut de recherche économique appliquée (*Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada*).

4. Enquête nationale auprès des ménages (*Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios*).

5. Enquête sur les budgets des familles.

6. Système de comptes nationaux.

(le SCN répertorie moins de salariés que la PNAD), et la rente des actifs y est quatre fois supérieure à celle calculée par la PNAD (42 % supérieure à celle de la POF). De même, les revenus de transfert, dont bénéficient les plus pauvres sont 57 % supérieurs à ceux calculés par la PNAD, et expliquent 40 % de la différence entre les revenus calculés par les deux institutions. En prenant en compte toutes ces données du SCN, Paes de Barros observe une baisse de l'indice Gini supérieure à celle obtenue grâce aux données de la PNAD (l'indice passe de 0,612 à 0,593 entre 2001 et 2003).

Il est donc indéniable, selon ces différentes études, que le niveau d'inégalité connaît au Brésil une tendance à la baisse, ce qui s'explique, du moins jusqu'en 2005, par une baisse des inégalités salariales malgré un contexte de déformation du partage de la valeur ajoutée en faveur des profits : comme le remarque Rodolfo Hoffman (2008), la baisse des inégalités de revenus est donc davantage due à un effet concentration (distribution personnelle plus égalitaire) qu'à un effet distribution (la distribution fonctionnelle évolue même en faveur des profits jusqu'en 2005).

Néanmoins, si nous souhaitons continuer à utiliser l'indice Gini pour mieux appréhender l'évolution des inégalités dans ce pays, il est indispensable de souligner un autre problème soulevé par l'usage de cet indicateur, et de garder toujours en mémoire son degré d'imprécision. En effet, l'indice Gini manque de précision en raison de son caractère trop synthétique. Ainsi il peut « compenser un écart grandissant entre les plus riches et les plus pauvres par une diminution de la dispersion au sein des couches moyennes, et ne faire apparaître aucune modification dans la mesure de l'inégalité de distribution » (Masson, Strauss-Kahn 1978). La pertinence de l'indice Gini est ainsi souvent contestée en raison de son caractère trop « global » : « une même aire de concentration peut ainsi être obtenue à partir de deux profils, et donc de deux lignes de distribution des revenus différentes » (Salama, Valier, 1994). Malgré la présence désormais irréfutable d'une diminution de l'indice Gini, un auteur comme Bresser Pereira (2009) a par exemple longtemps mis l'accent sur la disparition des classes moyennes brésiliennes. Lors d'une étude sur l'évolution des inégalités, il est pour cette raison indispensable de ne pas se limiter à la simple observation de cet indicateur, et l'analyse de la part des différents déciles de revenus dans la composition du revenu national est essentielle pour mieux appréhender les modifications de la structure socio-économique.

Notre deuxième partie cherchera donc à comprendre l'évolution du Gini par une analyse plus précise de l'évolution des revenus des différents déciles de la population afin de déterminer si la baisse du Gini est caractérisée par la disparition des catégories auparavant désignées comme les « classes moyennes » de ce pays et, le cas échéant, de donner les raisons précises de cette évolution.

Une explication de l'évolution des inégalités brésiliennes

L'émergence d'une nouvelle classe moyenne

LA DISPARITION DE L'ANCIENNE CLASSE MOYENNE

Bresser Pereira (2009) observe une polarisation de la société brésilienne, car la classe moyenne serait dans un processus de paupérisation. De l'autre côté, les 2 % les plus riches connaîtraient un accroissement considérable de leur fortune. Selon la *Folha de S. Paulo* du 13 janvier 2008, la fortune des Brésiliens possédant plus d'un million de dollars s'est accrue de 22,4 % en 2007, la croissance la plus forte au monde, juste après la Chine (23,4 %). Les millionnaires (en dollars) sont ainsi passés de 130 000 personnes en 2006 à 190 000 en 2007, représentant 0,1 % de la population brésilienne, alors que les individus bénéficiant de revenus supérieurs à trois salaires minimums ont vu baisser leur revenu réel de 46 % depuis 1990 (Bresser Pereira, 2009).

Or, dans les années 1960-1970, ce n'étaient pas seulement les 0,1 % ou les 2 % les plus riches qui s'enrichissaient, la classe moyenne bénéficiait également de la hausse des inégalités l'opposant aux 80 % les plus pauvres de la population. Dans ce pays, la stagnation économique fut même évitée dès la fin des années 1960 grâce à la baisse des salaires ouvriers et à l'apparition d'une « troisième demande » liée à la multiplication des emplois qualifiés. Celle-ci correspond à la demande d'une vaste classe moyenne, constituant environ 20 % de la population, et se juxtaposant à la consommation des 5 % les plus riches. De la fin des années 1960 aux années 1970, le Brésil connaît donc une période dite de « miracle économique » reposant en partie sur la consommation de biens de consommation durables par cette « troisième demande ».

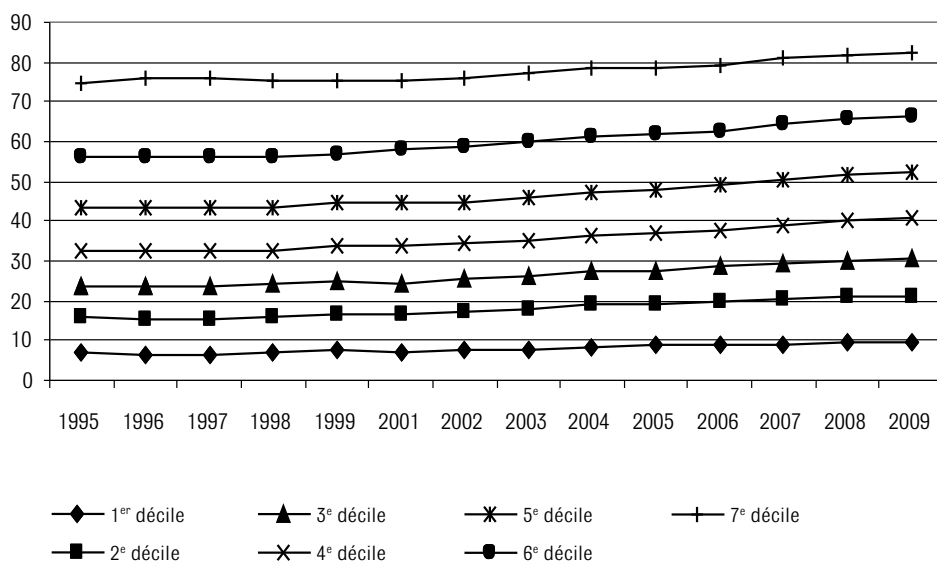
Tableau 1
Part dans le revenu national brésilien des différentes couches de revenus,
en pourcentage (1960-2009)

	1960	1970	1980	1985	1990	1995	2000	2009
20% les plus pauvres	3,9	3,4	2,8	2,3	2,7	2,6	3,5	3,8
50% les plus pauvres	17,4	14,9	12,6	13,5	14,1	12	13,3	15,6
20% les plus riches	55,7	63,8	64,6	63,9	63,5	63,2	62,6	62,1
10% les plus riches	39,6	46,7	50,9	47,3	48,1	47,1	45,9	44,4
5% les plus riches	28,3	34,1	37,9	35,8	36,2	35,3	33,2	31,7
1% les plus riches	11,9	14,7	16,9	14	13,9	13,4	13,1	12,3

Source : Ipeadata

Au contraire, depuis la fin des années 1990, le Gini diminue alors que les revenus de la « troisième demande » prennent une part de moins en moins importante dans le revenu national. Une classe moyenne apparaît, mais contrairement à ce qui est énoncé dans le concept de « troisième demande », celle-ci se rapproche davantage des catégories les plus pauvres que des plus riches. En effet, la part des deux déciles les plus riches dans le revenu national est passée de 64,6 à 62,1 % entre 1980 et 2009, alors que celle des 50 % les plus pauvres s'est élevée durant la même période de 12,6 à 15,6 % (tableau 1). Observons ainsi que le revenu moyen des 10 % les plus riches, en pourcentage du revenu moyen national, n'a cessé de chuter depuis la décennie 1990, alors que celui des sept premiers déciles augmentait (figures 4 et 5).

Figure 4
Revenu moyen des ménages en fonction du revenu moyen national
(en %) : les sept premiers déciles



Source : Ipeadata