

Quels messages "scientifiques robustes" pour les politiciens au sujet des politiques économiques ?

Les choix de politique économique devraient être basés le plus possible sur les résultats de travaux scientifiques ou d'expérimentation robustes. Se basant sur ce type de travaux (données individuelles, données de panel, comparaisons internationales ou entre régions, études de cas...), on peut donner quelques résultats et quelques messages qui devraient être intégrés dans les programmes de politique économique.

Ces travaux, assez systématiquement, comparent une population de référence (salariés, entreprises), à une autre population concernée par une mesure de politique économique.

On trouve que :

- 1. L'insuffisance d'investissement, d'exportations, de gains de productivité vient souvent de problèmes d'offre et non de demande : coûts de production élevés, mais aussi insuffisance de l'innovation, stagnation de la taille des PME ;*
- 2. un "coin fiscal" (taxation totale du travail) élevé réduit l'emploi ;*
- 3. la baisse de la durée du travail ne crée pas d'emplois, mais réduit le pouvoir d'achat ;*
- 4. un niveau élevé du coût du travail non qualifié (du salaire minimum) réduit l'emploi non qualifié ;*
- 5. une faible intensité de la concurrence sur les marchés des biens et services et dans la distribution, pénalise les consommateurs et réduit le pouvoir d'achat ;*
- 6. une indemnisation courte et généreuse du chômage, associé à des contraintes stimule le retour à l'emploi, sauf pour les chômeurs les moins employables.*

RECHERCHE ECONOMIQUE

Rédacteur :

Patrick ARTUS

Premier message : le rôle central des problèmes d'offre

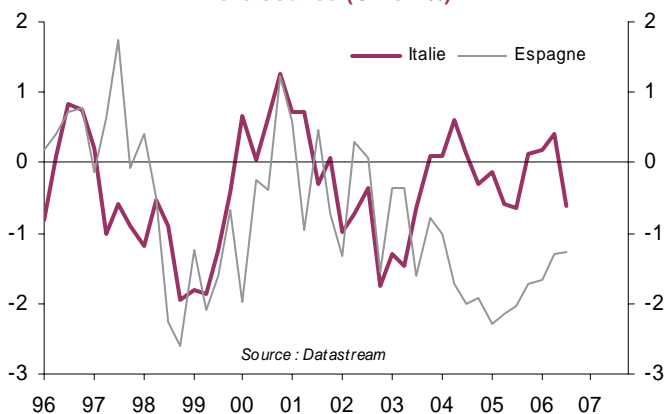
Nous allons donc donner six messages **robustes d'économie** qui viennent de **travaux "scientifiques"**, analyses comparées des pays, analyses monographiques de certaines politiques économiques, analyses en données de panel (sur un grand nombre d'observations) de ménages, d'entreprises, de flux de commerce extérieur ; expérimentation de certaines mesures. Ces types d'approche sont beaucoup plus robustes que la simple analyse des séries chronologies sur un pays.

Le premier message concerne **le rôle des problèmes d'offre. Dans beaucoup de pays, la faiblesse de l'investissement, des exportations, des gains de productivité donc de la croissance potentielle vient de problèmes d'offre**, liés parfois aux coûts de production, mais surtout à d'autres facteurs : innovation insuffisante, obstacles à la croissance des entreprises (voir : **P. Artus et L. Fontagné**, Evolution récente du commerce extérieur français, Rapport du Conseil d'Analyse Economique, n° 64, 2006).

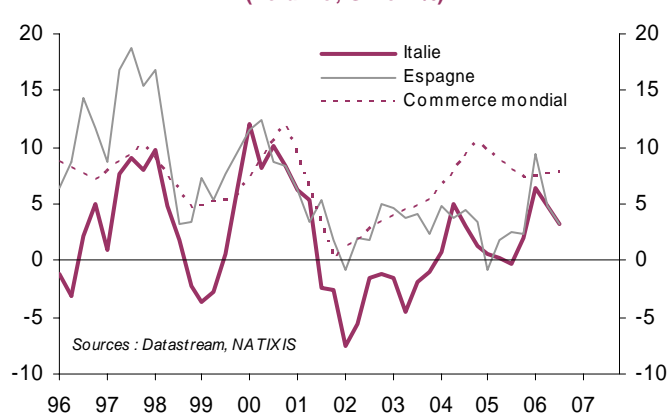
Donnons quelques exemples :

- les problèmes **de commerce extérieur de l'Italie et de l'Espagne (graphiques 1 a/b/c)** sont liés à la dégradation de la compétitivité-coût de ces pays dans l'industrie (**graphique 1 d**) problèmes beaucoup plus sérieux en Italie, où ce secteur manufacturier est encore stratégique, qu'en Espagne où le commerce extérieur reflète la spécialisation de plus en plus poussée sur les services ;
- mais **ceux de la France (graphiques 1 c et 1 e), comme aussi ceux de l'Italie et de l'Espagne** en plus de l'effet des coûts, sont dus à des problèmes de compétitivité autres : insuffisance de l'effort d'innovation (**tableaux 1 a/b/c**), peu de PME ayant la taille suffisante pour exporter ou développer de nouveaux produits, en raison des obstacles divers (financement insuffisant en capital, fiscalité, règles du marché du travail, exclusion des contrats publics...) qui empêchent la croissance des PME (**tableau 2**) qui limitent le nombre de produits offerts à l'exportation, d'où la faible niveau des exportations (**graphiques 1 f-g**) ;
- la faiblesse de **la croissance potentielle (des gains de productivité tendanciels) de la zone euro** par rapport aux Etats-Unis (**graphique 1 h, tableau 3**) peut aussi être rapprochée des mêmes causes : innovations insuffisantes, obstacles à la croissance des entreprises.

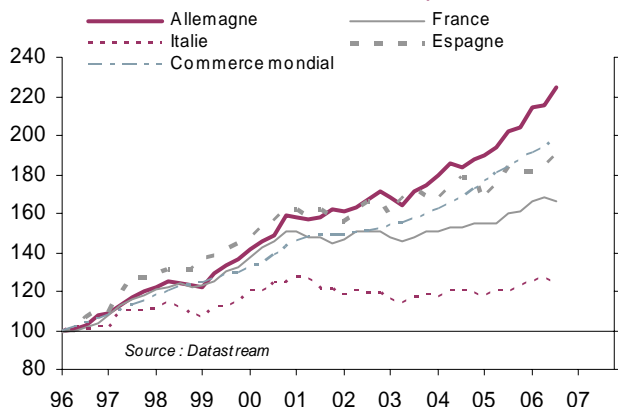
Graphique 1 a
Contribution du commerce extérieur à la croissance (GA en %)



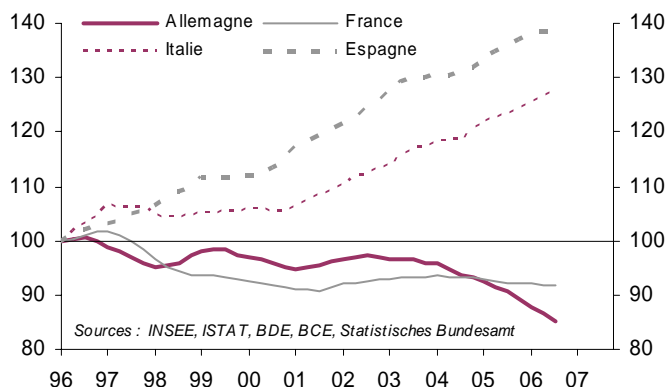
Graphique 1 b
Exportations et commerce mondial (volume, GA en %)



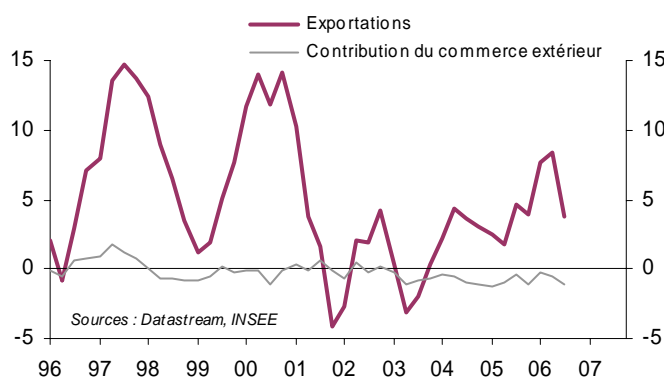
Graphique 1 c
Exportations et commerce mondial (volume, base 100 en 1996)



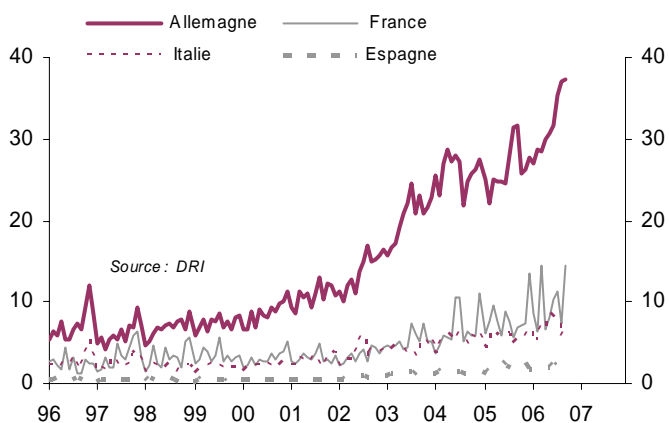
Graphique 1 d
Coût salarial unitaire dans le secteur manufacturier (GA en %)



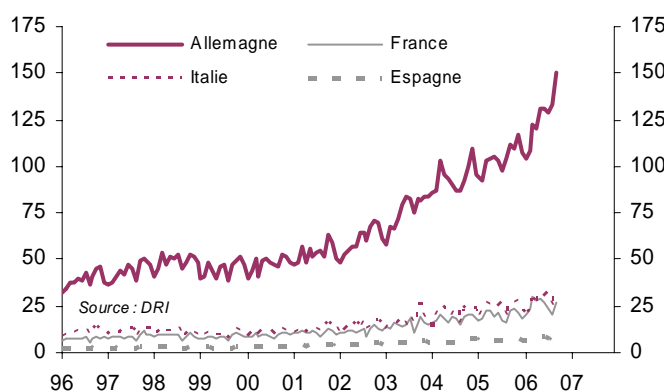
Graphique 1 e
France : Exportations et contribution du commerce extérieur à la croissance (volume, GA en %)



Graphique 1 f
Exportations vers la chine (Mds de \$ par an)



Graphique 1 g
Exportations vers la Russie et les PECO (en Mds de \$ par an)



Graphique 1 h
Productivité par tête (GA en %)

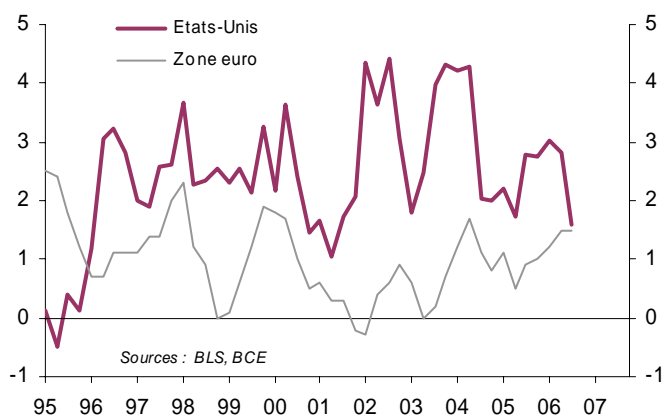


Tableau 1 a			Tableau 1 b		Tableau 1 c	
Dépenses intérieures brutes de R&D (en % du PIB)			Nombre de chercheurs en entreprises (pour 10 000 emplois)		Nombre de brevets triadiques (par million d'habitants)	
2005	Totale	Entreprises		2005		2003
Etats-Unis	2,68	1,71	Etats-Unis	73,7	Etats-Unis	66,1
Japon	3,18	2,38	Japon	72,0	Japon	106,3
Suède	3,86	3,42	Suède	80,1	Suède	91,2
Allemagne	2,51	1,67	Allemagne	41,8	Allemagne	90,5
France	2,13	1,11	France	43,1	France	40,9
Italie	1,14	0,55	Italie	12,5	Italie	14,9
Espagne	1,12	0,51	Espagne	18,7	Espagne	2,8

Source: Tableau N°65 - Main Science and Technology Indicators 2006/2, OCDE

Tableau 2
Emploi en pourcentage de l'emploi au moment de la création (%)

	à 4 ans	à 7 ans
Allemagne	120	122
Italie	128	132
France	115	107
Etats-Unis	215	226

Source : (2) E. Bartelsman, S. Scarpetta, F. Schivardi (2003): « Comparative analysis of firm demographics and survival: micro-level evidence for OECD countries » OCDE, Economics Department Working Paper n° 348, Janvier.

Tableau 3
Croissance de la productivité globale des facteurs

	1995-2000	2000-2004
Etats-Unis	1,31	1,7
Royaume Uni	-	1,5
Allemagne	0,84	0,6
France	1,09	0,5
Italie	-	-1,1
Espagne	-	-0,6

Source : Groningen Growth and development Center (GGDC), Total Economy Growth Accounting Database

La stimulation de la demande aurait donc des effets bien décevants si ces facteurs de freinage de l'offre n'étaient pas pris en compte et supprimés.

**Second message :
l'effet négatif du coin
fiscal sur l'emploi trop
élevé**

Le coin fiscal est la taxation totale du travail, c'est-à-dire **l'écart entre le coût total du travail pour l'entreprise et le revenu net de tous impôts pour le salarié**. Tous les résultats montrent qu'un coin fiscal élevé réduit l'emploi.

Il suffit d'ailleurs de regarder **le lien entre la croissance de l'emploi et le coin fiscal, entre les pays** (à l'exception du Japon), pour s'en convaincre (**graphique 2**).

Le coin fiscal prend des valeurs très élevées en Allemagne, en Autriche, en Belgique, au Danemark, en Finlande, en France, en Italie, en Norvège, en Suède, en Suisse ; basses au Canada, aux Etats-Unis, en Irlande, au Japon, au Portugal, au Royaume-Uni (**tableau 4 a**).

Tableau 4 a
Ratio coin fiscal / masse salariale reçue par les ménages net des impôts (en %)

	2006
Allemagne	131,8
Australie	82,1
Autriche	133,3
Belgique	146,7
Canada	53,3
Danemark	128,4
Espagne	76,6
Etats-Unis	45,6
Finlande	124,6
France	107,5
Irlande	58,4
Italie	142,4
Japon	43,5
Norvège	108,9
Nouvelle Zélande	70,9
Pays-Bas	88,6
Royaume-Uni	49,7
Royaume-Uni	57,0
Suède	137,5
Suisse	124,2

Source : OCDE

De nombreux travaux (voir tableau 4 b) confirment l'effet négatif sur l'emploi et positif sur le chômage, du coin fiscal. Ceci implique que toute réforme qui accroît les charges sociales des employeurs ou des salariés, ou les impôts sur le revenu des salariés, à terme, détruit des emplois.

Tableau 4 b
Etudes économétriques relatives à l'effet du cadre institutionnel sur le chômage d'équilibre : coin fiscal sur le chômage
(+ : le coin fiscal accroît le chômage) (++) : accroît beaucoup le chômage)

Etudes	Résultats	Commentaires
Bassanini et Duval (2006)	++	
Baker, Glyn, Howell et Schmitt (2005)	non	
Di Tella et Mac Culloch (2005)	non	Impact négatif sur l'emploi et la participation au marché du travail
Nickell, Nunziata et Ochel (2005)	+	
Fonds monétaire international (2003)	++	
Nunziata (2003)	+	
Bertola, Blau et Kahn (2002a)	+	Des coins fiscaux plus élevés impliquent un effet adverse plus fort des chocs sur le chômage
Bertola, Blau et Kahn (2002b)	non	Impact sur les écarts d'emploi des groupes spécifiques
Fitoussi, Jestaz, Phelps, Zoega (2002)	non	
Jimeno Rodriguez-Palanzuela (2002)	++	
Belot et van Ours (2001)	++	
Morgan et Mourougane (2001)	+	
Blanchard et Wolfers (2000)	++	Des coins fiscaux plus élevés impliquent un effet adverse plus fort des chocs sur le chômage
Daveri et Tabellini (2000)	++	Seulement la fiscalité du travail
Elmeskov, Martin et Scarpetta (1998)	++	
Nickell (1997, 1998)	++	
Scarpetta (1996)	non	Sauf pour les chômeurs de longue durée

Non : pas d'impact significatif sur le chômage

+/- : Impact significatif positif/négatif sur le chômage des presque tous les cas.

++/- : Impact significatif positif/négatif sur le chômage dans tous les cas.

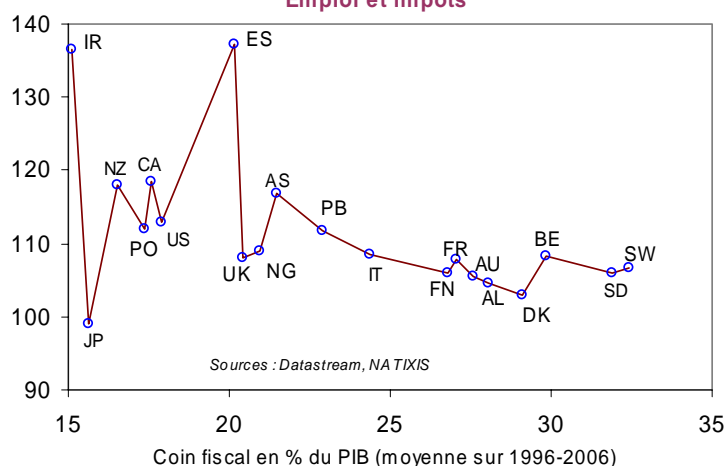
Source : OCDE

En revanche, le lien entre les autres impôts (impôts sur les profits des sociétés, TVA) et l'emploi est moins clair, ce qui peut venir des écarts entre les bases taxables d'un pays à l'autre, de l'optimisation fiscale (des délocalisations fiscales) de la part des grandes entreprises.

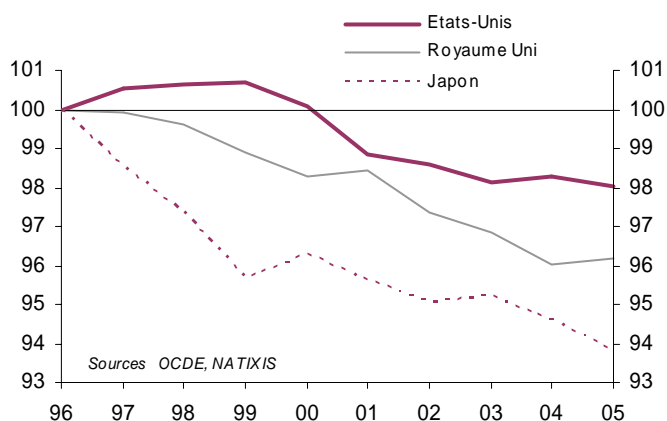
Troisième message : la baisse de la durée du travail ne crée pas d'emplois, mais réduit le pouvoir d'achat

L'évolution de **la durée annuelle du travail** est très variable entre les pays, avec une baisse importante en Allemagne, en Italie au Japon et surtout en France (**graphiques 3 a/b**).

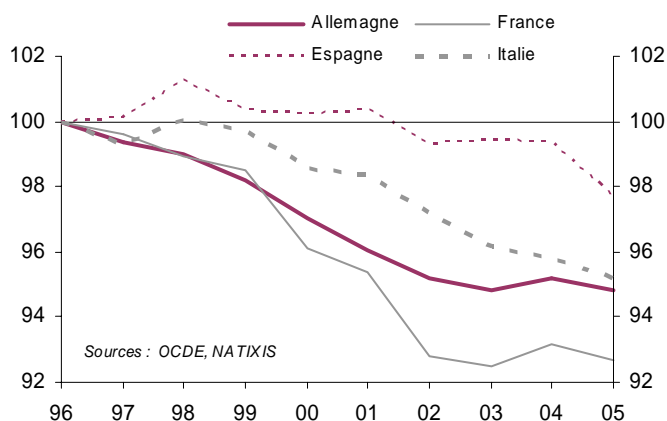
Graphique 2
Emploi et impôts



Graphique 3 a
Durée annuelle du travail (1996 = 100)

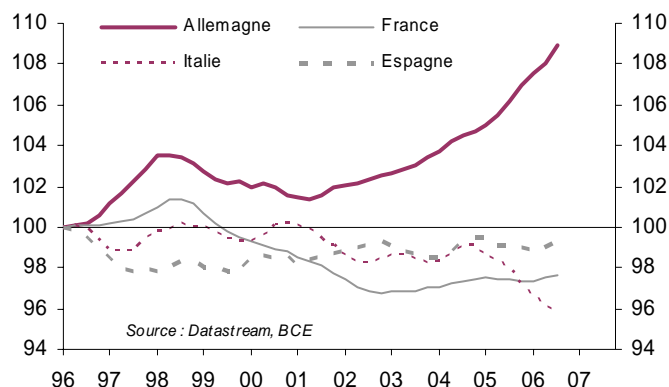


Graphique 3 b
Durée annuelle du travail (1996 = 100)



A l'exception de l'Allemagne et du Japon, où le pouvoir de négociation des salariés a considérablement baissé, le salaire réel évolue parallèlement à la productivité (**graphique 4**).

Graphique 4
Ratio Productivité / Salaire réel par tête
(par le prix PIB) / (100 en 1996)



Ceci implique clairement que la baisse des heures travaillées réduit le pouvoir d'achat du salaire par tête sur l'année, la baisse des heures n'entraînant pas, de loin, une hausse proportionnellement de la productivité horaire.

La baisse de la durée du travail accroît-elle l'emploi ? Regardons le cas de la France.

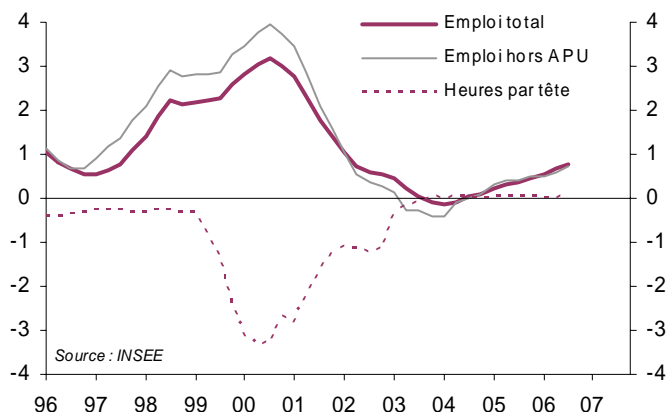
La durée du travail baisse entre 1999 et 2002 (graphique 5 a), et on voit bien à la même époque :

- une poussée de l'emploi (**graphique 5 a**),
- une baisse de la productivité par tête, malgré l'augmentation de la productivité horaire,
- une poussée des salaires réels (**graphique 5 b**).

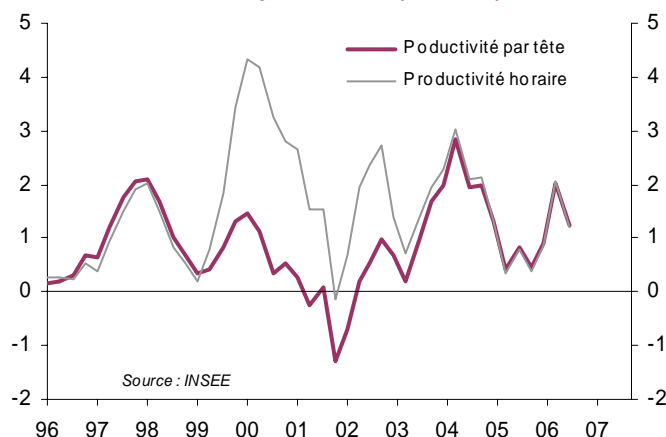
On serait donc tentés de conclure à l'apparition d'un supplément d'emplois dû à la baisse de la durée du travail.

Mais on sait que l'analyse macroéconomique en séries temporelles (**graphique 5 c**) peut-être trompeuse, beaucoup d'autres changements (évolution des salaires, de la demande, du taux de change, de l'environnement international) se cumulant à la baisse de la durée du travail.

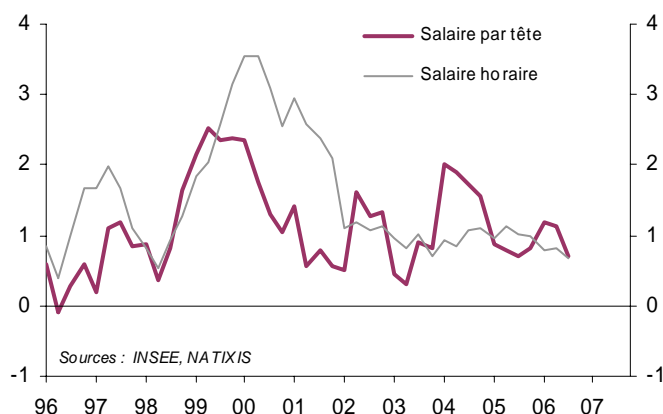
Graphique 5 a
France : emploi et heures par tête (GA en %)



Graphique 5 b
France : productivité (GA en %)



Graphique 5 c
France : salaire réel (prix du PIB, GA en %)



Deux études microéconomiques montrent que si l'estimation est faite scientifiquement, la baisse de la durée du travail ne crée pas d'emplois :

- **M. Skuterud (University of Waterloo, Canada)** étudié le passage de 44 à 40 heures de la semaine de travail dans la province du **Quebec** entre 1997 et 2000. Les effets sont étudiés à l'aide de données individuelles de salariés (pour lesquels on peut contrôler l'entreprise, le secteur, la qualification, l'âge, le sexe...) au Quebec et dans l'Ontario où la durée légale du travail n'a pas bougé. **Aucun effet positif sur l'emploi de la réduction de la durée du travail au Quebec n'est obtenu.**
- **R. De Coninck (Université de Chicago)** étudie la baisse de la durée du travail de 39 à 35 heures en **France** en 2000-2001. Il compare les entreprises (sur données individuelles) de plus de 20 salariés (auxquelles la baisse de la durée s'applique) et de moins de 20 salariés (auxquelles elle ne s'applique pas). **Il ne trouve aucune différence en ce qui concerne la variation de l'emploi entre ces deux groupes d'entreprises.**

**Quatrième message :
un coût élevé du travail
non qualifié réduit
l'emploi non qualifiés**

Le salaire minimum (lorsqu'il existe), ou de manière générale **le coût du travail non qualifié** varie beaucoup d'un pays à l'autre (**tableau 5 a**). Il est élevé aux Pays-Bas, en France, bas en Espagne, aux Etats-Unis, par exemple. **Le taux de chômage des non qualifiés** varie aussi beaucoup d'un pays à l'autre (**tableaux 5 b/c**) : élevé en France, en Allemagne, faible au Royaume-Uni.

Tableau 5 a
Ratio coût pour l'employeur^a d'un travailleur rémunéré au salaire minimum/coût d'un travailleur rémunéré au salaire médian dans 21 pays de l'OCDE ayant un salaire minimum légal, 1997, 2000, 2004^b

Pays	1997	2000	2004
Mexique	0,23	0,21	0,19
Corée	0,22	0,23	0,27
Espagne	0,33	0,31	0,29
Etats-Unis	0,38	0,36	0,31
Japon	0,31	0,31	0,32
République tchèque	0,22	0,30	0,37
République slovaque	-	0,43	0,39
Irlande	-	0,40	0,39
Pologne	0,45	0,41	0,40
Canada	0,44	0,44	0,41
Portugal	0,43	0,46	0,44
Royaume-Uni	-	0,42	0,44
Hongrie	0,25	0,27	0,45
Belgique	0,50	0,48	0,45
Nouvelle Zélande	0,45	0,44	0,47
Grèce	0,52	0,50	0,49
Pays-Bas	0,48	0,50	0,51
France	0,55	0,55	0,54
Luxembourg	0,55	0,52	0,54
Turquie	0,42	0,39	0,57
Australie	0,59	0,57	0,58

- : sans objet

a - Salaire brut versé plus les cotisations sociales obligatoires de sécurité sociale de l'employeur ; on retient le taux de cotisation de l'employeur pour un travailleur célibataire sans enfant gagnant 0,67 du salaire de l'ouvrier moyen.

b- les pays sont classés par ordre croissant des coûts relatifs de la main-d'œuvre au niveau du salaire minimum en 2004.

Source : Base de données de l'OCDE sur le salaire minimum et base de données de l'OCDE sur les impôts sur les salaires.

Tableau 5 b
Taux de chômage par qualification (en %, 2004)

Niveau de qualification (25 à 64 ans)	Niveau inférieur au deuxième cycle de l'enseignement secondaire	Deuxième cycle de l'enseignement secondaire	Enseignement supérieur
Etats-Unis	10,5	5,6	3,3
Royaume-Uni	6,6	3,7	2,2
France	12,1	7,6	6,2
Allemagne	20,5	11,2	5,5
Espagne	11,0	9,5	7,3
Italie	7,8	5,3	4,8

Source : Perspective de l'emploi de l'OCDE 2006

Tableau 5 c
Pourcentage de jeunes chômeurs non scolarisés dans la population (2004)

	Inférieur au deuxième cycle du secondaire			Deuxième cycle du secondaire et post-secondaire non tertiaire			Tertiaire		Tous niveaux d'enseignement confondus			
	15-19	20-24	25-29	15-19	20-24	25-29	20-24	25-29	15-19	20-24	25-29	15-29
États-Unis	1,4	11,3	6,7	5,7	5,1	4,6	3,7	2,6	2,3	5,7	4,2	4,1
Royaume-Uni	6,8	10,7	7,4	3,4	3,7	3,1	0,3	0,4	2,2	2,1	1,5	1,9
France	1,4	21,0	16,4	2,4	9,2	11,0	5,6	7,8	2,2	10,4	9,5	7,3
Allemagne	1,5	12,6	17,8	8,8	8,8	8,0	5,7	4,3	1,8	9,6	8,8	6,7
Espagne	3,4	7,3	5,7	1,7	2,8	5,0	1,5	1,9	2,0	3,3	3,3	3,0
Italie	3,1	16,2	11,9	7,4	8,0	7,2	12,9	11,3	3,7	10,3	9,2	8,0

Source : OCDE, Regards sur l'éducation 2006

Quel est le lien entre le salaire minimum et l'emploi ?

D. Neumark et W. Wascher (NBER Working Paper n° 12663, novembre 2006) ont analysé **tous les travaux empiriques réalisés depuis le début des années 1990 sur l'effet du salaire minimum sur l'emploi, dans divers pays** (102 études au total portent sur les Etats-Unis, sur les autres grands pays de l'OCDE sur quelques pays émergents).

Des comparaisons entre pays, entre Etats et entre villes (aux Etats-Unis) entre secteurs, sont faites ; des analyses (études de cas) des effets des mouvements importants.

Les conclusions de ce travail sont :

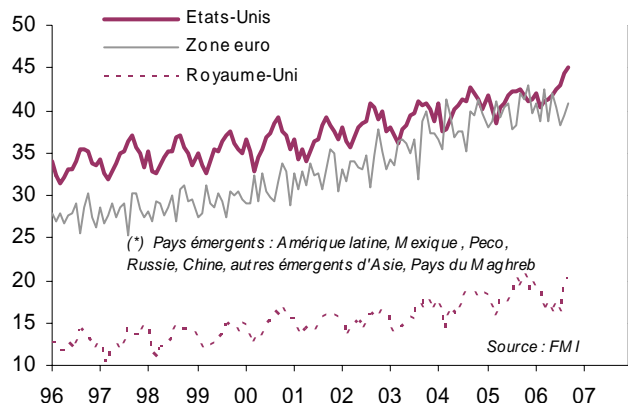
- la grande majorité des études mettent en évidence un effet négatif sur l'emploi des hausses du salaire minimum ;
- les effets négatifs sur l'emploi sont très importants pour les salariés non qualifiés, en particulier pour ceux dont le salaire se situait juste au dessus du salaire minimum avant qu'il n'augmente, et pour les salariés les plus jeunes.

**Cinquième message :
une concurrence
insuffisante sur les
marchés des biens et
services dans la
distribution réduit le
pouvoir d'achat**

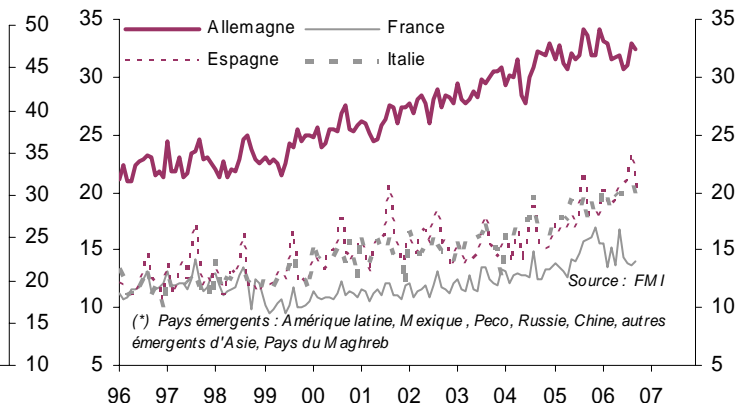
En ce qui concerne **les biens échangeables** et **l'alimentation** le problème peut venir **de l'insuffisance de la concurrence dans la distribution**, qui accapare alors les baisses de prix venant de la hausse des importations en provenance des émergents, où qui prend des marges excessives sur les produits alimentaires.

Tous les pays connaissent à peu près, en termes relatifs (le taux d'ouverture étant différent), la même hausse de ces importations (**graphiques 6 a/b**).

Graphique 6 a
Importations en provenance des pays émergents* (en % du total)

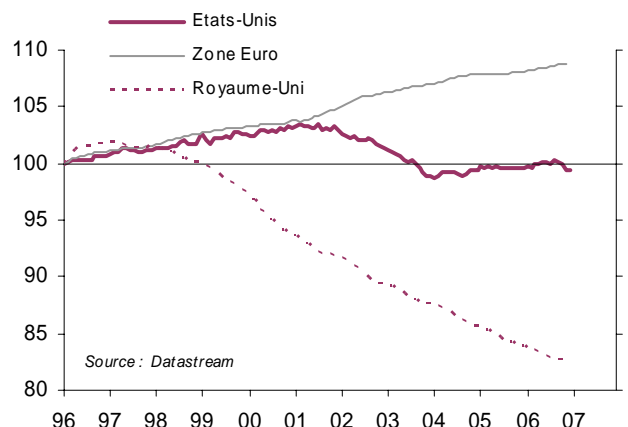


Graphique 6 b
Importations en provenance des pays émergents* (en % du total)

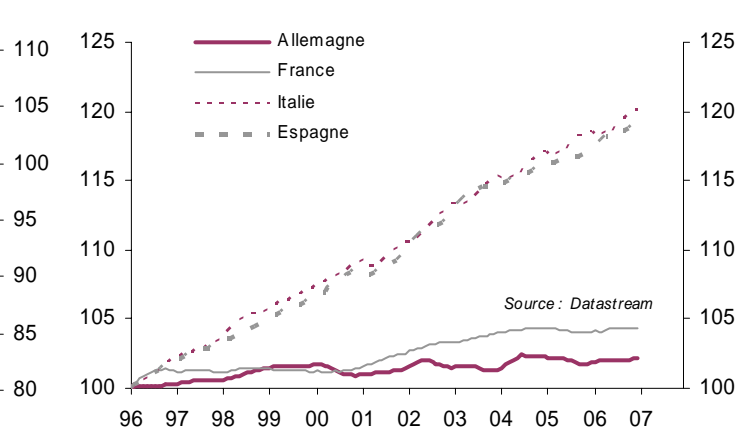


Pourtant, dans certains pays (Royaume-Uni, à un moindre degré Etats-Unis) les consommateurs profitent beaucoup plus que d'autres de la baisse de prix que ces importations depuis les pays émergents à coûts salariaux faibles impliquent (graphiques 7 a/b).

Graphique 7 a
CPI manufacturier (base 100 en 1996)



Graphique 7 b
CPI manufacturier (base 100 en 1996)



La concurrence dans la distribution (tableau 6 a) est effectivement plus forte au Royaume-Uni et aux Etats-Unis que dans la zone euro.

En ce qui concerne les services, le problème peut-être l'intensité de la concurrence sur les marchés (facilité d'entrée de nouvelles entreprises, positions de monopole). Ce sont ici au Royaume-Uni, en Espagne et en Italie qu'on observe des hausses de prix plus fortes (graphiques 8 a-b). Au Royaume-Uni et en Espagne, ceci peut être dû à la forte croissance, en Italie (tableau 6 b), à la réglementation plus stricte que dans les autres pays des marchés des biens et services (graphiques 9 a-b, 10 a-b et 11 a-b).

Tableau 6 a
Réglementation dans le commerce de détail l'échelle va de 0 (le moins restrictif) à 6 (le plus restrictif)

	Total (0 à 6)	Composante : obstacles à l'accès	Restriction visant les activités	Réglementation des prix (haut)	Réglementation des prix (bas)	Régulation concernant l'ouverture des magasins
Allemagne	3,1	3,1	3,5	2,5	2,0	5,5
France	3,1	2,6	4,7	1,7	1,0	6,0
Espagne	3,4	3,0	4,1	3,0	3,0	5,5
Italie	2,4	2,3	2,6	2,2	2,0	3,5
Royaume Uni	2,0	2,3	2,5	1,0	1,0	6,0
Etats-Unis	2,6	3,7	2,1	1,6	1,2	0,0

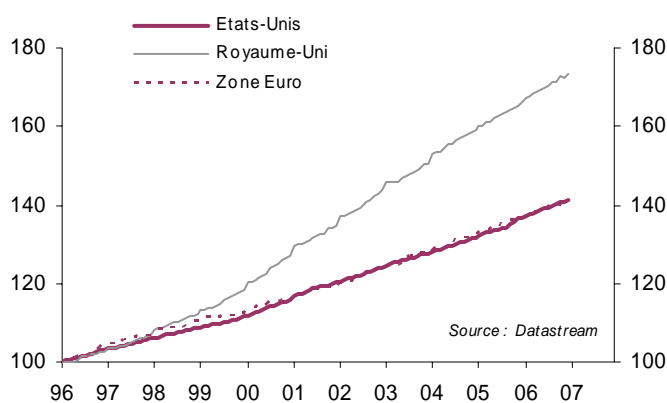
Source : OCDE 2006

Tableau 6 b
Indicateur de réglementation des marchés de biens

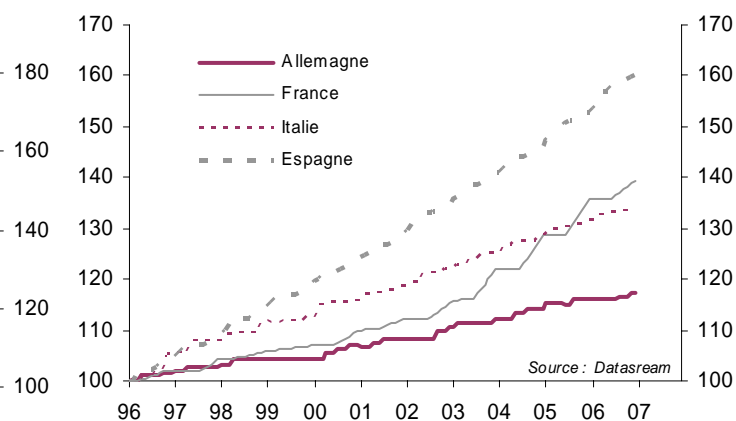
Echelle de 0 à 6 du moins restrictif au plus restrictif	1998	2003
Allemagne	1,9	1,4
France	2,5	1,7
Espagne	2,3	1,6
Italie	2,8	1,9
Royaume Uni	1,1	0,9
Etats-Unis	1,3	1,0

Source : OCDE 2006

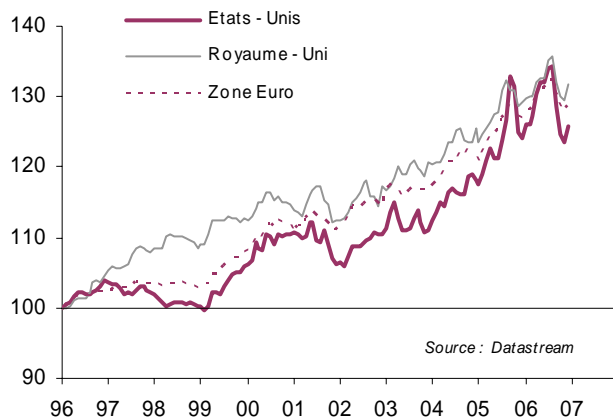
Graphique 8 a
CPI Services aux particuliers (base 100 en 1996)



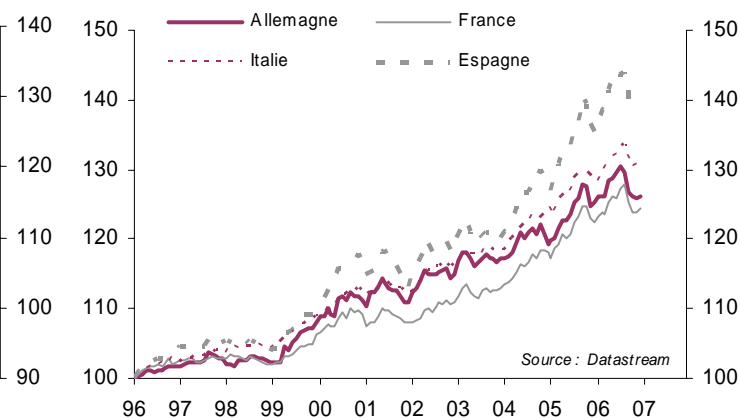
Graphique 8 b
CPI Services aux particuliers (base 100 en 1996)



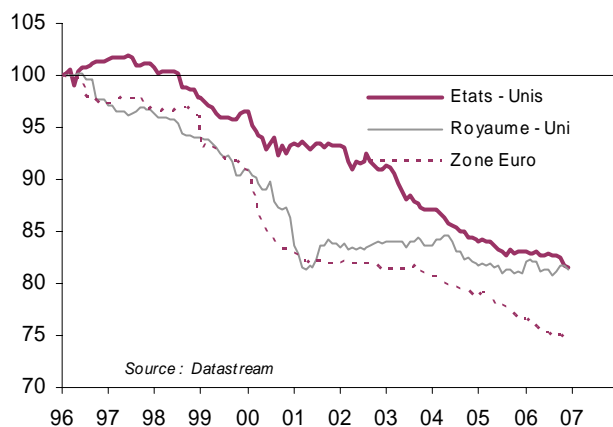
Graphique 9 a
CPI transports (100 en 1996)



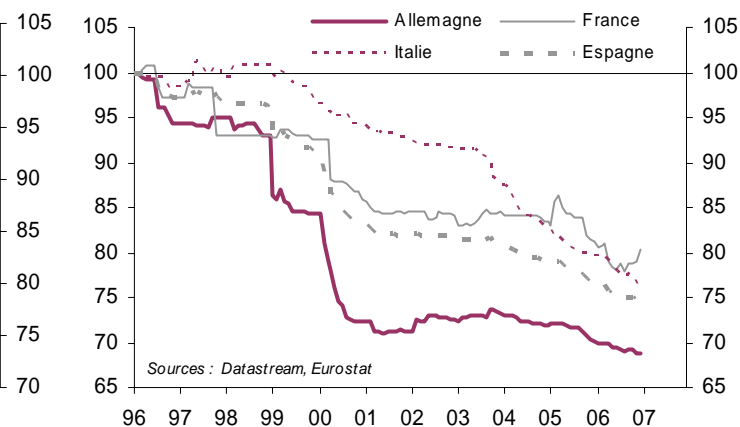
Graphique 9 b
CPI transports (100 en 1996)



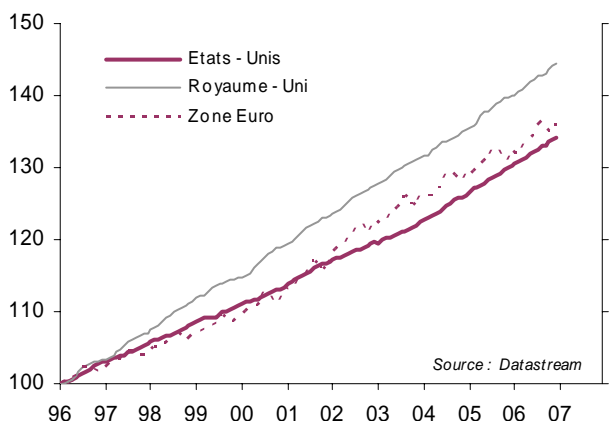
Graphique 10 a
CPI telecommunication (base 100 en 1996)



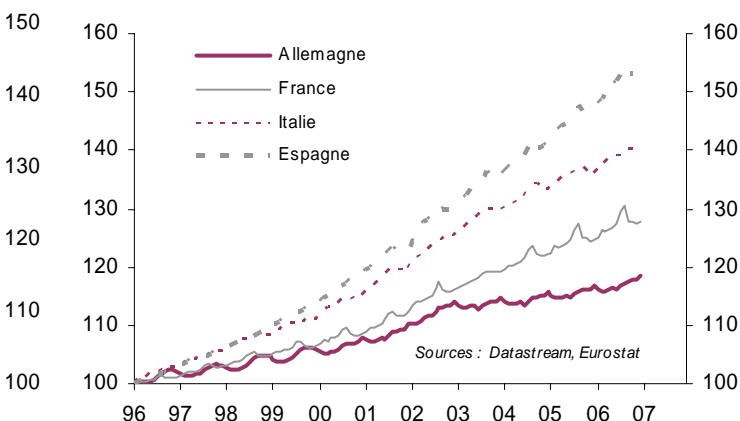
Graphique 10 b
CPI telecommunication (base 100 en 1996)



Graphique 11 a
CPI restaurants et hôtels (100 en 1996)



Graphique 11 b
CPI restaurants et hôtels (100 en 1996)



Sixième message :
quelles règles pour le
service public de
l'emploi ?

L'ensemble des travaux (économétriques et d'expérimentation) disponibles dans les différents pays conduit aux conclusions suivantes. **(Voir le survey de Marc Ferrari, dans la Réserve Française d'Economie de janvier 2007) :**

- Il est efficace de différencier les dispositifs selon les publics (chômeurs plus ou moins qualifiés, plus ou moins employables), au lieu d'avoir une approche monolithique ;

- La recherche d'emploi par les chômeurs est plus intense et aboutit plus vite si la durée d'indemnisation est plus courte, mais pas si le niveau d'indemnisation est plus faible, sauf en ce qui concerne les chômeurs les moins employables. Ceci plaide en faveur (sauf pour ces chômeurs en grande difficulté), d'une indemnisation courte et généreuse ;
- Les sanctions (en cas d'absence de recherche) ne sont efficaces qu'en cas d'accompagnement étroit (personnalisé) des chômeurs dans leur activité de recherche d'emploi ; par contre, les actions de formation sont largement inefficaces.

Synthèse : prendre en compte les résultats empiriques robustes

Il nous semble que, au-delà des spéculations des analyses macroéconomiques fragiles, certains résultats sont robustes et permettent de donner un fondement scientifique robuste et non "obscurantiste" aux politiques économiques :

- **les problèmes d'offre**, liés aux coûts de production et autres facteurs (innovation insuffisante, facteurs qui empêchent la taille des entreprises) expliquent souvent (France, Italie, Espagne) les pertes de parts de marché et la faiblesse des gains de productivité ;
- **la taxation totale du travail** (le coin fiscal) réduit l'emploi ;
- **la baisse de la durée du travail** ne crée pas d'emplois, mais réduit le pouvoir d'achat ;
- **un coût élevé du travail non qualifié** réduit l'emploi non qualifié ;
- **la faiblesse de la concurrence** sur les marchés des biens et services dans la distribution réduit le pouvoir d'achat ;
- **la "flexsécurité" sur le marché du travail semble bien être le modèle le plus efficace.**

Ceci semble condamner :

- les politiques de relance de la croissance basées seulement sur la demande ;
- la hausse, sous toutes ses formes, de la taxation du travail ;
- les contraintes strictes sur la durée annuelle du travail ;
- les politiques de redistribution basées sur la hausse des plus bas salaires ;
- le maintien des rentes d'oligopole sur les marchés de biens et services dans la distribution ;
- le maintien de politiques autres que le couple soutien individualisé, actions pour assurer le retour à l'emploi.

Ceci ne condamne pas toute action de politique économique :

- on peut financer les dépenses sociales par la TVA,
- on peut rémunérer davantage les heures de travail au-delà d'un seuil ;
- on peut opérer de la redistribution par d'autres instruments : (impôt négatif...).