

Conseil

Emploi

Revenus

Cohésion
sociale

**LA FRANCE
EN
TRANSITION**

1993-2005

Rapport n° 7

Le Conseil de l'emploi, des revenus et de la cohésion sociale est composé de :

Président

Jacques **DELORS**

Membres :

Pierre **CAHUC**

Professeur d'Economie à l'Université Paris 1, Chercheur au CREST

Jean-Michel **CHARPIN**

Directeur général de l'INSEE

Michèle **DEBONNEUIL**

Conseillère auprès du ministre de l'Emploi, du travail et de la cohésion sociale, chargée de l'économie et de l'emploi

Mireille **ELBAUM** jusqu'au 2 novembre 2006

Anne-Marie **BROCAS** depuis le 2 novembre 2006

Directrice de la DREES

Xavier **EMMANUELLI**

Président du Samu Social International

Jean-Marc **ESPALIOUX**

Président Directeur Général de Financière Agache Investissement

Nicole **NOTAT**

Présidente de Vigeo, ex Secrétaire générale de la CFDT

Jeanne-Marie **PARLY**

Universitaire

Le conseil est assisté par :

Rapporteur général

Michel Dollé

Rapporteurs

Pierre Boisard, André Bossard, Denis Clerc, Marie-José Fleury, Bénédicte Galtier, Ferial Kandil et Michèle Mansuy

Documentalistes

Patricia Routier et Marie-Christine Thomas

Secrétaires

Michèle Fataccioli et Françoise Leveux

© La **documentation** Française. Paris 2006

ISBN : 2-11-006387-4

En application de la loi du 11 mars 1957 (art. 41) et du code de la propriété intellectuelle du 1^{er} juillet 1992, toute reproduction partielle ou totale à usage collectif de la présente publication est strictement interdite sans autorisation expresse de l'éditeur. Il est rappelé, à cet égard, que l'usage abusif et collectif de la photocopie met en danger l'équilibre économique des circuits du livre.

Conseil de l'emploi, des revenus et de la cohésion sociale

113, rue de Grenelle 75007 Paris

Tél. : 01 53 85 15 00 Fax : 01 53 85 15 21 E-mail : cerc@cerc.gouv.fr

www.cerc.gouv.fr

Note personnelle du Président du CERC

Les textes fondateurs du CERC lui font obligation de présenter un rapport sur l'évolution pluriannuelle de l'emploi, des revenus et de la cohésion sociale.

Je vois bien, à la fois, les difficultés et les limites de cet exercice.

Nous sommes astreints à raisonner sur des moyennes, tout en sachant qu'elles sont à la fois significatives de la France économique et sociale, mais en même temps insuffisantes pour refléter nombre de situations particulières. Toutefois, le rapport s'attache à mettre en exergue les principales données qui sont à la base des inégalités devant l'emploi, en matière de revenus et de logement.

Nous raisonnons en termes quantitatifs, à partir de chiffres qui font réfléchir, qui font apparaître, en filigrane, des situations psychologiques et sociologiques. Mais là encore, il faut être conscient que d'autres approches sont nécessaires pour mesurer les difficultés ou les frustrations des populations. C'est ainsi que le Conseil n'ignore pas les problèmes posés par l'immigration et aussi par les discriminations. Mais il ne peut les évoquer que dans les limites de ses compétences.

Ce Conseil est composé de personnalités de sensibilités différentes. D'où ce travail de réflexion en commun pour dégager des synthèses qui tiennent compte de cette diversité.

Il me semble que les convergences finalement réalisées expliquent, au total, le choix du chapitre final qui n'est pas un résumé de l'ensemble des données fournies par nos analyses, lesquelles seront, je le souhaite, utiles à beaucoup.

A plusieurs reprises, le Conseil a souligné le lien dialectique entre l'économique et le social. Certes, l'interaction entre les deux était plus satisfaisante dans les « Golden Sixties ». Mais on aurait tort d'abandonner cette exigence. Car une forte cohésion sociale aurait des effets positifs sur la croissance économique et sur son caractère solidaire et soutenable. Ce que l'on oublie trop souvent.

SOMMAIRE

INTRODUCTION	7
PARTIE I - LE CONTEXTE GÉNÉRAL	11
Document A - La démographie	13
Document B - La croissance	33
Document C - Prélèvements sociaux - fiscaux et finances publiques	47
Document D - Les transformations de l'État-social	55
PARTIE II - L'EMPLOI, LE CHÔMAGE ET LES REVENUS	71
Document E - L'emploi et le chômage	73
Document F - L'évolution des revenus d'activité	103
Document G - L'évolution du revenu des ménages	127
PARTIE III - LES FACTEURS AFFECTANT LA COHÉSION SOCIALE	145
Document H - Les disparités de revenu et de patrimoine	147
Document I - La formation et l'égalité des chances	163
Document J - L'espace, vecteur d'inégalités	181
Document K - La pauvreté	189
CHAPITRE FINAL : ENTRE OMBRES ET LUMIÈRES	201
BIBLIOGRAPHIE	223
INDEX	241

Pour élaborer ce rapport, le CERC a bénéficié de la collaboration des services du ministère de l'Emploi, de la cohésion sociale et du logement (Délégation générale à l'Emploi et à la Formation Professionnelle, DGEFP, Direction de l'Animation de la Recherche, des Études et des Statistiques, DARES et Direction de la Recherche, des Études, de l'Évaluation et des Statistiques, DREES) et de l'INSEE. Il a eu, aussi, recours à des études réalisées spécifiquement par Yannick L'Horty (Université d'Évry) et à Julien Pouget (INSEE) ainsi que des travaux d'Olivier Barlogis (Direction régionale INSEE Limousin) et de Marie Duru-Bellat et Bruno Suchaut (IREDU).

Dans le cadre de la préparation de son rapport, le CERC a transmis, pour avis, des documents techniques aux administrations et centres de recherche sur les travaux desquels les analyses se sont appuyées. Ces documents ont également été transmis, pour avis, aux partenaires sociaux.

Le CERC a, en retour, bénéficié des remarques et commentaires de Gilles Arnaud, Annick Guilloux, Céline Mareuge, Philippe Mills, Olivier Passet et Nicolas Ruiz (CAS), Pierre Ralle (CEE), Anne-Marie Brocas (COR), Laurence Rioux (CREST), Norbert Holcblat, Ronan Mahieu, Antoine Magnier (DARES), Fabienne Rosenwald et Françoise Oeuvarard (DEPP), Bruno Coquet, Véronique Delarue et Arnaud Sylvain (DGEFP), Nadine Legendre (DREES) Michel Amar, Didier Blanchet, Pascal Chevalier, Guy Desplanques, Françoise Maurel, Sylvie Lagarde, Stephan Lollivier, Olivier Marchand, Lucile Richet-Mastain (INSEE), France Prioux (INED), Jérôme Gautié (Université de Paris I et MATISSE).

La CFTD, la CFE-CGC, la CGT et l'UNSA ont également fait part de leurs observations.

*

* *

Le Conseil a approuvé le présent rapport le 8 novembre 2006.

LA FRANCE EN TRANSITION 1993-2005

Le Conseil de l'emploi, des revenus et de la cohésion sociale, CERC, dans ce septième rapport, répond à l'une des missions que les Pouvoirs publics lui ont confiées selon les termes de l'article 6 du décret n° 2000-302 du 7 avril 2000 : celle d'établir « un rapport de synthèse périodique portant sur les évolutions constatées dans le domaine de l'emploi, des revenus et de la cohésion sociale ».

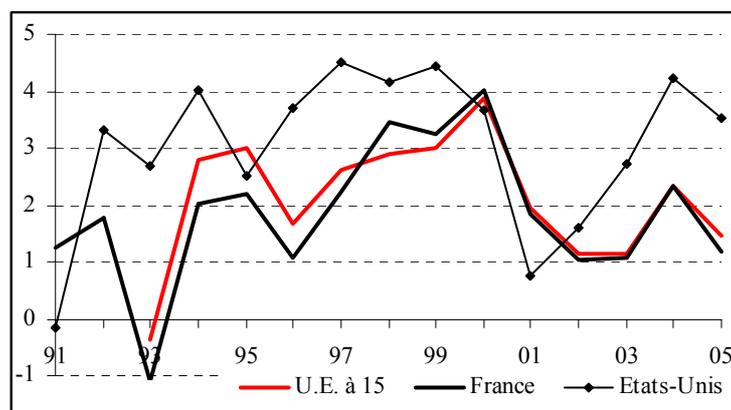
Cinq ans après le premier rapport de synthèse (rapport n° 2 « La longue route vers l'Euro »), quels enseignements nouveaux peut-on tirer d'un examen attentif des faits économiques et sociaux pour enrichir le débat public et aider à la réflexion sur les actions à prolonger ou à entreprendre dans les années à venir ?

Analyser, de manière synthétique, les évolutions nécessite de prendre du recul par rapport à l'information immédiate. Ceci est fait, tout d'abord, en procédant aussi systématiquement que possible à une mise en perspective des évolutions françaises par rapport à celles des partenaires européens de l'Europe¹ des 15.

Il faut également choisir une période d'analyse suffisante pour dégager des tendances lourdes au-delà des fluctuations conjoncturelles. Le CERC a choisi de privilégier l'analyse de la période débutant en 1993 et s'arrêtant en 2005 aussi souvent qu'il est possible (et parfois en 2004, lorsque l'information détaillée nécessaire aux analyses n'est pas disponible). Les raisons en sont les suivantes.

Il est recommandé, en général, d'analyser un cycle économique complet pour mieux dégager les tendances. De ce point de vue, l'année 1993 est, en France comme dans la très grande majorité des pays européens, le point le plus bas de l'activité économique dans les années 1990. Tous les pays ont ensuite connu une phase ascendante du cycle allant jusqu'au début des années 2000. L'éclatement de la « bulle internet » a clairement engendré un retournement à la baisse (graphique 1). Les premières années de notre siècle sont caractérisées par des profils de la croissance plus hétérogènes entre pays et il est difficile de discerner la fin du cycle conjoncturel. Aussi le choix de l'année terminale, 2005, est moins évident en termes de position dans le cycle ; il résulte aussi de l'intérêt de mobiliser l'information la plus récente.

Graphique 1 - Croissance de la France, de l'Union européenne à 15 et des États-Unis
Taux de croissance annuel du PIB



Source : Eurostat, comptes nationaux.

(1) L'élargissement aux dix nouveaux membres date de 2004. Les différences de niveau de développement économique et social sont encore trop importantes pour apporter, sauf en quelques domaines, des éléments de référence utiles.

Le rapport est constitué de trois parties analytiques suivies d'un chapitre final.

La première partie concernant le *contexte général* retrace dans quatre documents les points suivants : la démographie (document A), la croissance et ses facteurs (document B), les prélèvements sociaux et fiscaux et les finances publiques (document C), les transformations de l'État-social (document D).

La seconde partie analyse *l'emploi, le chômage et les revenus* dans trois documents : l'emploi et le chômage (document E), l'évolution des revenus d'activité (document F) et enfin l'évolution du revenu des ménages (document G).

La troisième partie traite de *certains facteurs affectant la cohésion sociale* en quatre documents : les disparités de revenu et de patrimoine (document H), la formation et l'égalité des chances (document I), l'espace vecteur d'inégalités (document J) et la pauvreté (document K).

Dans le chapitre final « *Entre ombres et lumières* », le Conseil a sélectionné, parmi les nombreux constats effectués dans les documents A à K, certains qui se situent dans le droit fil des compétences du CERC et qui lui paraissent particulièrement importants.

Avant d'aborder les différentes parties, il a paru utile de tracer, en deux tableaux synthétiques, un panorama recoupant les différents thèmes : le premier présente les évolutions en France, le second reprend les principaux indicateurs pour l'ensemble de l'Union à 15 et pour certains pays particulièrement caractéristiques.

De ce panorama synthétique, il faut particulièrement noter :

- un rythme de croissance français proche de la moyenne de l'Europe à 15,
- des résultats en termes d'emploi plus en retrait puisque, si la croissance de l'emploi entre 1993 et 2005 est proche de la moyenne européenne, le taux d'emploi est plus faible tandis que le taux de chômage est à la fois plus élevé en 2005 et en moindre amélioration depuis 1993,
- une situation des finances publiques assez dégradée.

Il faut également souligner :

- la diversité des évolutions au sein de l'Europe dont la croissance est tirée vers le bas par les résultats de l'Allemagne, de l'Italie et de la France,
- les performances assez remarquables du groupe des pays scandinaves en termes de croissance, d'investissement dans le capital humain et d'emploi, dans un contexte de maîtrise globale des finances publiques.

LA FRANCE EN TRANSITION 1993-2005

Tableau 1 - Principaux indicateurs pour la France

	Valeur 2005	Évolution		document	
		base 100 en 1993 aux prix 2000	moyenne annuelle		
PIB milliards d'euros	1 710	129	2,1	B	
PIB par habitant en euros	22 272	121	1,6		
Revenu disponible par habitant en euros	17 862	122	1,7	G	
Dépenses de consommation des ménages par habitant en euros	15 203	123	1,7		
Revenu disponible ajusté (a) par habitant en euros	22 445	120	1,6	G	
Consommation finale des ménages par habitant en euros	19 786	121	1,6		
Rémunération des salariés par salarié en euros	39 442	114	1,1		
Salaire net y.c. de CSG par salarié en euros	20 782	113	1,0		
	Valeur		Évolution		
	1993	2005	Base 100 en 1993	Moyenne annuelle	
Emploi en milliers	22 462	25 028	111	0,9	E
Taux d'emploi 15-64 ans	59,3	63,1			
Taux de chômage	11,1	9,9			
	1993	2005		Moyenne	B
Taux d'investissement hors logement (% PIB) prix 1995 (Eurostat)	14,0	16,1		14,9	
Taux d'investissement en logement (% PIB)	4,2	4,2		4,1	
Dépenses de recherche et développement (% PIB) valeur courante (OCDE)	2,4	2,2 (2004)		2,2	B
	1993	2005	Différence	Moyenne	D
Dépenses de protection sociale (% PIB) valeur courante	26,4	29,6	+ 3,2		
Dépenses de formation (b) (% PIB) valeur courante (1990)	6,6	6,9			I
Déficit public (% PIB) valeur courante	- 5,9	- 2,9		- 3,5	D
Dettes publiques au sens de Maastricht (% PIB) valeur courante (Insee)	45,7	66,6	+ 20,9		D
Solde extérieur (% PIB) prix 2000	+ 0,7	- 1,3		0,8	B

Note : (a) le revenu disponible ajusté tient compte des dépenses qui dans les comptes nationaux figurent en consommation des administrations mais bénéficient directement à des ménages particuliers : dépenses d'éducation, remboursement de soins et biens médicaux, dépenses hospitalières, etc. Dans une optique élargie de consommation des ménages ces dépenses s'ajoutent à la fois aux dépenses de consommation des ménages pour constituer le montant de leur consommation et au revenu disponible (revenu disponible ajusté).

(b) la dépense intérieure d'éducation comprend la dépense d'éducation du 1^{er} degré, du 2nd degré et du supérieur, ainsi que la dépense de formation continue et extrascolaire.

Note : en dernière colonne figure la référence aux documents où est principalement abordée l'analyse des indicateurs. On se référera à ces documents pour les précisions sur les définitions et les sources des données.

LA FRANCE EN TRANSITION 1993-2005

Tableau 2 - La France et ses voisins

	France	U.E. à 15	Allemagne	Royaume-Uni	Pays (a) scandinaves	Espagne
PIB moyenne de 1993 à 2005	2,1	2,3	1,5	2,9	3,0	3,6
PIB par habitant	1,6	1,8	1,4	2,6	2,7	2,8
Taux d'investissement moyen 1995-2005 (% PIB)	15,0	15,6	14,3	15,5	15,3	18,6
Dépenses de recherche et développement 1993-2004 (% PIB)	2,2	1,9	2,5	1,8	3,2	1,1
Commerce extérieur (b) Moyenne 1993-2005	- 0,1	0,0	0,6	- 0,6	0,6	- 0,7
Taux d'emploi en 2005	63,1	65,2	65,4	71,7	72,3	63,3
Évolution de l'emploi de 1993 à 2005	0,9	1,0	0,3	1,1	0,8	2,9
Taux de chômage <i>En % année 2005</i>	9,9	7,9	9,5	4,8	7,0	9,2
<i>Variation entre 1993 et 2005</i>	- 1,2	- 2,2	+ 1,8	- 5,4	- 4,7	- 9,1
Dépenses d'éducation (c) (% PIB) en 2003	5,6		4,7	5,7	4,2	6,0
Dépenses de protection sociale (% PIB) (c) (sespros)						
<i>1993</i>	28,7	27,5	26,8	27,7	34,0	23,4
<i>2003</i>	29,1	27,2	29,1	25,9	29,5	19,2
Déficit public (% PIB) <i>En 2005</i>	- 2,9	- 2,3	- 3,2	- 3,3	3,5	1,1
<i>Moyenne 1995-2005</i>	- 3,1	- 2,3	- 2,6	- 1,8	1,0	- 1,8
Dettes publiques (% PIB) <i>En 2005</i>	66,6	64,5	67,9	42,4	42,5	43,1
<i>Variation depuis 1993</i>	21,3		21,0	- 3,0	- 15,3	- 25,5(d)

Notes : (a) Pour les pays scandinaves : moyenne non pondérée du Danemark, de la Finlande et de la Suède.

(b) Contribution du commerce extérieur à la croissance du PIB.

(c) Dans ce tableau, ne sont pas repris les dépenses d'éducation initiale pré-élémentaire ni les dépenses de formation continue.

(d) Pour la moyenne des pays scandinaves, variation entre 1995 et 2005.

Source : Eurostat.

Partie I - Le contexte général

Document A - La démographie

I.	LA CROISSANCE DÉMOGRAPHIQUE	13
II.	L'EUROPE VIEILLIT	17
III.	LA STRUCTURE DES MÉNAGES ÉVOLUE	24
IV.	DISPARITÉS RÉGIONALES D'ACTIVITÉ ET MOBILITÉ	27

Document B - La croissance

I.	LA CROISSANCE	33
II.	QUELS FREINS À LA CROISSANCE FRANÇAISE ?	35

Document C - Prélèvements sociaux - fiscaux et finances publiques

I.	LE PRÉLÈVEMENT SOCIAL ET FISCAL	47
II.	MONTANT ET STRUCTURE DES DÉPENSES PUBLIQUES	51
III.	DÉFICITS ET DETTE PUBLICS	53

Document D - Les transformations de l'État-social

I.	LES DÉPENSES DE PROTECTION SOCIALE EN EUROPE	56
II.	FAIRE FACE AU VIEILLISSEMENT	57
III.	LA SANTÉ	61
IV.	L'AIDE AUX FAMILLES	63
V.	LE CHÔMAGE ET LES POLITIQUES DE L'EMPLOI	64

En France, l'évolution démographique reste dynamique, relativement aux autres pays européens (I). En effet, la natalité demeure élevée à l'aune européenne, et l'espérance de vie continue à progresser.

Cependant, comme les autres pays d'Europe, la France vieillit (II). Les classes nombreuses de l'après-guerre arrivent à l'âge de la retraite, tandis que la proportion de jeunes fléchit bien moins que dans les autres pays européens. En conséquence de ce double mouvement, le poids de la population dépendante (les moins de vingt ans et les plus de soixante ans), par rapport à la population d'âge actif, y atteint un niveau encore plus élevé que chez la plupart des pays voisins. Ce qui rend d'autant plus cruciale la question du taux d'emploi des plus de cinquante ans, beaucoup plus faible en France qu'ailleurs en Europe. Le vieillissement de l'Europe a une autre conséquence : sauf dans les pays nordiques ou germanophones où l'investissement éducatif est ancien, de jeunes générations d'actifs mieux formés remplacent des nouveaux retraités souvent peu diplômés. Toutefois, même parmi les plus jeunes, la proportion de ceux qui quittent l'école en France sans diplôme du deuxième cycle de l'enseignement secondaire, est relativement forte.

L'équilibre des âges se modifie, mais la manière de vivre ensemble se transforme aussi (III). On vit plus souvent seul. Les familles traditionnelles, toujours largement majoritaires, perdent du terrain. En revanche, parmi les couples ayant des enfants, la tendance à voir augmenter la part des familles où le père et la mère travaillent tous les deux, se poursuit toujours.

Enfin, les circonstances familiales ou la vie professionnelle amènent les Français à changer plus souvent de logement, voire de région. Les échanges entre régions se font au profit de celles du Sud et de l'Ouest. L'Île-de-France est globalement déficitaire, mais elle attire toujours les jeunes de 20 à 29 ans. L'attrait des régions est lié au dynamisme de l'emploi, lui-même très inégal d'une région à l'autre. Les jeunes adultes sont de loin les plus mobiles, et ils le sont davantage que dans les années 1990 (IV).

I. LA CROISSANCE DÉMOGRAPHIQUE

En comparaison du reste de l'Europe, l'augmentation de la population française reste assez soutenue. En matière de croissance démographique, la France occupe le 5^{ème} rang européen en 2005, et le 6^{ème} en moyenne annuelle de 1993 à 2005 (tableau 1). L'Irlande, grâce à son taux de fécondité élevé, et l'Espagne, grâce à une immigration nette importante, sont les deux pays qui connaissent l'évolution la plus rapide en Europe, tandis que l'Allemagne voit au contraire sa population baisser.

La population française atteint 62,9 millions d'habitants au 1^{er} janvier 2006, soit 3,6 millions de plus qu'en 1995. Après l'Allemagne et juste avant le Royaume-Uni, la France est désormais le deuxième pays le plus peuplé d'Europe. La croissance de la population française est plus prononcée depuis 1998, essentiellement grâce à des naissances toujours nombreuses. Les trois composantes de cette croissance, la natalité, puis la mortalité, enfin le solde des arrivées en provenance de l'étranger sur les départs, seront successivement développées dans ce qui suit.

1. Une natalité relativement élevée

Depuis 2000, on compte plus de 800 000 naissances chaque année en France (Richet-Mastain, 2006a). Le taux de natalité français se situe d'ailleurs au deuxième rang européen, après l'Irlande (tableau 1).

L'Irlande et la France ont en effet l'indicateur conjoncturel de fécondité le plus élevé en Europe (199 et 190 enfants pour 100 femmes en 2004)¹, devant le Royaume-Uni et les pays scandinaves (autour de 170 enfants pour 100 femmes). L'Allemagne, l'Autriche et les pays latins ont une fécondité plus basse (140 enfants ou moins pour 100 femmes) (Pison, 2006).

Au demeurant, la fécondité plus élevée des Françaises ne tient pas seulement au poids des familles nombreuses. Elle est aussi liée à la rareté des familles sans enfants (environ 90 % des Françaises ont au moins un enfant) et à une moindre fréquence des familles à enfant unique.

Tableau 1 - Croissance de la population européenne en 2005, et en moyenne de 1993 à 2005 Pour 10 000 habitants

	Taux brut de natalité	Taux brut de mortalité	Solde naturel ^a	Solde migratoire ^a	Croissance totale ^a	Moyenne 1993-2005 ^a
U. E. à 25	105	97	7	37	44	29
U. E. à 15	106	96	11	42	53	38
Belgique	114	100	14	32	46	31
Danemark	118	103	16	14	30	36
Allemagne	84	101	- 17	12	- 5	16
Grèce	94	90	2	31	33	51
Espagne	109	88	21	150	171	80
France^b	126	88	37	17	54	45
Irlande	153	65	88	114	202	118
Italie	99	104	- 5	58	53	24
Luxembourg	115	76	39	34	73	119
Pays-Bas	116	84	31	- 12	20	57
Autriche	94	90	4	74	78	34
Portugal	105	97	8	39	47	45
Finlande	110	92	18	17	35	29
Suède	104	99	5	27	32	30
Royaume-Uni	119	99	20	33	53	34

(a) Pour 10 000 habitants.

(b) Hors DOM.

Source : Eurostat.

La fécondité des femmes d'origine étrangère vivant en France influe moins que par le passé sur la fécondité moyenne dans le pays. Le solde migratoire des années récentes a, en effet, un poids limité dans l'ensemble de la population, et les étrangères arrivées en France depuis plus longtemps ont un nombre d'enfants proche de celui des Françaises (Legros, 2003). Toutefois, les étrangères récemment installées en France, souvent arrivées pour se marier ou suite à un regroupement familial, connaissent une période de forte fécondité (Toulemon, 2004). C'est surtout la proportion d'enfants issus de couples mixtes qui s'accroît dans la période récente.

Partout en Europe, les femmes deviennent mères plus tard. En France, le recul de l'âge de la maternité est sensible depuis 1977. En 2005, les mères de nouveau-nés ont, en moyenne, presque 30 ans, contre 29 ans dix ans plus tôt, et moins de 27 ans en 1975.

(1) Nombre moyen d'enfants d'une femme qui aurait, à chaque âge, le taux de fécondité observé une année donnée. En comparaison internationale, ce document utilise les données Eurostat, qui portent sur la France métropolitaine (DOM exclus).

De plus, les Françaises de plus de 30 ans mettent au monde plus d'enfants qu'auparavant, et les maternités après 40 ans deviennent moins rares (en 2004, 3,4 % des maternités ont lieu au-delà de 40 ans, ce n'était le cas que de 2,5 % en 1994 et 1,7 % en 1984).

Ces changements sont liés à de nouveaux comportements de passage à la vie d'adulte, depuis le départ du domicile parental, la formation d'un couple et l'arrivée des enfants. Les études se prolongent, l'activité des femmes hors du cadre familial s'est généralisée, et les méthodes contraceptives² leur permettent de mieux choisir leurs maternités, à un moment plus compatible, avec la poursuite de leurs études ou avec leur carrière professionnelle.

On peut observer que le calendrier familial des Français est assez proche de celui des Scandinaves. Comme les Suédoises, les Françaises vivent en couple assez jeunes. Dans les deux pays, 80 % des femmes (nées en 1968) vivaient en couple avant 25 ans, alors que c'était le cas de 40 % des Italiennes seulement. Comme dans les pays scandinaves, le mariage sans cohabitation préalable est largement minoritaire.

Bien que les couples non officiels soient plus fragiles que les couples mariés, et que les mariages après une période de cohabitation soient moins durables que les mariages directs (Prioux, 2006), c'est néanmoins en France et dans les pays scandinaves que la fécondité reste la plus élevée en Europe, après l'Irlande.

Toutefois, en France, les nouvelles unions, après une séparation, sont moins répandues que dans les pays nordiques (13 % des femmes de 35 à 39 ans sont concernées, contre 25 % en Suède). Quand elles ont lieu, elles contribuent à l'augmentation de maternités plus tardives.

Si l'on considère la descendance finale des femmes, c'est-à-dire le nombre d'enfants auxquels elles ont réellement donné naissance au cours de leur âge de maternité, on observe que le renouvellement des générations est encore assuré, en France, pour les femmes atteignant 40 ans en 2004. A leur quarantième anniversaire, 100 Françaises nées en 1964 avaient en effet donné naissance à 204 enfants. Pour les générations plus jeunes, la descendance finale des Françaises devrait se stabiliser entre 195 et 200 enfants pour 100 femmes (Prioux, 2005). En comparaison, la génération d'Irlandaises nées en 1964 avait eu 233 enfants pour 100 femmes, celle de Suédoises 200, les Danoises, les Finlandaises et les Britanniques 190 ou à peine plus. Parmi les pays de l'Union à 15, ce sont les Allemandes et les Italiennes qui ont eu le moins d'enfants (respectivement 154 et 152 enfants pour 100 femmes nées en 1964).

Indicateurs démographiques usuels

La **descendance finale** est le nombre moyen d'enfants que mettrait au monde une génération de femmes tout au long de leur vie féconde, si on ne tenait pas compte de leur mortalité.

L'**espérance de vie** à la naissance représente la durée de vie moyenne -autrement dit l'âge moyen au décès- d'une génération fictive soumise aux conditions de mortalité de l'année. Elle caractérise la mortalité indépendamment de la structure par âge.

Le **solde migratoire** est la différence entre le nombre de personnes qui sont entrées sur un territoire (immigration) et le nombre de personnes qui en sont sorties (émigration) au cours d'une année.

(2) Selon une enquête de l'INED, réalisée en 1994, près de 70 % des Françaises de 20 à 44 ans avaient recours à une méthode contraceptive.

Le **solde naturel** est la différence entre le nombre de naissances vivantes et le nombre de décès au cours d'une année.

Le **taux de fécondité** est le nombre de naissances vivantes d'une année rapporté à la population féminine moyenne âgée de 15 à 50 ans.

Le **taux de mortalité** est le rapport du nombre de décès de l'année à la population totale moyenne.

Le **taux de mortalité infantile** est le rapport entre le nombre d'enfants décédés à moins d'un an et l'ensemble des enfants nés vivants.

Le **taux de natalité** est le rapport du nombre de naissances vivantes de l'année à la population totale moyenne.

2. La baisse du taux de mortalité

La natalité française est relativement dynamique, tandis que de son côté, le taux de mortalité continue à baisser. En particulier, la mortalité infantile a sensiblement fléchi au cours des dix dernières années. Elle a franchi le seuil symbolique des quatre décès pour mille nouveau-nés (3,9 pour mille en 2005, contre 6,5 pour mille en 1993). Seules la Suède, la Finlande et l'Espagne font mieux, de 3,1 à 3,6 pour mille (source : Population Reference Bureau).

La mortalité en France est peu élevée (tableau 1) et, ces deux dernières années, elle a encore fléchi au-dessous de la tendance antérieure. Les Françaises et surtout les Français vivent plus longtemps. Depuis 1994, l'espérance de vie, en France, a progressé de deux ans pour les femmes et de plus de trois ans pour les hommes (Richet-Mastain, 2006b). En France, le surcroît de mortalité des jeunes hommes par rapport à leurs homologues européens, surtout pour raison de suicide ou d'accident de la route (OMS, 2006) s'est, en effet, estompé dans les dix dernières années.

L'espérance de vie s'établit, en 2004, à presque 77 ans pour les hommes et 84 ans pour les femmes. Les Françaises ont la première place en Europe pour la longévité. Elles vivent en moyenne un an de plus que les Suédoises, deux et demi de plus que les Allemandes, trois de plus que les Danoises ou les Hollandaises.

Le vieillissement de la population induit à la fois une augmentation de la consommation médicale et une hausse du coût de la dépendance (document D). Cependant, on reste relativement longtemps en bonne santé en France, et les personnes âgées deviennent dépendantes plus tard. En effet, l'espérance de vie en bonne santé des Français atteint 72 ans en 2002 (69 ans pour les hommes, 75 ans pour les femmes) contre un peu plus de 71 ans deux ans plus tôt. En Europe, seules l'Espagne, l'Italie et la Suède ont, en moyenne, une bonne santé plus durable, autour de 73 ans (OCDE, 2006a).

En 2005, la France est ainsi au 2^{ème} rang européen pour l'accroissement naturel de la population³, derrière l'Irlande, et au même niveau que le Luxembourg. Sur l'ensemble de la période 1993-2005, elle se situe au 4^{ème} rang, légèrement en retrait du Luxembourg et des Pays-Bas.

3. Un solde migratoire limité

Depuis 1993, le solde migratoire externe français a fluctué, selon les années, entre 40 000 et 110 000 personnes. En 2005, il est proche de la barre des 100 000 personnes. D'une part, les Français établis à l'étranger sont plus nombreux (leur effectif a augmenté de 350 000 personnes entre 1999 et 2003). D'autre part, le nombre d'étrangers titulaires d'un premier permis de séjour d'au moins un an en France, étudiants inclus, fluctue entre 110 000 et 215 000 par an depuis 1994. Il est en augmentation sensible depuis 1997.

(3) Excédent des naissances sur les décès, rapporté à l'ensemble de la population.

Dans cet ensemble, on dénombre chaque année 40 à 50 000 ressortissants de l'Espace Économique Européen⁴ entrés au titre de la libre circulation des personnes (Prioux, 2005).

Le nombre d'immigrés est délicat à évaluer. Il n'est pas directement observable. Seuls les titres de séjour délivrés par les préfectures permettent d'observer les entrées régulières d'étrangers ou d'immigrés en France (Thierry, 2004). Les sorties durables d'étrangers ne sont pas connues, de même que les entrées irrégulières. Celles des Français peuvent être estimées grâce aux statistiques du ministère des Affaires étrangères.

En pratique, le nombre d'immigrés est évalué par l'INSEE grâce aux recensements. La confrontation entre les résultats des recensements de 1990, 1999, 2004 et 2005 à d'autres sources, notamment les statistiques du ministère de l'Intérieur sur les permis de séjour, laisse penser que le recensement de 1999 a sous-estimé le nombre d'immigrés (Borrel, 2006). Une évaluation de cette sous-estimation est en cours.

Mi-2004, la France compte 4,9 millions d'immigrés, soit 54 000 de plus, en moyenne annuelle, depuis 1990.

Même si l'on n'est pas en mesure, pour l'instant, d'évaluer avec précision l'apport du solde migratoire à la croissance de la population française, on peut néanmoins affirmer que sa contribution reste limitée, de l'ordre de 1 à 2 points pour mille par an en moyenne, et inférieure à celle du solde naturel.

En revanche, les pays qui ont accueilli le plus d'immigrés, en proportion de l'ensemble de leur population sont d'anciens territoires européens d'émigration. Entre 1993 et 2005, les migrations ont ainsi contribué à augmenter la population portugaise de près de 4 points pour mille par an en moyenne, celle de l'Irlande de 6 points, et celle de l'Espagne d'un peu plus de 7 points.

L'accroissement total de la population, qui combine l'effet de l'excédent des naissances sur les décès et celui des mouvements migratoires, s'établit à 4,5 pour mille en moyenne entre 1993 et 2005 en France métropolitaine. Ce taux place la France au 6^{ème} rang européen parmi les quinze.

II. L'EUROPE VIEILLIT

L'Europe entière vieillit, sous le double effet de l'arrivée à la soixantaine des générations nombreuses du baby-boom, et de la chute quasi-générale de la fécondité.

En premier lieu, la transformation de l'équilibre numérique entre les âges modifie à la fois le rapport entre actifs et retraités et l'âge moyen des personnes au travail. Plus nombreuses, les générations âgées de 50 ans et plus font sensiblement vieillir la population active, et augmentent le poids des retraités par rapport aux actifs.

En second lieu, surtout dans les pays où l'expansion scolaire est récente, la structure de la population active elle-même se transforme : de jeunes actifs de mieux en mieux formés entrent sur le marché du travail, tandis que leurs aînés, moins diplômés en moyenne, prennent leur retraite.

1. Des personnes âgées plus nombreuses

En France, la fécondité a moins baissé qu'ailleurs en Europe, mais le baby-boom y a été plus précoce, plus soutenu et plus durable. Il avait, jusqu'ici, ralenti le vieillissement de la France. Dans le futur, il l'accélérera davantage que dans les autres pays européens.

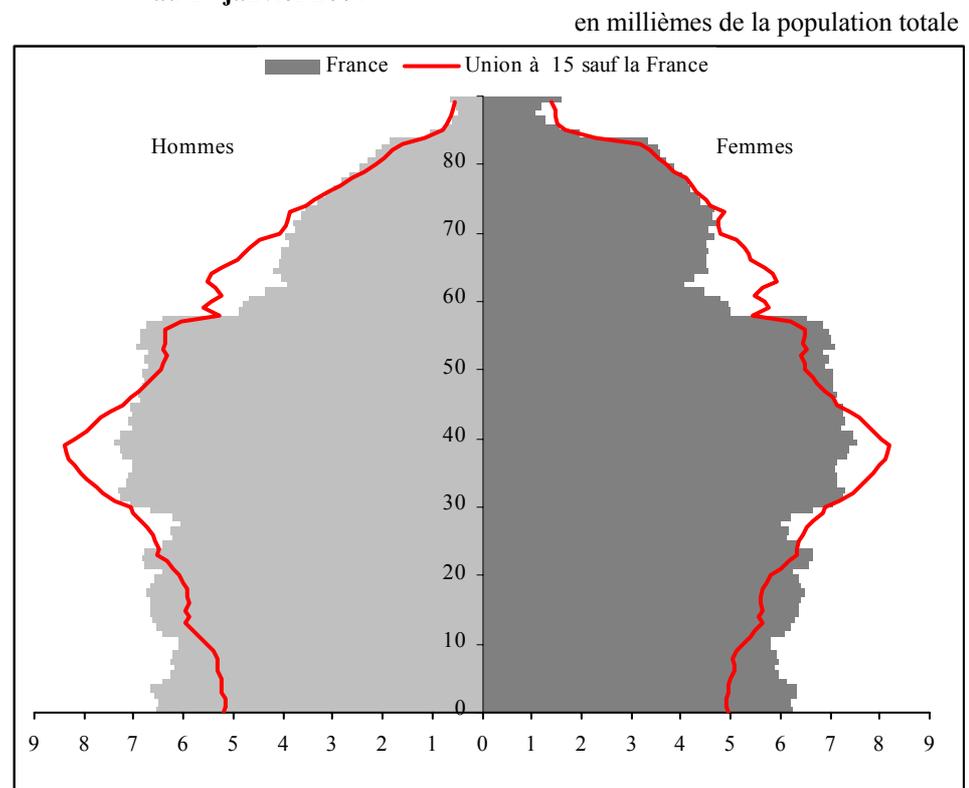
(4) Composé des États de l'Union Européenne à 25, de l'Islande, du Liechtenstein et de la Norvège.

Début 2006, la génération 1946, la première du baby-boom, approchait les 800 000 personnes. Les cinq générations allant de 1946 à 1950 dépassent de moitié les cinq générations précédentes. Cette transformation démographique affecte l'économie française comme les autres économies d'Europe, mais la situation française présente certaines particularités.

Dans certains pays d'Europe, la baisse de la natalité dessine déjà des pyramides des âges à base sensiblement rétrécie (Monnier, 2004). C'est le cas de l'Allemagne, de l'Autriche, de l'Espagne et de l'Italie. Dans d'autres pays européens, l'effectif des jeunes générations diminue moins que dans le groupe précédent. Les Pays-Bas, le Royaume-Uni, la Suède et le Danemark sont dans ce cas.

Si l'on compare la pyramide des âges de la France à celle de l'ensemble des autres pays de l'Europe à 15 (graphique 1), les jeunes générations françaises apparaissent nombreuses.

Graphique 1 - Population selon l'âge en France et dans le reste de l'Europe au 1^{er} janvier 2004



Lecture : Les garçons de 15 ans représentent 6,7 pour mille de la population totale en France et 6 pour mille dans le reste de l'Union à 15.

Source : Eurostat.

C'est d'ailleurs en France et en Irlande que la part des jeunes de moins de 20 ans est la plus élevée. C'est une chance pour le futur, mais aussi une charge pour le présent, les dépenses d'éducation, les transferts et les équipements collectifs liés à l'enfance et à la famille devant être financés et entretenus.

Du côté des personnes de plus de 65 ans⁵, la France occupe le 8^{ème} rang dans l'Union à 15. Toutefois, en 2004, le cumul des parts des jeunes et des personnes âgées place la France au 1^{er} rang (seuil de 65 ans), ou au 3^{ème} après l'Allemagne et la Suède (seuil de 60 ans). C'est dire que la proportion élevée de jeunes et de seniors induit, pour les actifs, une charge particulièrement élevée en France.

D'ici 2010, le vieillissement de la population touchera tous les pays européens (presque 1 point supplémentaire en moyenne européenne pour les personnes de plus de 65 ans, un point et demi pour les plus de 60 ans). Entre 2004 et 2010, en Europe, le vieillissement affectera, de manière toute particulière, l'Allemagne et l'Italie (tableau 2). Il touchera aussi la France, surtout si l'on considère le seuil de 60 ans⁶. En effet, sur la même période, la part des plus de 60 ans dans l'ensemble progressera de plus de 2 points, et celle des plus de 65 ans d'un demi-point.

Tableau 2 - Part des jeunes et des plus âgés dans la population européenne

	en %					
	Moins de 20 ans			Plus de 65 ans		
	1993	2004	2010	1993	2004	2010
U.E. à 15	24,4	22,2	21,4	15,0	17,0	17,9
Belgique	24,3	23,2	23,7	15,4	17,1	17,6
Danemark	23,8	24,3	24,4	15,5	14,9	16,3
Allemagne	21,5	20,5	19,0	15,0	18,0	20,4
Grèce	25,7	20,2	19,3	14,4	17,8	18,8
Espagne	26,6	20,1	19,8	14,4	16,9	17,2
France	26,7	25,0	24,3	14,6	16,3	16,8
Irlande	35,1	28,4	27,2	11,4	11,1	11,8
Italie	22,3	19,1	18,9	15,8	19,2	20,5
Luxembourg	23,3	24,5	24,1	13,6	14,1	14,6
Pays-Bas	24,6	24,5	24,0	13,0	13,8	14,9
Autriche	23,8	22,3	20,9	14,9	15,5	17,7
Portugal	27,2	21,6	21,0	14,2	16,8	17,7
Finlande	25,4	23,8	22,8	13,8	15,6	16,9
Suède	24,6	24,0	23,3	17,7	17,2	18,1
Royaume-Uni	25,4	24,8	23,4	15,8	16,0	16,6

Note : population observée en 1993 et 2004, projetée en 2010.

Source : Eurostat.

En 2010, la France restera parmi les pays où le taux de dépendance des jeunes de moins de 20 ans et des seniors, par rapport à la population d'âge actif, est le plus élevé. Si l'on retient le seuil de 65 ans pour les seniors, la population dépendante atteindra près de 70 % de la population d'âge actif, soit le 3^{ème} rang européen. A cette date, le taux de dépendance n'atteindra que 59 % en Espagne.

Si l'on place la barre à 60 ans, la France reste au 4^{ème} rang avec un taux un peu supérieur à 89 %.

En France, le passage à la retraite des générations nombreuses devrait commencer entre 2006 et 2011.

(5) Seuil habituellement retenu, dans les comparaisons internationales, pour définir les personnes en âge d'être retraitées.

(6) Ces éléments sont confirmés par les dernières projections publiées par l'INSEE (Robert-Bobée, 2006).

Cependant, le volume de l'emploi sera affecté de manière plus progressive que les effectifs par âge. En effet, le chômage (qui pour partie n'apparaît pas dans les demandes d'emploi recensées par l'ANPE du fait des dispenses de recherche d'emploi, au nombre de 400 000 fin 2004, voir CERC, 2005a), les préretraites, les congés maladie de longue durée ou l'invalidité contribuent à infléchir le taux d'emploi dès 55 ans. Le partage des revenus entre générations va probablement se tendre durant les prochaines années et le problème de l'emploi des seniors revêtir une importance croissante.

2. Moins de jeunes actifs

Le nouvel équilibre numérique entre les âges bouleverse aussi le renouvellement de la population active. Les générations débutant sur le marché du travail équilibrent actuellement à peu près celles qui sortent de l'activité (graphique 1). Elles deviendront rapidement moins nombreuses.

En 1993, les choses étaient bien différentes. Les générations nées entre 1933 et 1937, à l'âge où le taux d'emploi fléchit fortement, comportaient 2,9 millions de personnes, tandis que celles en âge de débiter sur le marché du travail, nées entre 1973 et 1977, comptaient 3,9 millions de personnes, soit une différence de 1 million. L'économie française devait absorber, en moyenne annuelle il y a dix ans, 200 000 personnes supplémentaires pour que le taux de chômage ne s'accroisse pas. Ce n'est plus le cas aujourd'hui, les deux populations d'âge correspondant ont un effectif comparable. Selon les projections d'Eurostat, l'écart s'inverse progressivement, la population des 55-59 ans dépassant celle des 15 à 19 ans de plus de 200 000 personnes en 2010.

Le même phénomène est en jeu dans tous les pays européens. En 1993⁷, ils devaient tous, à l'exception de l'Allemagne, faire face à un nombre d'entrants potentiels en activité supérieur à celui des sortants potentiels (l'écart entre les deux cohortes représentant entre 0,5 et 1 point de la population âgée de 20 à 59 ans). Ce déséquilibre était particulièrement marqué en Irlande et en Espagne, avec un écart d'environ 1,5 point. En 2004, les flux sont équilibrés pratiquement partout en Europe. En 2010, dans presque tous les pays, notamment en France, les générations entrantes ne remplaceront plus les sortantes.

Entre 1993 et 2003, la France se situait encore du côté des pays jeunes. Comme en Irlande, en Espagne ou au Portugal, la croissance de la population d'âge actif était surtout liée à celle de l'effectif des personnes de 25 à 54 ans. D'ici 2010, elle sera due aux classes d'âge de 55 à 64 ans (graphiques 2 et 3).

En Allemagne, la mobilisation de tous les moins de 65 ans ne suffira pas à régler les problèmes de main-d'œuvre. Partout ailleurs, sauf en Irlande ou en Espagne, pays encore jeunes, l'évolution de la population active sera principalement déterminée par le maintien des seniors en activité⁸. Relever le taux d'emploi des seniors est, du reste, devenu un objectif commun aux différents pays européens.

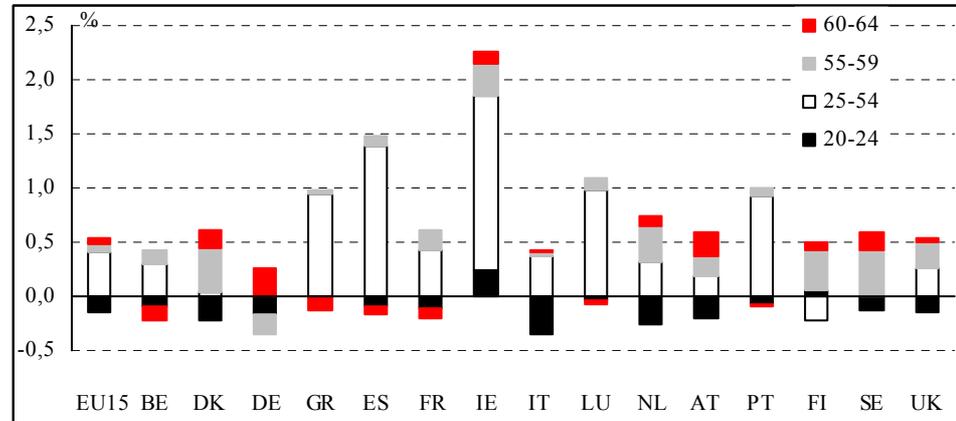
Le Conseil européen de Lisbonne a fixé pour cible en 2010 la moitié de la classe d'âge des 55-64 ans en emploi (contre 36 % en moyenne de l'Union des 15 en 1993, et 44 % en 2005).

(7) En prenant comme précédemment une moyenne sur cinq ans.

(8) Pour un chiffrage à horizon 2050, voir Coudin, 2006. Selon les projections de l'INSEE, le vieillissement de la France serait moins rapide que ne le prévoient les projections d'Eurostat.

Le recul de l'âge effectif de départ à la retraite se justifie d'autant plus que l'espérance de vie en bonne santé s'est améliorée (voir ci-dessus).

Graphique 2 - Contribution des différentes classes d'âge à l'évolution de la population en âge de travailler (20-64 ans), de 1993 à 2000

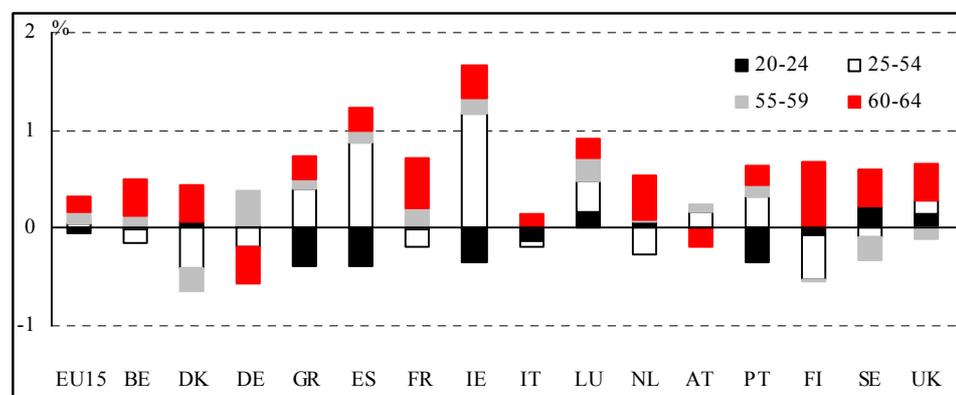


Lire : entre 1993 et 2003, la population suédoise de 20 à 64 ans augmente en moyenne de 0,5% par an. Cette hausse est principalement due à l'augmentation de l'effectif des 55 à 59 ans, la population de 25 à 54 ans restant stable.

Source : Eurostat, données démographiques.

Pour la France, la question est d'autant plus brûlante que le taux d'emploi des seniors y est très faible (document E).

Graphique 3 - Contribution des différentes classes d'âge à l'évolution de la population en âge de travailler, de 2004 à 2010



Lire : entre 2004 et 2010, la population française augmente de 0,5 % en moyenne annuelle. Cette hausse est surtout due à la croissance de l'effectif des 60-64 ans, la croissance de l'effectif des 55-59 ans compense juste la baisse de celui des 25-49 ans. La population de moins de 20 ans reste stable.

Source : Eurostat, projections de population de base 2004.

3. Des actifs plus diplômés

L'évolution démographique ne change pas uniquement le nombre et l'âge moyen des actifs. Elle induit une transformation plus qualitative de la population en âge de travailler. En effet, le niveau de formation de cette population sera profondément modifié dans les années qui viennent. Les générations entrant sur le marché du travail ont, en général, une formation plus poussée que les générations qui le quittent. Ce facteur devrait contribuer à une évolution des spécialisations productives vers des activités à plus forte valeur ajoutée, conformément à la stratégie de Lisbonne, et à réduire l'importance du problème du chômage des non-qualifiés.

La proportion de personnes âgées de 25 à 49 ans et diplômées de l'enseignement supérieur en France est plus forte que la moyenne européenne, même si elle se situe toujours dix points en retrait de la Finlande (tableau 3).

Nomenclature des niveaux de formation utilisée

Niveaux CITE 1997-UNESCO regroupés

Niveaux 0-2 : Enseignement pré-primaire, primaire et premier cycle de l'enseignement secondaire.

Niveaux 3-4 : Enseignement du deuxième cycle secondaire et enseignement post-secondaire non supérieur. En France, ce niveau correspond au bac ou à un diplôme professionnel court (CAP ou BEP).

Niveaux 5-6 : Diplôme d'enseignement supérieur.

Tableau 3 - Structure de la population âgée de 25 à 49 ans en fonction du niveau de formation⁹

Année 2005	CITE 0-2	CITE 3-4	CITE 5-6
U.E. (25 pays)	24,2	50,7	25,2
U.E. (15 pays)	26,7	47,0	26,4
Belgique	26,6	38,3	35,1
Danemark	15,1	48,7	36,2
Allemagne	15,3	59,8	24,9
Grèce	30,1	46,0	23,9
Espagne	43,4	23,5	33,0
France	26,9	43,9	29,2
Irlande	27,0	39,3	33,7
Italie	41,5	44,8	13,7
Luxembourg	24,6	46,3	29,1
Pays-Bas	23,0	44,7	32,2
Autriche	15,4	65,5	19,1
Portugal	67,7	17,2	15,0
Finlande	13,1	48,2	38,7
Suède	11,2	57,5	31,2
Royaume-Uni	11,2	57,2	31,7

Note : la part de faibles niveaux de formation au Royaume-Uni paraît sous-évaluée dans les enquêtes sur les Forces de travail (EFT). En effet, le GCSE, diplôme de fin d'enseignement obligatoire, à peu près équivalent au brevet français, est classé au niveau 3. L'OCDE fournit une estimation beaucoup plus élevée de la part des faibles niveaux de formation au Royaume-Uni.

Source : Eurostat, enquêtes Forces de travail.

(9) Voir la définition des niveaux de formation en encadré ci-dessus.

Les pays du Nord de l'Europe s'opposent à ceux du Sud pour ce qui concerne la part des faibles niveaux de formation (CITE 0 à 2). Pour les premiers (Danemark, Allemagne, Autriche, Finlande, Suède), cette part est comprise entre 11 % et 15 %. Pour les seconds, la fourchette va de 27 % (France, Belgique) à 68 % (Portugal).

Même si l'on s'intéresse aux générations sorties depuis peu de leur formation initiale, les 25-29 ans, l'importance des faibles niveaux de formation reste en France un trait marquant, et inquiétant, par rapport à la stratégie de Lisbonne de s'appuyer sur l'économie de la connaissance pour retrouver une dynamique compétitive (10 % maximum de sorties précoces d'éducation prévues en 2010).

Le renouvellement des générations entraîne une assez nette montée du niveau de formation initiale avec l'âge, à un rythme inégal selon les pays (tableau 4).

Tableau 4 - Proportion des faibles niveaux de formation (CITE 0-2) selon l'âge

Année 2005	en %			
	25-29 ans	30-49 ans	50-54 ans	55-59 ans
UE (25 pays)	17,3	25,3	34,1	40,1
UE (15 pays)	19,9	27,8	37,3	43,3
Belgique	19,3	28,8	42,8	48,9
Danemark	11,1	15,4	18,5	19,4
Allemagne	11,8	15,1	17,3	20,6
Grèce	21,1	32,6	50,7	62,8
Espagne	49,7	46,3	63,0	71,9
France	17,6	29,0	42,2	47,0
Irlande	21,8	29,6	48,7	57,2
Italie	27,8	44,1	56,8	65,4
Luxembourg	16,7	26,0	33,3	38,5
Pays-Bas	16,8	23,8	33,3	38,7
Autriche	8,3	16,3	24,9	27,9
Portugal	61,2	72,2	83,9	85,6
Finlande	8,6	13,8	25,5	36,4
Suède	8,4	11,4	19,9	25,1
Royaume-Uni	6,8	11,7	19,3	24,6

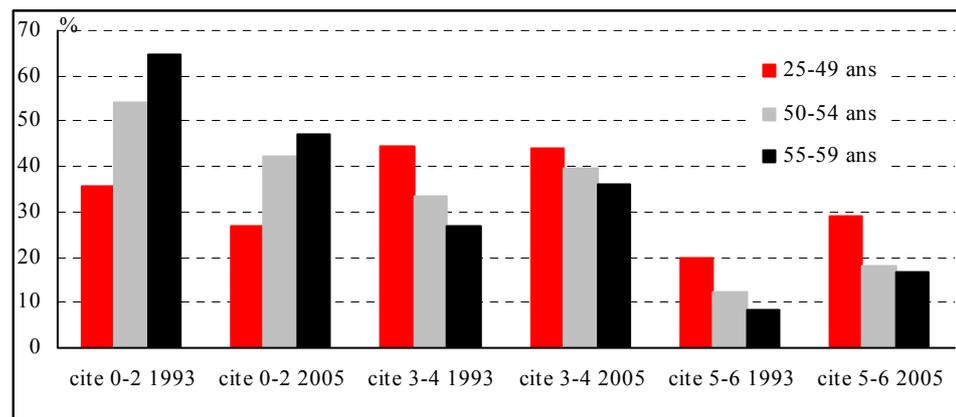
Source : Eurostat, enquêtes Forces de travail.

Sur la décennie passée, le niveau de formation de la population française s'est élevé (graphique 4). En 1993, entre 25 et 49 ans, 20 % des personnes étaient titulaires d'un diplôme de l'enseignement supérieur. En 2005, les diplômés de l'enseignement supérieur représentent 30 % de cette classe d'âge. Sur la même période et au même âge, la part des faibles niveaux de formation¹⁰ régressait de 9 points.

D'autres pays sont dans le même schéma dynamique de montée rapide du niveau de formation avec le renouvellement des générations. Certains, qui partaient de très loin et qui sont encore très en retrait de la France, ont progressé plus vite. C'est notamment le cas de la Grèce ou de l'Espagne. Les pays qui ont investi plus tôt dans une politique de formation secondaire largement ouverte connaissent, en revanche, un profil selon l'âge beaucoup plus plat. Le Danemark, l'Autriche et l'Allemagne sont dans ce cas.

(10) CITE 0 à 2.

**Graphique 4 - Évolution du niveau de formation en France
1993-2005**



Source : Eurostat, enquêtes Forces de travail.

Malgré leur faible niveau de formation, les Français de plus de 50 ans n'ont pas fait l'objet d'une politique de formation d'envergure. Les entreprises n'y voient pas leur avantage, et les pouvoirs publics n'ont pas pris le relais. Les salariés concernés montrent peu d'appétence pour se former. De fait, les actifs seniors accèdent bien moins à la formation continue que les autres catégories d'âge (document I).

D'autre part, lorsque se développe, à partir de 1992, la politique de soutien à l'emploi par abaissement des cotisations sociales sur les bas salaires visant à lutter contre le chômage des moins qualifiés, la proportion de personnes de faibles niveaux de formation était nettement plus importante qu'à présent. Le niveau de formation moyen des actifs continuera à progresser au cours des prochaines années, même si l'étiage demeure relativement haut, compte tenu de la proportion de non-diplômés parmi les 25-29 ans. Quelles conséquences en tirer pour le futur ?

III. LA STRUCTURE DES MÉNAGES ÉVOLUE

Depuis 1990, les ménages et les familles prennent des formes plus variées. On vit de plus en plus souvent seul. Les familles monoparentales se développent. D'un autre côté, l'activité des mères progresse toujours. Parmi les ménages formés de couples et d'enfants, la famille où les deux parents travaillent est nettement majoritaire, même avec trois enfants.

1. Des ménages plus petits

Les ménages composés d'une ou deux personnes sont de plus en plus nombreux (tableau 5). En moyenne, un ménage comptait presque 2,6 personnes en 1990, et seulement 2,3 personnes en 2005. Selon les projections de ménages établies par l'INSEE, le nombre moyen de personnes par ménage devrait encore fléchir à 2,25 en 2010 (Jacquot, 2006).

En conséquence, le nombre de ménages s'accroît sensiblement (de près de 20 % entre 1990 et 2004, tableau 5). En parallèle, la réduction de la taille moyenne des ménages modifie aussi la structure de leur consommation (document G).

En 2004, presque le tiers des ménages sont des personnes seules. Leur part atteint même 36 % du total des ménages en Île-de-France. Toutefois, la progression du nombre de ceux qui vivent seuls (dans l'ensemble de la France, près de 8 500 000 personnes sont concernées en 2004) ne peut pas être attribuée au seul vieillissement de la population, ni même à la solitude plus fréquente des seniors.

Tableau 5 - Taille des ménages depuis 1990

Nombre de personnes par ménage	en %		
	1990	1999	1/7/2004
1	27,1	31,0	32,8
2	29,6	31,1	32,4
3	17,7	16,2	15,1
4	15,7	13,8	12,8
5 et plus	9,9	7,9	6,9
Total des ménages (milliers)	21 452	23 808	25 431
Nombre moyen de personnes par ménage	2,6	2,4	2,3

Source : INSEE, recensements de la population.

Certes, la part des personnes isolées, parmi les plus de 50 ans, augmente (elle est de 24 % en 2004, soit trois points de plus qu'en 1990). Toutefois, aux âges plus jeunes, la vie en couple cède du terrain (Jacquot, 2006). On vit plus souvent seul entre 30 et 49 ans aussi (dans 11,7 % des cas en 2004, soit 4 points de plus qu'en 1990). Cependant, c'est entre 20 et 29 ans que la proportion de personnes seules progresse le plus : elle atteint 18,6 % en 2004, en hausse d'un peu plus de sept points par rapport à 1999. En effet, les jeunes vivent plus fréquemment seuls, au moins transitoirement, lorsqu'ils quittent le domicile parental.

La poursuite de la tendance à la baisse de la taille des ménages renforce notablement la demande de logement des ménages. En effet, la baisse de la taille moyenne des ménages d'un dixième de point supplémentaire, rapportée à un stock de 24 millions de résidences principales, occasionne une demande supplémentaire de l'ordre du million de logements. Or, du côté de l'offre, de 1990 à 2002, les mises en chantier de logements neufs ont été insuffisantes par rapport à la demande, leur volume se situant en deçà du seuil de 300 000 logements annuels (tableau 6).

Tableau 6 – Mises en chantier de logements neufs depuis 1993, selon le type d'habitat
en milliers

Années	Individuel	Collectif	Total
1993	116,6	120,1	236,6
1994	140,2	143,6	283,8
1995	139,7	129,6	269,2
1996	145,3	114,3	259,5
1997	149,8	105,3	255,1
1998	166,1	113,5	279,5
1999	187,4	122,6	309,9
2000	198,4	102,6	301,0
2001	191,0	101,6	292,5
2002	191,8	101,1	292,9
2003	192,9	111,9	304,8
2004	215,9	133,6	349,5

Note : ce tableau ne comprend pas les logements communautaires (cité universitaire, foyers pour personnes âgées, etc.) ni d'hébergement (hôtel, motel, etc.).

Champ : logements ordinaires, France métropolitaine.

Source : ministère des Transports, de l'Équipement, du Tourisme et de la Mer, Sitadel.

Le retard accumulé depuis 30 ans sous la conjonction de ces deux facteurs, pénurie de logements neufs et baisse rapide de la taille moyenne des ménages, conduit à une insuffisance actuelle globale de l'ordre du million de logements, dont 400 000 pour la région parisienne.

Toutefois, à partir de 2003, la construction de logements neufs connaît une hausse sensible, renforcée à la suite du plan de cohésion sociale et du pacte national pour le logement (2005). Fin août 2006, près de 430 000 logements neufs avaient été mis en chantier dans les douze derniers mois, selon les statistiques mensuelles du ministère de l'Équipement.

2. Moins de familles traditionnelles

Sur longue période, la structure des ménages a fortement évolué, et cette tendance se poursuit (tableau 7).

En particulier, depuis le début des années 1980, la part des familles monoparentales, dans l'ensemble des ménages, s'est développée rapidement.

Tableau 7 – La structure familiale des ménages

Structure familiale	en %				
	1968	1975	1982	1990	1999
Homme seul	6,4	7,4	8,5	10,1	12,5
Femme seule	13,8	14,8	16,0	17,1	18,5
Famille monoparentale	2,9	3,0	3,6	6,6	7,4
Couple sans enfants	21,1	22,3	23,3	23,7	24,8
Couple avec enfants	36,0	36,5	36,1	36,4	31,5
Ménage complexe	19,8	16,0	12,5	6,1	5,3
Nombre de ménages (millions)	15,8	17,7	19,6	21,5	23,8

Champ : France métropolitaine.

Source : INSEE, recensements de la population.

Comparer la France à ses voisins est un exercice délicat (encadré). Toutefois, indépendamment de la définition retenue, la France apparaît parmi les pays où les familles monoparentales sont répandues.

Les familles monoparentales en Europe : réalités et définitions différentes

En premier lieu, les sources statistiques ne sont pas toujours concordantes. Deuxième difficulté, les familles monoparentales recouvrent des réalités différentes d'un pays à l'autre : les parents y sont plus fréquemment des veufs ou des veuves en Espagne, en Italie ou en Grèce, ils sont plus souvent célibataires au Danemark ou en Irlande que dans les autres pays (Chambaz, 2000). Enfin, les définitions utilisées ne sont pas stables : en particulier, l'ordre de grandeur obtenu est très différent selon qu'on opère ou non un filtre sur l'âge et l'activité des enfants. Si l'on restreint le comptage aux parents isolés ayant à leur charge des enfants de moins de 25 ans dont aucun ne travaille, on n'obtient plus que 3 % des ménages français (Lehmann et Wirtz, 2004).

Si l'on considère la situation professionnelle des parents isolés avec enfants à charge, ils ou elles occupent plus souvent un emploi en France qu'au Royaume-Uni ou aux Pays-Bas (74 % contre 58 % dans les deux derniers pays, source EHCP 2001). De plus, parmi ceux qui travaillent, les parents isolés français ont plus souvent un emploi à temps complet. Cela semble indiquer que la situation financière des familles monoparentales, avant transferts sociaux, est dans l'ensemble moins défavorable en France que dans ces deux pays.

Toutefois, la situation d'une partie d'entre elles est fragile. Plus fréquemment non diplômées, les mères françaises jeunes¹¹ élevant seules leurs enfants occupent plus souvent des emplois non qualifiés que celles qui vivent en couple (37 % des emplois occupés contre 27 % pour les femmes vivant en couple ; Algava et alii, 2005). Ceci n'est pas sans incidence sur le niveau de vie et le risque de pauvreté de ces familles et de leurs enfants.

Le lien familial se transforme. Les familles traditionnelles, où les enfants vivent avec leurs deux parents biologiques, restent très majoritaires en 1999, où elles représentent 73 % du total des familles ayant des enfants. Sur la décennie 1990-1999, leur nombre a toutefois diminué plus vite que celui de l'ensemble des familles avec enfants (9 % de baisse, contre 3 % pour l'ensemble). A l'inverse, les familles monoparentales et les familles recomposées, ont vu leur nombre progresser. Elles atteignent respectivement 19 % et 8 % du total des familles avec enfants en 1999 (Barre, 2003).

3. Des mères majoritairement actives

Enfin, dans la décennie écoulée, l'activité féminine a continué à progresser. Parmi les ménages formés de couples et d'enfants, ceux où les deux parents travaillent dominant. Selon l'enquête Emploi, ils représentaient 66 % du total en 1992, puis 70 % en 2002. Même avec trois enfants, les mères continuent à travailler ou à rechercher un emploi. En 2002 toujours, les actives étaient, en effet, nettement majoritaires parmi les ménages ayant trois enfants où l'homme était également actif. Parmi ces ménages, 61 % des mères étaient actives, soit 7 points de plus qu'en 1992.

Cette transformation des formes familiales a de multiples incidences sociales. L'activité plus fréquente des deux parents requiert des solutions adaptées pour la garde des enfants. C'est aussi le cas des familles monoparentales, dont le nombre progresse.

D'autre part, l'accroissement de la demande liée à la baisse de la taille des ménages crée des tensions sur le marché du logement.

D'un autre côté, l'extension du modèle de la famille à deux actifs a pour corollaire l'étalement urbain et l'allongement des temps de déplacement du domicile au travail. Enfin, les familles monoparentales, disposant d'un seul revenu sont soumises à plus d'aléas. Par rapport aux autres familles, elles ont un risque de pauvreté renforcé (document K).

IV. DISPARITÉS RÉGIONALES D'ACTIVITÉ ET MOBILITÉ

Les migrations internes aux territoires sont intimement liées à l'histoire familiale et professionnelle des personnes. Sans surprise, les mobilités liées à l'emploi entraînent plus loin que celles qui sont motivées par le logement ou la vie familiale. Les échanges entre régions conduisent souvent à se déplacer vers celles où l'emploi est le plus dynamique.

Au cours de la dernière décennie, toutes les formes de mobilité résidentielle se sont intensifiées. Chaque année, entre 1999 et 2004, presque 12 % des Français ont changé de logement, et près de 2 % ont changé aussi de région.

(11) De moins de 35 ans.

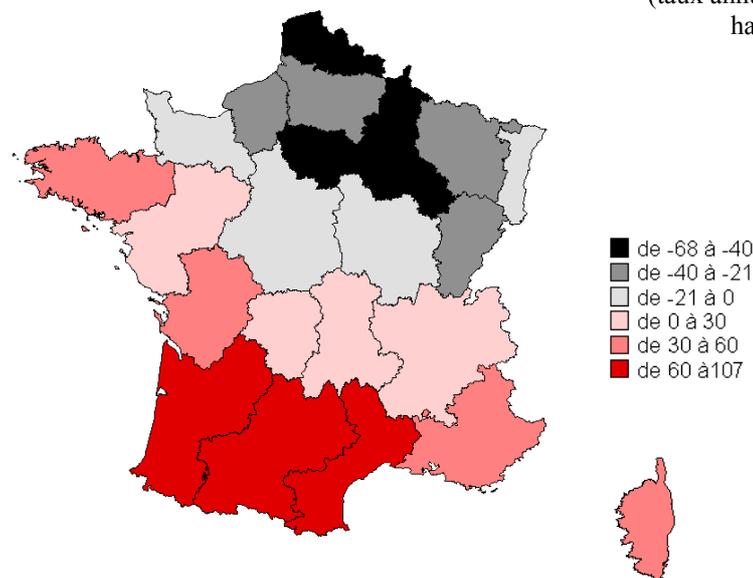
1. L'attrait du Sud et de l'Ouest

Les régions du Sud et de l'Ouest sont plus attractives (carte 1). Toutefois, entre 1999 et 2004, quatre mouvements sur dix ont eu l'Île-de-France comme région de provenance ou de destination. De province à province, la moitié des échanges ont eu lieu entre régions voisines.

L'attrait pour le Sud et l'Ouest marquait déjà les mouvements entre régions dans la période antérieure, de 1990 à 1999. Dans huit régions du quart Nord-Est, le déficit migratoire se creuse encore depuis 1999. A l'inverse, dans 11 régions du Sud et de l'Ouest, l'excédent migratoire s'amplifie encore jusqu'en 2004, grâce à l'intensification des arrivées.

Carte 1 - Échanges migratoires interrégionaux entre 1999 et 2004

(taux annuel pour 10 000 habitants)



Champ : personnes âgées de plus de quatre ans.

Source : INSEE, recensements 1999 et 2004.

Les régions méditerranéennes et Midi-Pyrénées sont en excédent migratoire à tous les âges, mais les autres régions sont inégalement attractives selon l'âge. A l'Ouest et dans le reste du Sud-Ouest, les échanges entre régions sont globalement favorables, mais les départs l'emportent entre 20 et 29 ans, tandis que Rhône-Alpes a un léger déficit pour les plus de 60 ans, et un excédent migratoire aux autres âges. De son côté, l'Île-de-France, globalement déficitaire, attire toujours les jeunes de 20 à 29 ans. L'afflux de jeunes adultes place d'ailleurs l'Île de France au premier rang pour le solde naturel (8,8 pour mille en moyenne annuelle entre 1999 et 2004).

Au total, depuis 1990, trois régions ont vu leur poids dans l'ensemble de la population française augmenter : Rhône-Alpes, Languedoc-Roussillon et Provence-Alpes-Côte-d'Azur (PACA). La part de chacune, dans la population française, est en hausse de 0,3 point. A l'inverse, le poids démographique de la région Nord-Pas-de-Calais dans l'ensemble est en repli de 0,3 point.

Globalement, l'attractivité des régions n'est pas liée à leur richesse, ni à leur faible risque de chômage. Toutefois, ce sont les régions qui connaissent l'évolution de l'emploi la plus favorable qui sont les plus attractives (Baccaïni, 2005a).

2. L'emploi régional

Chaque région a ses propres spécialisations productives. C'est d'ailleurs sur la valorisation de ces savoir-faire locaux que s'appuie la politique de développement des pôles de compétitivité. La spécificité régionale peut être dans certains cas très poussée, à l'instar de la chimie-plasturgie en Auvergne.

En île-de-France, les emplois de services à forte valeur ajoutée et les activités financières sont particulièrement bien représentés. Parmi les régions de la moitié Sud, PACA, Midi-Pyrénées et Rhône-Alpes partagent un poids élevé de l'ensemble du secteur tertiaire marchand. En revanche, la région Languedoc-Roussillon, plus agricole et touristique, qui accueille aussi de nombreux migrants, développe surtout des activités liées à la population (construction, commerce, services aux ménages). A l'Ouest, la Bretagne, les Pays de la Loire et la Basse-Normandie sont plus tournées que les autres régions vers les activités agricoles, la pêche et les industries associées.

Ces singularités conduisent à des dynamiques d'emploi multiples. Ainsi, de 1996 à 2006, la croissance annuelle de l'emploi salarié privé a varié entre 0,7 % et 3,7 %, selon les régions, avec une moyenne de 1,5 % (tableau 8).

Les trois régions où la croissance moyenne de l'emploi a été la plus faible sont des régions de tradition industrielle ancienne : la région Champagne-Ardenne (textile-habillement), la Franche-Comté (microtechniques, automobile, bois, plasturgie), et la Lorraine (sidérurgie). Ces régions ont été particulièrement touchées par le ralentissement de l'économie à partir de 2002, et ont connu un repli sensible de l'emploi entre 2002 et 2006.

A l'exception de la Basse-Normandie, toutes les régions où l'emploi salarié privé a augmenté de plus de 1,3 % par an, en moyenne, au cours des dix dernières années, sont aussi celles qui enregistrent un excédent migratoire sur la période récente. En dessous de ce seuil, les échanges migratoires avec les autres régions sont déficitaires.

Le taux de chômage moyen de 9,5 % en métropole au 1^{er} trimestre 2006¹² recouvre de fortes disparités régionales, de 7,5 % en Limousin jusqu'à un peu plus de 13 % dans le Nord et en Languedoc. C'est en partie la conséquence de la dynamique de l'emploi local, de l'impact de la conjoncture, mais aussi des comportements résidentiels des actifs.

Parmi les quatre régions qui créent le plus d'emplois depuis dix ans, trois ont des taux de chômage élevés (Languedoc-Roussillon, Provence-Alpes-Côte-d'Azur, Corse), la quatrième (Midi-Pyrénées) est juste à la moyenne nationale. D'un autre côté, les régions où le taux de chômage est minimal sont bien, en partie, celles où l'emploi est dynamique, quoiqu'un peu moins que dans le groupe précédent (Bretagne, Aquitaine, Pays de la Loire). Toutefois, en Auvergne et dans le Limousin, où l'emploi ne se développe pas plus que dans l'ensemble de la France, le taux de chômage est aussi sensiblement inférieur à la moyenne nationale. En effet, une partie des actifs habitant ces régions, surtout avant 30 ans, tentent leur chance ailleurs.

(12) Il atteint 9 % au 2^{ème} trimestre.

Tableau 8 - Chômage en région et moyenne annuelle de l'évolution de l'emploi salarié privé

Région	Emploi salarié			Chômage
	1997-2002	2002-2006	1996-2006	2006
Alsace	2,2	- 0,5	0,9	8,7
Aquitaine	3,7	0,9	2,2	9,3
Auvergne	2,4	0,3	1,3	8,3
Basse-Normandie	2,6	0,4	1,4	8,9
Bourgogne	2,1	0	1	8,3
Bretagne	3,9	1	2,3	7,9
Centre	2,3	- 0,3	1	8,4
Champagne-Ardenne	2	- 0,7	0,7	10,3
Corse	5,1	2,8	3,7	9,9
Franche-Comté	1,8	- 0,4	0,7	8,9
Haute-Normandie	2	- 0,1	0,9	10,2
Île-de-France	2,4	0	1,2	9
Languedoc-Roussillon	4,3	2,1	3	12,9
Limousin	2,7	0	1,4	7,5
Lorraine	2,1	- 0,8	0,7	9,8
Midi-Pyrénées	4,1	1,8	2,7	9,4
Nord-Pas-de-Calais	2,6	- 0,2	1,2	13
Pays de la Loire	3,8	0,8	2,2	8
Picardie	2	- ,4	0,8	10,5
Poitou-Charentes	3,2	0,7	1,9	9
Provence-Alpes-Côte-d'Azur	3,7	1,5	2,5	11,3
Rhône-Alpes	2,8	0,3	1,5	8,1
Total	2,8	0,3	1,5	9,5

Sources : UNEDIC et INSEE (1^{er} trimestre de l'année, CVS).

Bien entendu, les disparités régionales ne résument pas les différences entre territoires au regard de l'emploi. D'autres contrastes apparaissent à des niveaux plus fins (zones d'emploi, aire urbaine, quartier). En particulier, certains quartiers concentrent des populations particulièrement marquées par le chômage (document J).

3. La mobilité s'intensifie

Le taux de mobilité varie sensiblement selon l'âge. Faible jusque vers 15 ans, il augmente fortement pour atteindre un maximum entre 20 et 25 ans (Baccaini, 2005a). Le départ de chez les parents, mais aussi les études ou la recherche d'un emploi, sont alors les principaux motifs de déménagement. Le taux de mobilité décroît lentement ensuite lorsque l'âge avance, avec un léger sursaut lors du passage à la retraite. Mais, beaucoup plus que l'âge, ce sont les événements familiaux et professionnels qui entrent en jeu¹³. A 45 ans par exemple, les couples mariés une seule fois ont occupé en moyenne trois logements. Au même âge, les divorcés remariés en ont occupé quatre en moyenne. Ceux qui sont restés célibataires jusqu'à 45 ans sont les moins mobiles ; ils ont habité à peine plus de deux logements en moyenne (Lelièvre, 1990).

(13) Les dernières enquêtes disponibles, réalisées par l'INED, remontent à 1981 (enquête triple biographie), 1986 (enquête « peuplement et dépeuplement de Paris ») et 2002 (« biographies d'entourages »).

Un peu plus de 40 % des migrations sont liées à la famille ou aux études, 30 % à la vie professionnelle, presque 20 % au choix d'un logement, les 10 % restants à diverses raisons. Les migrations liées au logement et à la vie familiale sont en grande majorité intra-urbaines, tandis que les migrations pour raisons professionnelles entraînent les personnes plus loin (en moyenne à 125 km).

La mobilité varie sensiblement selon la profession exercée. Les exploitants agricoles sont les moins mobiles, tandis que les cadres et les professions libérales le sont nettement plus que l'ensemble (respectivement 4, 6 et 5 changements de logements en moyenne). La profession joue aussi sur l'amplitude de la mobilité. Les cadres, les employés, les ouvriers et les personnels de service déménagent nettement plus loin que les agriculteurs ou les professions intermédiaires (Baccaïni, 1990).

Depuis 1999, la mobilité résidentielle a augmenté. Presque 2 % des personnes de 5 ans ou plus ont changé de région chaque année, entre 1999 et 2004, soit un taux record depuis 50 ans. Au total, presque 12 % ont changé de logement (tableau 9 et Baccaïni, 2005b).

Tableau 9 - Mobilité résidentielle depuis 1990, en moyenne annuelle pour 1 000 habitants

	Migrations par changement de ...			
	logement	commune	département	région
1990-1999	116,9	64,9	27,5	16,2
1999-2004	119,8	72,7	31,3	19,0

Champ : population de cinq ans et plus.

Lire : chaque année, entre 1999 et 2004, presque 120 personnes sur 1 000 ont changé de logement, parmi elles presque 73 ont changé de commune de résidence, etc.

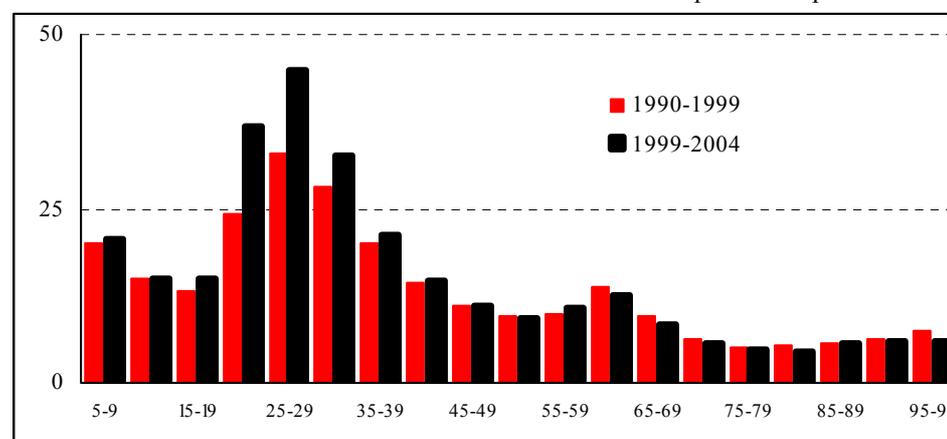
Source : INSEE, recensements de la population.

Ce sont surtout les jeunes adultes qui bougent, et la mobilité après 40 ans est beaucoup plus limitée (Baccaïni, 2005b). Entre 1999 et 2004, plus de 20 % des jeunes de 20 à 29 ans ont changé de logement chaque année, ce n'est le cas que de 5 % des plus de 60 ans.

Par rapport à la décennie 90, les écarts d'âge se sont encore creusés (graphique 5). Pour les jeunes de 20 à 29 ans, déjà les plus mobiles, les changements de régions se sont accrus de 60 % et les changements de logement de presque 40 %.

Graphique 5 - Mobilité interrégionale selon l'âge

taux annuels de mobilité pour mille personnes



Sources : INSEE, recensements 1990, 1999, 2004, 2005. Calculs réalisés par O. Barlogis, INSEE Limousin.

Ce document rappelle, tout d'abord, les principales données sur la croissance française comparée à celle des pays de l'Union européenne à 15 ; l'analyse portera sur la période allant de 1993 à 2005 qui commence à un moment où la plupart des pays européens se situent dans la phase la plus basse du cycle économique. L'Irlande, le Royaume-Uni et la Finlande font exception, leur cycle ayant commencé deux années plus tôt, il en est de même aux États-Unis. L'année 2005 ne peut être considérée avec un recul suffisant pour définir sa position dans le cycle, pour la France comme pour ses voisins. Dans une seconde partie, toujours dans une optique comparative, certains des facteurs contribuant à une croissance relativement faible seront examinés. De manière plus détaillée, les thèmes les plus en rapport avec le champ de compétence du CERC, seront développés.

I. LA CROISSANCE

La croissance française, sur la période allant de 1993 à 2005 (2,1 % en moyenne), est proche de celle de l'Union à 15 (2,3 %). Le résultat est honorable, mais en apparence seulement.

Tout d'abord, la croissance de l'Union européenne apparaît faible au regard de celle enregistrée aux États-Unis (3,3 %) et nombre d'observateurs soulignent ce décrochage européen. En fait, la croissance de l'Union à 15 est tirée vers le bas par les performances médiocres de l'Allemagne (1,5 %) et de l'Italie (1,5 %). Ces deux pays plus la France¹, représentent plus de la moitié de la population comme du PIB de l'Union à 15. Leur faible croissance limite celle, en moyenne, de l'Union. Et la relation de causalité va plutôt dans ce sens : ce n'est pas l'Union qui limite la croissance de ces trois pays mais, dans chacun d'entre eux, le jeu combiné de problèmes structurels et de politiques insuffisantes à les résoudre.

La croissance de la moyenne des pays européens, calculée en ne tenant pas compte de leur poids (les trois pays, Allemagne, France et Italie pèsent alors 3/15 et non plus la moitié), est sur la période de 3,2 % soit la performance américaine, ce qui met mieux en évidence le faible dynamisme des trois pays que l'on vient de citer. Certains pays européens connaissent même une croissance économique plus rapide que celle des États-Unis : c'est le cas de la Grèce, de la Finlande, de l'Espagne, du Luxembourg et, surtout, de l'Irlande. Et les autres font un peu mieux que la France.

Le PIB français par habitant, mesuré en parité de pouvoir d'achat ou PPA (pour éliminer les différences de structures de prix entre pays)², est en 2005 légèrement supérieur à la moyenne européenne.

(1) À noter que dans la période 1996 à 2001, où la performance de croissance française a été la meilleure, 3,8 % par an contre 2,8 % pour l'Union à 15, neuf pays ont connu une croissance égale ou supérieure à la nôtre. Ici aussi ce sont les mauvaises performances en Allemagne (2,1 %) et en Italie (2,1 %) qui expliquent largement le fait que la croissance française soit supérieure à la moyenne de l'Union à 15.

(2) Afin de procéder à des comparaisons de prix et de volume au niveau international, il convient de surmonter la difficulté posée par l'existence de monnaies nationales différentes. Les taux de change sont insuffisamment stables à cet effet et ne reflètent pas d'une façon correcte les différences de pouvoir d'achat. Pour effectuer des comparaisons de niveau entre pays européens, Eurostat établit des séries en parité de pouvoir d'achat (PPA) à partir de comparaisons détaillées des prix dans les différents pays. Pour plus de précisions sur le mode de calcul, se reporter au manuel (Eurostat, 1996).

Mais il ne se situe qu'au 11^{ème} rang de l'Union, juste derrière l'Allemagne et juste devant les pays de l'Europe du Sud (Italie, Espagne, Portugal, Grèce). Or, le PIB français par habitant en PPA était, en 1993, nettement supérieur à celui de pays comme l'Irlande, la Finlande ou le Royaume-Uni et de peu à celui de la Suède.

Tableau 1 - Croissance du PIB de 1993 à 2005

	en moyenne annuelle %
	Moyenne de 1993 à 2005
U.E. à 15	2,3
Belgique	2,3
Danemark	2,5
Allemagne	1,5
Grèce	3,6
Espagne	3,7
France	2,1
Irlande	7,6
Italie	1,5
Luxembourg	5,4
Pays-Bas	2,9
Autriche	2,2
Portugal	2,8
Finlande	3,6
Suède	2,9
Royaume-Uni	2,9
U.E. à 15 non pondérée	3,2
États-Unis	3,2

Source : Eurostat, comptes nationaux harmonisés.

Il s'agit donc d'une lente érosion de la situation relative de l'économie française. Il n'y aurait pas lieu de s'en inquiéter si cela ne traduisait qu'un mouvement de rattrapage des pays de l'Union dont le développement économique était faible, lors de leur adhésion (Espagne, Portugal, Grèce ou Irlande). Entre les pays de l'Union, la convergence des niveaux de développement, qui est un des objectifs de l'Union, n'est certes pas automatique : elle dépend largement des efforts de chacun, même si l'ouverture au marché unique est un stimulant puissant. Durant la période analysée, la convergence est rapide pour l'Espagne ou la Grèce, plus lente pour le Portugal. Les performances de l'Irlande ou de la Finlande ne peuvent se résumer à ce simple mécanisme de rattrapage ; l'une comme l'autre étaient en dessous de la moyenne européenne en 1993 ; elles la dépassent en 2005.

Pour la France, l'Allemagne et l'Italie, il s'agit bien, pour une part, d'un manque de dynamisme qui les a affectés pour des raisons largement propres à chacun d'entre eux, notamment les conditions et le coût de la réunification pour l'Allemagne.

II. QUELS FREINS À LA CROISSANCE FRANÇAISE ?

Ces constats permettent de relativiser certaines des explications parfois avancées pour rendre compte des médiocres performances françaises.

- La croissance française, comme celle de la zone euro, serait bridée par les disciplines budgétaires et monétaires depuis la phase dite de qualification à l'euro. Cet argument devrait aussi s'appliquer aux autres pays de la zone qui, pour certains, connaissent une croissance vive, plus rapide que celle des pays européens hors zone euro, voire plus rapide que celle des États-Unis. De fait, les disciplines budgétaires et monétaires s'imposeraient aussi, même sans monnaie commune dont l'existence, en mettant à l'abri de l'incertitude sur les taux de change, est, au contraire, favorable à la croissance. Au demeurant, la norme budgétaire (déficit public inférieur à 3 % du PIB) s'applique à l'ensemble des pays de l'Union européenne).

- Les grands pays seraient pénalisés par rapport aux petits, tant sur le plan de la croissance que des possibilités de réformes. Pourtant, le Royaume-Uni ne subit pas cette contrainte dite des « grands ».

- La croissance française serait freinée par les difficultés structurelles que connaissent l'Allemagne et l'Italie, pays vers lesquels elle réalise une grande part de ses exportations (30 % environ). Cette explication ne suffit cependant pas. D'une part, d'autres pays européens sont économiquement très liés aux trois pays en retard de croissance : ils devraient souffrir, au moins autant que la France, de cet effet d'entraînement. D'autre part, à supposer que la croissance en Allemagne et en Italie ait été égale à celle de la moyenne (non pondérée) des pays de l'Union européenne à 15, soit 3,2 %, le surplus d'exportations françaises, qui en aurait été induit mécaniquement, expliquerait un quart seulement du déficit de croissance français par rapport à cette moyenne³.

Il y a donc bien un problème de dynamisme économique de la France qui ne résulte pas seulement d'un environnement relativement défavorable dont on évoquera ci-après les manifestations et certains facteurs explicatifs.

Parmi les facteurs qui expliquent cette faiblesse relative de la croissance française, il faut d'abord relever la contribution⁴ du commerce extérieur à la croissance (tableau 2).

1. La compétitivité

Sur l'ensemble de la période, la contribution du commerce extérieur à la croissance française est approximativement nulle. Certes, la France est loin d'être isolée en Europe, puisque seuls le Luxembourg, l'Irlande, la Suède, la Finlande, l'Allemagne et l'Autriche trouvent dans le commerce extérieur un soutien net à leur croissance, alors que des pays comme le Royaume-Uni, l'Espagne ou le Portugal enregistrent des contributions nettement négatives.

C'est sur les années 2001 à 2005 que la contribution du commerce extérieur à la croissance française apparaît la plus détériorée (- 0,5 point par an).

(3) Calculs CERC.

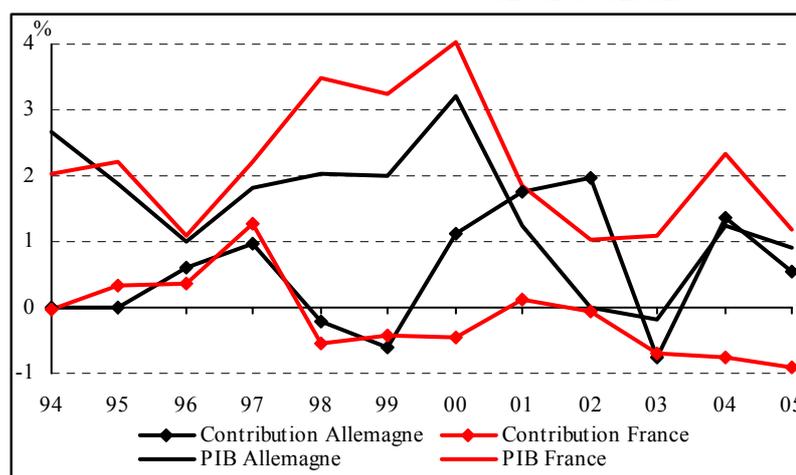
(4) La contribution du commerce extérieur à la croissance du PIB est calculée comme le taux de croissance des exportations pondéré par leur poids dans le PIB auquel on soustrait le taux de croissance des importations pondéré par leur poids.

Tableau 2 - Contributions moyennes du commerce extérieur à la croissance

	Moyenne de 1993 à 2005	Moyenne de 1993 à 2000	Moyenne de 2000 à 2005
Belgique	0,3	0,4	0,1
Danemark	- 0,3	- 0,1	- 0,6
Allemagne	0,6	0,3	1,0
Grèce	- 0,5	- 0,9	- 0,1
Espagne	- 0,7	- 0,4	-1,2
France	- 0,1	0,1	- 0,5
Irlande	1,8	2,2	1,2
Italie	- 0,2	- 0,2	- 0,3
Luxembourg	1,9	3,1	0,3
Pays-Bas	0,3	0,2	0,5
Autriche	0,5	0,3	0,7
Portugal	- 0,6	- 1,2	0,1
Finlande	0,9	1,5	- 0,1
Suède	1,1	1,0	1,3
Royaume-Uni	- 0,6	- 0,5	- 0,8
États-Unis	- 0,6	- 0,6	- 0,6

Source : Eurostat, comptes nationaux, 2005.

Par rapport à l'Allemagne, le commerce extérieur fait perdre 0,7 point de croissance annuelle du PIB sur les années 1994 à 2005 et 1,4 point sur les années 2001 à 2005 (graphique 1). Certes, dans cet écart qui se creuse, une part est due à la compression de la demande intérieure allemande liée à la politique de « désinflation compétitive » engagée depuis 1993 dans ce pays, mais ceci n'explique pas tout.

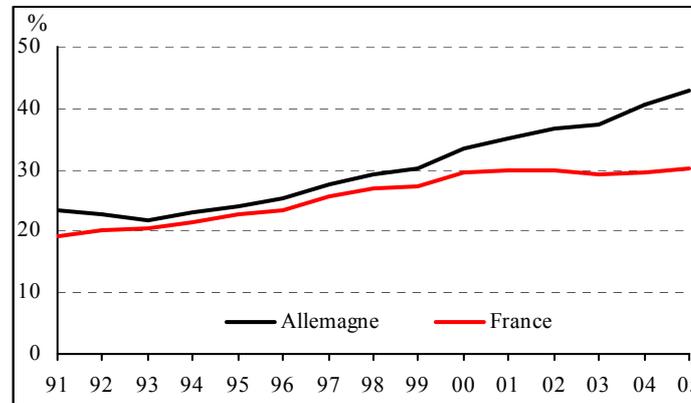
Graphique 1 - Évolution du PIB et contribution du solde du commerce extérieur en euros constants

Source : Eurostat, comptes nationaux, 2005.

En particulier, on constate une stagnation de la part des exportations françaises dans le PIB, au contraire de l'Allemagne (graphique 2).

Autre indicateur : alors qu'en 1995 les exportations françaises représentaient 13,3 % des exportations totales de l'Union à 25 (13,3 % pour les exportations allemandes), elles n'en représentent plus que 12,3 % en 2005 contre 23 % pour les exportations allemandes (source : Eurostat).

Graphique 2 - Part des exportations de biens et services dans le PIB
en euros constants



Source : Eurostat, comptes nationaux, 2005.

Le CERC n'est pas en mesure d'analyser ici les diverses explications qui peuvent être apportées à cette évolution des performances françaises du commerce extérieur. Une présentation intéressante figure dans le rapport « Demain l'emploi si » (REXECODE, 2006). Selon cette analyse, la France tirerait assez mal parti de la croissance extérieure, davantage pour des raisons d'innovation et de positionnement en gamme de produits que de spécialisation géographique ou du niveau de ses coûts salariaux. Certes, la France subit, comme tous les pays industrialisés, une forte concurrence des pays à très bas salaires, mais ceci n'empêche pas plusieurs voisins européens de bénéficier du commerce extérieur comme facteur de croissance. Quant à l'effet des coûts salariaux élevés au regard de nombre de pays européens, ils sont en partie compensés par le haut niveau de productivité du travail, mais ce point mérite un examen plus détaillé (voir infra).

2. L'investissement

Le niveau de l'investissement et celui de l'effort de recherche sont, en France, relativement faibles. Le taux d'investissement global (18,8 en moyenne sur la période 1993-2005) se situe en retrait de 1,5 point par rapport à la moyenne européenne. En se limitant à la FBCF hors logement, le taux d'investissement représente, en moyenne, de 1995 à 2004, 15 % du PIB contre 15,6 % dans l'ensemble de l'Union à 15 et sensiblement moins que le taux des pays en phase de rattrapage comme l'Espagne (18,6 %), la Grèce (18,1 %), mais aussi l'Autriche (16,3 %). La faiblesse du taux d'investissement français concerne aussi bien les investissements privés que les équipements collectifs.

Le niveau de dépense globale pour la recherche-développement, c'est-à-dire à la fois public et privé, est en France dans la moyenne de l'Union à 15 (2,2 % du PIB en 2004 contre 1,9 % pour l'Union à 15). Dans de nombreux pays, la dépense est, en revanche, largement plus importante (3,7 % du PIB en Suède, ou 3,5 % en Finlande).

Tableau 3 - Investissement, dépenses de R&D et part des entreprises dans ce financement

	Taux d'investissement hors logements (% PIB) moyenne 1993-2005 (a)	Taux d'investissement total (% PIB) moyenne 1993-2005	Dépenses de R&D (% PIB) en 2004 (b)	Part des entreprises dans le financement R&D (%) en 2003
E.U. à 15	15,5	20,4	1,9	54,6
Belgique	15,4	20,0	1,9	60,3
Danemark	16,5	20,3	2,5	59,9
Allemagne	14,4	21,2	2,5	66,3
Grèce	18,4	22,7	0,6	30,7
Espagne	18,4	23,8	1,1	48,4
France	14,9	19,0	2,2	50,8
Irlande	13,9	19,7	1,2	59,5
Italie	16,0	20,1	1,1	nd
Luxembourg	19,0	21,9	1,7	80,4
Pays-Bas	16,8	22,2	1,8	51,1
Autriche	16,4	21,8	2,2	45,2
Portugal	15,6	24,5	0,7	31,7
Finlande	13,8	18,2	3,5	70,0
Suède	14,5	16,2	3,7	65,0
Royaume-Uni	15,2	18,2	1,8	43,9
USA			2,7	61,4
Japon			3,2	74,5

(a) moyenne 1993-2000 pour la Belgique.

(b) 2003 pour l'Italie et le Japon.

Source : Eurostat. Moyenne 1993-2005 pour les taux d'investissement, année 2004 pour la part des dépenses de R&D dans le PIB, 2003 pour la proportion des entreprises dans le financement.

La part du financement privé dans l'effort de R&D est faible : les entreprises françaises ne financent que la moitié de la R&D contre les deux tiers en Allemagne, en Finlande ou en Suède. Au Japon et aux États-Unis, les entreprises sont très impliquées dans la recherche. Après avoir atteint un maximum en 1993, l'effort de recherche en France a ensuite stagné, passant de 2,4 à 2,2 % du produit intérieur, en raison aussi du ralentissement des dépenses publiques de recherche, qui sont passées de 1 à 0,8 point du PIB (Betbèze, 2005).

3. La qualification de la main-d'œuvre

La qualification de la main-d'œuvre est également un paramètre important pouvant intervenir dans la compétitivité de l'économie française, comme (document E) dans le niveau de l'emploi ou du chômage.

Dans l'ensemble de la population en âge de travailler, la proportion des personnes de faible ou très faible niveau de formation est importante en France comparée à celle de nombre de pays européens de l'Union à 15 (à l'exception des pays de l'Europe du Sud) comme à 25. Ceci, joint à l'effort insuffisant d'investissement, de recherche-développement et d'innovation, limite sans doute la part de l'activité économique engagée dans l'économie mondiale, part qui ne peut se développer que dans les activités à forte valeur ajoutée pour éviter la concurrence des pays à bas salaires.

Il faudrait cependant tenir compte de la proportion des niveaux de qualification plus élevés. Par exemple, du point de vue de la comparaison esquissée avec l'Allemagne, il apparaît alors que la proportion des niveaux de formation élevés (Cite 5 et 6) est plus forte en France, l'Allemagne se caractérisant par l'importance relative des niveaux de formation intermédiaires (Cite 3 et 4). Une analyse plus approfondie serait nécessaire ne tenant pas seulement compte des niveaux globaux de formation mais aussi de la nature et des orientations de celle-ci.

Par ailleurs, la forte proportion dans la population en âge de travailler de personnes ne disposant que d'un faible niveau de formation a un second effet pervers : elle a conduit à consacrer d'importantes ressources à subventionner l'emploi peu qualifié pour lutter contre le chômage (voir document E). Ceci détourne les ressources publiques vers des remèdes, indispensables sans doute à court terme, mais aux dépens d'investissements publics plus porteurs à long terme. Les questions posées par l'importance de la proportion de personnes à faible niveau de formation sont d'autant plus sérieuses que ceci perdure dans les jeunes générations : certains pays de l'Union améliorent plus rapidement que la France le niveau de formation moyen de leur population active par le renouvellement des générations (voir document A).

Ceci peut éclairer un résultat paradoxal concernant les performances de la France. Selon les estimations, certes fragiles, de l'OCDE ou d'Eurostat, la France connaîtrait un niveau global de productivité horaire du travail (PIB par heure travaillée) parmi les plus élevés de l'Union à 15 (18 % au-dessus de la moyenne des 15 en 2004), plus élevé même qu'aux États-Unis et la croissance de la productivité serait forte. En revanche, le niveau et la croissance du PIB par habitant sont plutôt faibles par rapport aux autres pays européens (tableau 4). Dans le classement au sein des quinze, la France passe du quatrième rang en termes de productivité horaire au dixième rang pour le PIB par habitant.

Tableau 4 - De la productivité horaire au PIB par habitant

année 2004

PIB	Par habitant	Par personne employée	Par heure travaillée
U.E. à 15	100,0	100,0	100,0
Belgique	108,7	121,1	128,5
Danemark	111,9	98,2	101,6
Allemagne	99,4	94,0	105,2
Grèce	75,3	92,9	71,0
Espagne	89,9	92,4	88,3
France	100,8	112,1	117,7
Irlande	125,1	120,9	118,8
Italie	97,2	103,9	92,0
Luxembourg	218,8	147,7	153,4
Pays-Bas	114,6	101,2	116,8
Autriche	112,1	nd	96,4
Portugal	66,6	62,1	59,2
Finlande	104,7	103,1	96,5
Suède	107,9	100,2	102,1
Royaume-Uni	107,9	101,0	97,7
Etats-Unis	138,0	129,0	115,2
Japon	100,6	87,7	79,2

Note : données estimées en parité de pouvoir d'achat ; base 100 pour l'Union européenne à 15.

Source : Eurostat.

Le bon niveau français de productivité horaire semble moins résulter d'une performance « technique » particulière (que ne vérifient pas les classements en niveau de formation ou en rythme d'innovation), que de la concentration de l'emploi sur les personnes les mieux formées et surtout employées (voir infra) durant leur période de vie la plus productive (Artus et Cette, 2004 ; Bourlès et Cette, 2006).

Le classement favorable de la France en termes de productivité horaire mais beaucoup plus en retrait en termes de PIB par personne employée et encore plus de PIB par habitant résulterait ainsi d'une moindre durée du travail dans l'année et d'un faible taux d'emploi, notamment des seniors et des jeunes.

4. Le coût du travail

Ces considérations sur le niveau de formation de la population française et sur le paradoxe de la productivité conduisent à examiner, de manière attentive, le thème du coût du travail comme facteur de la croissance française. Deux approches peuvent être retenues. La première analyse le coût moyen du travail en France et chez nos voisins. La seconde évoque la dispersion des coûts salariaux.

En moyenne, dans l'industrie et les services, le coût horaire de la main-d'œuvre française est plus élevé que dans l'Union Européenne à 15. Il est moins élevé qu'en Belgique, en Suède ou au Danemark, mais plus élevé que dans les pays du Sud de l'Europe et a fortiori dans les dix nouveaux adhérents. Dans l'industrie manufacturière, il serait également moindre qu'en Allemagne ou aux Pays-Bas (tableau 5).

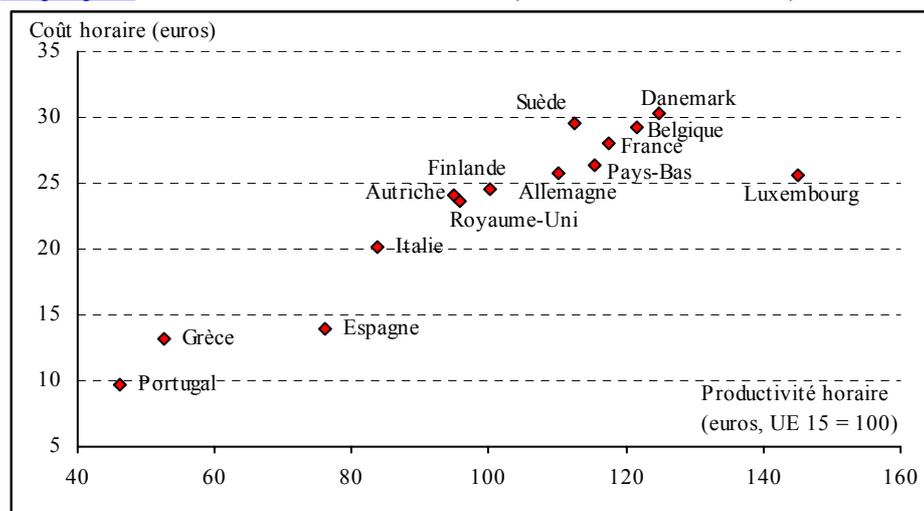
Tableau 5 - Coût horaire en euros dans l'industrie et les services en 2004

	Industrie et services	Industrie manufacturière
U.E. à 25	21,22	21,97
U.E. à 15	24,02	24,97
Belgique	29,96	33,13
Danemark	30,7	29,87
Allemagne	26,22	29,92
Grèce	13,37	12,7
Espagne	14,75	16,27
France	28,2	27,60
Italie	21,39	20,63
Luxembourg	28,33	25,76
Pays-Bas	27,44	28,93
Autriche	25,3	26,59
Portugal	9,56	8,25
Finlande	26,83	26,82
Suède	30,4	29,6
Royaume-Uni	24,71	24,70

Note : pour la Grèce et la Suède, année 2003.

Source : Eurostat, enquêtes coût de la main-d'œuvre.

En termes de compétitivité, l'effet d'un coût salarial plus élevé est compensé par une forte productivité du travail (graphique 3).

Graphique 3 - Productivité et coût du travail (ensemble de l'économie) en 2003

Note : le coût horaire et la productivité du travail sont estimés en euros courants.

Sources : Eurostat et OCDE.

En évolution, le coût salarial ne connaît pas de dérive en France par rapport à ses voisins de la zone euro depuis 2000 (tableau 6).

Tableau 6 - Indice du coût horaire de la main-d'œuvre dans l'industrie et les services en valeur réelle

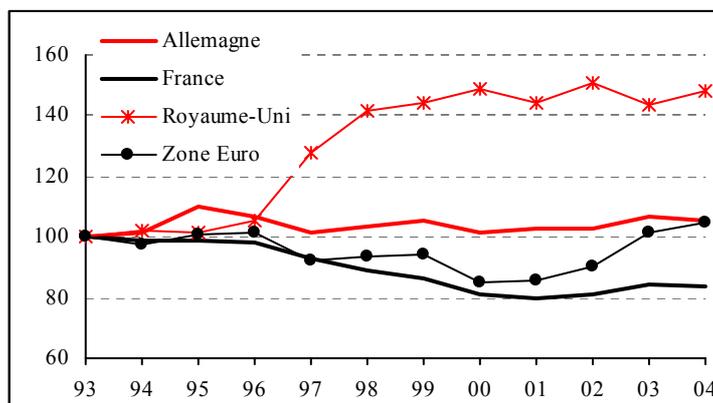
	En monnaie nationale		En euros	
	2000/1996	2005/2000 (a)	2000/1996	2005/2000 (a)
Belgique	1,0	1,2	0,4	1,2
Danemark	1,8	1,7	1,5	1,7
Allemagne	1,2	0,2	0,6	0,2
Grèce		1,5	nd	1,2
Espagne	2,1	1,5	1,2	1,5
France	2,1	1,5	1,8	1,5
Irlande		2,0	nd	2,0
Italie	- 0,8	0,6	- 0,5	0,6
Luxembourg	1,0	1,0	0,3	1,0
Pays-Bas	2,2	1,1	1,4	1,1
Autriche	0,9	0,3	0,3	0,3
Portugal	1,1	0,5	0,5	0,5
Finlande	1,5	2,9	0,9	2,9
Suède	3,2	2,1	3,5	0,2
Royaume-Uni	3,5	3,3	11,2	0,9

(a) 2004/2000 pour l'Italie

Source : Eurostat, indice du coût de la main-d'œuvre, données annuelles.

Un autre indicateur, qui conduit à relativiser l'influence du coût du travail sur la faible performance française à l'exportation, est l'indice du coût relatif de la main-d'œuvre dans l'industrie produit par l'OCDE : sur la période allant de 1996 à 2004, la France aurait plutôt amélioré sa position relative par rapport à nombre de pays européens dont l'Allemagne et le Royaume-Uni (graphique 4).

Graphique 4 - Coûts relatifs de la main-d'œuvre dans l'industrie
base 100 en 1993



Note : ces indices représentent la compétitivité pondérée des coûts unitaires relatifs de main-d'œuvre dans l'industrie, et sont exprimés en terme de dollars. Les poids de la compétitivité prennent en compte, pour 42 pays, la structure de la compétition sur les marchés d'exportation et d'importation de l'industrie. Une croissance de l'indice indique une augmentation réelle effective et, parallèlement, une détérioration de la position concurrentielle.

Source : OCDE, (2005a) Perspectives économiques, n° 77.

5. Le partage salaire profit

Comment se répartissent les revenus tirés de la production entre les revenus allant au travail et ceux allant au capital ? Le sujet fait débat et, chez nombre de salariés, dans les organisations syndicales, voire dans une grande partie de l'opinion publique, l'idée est répandue que la part allant au travail a sensiblement baissé dans le partage des revenus. Avant d'examiner les évolutions enregistrées en France, comme dans les autres pays de l'Union européenne, il convient de préciser les notions utilisées.

5.1. Partage de la valeur ajoutée : définitions

Schématiquement, la valeur créée (la valeur ajoutée) dans une entreprise se répartit entre trois composantes : les impôts sur les produits (ou les salaires), le coût du travail et le solde qui constitue la rémunération du capital (l'excédent brut d'exploitation).

Le coût du travail salarié que l'on appelle « rémunération des salariés » a deux composantes : le salaire net versé aux salariés et les cotisations patronales et salariales qui constituent un « salaire différé » au sens où il finance des prestations ultérieures (retraites, allocations de chômage mais aussi dépenses de santé, etc.).

La rémunération du capital comporte également plusieurs éléments : le paiement des impôts sur les bénéfices, le remboursement des emprunts antérieurs, l'amortissement du capital fixe de l'entreprise, l'autofinancement partiel des investissements de l'entreprise et enfin la rémunération versée aux apporteurs de capitaux.

Le partage de la valeur ajoutée au coût des facteurs (c'est-à-dire nette des impôts sur les produits ou les salaires) dépend à la fois de la combinaison des facteurs travail et capital et de leur rémunération. Il est, en première approximation, stable en longue période si la fonction de production (la combinaison entre recours au travail et au capital) est stable et si la rémunération du travail en termes réels progresse comme sa productivité.

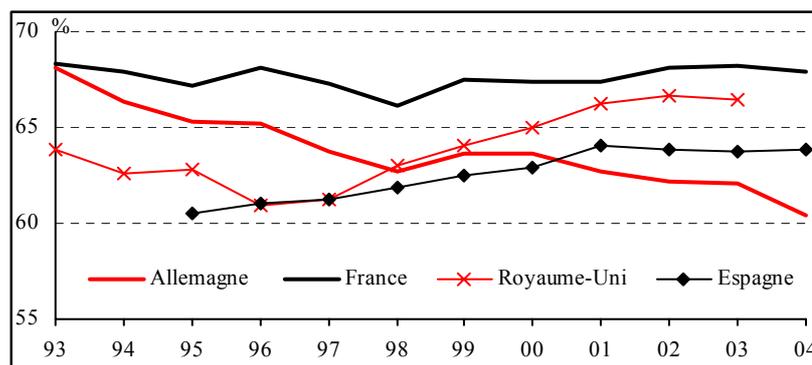
Appliquer ces notions à l'ensemble de l'économie (le partage du PIB) présente plusieurs difficultés (voir sur ce point Askenazy, 2003 et les remarques de Timbeau, 2003). L'une des principales tient à l'analyse de la rémunération des travailleurs indépendants pour laquelle il est impossible de séparer, sauf avec des conventions toujours discutables, ce qui est rémunération de leur travail et rémunération de leur apport au capital de leur entreprise. Les proportions des salariés et des non-salariés dans l'emploi total variant au cours du temps (salarisation croissante) et entre pays⁵, il est délicat d'examiner les évolutions ou de faire des comparaisons internationales pour l'ensemble de l'économie. Il vaut mieux se concentrer sur le partage des revenus au sein des seules sociétés et, plus précisément, des sociétés non financières, ce qui évite une partie des difficultés méthodologiques soulignées⁶.

5.2. Le partage de la valeur ajoutée au sein des sociétés non financières

Au sein de l'Union à 15

Dans nombre de pays européens⁷, la part de la rémunération des salariés, entendue au sens du coût total du travail, s'inscrit à la baisse. Le mouvement est parfois très affirmé (Autriche, Finlande, Allemagne). La part de la rémunération salariale s'accroît en Espagne et en Suède (mais pour ce pays, la dernière donnée concerne 2001). Par rapport à ces évolutions très contrastées, le partage de la valeur ajoutée apparaît remarquablement stable en France.

Graphique 5 - Part de la rémunération des salariés dans la valeur ajoutée des sociétés non financières



Note : valeur ajoutée (hors impôts sur les produits et les salaires).

Source : Eurostat, comptes nationaux.

Le cas de la France

La situation française peut être précisée sur plusieurs points.

- La stabilité du partage de la valeur ajoutée sur la période 1993-2004 est d'autant plus à noter que la récession de 1993 a été particulièrement forte⁸ et que, d'autre part, a été engagée une politique de réduction du temps de travail. La mise en place des 35 heures ne s'est pas traduite par une augmentation de la part des salariés dans la valeur ajoutée. Le surcoût potentiel des 35 heures a été compensé par des gains de productivité horaire, un net ralentissement de la progression des salaires nets et par les allègements de cotisations sociales patronales.

(5) En 2004, la part de l'emploi salarié dans l'emploi intérieur était de 59 % en Grèce, de 91 % en France et de 95 % en Suède.

(6) Elles représentent, en France, près de 60 % de la valeur ajoutée brute de la nation et près de 70 % de celle-ci, nette de la valeur ajoutée des administrations.

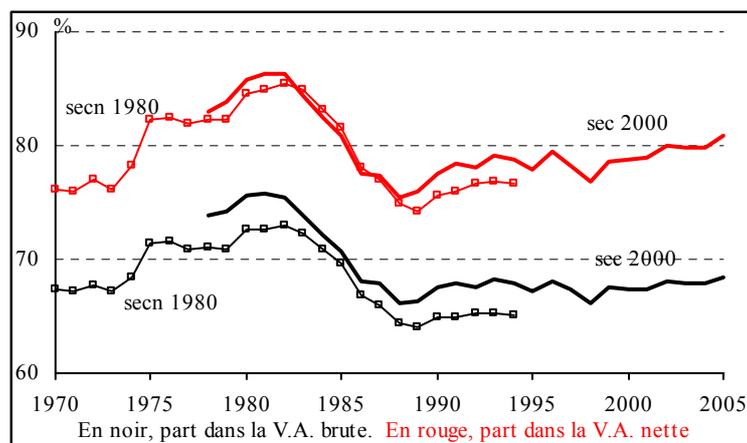
(7) L'Irlande ne fournit aucune donnée.

(8) Si l'emploi ne s'ajuste pas rapidement à la production, le partage se déplace au détriment des profits.

- Ce constat de stabilité sur la douzaine d'années passées s'étend en fait à la longue période, au-delà des incertitudes liées aux changements des bases des comptes nationaux (encadré).

Il est possible de remonter jusqu'en 1970, mais avec une rupture de séries en 1978, date à partir de laquelle on dispose de données relevant du nouveau système de comptabilité nationale (SEC, base 2000), alors que, de 1970 à 1994 inclus, on dispose d'un système assez sensiblement différent, le SECN base 1980 (en particulier les DOM étaient comptabilisés comme faisant partie du « Reste du monde » tandis que le périmètre des sociétés était un peu différent de celui retenu dans le SEC).

Graphique 6 - Part de la rémunération des salariés dans la valeur ajoutée des sociétés non financières



Sources : comptabilité nationale, INSEE.

En tenant compte du décalage dû à la rupture de séries comptables, la part de la rémunération des salariés des années 1990 est légèrement inférieure, de l'ordre de deux points, à celui du début des années 1970. Lorsqu'une forte baisse de la part salariale est mise en avant, la référence est, en fait, le début des années 1980. Mais cette période ne peut être prise comme référence d'une situation d'équilibre, c'est-à-dire soutenable dans le long terme : à la suite du ralentissement de la croissance concomitant au premier choc pétrolier, la dynamique des salaires n'avait pas changé, entraînant une détérioration des résultats d'entreprise, une accélération de l'inflation et une perte de compétitivité. Le reste des années 1980, où la part de la rémunération des salariés baisse, traduit l'impact de la correction de ces déséquilibres, favorisée par le contre choc pétrolier de 1986.

- En second lieu, sur la longue période, la « fonction de production » des entreprises se modifie. D'un côté, l'usage du capital matériel et immatériel se renforce (l'intensité capitalistique). Pour maintenir la capacité de production, une part croissante de la valeur ajoutée doit être consacrée aux amortissements.

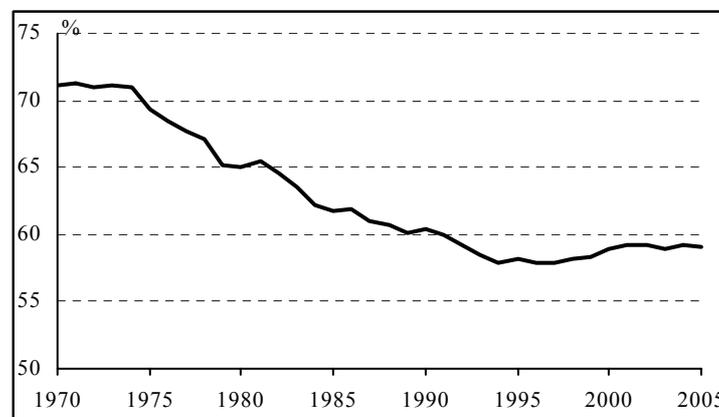
Le partage de la valeur ajoutée, entre rémunération des salariés (directe et indirecte) et rémunération des apporteurs de capitaux, doit être analysé après prise en compte du renouvellement du capital ; c'est-à-dire que la part du travail doit être calculée dans la valeur ajoutée nette de la consommation de capital fixe. Dans cette optique, la part de la rémunération des salariés se retrouve actuellement plus élevée qu'au début des années 1970.

Mais d'un autre côté, la qualité de la main-d'œuvre (le capital humain) s'accroît également, ce qui devrait conduire à une part croissante de la rémunération du travail ; il faudrait également en tenir compte dans l'analyse, mais l'information nécessaire, pour ce faire, n'est pas mobilisable aisément.

Au total, on ne peut tenir compte de ces deux éléments allant en sens inverse et il est plus prudent de rester au constat initial d'une grande stabilité du partage salaire-profit sur la période étudiée se situant approximativement au niveau antérieur aux déséquilibres ayant suivi le premier choc pétrolier et l'inflexion sensible du rythme de croissance.

- Par ailleurs, au sein de la rémunération du travail, la répartition entre la rémunération directe (le salaire net) et la rémunération différée (le prélèvement social ou la fiscalité sociale comme la CSG) s'est sensiblement déplacée. En 1970, l'ensemble des cotisations sociales (salariales ou employeurs) représentait moins de 30 % de la rémunération des salariés. Depuis 1994, le chiffre de 40 % est dépassé. Le décrochage s'est produit entre 1975 et 1993 : + 6 points entre 1970 et 1982, et + 7 points entre 1982 et 1993 (graphique 7).

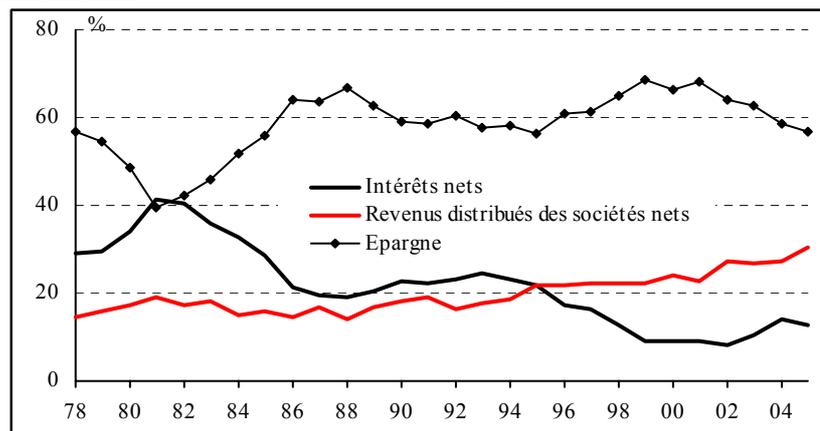
[Graphique 7](#) - Part du salaire net dans la masse salariale des sociétés non financières



Sources : comptabilité nationale, INSEE.

- Enfin, les revenus allant aux apporteurs de capitaux doivent être décomposés entre les intérêts versés en contrepartie de l'endettement, les capitaux réinvestis dans l'entreprise et ceux qui sont distribués. Alors que la part des intérêts s'était fortement réduite de 1993 à 1999, conduisant à une augmentation, tant de la part de l'épargne que de la rémunération des capitaux propres, on assiste, surtout dans les dernières années, à la croissance de la part des revenus allant aux apporteurs de capitaux qui s'accroît au détriment de l'autofinancement (épargne brute) et donc de l'investissement. En effet, le taux net de distribution des revenus (revenus distribués nets rapportés à la somme de ceux-ci et de l'épargne brute) par les sociétés non financières : il s'établit, en moyenne, dans les années 2001 à 2005, à près de 32 % (près de 35 % en 2005) contre près de 26 % de 1993 à 2000.

Graphique 8 - Distribution des revenus du capital dans les sociétés non financières



Source : INSEE, comptes nationaux.

- Dans le même temps, les revenus distribués nets rapportés à l'investissement (FBCF) passent de moins de 31 % à plus de 36 % entre les deux sous-périodes (1993 à 2000 et 2001 à 2005). La contrainte de rendement financier des capitaux investis et, pour les sociétés cotées, la politique de soutien des cours après la dépression boursière de 2001, ont conduit ainsi à privilégier la distribution de revenus (en particulier de dividendes) sur l'investissement.

Ce document rappelle, dans un premier temps, les principales caractéristiques des prélèvements fiscaux et sociaux comparées à nos partenaires européens, tant du point de vue du niveau des prélèvements obligatoires que de leurs structures. L'analyse des structures de dépenses publiques conduit, dans un second temps, à mettre l'accent sur un élément peu maîtrisé, en France, la charge de la dette, dont le déséquilibre durable des finances publiques nourrit la croissance, renforçant le report de la charge d'ajustement aux générations futures.

I. LE PRÉLÈVEMENT SOCIAL ET FISCAL

1. Vue d'ensemble

Examiner le niveau et l'évolution des prélèvements sociaux et fiscaux et, surtout, utiliser des éléments de comparaison internationale pose de nombreux problèmes de méthode, au moins pour deux raisons.

La plus importante est qu'il est, à l'évidence, impossible de ne pas tenir compte des contreparties de ces prélèvements. L'importance des prélèvements obligatoires est, en premier lieu, le résultat des choix de société sur la nature et l'importance de la protection sociale et des biens et services fournis par la collectivité (par exemple, l'éducation). Il n'est, dès lors, pas étonnant que les prélèvements obligatoires rapportés au PIB soient plus élevés en Europe qu'aux États-Unis où, par exemple, le financement des retraites s'appuie majoritairement sur des fonds de pensions alimentés par les ménages ou les entreprises et où l'assurance maladie est, pour l'essentiel, d'ordre privé. La France est ainsi, après les pays scandinaves, le pays de l'Union où les dépenses de protection sociale sont les plus élevées en proportion du PIB (voir document D). Cependant, le poids des prélèvements sociaux et fiscaux dépend aussi de l'efficacité des dispositifs et de leur mise en œuvre pour atteindre les objectifs sociaux. Trop peu d'études permettent d'évaluer, en France, cette efficacité.

En second lieu, une même action des administrations publiques, notamment dans le domaine de la répartition, peut passer par un allègement fiscal ou par le versement d'une prestation ou d'une subvention. Ceci affecte, à l'évidence, le niveau apparent des prélèvements fiscaux et sociaux (Le Clézio, 2005).

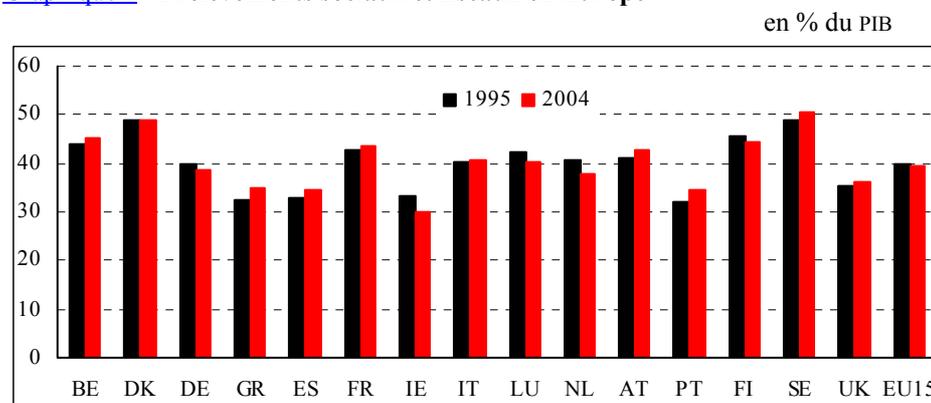
Depuis plusieurs années, les organismes internationaux (OCDE, Union européenne) proposent une analyse de la répartition de l'ensemble des prélèvements en distinguant les prélèvements qui reposent principalement sur la consommation, le travail, le capital et les taxes environnementales.

En 2005, la charge fiscale globale (c'est-à-dire le total des impôts et des cotisations de sécurité sociale) représentait 44,0 % du PIB en France. Ce taux, légèrement inférieur en 1995 (42,7 %), avait atteint, en 1999, un maximum à 44,9 %. Il a ensuite diminué : en 2001, il atteignait 43,8 % et 42,8 % en 2003 (sources : INSEE et Eurostat). Il se situe à un niveau élevé par rapport aux autres pays de l'Union européenne à 15 où il est en moyenne de 39,6 %. Dans l'Union européenne à 15, la France est au 5^{ème} rang des pays ayant les taux de charge fiscale et sociale¹ les plus élevés, derrière la Suède, le Danemark et la Finlande, pays qui assurent un haut niveau de protection sociale.

(1) Les comparaisons internationales présentées ici le sont sur une définition différente de celle publiée ordinairement sur les taux des prélèvements obligatoires.

Les taux de prélèvements en Europe ne convergent pas. Ainsi, en Irlande, pays où il est le moins élevé (30,2 % en 2004), le taux a baissé de trois points de 1995 à 2004 alors qu'à l'opposé, dans le même temps, la Suède, pays d'Europe où le prélèvement est le plus élevé (50,5 % en 2004), a enregistré une augmentation de 1,5 point.

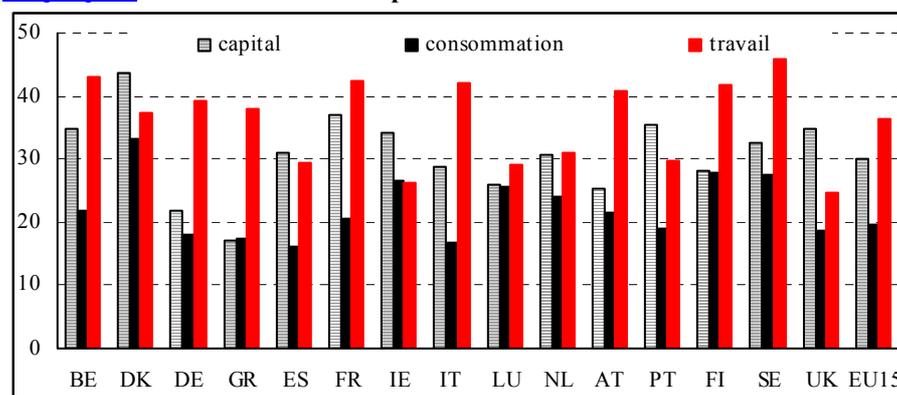
Graphique 1 - Prélèvements sociaux et fiscaux en Europe



Source : Eurostat, 2006 « Structures des systèmes d'imposition dans l'Union européenne ».

Les taux d'imposition implicite du travail et du capital² sont, en France, plus élevés qu'ailleurs en Europe. Pour la taxation du travail, la France (42,4 %) est au 3^{ème} rang derrière la Suède (45,9 %) et la Belgique (43 %), très au-dessus de la moyenne européenne à 15 (36,5 %). Pour le capital, la France (36,9 %) est au second rang derrière le Danemark (43,8 %), alors que la moyenne des 15 est à 30,1 %. La taxation de la consommation en France (20,7 %) est, en revanche, au niveau moyen des 15 (19,6 %).

Graphique 2 - Taux de taxation implicite des différents facteurs en 2004



Source : Eurostat ; données 2003 et 2004 pour l'Espagne, le Portugal, les Pays-Bas, E.U. à 15 et E.U. à 25 et données 2001 et 2004 pour la Suède.

(2) Les taux d'imposition implicite (TII) mesurent la charge fiscale moyenne réelle imposée aux différents types de revenus ou d'activités économiques, c'est-à-dire au travail salarié, à la consommation et au capital. Les TII expriment des revenus fiscaux cumulés, en pourcentage de la base d'imposition pour chaque domaine (Eurostat, 2006).

2. Le financement de la protection sociale

Depuis le début des années 1990, des évolutions importantes ont caractérisé le mode de financement de la protection sociale en France³ (Caussat et alii, 2005).

Les élargissements de la protection sociale au-delà des personnes en emploi (et de leurs ayants-droit) vers l'ensemble des résidents (extension des allocations familiales ou de la couverture maladie avant même la création de la CMU, développement des allocations de solidarité et notamment du RMI) a modifié la nature de la protection sociale en l'éloignant du modèle « Bismarkien » (couvrant le travailleur et ses ayants-droit et financé par les cotisations assises sur la rémunération du travail) initial pour la rapprocher quelque peu du modèle « Beveridgien » (couvrant l'ensemble des résidents et financé par l'impôt). Cette transformation s'est assez naturellement retrouvée du côté du financement, avec la création, en 1991, de la contribution sociale généralisée (CSG), assise sur la quasi-totalité des revenus (à l'exception des prestations familiales, des revenus d'aide sociale et de certains revenus du patrimoine). La CSG s'est progressivement substituée à la cotisation maladie des assurés. De plus, en 1996, a été instaurée une contribution au remboursement de la dette sociale (CRDS), avec une assiette très proche, en vue d'assurer le remboursement des dettes des régimes de sécurité sociale, accumulées au fil du temps et reprises par l'État *via* la CADES (Caisse d'amortissement de la dette sociale). Elle devait à l'origine exister jusqu'en 2009, puis jusqu'en 2014, puis, suite à une loi votée en 2004, « jusqu'au remboursement complet de la dette sociale qui lui a été confiée ». Ceci laisse ouverte la possibilité de transférer sur la CADES des déficits à venir de la sécurité sociale.

En plus de la CSG et de la CRDS, la part du financement de la protection sociale par des ressources d'origine fiscale s'est accrue, par l'affectation du produit de certains impôts à la sécurité sociale (tabac, alcool) et, depuis 2005, d'une partie de la TIPP aux départements (pour financer le RMI) et, enfin, par la prise en charge par l'État d'une partie des cotisations patronales, que ce soit au titre des contrats aidés ou des allègements successifs des cotisations patronales sur les bas à moyens salaires. La montée de l'impôt et des contributions publiques dans le financement de la protection sociale contribue à rapprocher, du point de vue du financement, le système français de protection sociale de celui des autres pays de l'Union européenne.

Globalement, en 2003, dans l'ensemble de l'Union européenne à 15, les cotisations sociales ont assuré 60 % du financement de la protection sociale, les contributions publiques et les impôts affectés représentant 37 %, soit l'essentiel du reste. En 1993, les chiffres respectifs étaient de 63 % et de 33 %. Pour la France, en 1993, les cotisations représentaient plus de 76 % des recettes, les impôts et contributions publiques moins de 20 % ; en 2003, les proportions étaient devenues 67 % et 33 %.

La modification de structure du financement de la protection sociale française apparaît importante en termes de nature juridique (impôts ou cotisations sociales). Elle est, en fait, modeste si l'on examine les bases sur lesquelles repose le prélèvement.

(3) La protection sociale comprend les régimes obligatoires (dits d'assurance sociale) et les régimes facultatifs (mutualité, prévoyance ou régimes supplémentaires de retraite), financés par des cotisations le plus souvent partagées entre employeurs et salariés, ainsi que les prestations d'action sociale (versées au cas par cas, et ne correspondant pas à des obligations fixées par la loi), qu'elles soient le fait d'organismes caritatifs ou d'organismes publics (Centres communaux d'action sociale, ...).

La part assise sur les salaires est demeurée globalement stable, la légère réduction des financements « patronaux » ayant été compensée par une progression un peu plus rapide de la masse des salaires bruts dans le bas de l'échelle salariale et un accroissement corrélatif des cotisations salariales et de la CSG. Les allègements dégressifs de cotisations patronales sur les bas salaires annulent, au niveau du SMIC, les cotisations patronales pour la maladie, la famille, la formation professionnelle et l'aide à la construction. Ils touchent partiellement au financement des revenus de remplacement (chômage, retraite).

3. Progressivité du prélèvement fiscal et social sur le travail

L'importance du prélèvement social et fiscal sur le travail conduit à examiner de manière plus précise la progressivité de celui-ci. Elle n'est pas sans rapport avec le niveau de l'emploi : ainsi, la France a massivement pratiqué, depuis 1993, une politique d'allègements des cotisations patronales sur les bas salaires pour soutenir l'emploi des personnes peu qualifiées, politique qui sera examinée dans le document E. Elle n'est pas sans rapport, également, avec le thème des inégalités de revenu (documents F et H).

Examiner ce sujet dans le cadre de comparaisons internationales nécessite de travailler sur des cas-types, c'est ce que permettent les travaux de l'OCDE⁴ (2006c). Pour préciser la progressivité du prélèvement social et fiscal sur le travail, il convient de s'attacher au cas d'un salarié célibataire. En effet, les calculs établis par l'OCDE ne retracent pas seulement les prélèvements sociaux et fiscaux mais déduisent également le versement de prestations, par exemple les prestations familiales, ce qui perturbe l'analyse que l'on cherche à mener ici.

Ceci permet de comparer (tableau 1) le profil du prélèvement social et fiscal dans les différents pays européens⁵. Trois niveaux de salaires sont examinés, celui correspondant au salaire brut moyen dans l'industrie et les services et ceux correspondant aux salaires bruts égaux respectivement aux 2/3 et aux 5/3 du salaire moyen.

Pour interpréter les résultats, deux remarques préalables doivent être faites. Les trois niveaux considérés sont assez éloignés les uns des autres ; de ce fait, il ne faut pas interpréter les écarts de taux de prélèvement comme des taux marginaux de taxation dans une démarche où ces taux marginaux interviendraient dans la réflexion sur les incitations à l'emploi ou dans celle sur les « trappes à bas salaires ». Par ailleurs, les cas-types ne recouvrent ni le haut ni le bas de la distribution des salaires ; par exemple, en France, les 2/3 du salaire moyen correspondent à environ 1,3 SMIC dès lors qu'il n'intègre pas pleinement les allègements de cotisations patronales sur les bas salaires (à ce niveau, seuls 10 points d'allègements sont accordés contre 26 points au niveau du SMIC) et pas davantage la totalité de la prime pour l'emploi.

La France est l'un des pays européens où le taux de prélèvement social et fiscal au niveau du salaire moyen est le plus élevé (71,3 % du salaire brut, soit 50,1 % du coût salarial). Elle est aussi le pays où la progressivité de l'ensemble du prélèvement est la plus forte, aussi bien en partant du bas de la distribution (entre les 2/3 du salaire moyen et celui-ci) qu'en allant vers le haut (entre 2/3 et 5/3 du salaire moyen).

(4) D'autres instruments permettent de mener l'examen : Eurostat présente des cas-types dans une approche similaire à l'OCDE ; pour la France, on peut aussi mobiliser les travaux du modèle Pâris de la Direction du trésor et de la politique économique.

(5) Pour une analyse portant sur l'année 1993, voir le rapport du CSERC « L'allègement des charges sociales sur les bas salaires », (CSERC, 1996).

Tableau 1 - Prélèvements fiscaux et sociaux en proportion du salaire brut

Cas-type : célibataire (%)

année 2005

	Au niveau du salaire moyen				Variation du prélèvement	
	Impôts sur le revenu nets de transferts (1)	Cotisations employés (2)	Cotisations employeurs (3)	Prélèvement social et fiscal (1+2+3)	Entre 0,67 salaire moyen et le salaire moyen en points	0,67 salaire moyen et 1,67 salaire moyen en points
Belgique	27,9	14,0	30,3	72,2	9,3	16,7
Danemark	30,4	10,6	0,7	41,7	2,1	10,3
Allemagne	20,8	20,9	21,0	62,7	6,2	6,1
Grèce	5,6	16,0	28,1	49,7	5,7	14,4
Espagne	13,9	6,4	30,7	51,0	4,3	8,5
France	15,4	13,6	42,3	71,3	18,9	23,4
Irlande	12,5	5,2	10,8	28,5	6,4	17,9
Italie	18,1	9,2	33,2	60,5	5,0	11,1
Luxembourg	12,6	13,9	13,6	40,1	6,2	14,6
Pays-Bas	10,5	21,7	10,4	42,6	-5,6	-2,9
Autriche	14,0	18,1	29,1	61,2	6,3	9,7
Portugal	10,1	11,0	23,7	44,8	5,5	12,3
Finlande	24,9	6,4	24,0	55,3	6,3	13,5
Suède	24,0	7,0	32,4	63,4	1,8	10,3
Royaume-Uni	17,4	9,1	10,5	37,0	4,3	8,6
États-Unis	15,8	7,8	7,8	31,4	2,5	7,5

Notes : en France, la CSG et la CRDS, qui sont juridiquement des impôts, sont, dans ce tableau, comptabilisées comme impôts sur le revenu, au même titre que l'impôt progressif sur le revenu des personnes physiques. Le prélèvement fiscal est réduit de la prime pour l'emploi. De façon similaire, les transferts monétaires dont peuvent bénéficier les salariés viennent, dans chaque pays, en réduction du prélèvement fiscal.

Les taux de prélèvement présentés dans les quatre premières colonnes sont exprimés en % du salaire brut

Source : Taxing wages, OCDE, 2006c.

La forte progressivité résulte, en France, du prélèvement social et non du prélèvement fiscal sur le revenu qui a un niveau moyen mais la progressivité la plus faible en Europe.

II. MONTANT ET STRUCTURE DES DÉPENSES PUBLIQUES

La France se caractérise, au sein des pays européens, par un niveau élevé des dépenses publiques (ensemble de l'État, des collectivités territoriales et des organismes versant des prestations sociales) en proportion du PIB (tableau 2). Autre élément remarquable, alors que dans nombre de pays, cette proportion se réduit, elle est au mieux stabilisée en France entre 1993 et 2005 ; de plus, la part des dépenses publiques s'est moins réduite que chez la plupart de nos partenaires dans la phase croissante du cycle entre 1993 et 2000.

En France comme ailleurs (sauf en Allemagne et au Portugal), les prestations de sécurité sociale⁶ ont contribué, dans la phase croissante du cycle, à la baisse de la part des dépenses publiques relativement au PIB, du fait notamment des prestations chômage (document D) pour s'accroître à nouveau ensuite.

(6) À noter que dans le système de comptes nationaux, une partie des dépenses de santé est retracée ailleurs, dans la consommation individualisable des administrations.

Tableau 2 - Part des dépenses publiques dans le PIB

	1993	2000	2005
Belgique	56,2	49,1	50,1
Danemark	60,6	54,2	53,2
Allemagne	48,2	45,1	46,8
Grèce	52	51,1	46,2
Espagne	44,1	39	38,2
France	54,4	51,6	54,3
Irlande	45,1	31,5	34,5
Italie	56,1	46,2	48,2
Luxembourg	45,5	37,7	43,3
Pays-Bas	56,0	43,6	45,7
Autriche	56,7	51,4	49,6
Portugal	47,8	43,1	47,8
Finlande	64,7	48,3	50,7
Suède	72,4	56,8	56,6
Royaume-Uni	46,1	39,8	45,5

Note : pour l'Espagne, année 1995 et non 1993.

Source : Eurostat, comptes nationaux.

Mais la réduction de la part des dépenses publiques, lorsqu'elle a été enregistrée de manière sensible dans cette période, vient beaucoup plus des autres postes de dépenses.

Tableau 3 - Variation de la part des dépenses dans le PIB

	en points			
	Prestations		Autres dépenses	
	De 1993 à 2000	De 2000 à 2005	De 1993 à 2000	De 2000 à 2005
Belgique	- 1,7	1,8	- 5,4	- 0,8
Danemark	- 2,8	0,1	- 3,6	- 1,1
Allemagne	1,9	0,9	- 5	0,8
Grèce	1,6	0,5	- 2,5	- 5,4
Espagne	- 1,5	- 0,2	- 3,6	- 0,6
France	- 0,8	1,7	- 2,0	1,0
Irlande	- 5,0	2,3	- 8,6	0,7
Italie	- 0,2	1,2	- 9,7	0,8
Luxembourg	- 3,1	2,7	- 4,7	2,9
Pays-Bas	- 7,1	1,2	- 5,3	0,9
Autriche	0,8	0,5	- 6,1	- 2,3
Portugal	0,8	4,5	- 5,5	0,2
Finlande	- 7,1	1,0	- 9,3	1,4
Suède	- 4,4	0,5	- 11,2	- 0,7
Royaume-Uni	- 2,9	0,2	- 3,4	5,5

Note : pour l'Espagne, année 1995 et non 1993.

Source : Eurostat, comptes nationaux.

Il faut enfin noter la relative stabilité de la part des dépenses des administrations bénéficiant directement à des ménages (consommation finale individualisable), c'est-à-dire, pour l'essentiel, les dépenses publiques d'éducation et une partie des dépenses de santé. La France, comme la Belgique, consacre à ces dépenses une part assez forte et croissante, en retrait cependant sur les niveaux atteints dans les pays scandinaves (où elle fléchit modérément durant la période).

Pour les autres consommations finales (comportant l'ensemble des salaires et traitements bruts versés) des administrations comme pour les dépenses d'investissement, peu d'évolutions sont notables sur l'ensemble de la période.

De fait, le poste de dépenses, qui a souvent connu des réductions sensibles, mais ce n'est pas le cas de la France comme de l'Allemagne, est le paiement des intérêts de la dette. Lorsque la maîtrise des déficits publics, et donc de la dette, s'ajoute à la baisse des taux d'intérêts dont tous les pays ont bénéficié, alors une réduction sensible du poids des dépenses publiques peut s'enregistrer.

Tableau 4 - Revenus de la propriété, versés par les administrations publiques

	% du PIB		
	1993	2000	2005
Belgique	11,1	6,6	4,5
Danemark	7,1	4,3	2,6
Allemagne	3,2	3,2	2,8
Grèce	12,6	8,1	4,8
Espagne	5,1	3,2	1,8
France	3,3	2,9	2,7
Irlande	6,7	1,9	1,2
Italie	12,7	6,4	4,7
Luxembourg	0,5	0,3	0,1
Pays-Bas	6,2	3,7	2,5
Autriche	4,2	3,7	2,9
Portugal	7,7	3,1	2,7
Finlande	4,4	2,8	1,7
Suède	5,8	4,0	1,9
Royaume-Uni	3,1	2,8	2,2

Note : pour l'Espagne, année 1995 et non 1993.

Source : Eurostat, comptes nationaux.

III. DÉFICITS ET DETTE PUBLICS

Avant de rappeler les principaux résultats en s'appuyant largement sur les analyses récentes du groupe de travail présidé par M. Pébereau (*Rompre avec la facilité de la dette publique*, 2005), il est utile de donner un élément de contexte relatif aux évolutions de la capacité de financement ou du besoin de financement de la France comparée à celles des autres pays européens. De ce point de vue, deux groupes de pays se différencient. D'un côté, les pays du Sud et la France sont caractérisés par une dégradation de leur capacité de financement ou par une augmentation de leur besoin de financement. D'un autre côté, dans les pays scandinaves et certains pays d'Europe continentale, la situation s'améliore parfois très sensiblement (Pays-Bas, Finlande, Danemark). La France, depuis 2003, réduit sa position créancière nette : elle a dépensé plus qu'elle n'a gagné et le financement de son économie dépend davantage de sa capacité à attirer l'épargne étrangère.

Sur l'ensemble de la période et dans l'U.E. à 15, le besoin de financement des administrations publiques a été, en moyenne, de l'ordre de 3 % du PIB⁷.

(7) Exprimer le déficit en proportion du PIB revient à minimiser l'ampleur apparente de celui-ci. Le rapport Pébereau (2005) indique que « ces dix dernières années, les dépenses des administrations publiques ont été supérieures à leurs ressources, en moyenne de 7 % chaque année. Les dépenses de l'État lui-même ont été en moyenne supérieures à ses recettes de 18 % par an chaque année ».

Ce chiffre qui n'est dépassé que par de rares pays européens. Alors que nombre d'entre eux ont sensiblement réduit leurs déficits publics sans pénaliser nécessairement leur croissance, la France ne se donne pas de marge, soit pour le soutien conjoncturel lorsqu'il s'avère nécessaire, soit pour s'engager plus résolument dans des domaines d'action publique générateurs d'effets bénéfiques pour l'ensemble du pays, comme la recherche ou l'enseignement supérieur. Au contraire, le coût cumulatif de la dette engendrée par le déficit réduit encore davantage ces marges de manœuvre.

Le maintien d'un déficit public supérieur au taux de croissance de l'économie contribue à une aggravation progressive de la dette en pourcentage du PIB. La France est, avec l'Allemagne (qui supporte le poids financier de la réunification), le seul pays de l'Union à 15 à avoir connu une telle aggravation du poids de la dette publique (tableau 5).

Tableau 5 - Dette publique en pourcentage du PIB

	1993	2000	2005	Variation en %	
				de 1993 à 2005	de 2000 à 2005
U.E. à 15		64,1	64,5		0,4
Belgique	137,9	109,1	93,2	-44,7	-15,9
Danemark	81,1	52,3	35,9	-45,2	-16,4
Allemagne	46,9	60,2	67,9	21,0	7,7
Grèce	110,1	114	107,5	-2,6	-6,5
Espagne	58,4	61,1	43,1	-15,3	-18
France	45,3	56,8	66,6	21,3	9,8
Irlande	95,1	38,3	27,4	-67,7	-10,9
Italie	118,7	111,2	106,6	-12,1	-4,6
Luxembourg	6,8	5,5	6,0	-0,8	0,5
Pays-Bas	79,3	55,9	52,7	-26,6	-3,2
Autriche	60,5	67,0	63,4	2,9	-3,6
Portugal	59,1	53,3	64,0	4,9	10,7
Finlande	55,9	44,6	41,3	-14,6	-3,3
Suède(a)	73,9	52,8	50,4	-23,5	-2,4
Royaume-Uni	45,4	42,0	42,4	-3,0	0,4

Note : (a) Suède 1994 et non 1993

Source : Eurostat.

Comme le rappelle le rapport Pébereau (2005), le recours à l'endettement, s'il n'est pas affecté à accroître les dépenses d'avenir (infrastructures, recherche, éducation, etc.) mais provient d'un excès de dépenses courantes, ne permettra pas de surmonter les défis des prochaines années. Il conduit à reporter sur les générations futures la charge des ajustements.

Dans ce document, un examen particulier est mené de l'évolution du rôle des administrations publiques (y compris les organismes assurant des fonctions de protection sociale telles les caisses de sécurité sociale ou l'ANPE) dans les domaines concernés par la protection des individus et des ménages devant les risques économiques et sociaux (à l'exclusion de la sécurité des biens et des personnes).

Cette approche non traditionnelle conduit à ne pas retracer, dans les cadres habituels, les données relatives à la protection sociale et à leurs effets sur les revenus des ménages tels que peuvent les retracer, par exemple, les comptes de la protection sociale (Bechtel et alii, 2005) ou la dépense pour l'emploi (DARES, 2006).

Les politiques sociales se sont initialement construites de manière à compenser les conséquences des risques subis par les citoyens, et principalement les salariés, dans une approche d'assurance (financement par des cotisations assises sur les revenus d'activité) ou de solidarité (financement budgétaire). Partant de là, les politiques sociales ont également eu un rôle croissant dans la redistribution des revenus, soit en raison des modalités de financement, soit en raison de la prise en compte du niveau de revenu dans l'éligibilité aux prestations ou dans le calcul de leur montant.

Toutefois, à la conception purement « compensatrice », se sont peu à peu ajoutés deux objectifs complémentaires¹. Les politiques sociales peuvent avoir un rôle préventif en infléchissant les comportements pour éviter la survenue des risques. Elles peuvent enfin favoriser le retour à une situation où la personne n'a plus besoin de cette compensation en visant à améliorer les capacités individuelles et en faisant en sorte qu'elles puissent s'exercer (rôle curatif). Prenant cet angle d'approche, il faut élargir les domaines d'action des administrations publiques à l'ensemble des trois fonctions : de protection sociale (sécurité sociale et assurance chômage), d'éducation-formation (y compris la formation continue) et enfin de promotion ou de soutien de l'emploi (politiques de l'emploi).

Pour qualifier cet ensemble, le parti pris ici est de le désigner sous le vocable d'« État-social ».

Divers facteurs poussent en permanence à l'adaptation de l'« État-social ». Les évolutions démographiques et la transformation des structures socio-démographiques (document A) modifient la nature des risques, du fait de la fragilité des structures familiales, de l'entrée massive des femmes sur le marché du travail, du développement du nombre de ménages isolés aussi bien dans la population d'âge actif que parmi les retraités, etc. Les risques liés aux difficultés d'accès à l'emploi ou ceux liés à l'insécurité de celui-ci apparaissent, notamment en France, comme l'un des défis renouvelés auquel doivent répondre l'organisation et l'intervention de l'État social. Par ailleurs, la contrainte de financement en raison de l'évolution ralentie de la croissance économique qui, malgré un taux de prélèvement social et fiscal parmi les plus élevés d'Europe (document C), limite les marges de manœuvre. Enfin, l'équilibre doit toujours être trouvé, de manière dynamique, entre l'efficacité économique et la justice sociale. Ces facteurs ont joué sur l'ensemble de la période étudiée et continueront de le faire.

(1) Une conférence des ministres des Affaires sociales des pays membres de l'OCDE (mars-avril 2005) porte sur ce thème : « Accroître les chances de chacun : pour une politique sociale active au bénéfice de tous » (OCDE, 2005b).

Après un rappel général sur les dépenses de protection sociale en Europe, s'appuyant sur le système harmonisé de statistiques sociales et donc dans une approche restreinte, le document analyse, sous l'angle des transformations des modes d'intervention de l'État-social, les principaux thèmes : vieillesse, santé, famille, emploi dans une optique élargie.

I. LES DÉPENSES DE PROTECTION SOCIALE EN EUROPE

Les comparaisons internationales en matière de protection sociale sont délicates à mener et à interpréter, même au sein de l'Union européenne où un effort important d'harmonisation a pourtant été entrepris avec le système européen de statistiques sociales².

Difficultés des comparaisons internationales

Pour les comprendre, il suffit d'un exemple : l'aide apportée par la collectivité à la prise en charge du coût d'un enfant peut l'être sous la forme d'une prestation, par exemple les allocations familiales, mais aussi d'une réduction d'impôt (en France le mécanisme du quotient familial ou les déductions fiscales du coût des services à domicile). Les instruments d'ordre fiscal ne sont pas retracés dans les comptes de la protection sociale français pas plus que dans le système européen de statistiques sociales. Or, d'un pays à l'autre, le poids relatif des prestations et de la fiscalité peut jouer de manière très différente.

Les prestations sociales, dans leur ensemble, représentent entre 25 et 30 % du PIB pour la plus grande part des pays de l'Union européenne à 15 ; seules l'Irlande (15,8 %) et l'Espagne (19,2 %) s'écartent sensiblement de cette fourchette. Le niveau français est supérieur à la moyenne des 15.

Tableau 1 - Dépenses de protection sociale rapportées au PIB

	Total		Total hors chômage	
	1993	2003	1993	2003
U.E. à 15	27,5	27,2	24,9	25,4
Belgique	27,6	28,3	23,9	24,8
Danemark	30,7	30	25,2	27,1
Allemagne	26,8	29,1	24	26,6
Grèce	21,2	25,4	20,4	23,9
Espagne	23,4	19,2	18,3	16,6
France	28,7	29,1	26	26,8
Irlande	19,3	15,8	16,1	14,5
Italie	25,2	25,4	24,4	24,9
Luxembourg	22,5	23,3	21,9	22,3
Pays-Bas	30,7	26,3	27,9	24,7
Autriche	27,3	28,6	25,7	26,9
Portugal	18,5	22,6	17,5	21,4
Finlande	33,6	26,1	28,2	23,5
Suède	37,7	32,3	33,4	30,4
Royaume-Uni	27,7	25,9	25,7	25,2

Source : Eurostat, Sespros.

(2) Sespros. Pour interpréter les résultats disponibles sur le site Eurostat, il est bon de se rapporter au manuel de méthodologie de 1996 (Eurostat, 1996). Ces données seront révisées pour tenir compte notamment du passage des comptes nationaux en base 2000 et de modifications affectant aussi la méthodologie.

L'importance des ressources nationales consacrées à la protection sociale varie en fonction de plusieurs paramètres. En premier lieu, une croissance économique rapide peut réduire le ratio alors même que les dépenses sont en croissance rapide : c'est le cas de l'Irlande. En sens inverse, une croissance ralentie tend à relever le ratio, d'autant plus qu'elle risque d'induire une augmentation des dépenses de chômage (ou celles destinées à la lutte contre l'exclusion).

En second lieu, les évolutions démographiques accroissent les dépenses de retraite et, jointes aux progrès technologiques comme à la pression de la demande des usagers, les dépenses de santé. Enfin, les politiques menées dans les pays européens ont souvent recherché à maîtriser la croissance des dépenses, notamment en matière de santé ou de retraite. Au total, les dépenses de protection sociale (en termes de standard de pouvoir d'achat par habitant) tendent à converger au sein des pays de l'U.E. à 15, à l'exception notable de l'Espagne.

La dynamique des prestations reste forte dans la majeure partie des pays. En volume et par habitant, les dépenses de protection sociale (hors chômage) se sont accrues, entre 1993 et 2003, de 25 % en France, pour 85 % en Irlande, 64 % en Grèce, 53 % au Portugal, 33 % au Royaume-Uni, mais seulement 22 % en Espagne (qui était cependant très en dessous du niveau moyen de l'Union à 15) et 18 % en Suède ou en Finlande.

II. FAIRE FACE AU VIEILLISSEMENT

Le vieillissement de la population tend à accroître le ratio démographique de dépendance (population âgée de plus de 65 ou 60 ans rapportée à la population en âge de travailler). C'est l'un des principaux défis auquel sont confrontées toutes les sociétés européennes et leurs systèmes de protection sociale. Il comporte deux composantes de nature différente.

La première est le financement des régimes de retraite pour lequel la plupart des pays européens ont engagé des réformes qui seront évoquées ci-après.

La seconde est l'émergence du risque de « dépendance ». Le risque de dépendance n'est pas nouveau, il est probable d'ailleurs qu'il n'augmentera pas de manière considérable dans la mesure où l'allongement de l'« espérance de vie sans incapacité » s'accroît au moins aussi vite que l'espérance de vie. Ce qui est nouveau, en revanche, est le besoin d'une prise en charge par des mécanismes spécifiques de sécurité sociale des aides aux personnes dépendantes qui, jadis, relevaient principalement de la solidarité familiale ou locale. Cette prise en charge devient, en effet, de plus en plus difficile avec l'évolution des structures sociales, la mobilité géographique, le vieillissement. En France, une institution spécifique est chargée de compléter le financement du coût de la dépendance des personnes âgées.

1. Les retraites en Europe

Les dépenses de prestations vieillesse et survie représentent, en 2003, 12,6 % du PIB en France, soit environ la moyenne européenne (12,4 %). L'Italie (15,7 %), l'Autriche (13,8 %), la Suède (13 %) sont parmi les pays européens où le poids de ces prestations est parmi le plus fort en Europe. En Irlande, où le poids des retraites est le plus faible (3,7 %), se combinent la faible part des personnes âgées dans la population et un niveau peu élevé de prestations (par personne âgée de plus de 60 ou 65 ans), de l'ordre de la moitié du niveau moyen européen.

En Espagne (8,4 %), le niveau de prestation par personne est assez faible (de l'ordre de 60 % du niveau européen) mais, au contraire de l'Irlande, la proportion de personnes âgées est proche de la moyenne européenne.

Entre 1993 et 2003, la part des prestations dans le PIB s'est accrue dans huit pays sur quinze dont la France (+ 0,3 point), les hausses les plus fortes ayant eu lieu au Portugal (+ 3 points), en Grèce et en Allemagne (+ 1,3 point) ; les baisses les plus nettes en Irlande (- 1,7), Finlande (- 1,2) Suède et Pays-Bas (- 0,9).

Ces exemples illustrent bien la dynamique complexe de la question du financement des retraites comme de l'évolution du revenu des retraités. Le dynamisme économique, les tendances démographiques, les réformes des régimes se combinent et c'est toute la soutenabilité à long terme des régimes de retraite qui est en cause.

L'analyse de cette question par les gouvernements et nombre d'experts dégage un certain consensus³ dans l'ensemble des pays européens : à un horizon plus ou moins rapproché, tous devront faire face à un accroissement de la part des personnes âgées dans la population. Afin d'éviter un poids excessif sur l'économie du financement des retraites, il convient de relever l'âge du retrait effectif de la vie active, dans le même temps que s'allonge l'espérance de vie.

Autre élément qui fait consensus : les réformes des régimes doivent avoir des effets progressifs, et doivent être engagées bien avant qu'une crise de financement ne conduise à des remises en cause brutales. En effet, d'une manière ou d'une autre, et c'est particulièrement vrai pour les régimes en répartition, les droits à retraite font partie du contrat salarial implicite ; il est souhaitable qu'ils ne soient amendés que de manière progressive.

Les réformes engagées dans les différents pays européens visent, à de rares exceptions près comme la Suède et la Finlande, à ajuster progressivement les paramètres de chaque système national, fruit de l'histoire de ses relations sociales, plutôt que de changer sa nature même (COR, 2004 ou Roulleau, 2006). C'est dans cette logique que s'inscrit l'évolution du système français.

2. Les retraites en France

Pour ce qui concerne les régimes de base, deux étapes importantes ont eu lieu depuis 1993. La réforme de 1993 n'a concerné que les salariés du privé. Celle de 2003 a engagé une évolution par étapes des principaux régimes de retraite et notamment des régimes de fonctionnaires. Pour l'heure, les régimes spéciaux (principalement d'entreprises publiques) n'ont été modifiés que très marginalement (pas de modification des droits des salariés concernés, mais modifications des modalités de financement).

Trois modifications principales ont été introduites dans la réforme de 1993 du régime général et des régimes alignés sur celui-ci.

(3) L'intensité de la concertation avec les partenaires sociaux est variable selon les pays, ceci conduit, d'ailleurs, à une diffusion assez variable dans l'ensemble de la population de la prise de conscience des réformes nécessaires. En France, une instance comme le Conseil d'orientation des retraites, a fait beaucoup pour que progresse un diagnostic partagé au niveau des partenaires sociaux sur l'avenir des retraites, même si une part de l'opinion publique est encore loin d'y adhérer.

La durée de cotisation nécessaire pour bénéficier d'une retraite à taux plein est passée progressivement de 150 trimestres à 160 trimestres.

La période de référence prise en compte pour le calcul du « salaire annuel moyen » passe progressivement des dix aux vingt-cinq meilleures années.

Enfin, pour une période de cinq années, l'indexation des retraites du régime général était faite sur les prix (hors tabac), et non plus sur les salaires bruts. L'indexation intervient sur deux paramètres jouant sur le niveau de la retraite : le montant du salaire annuel moyen mentionné ci-dessus, dit salaire porté au compte, pour le calcul du montant de la pension lors du départ en retraite et la revalorisation annuelle de ce montant. Cette disposition est venue à échéance fin 1998. A compter de 1999, chaque loi de financement de la Sécurité sociale a fixé un taux spécifique de revalorisation des pensions qui a été calé, sauf une fois, sur l'évolution des prix.

En 2003, la loi de réforme des retraites prévoit, pour les fonctions publiques, l'alignement, d'ici 2008, de la durée d'assurance nécessaire pour obtenir une retraite à taux plein sur le régime général (160 trimestres) et, pour l'ensemble des secteurs privés et publics, un allongement progressif de cette durée entre 2009 et 2020 (en particulier, un trimestre par an entre 2009 et 2012) en fonction de l'augmentation de la durée de vie. Par ailleurs, le principe de l'indexation sur les prix des pensions de retraite et des « salaires portés au compte des actifs », dans le régime général et les régimes alignés, est désormais inscrit comme une règle permanente dans le Code de la Sécurité sociale. Une règle identique d'indexation des pensions des fonctionnaires, une fois liquidées⁴, est instituée. Enfin, un mécanisme de surcote est instauré afin de majorer le taux de pension pour les salariés prolongeant leur durée d'emploi et le cumul emploi-retraite est aménagé. C'est le pendant de la décote qui s'applique aux pensions des assurés partant en retraite avant d'avoir rempli les conditions leur permettant de bénéficier du taux plein. Il faut aussi mentionner l'institution d'un mécanisme de retraite anticipée pour les salariés ayant débuté précocement leur carrière professionnelle et qui peuvent, sous certaines conditions, liquider leur retraite dès 56 ans.

Les régimes complémentaires obligatoires (AGIRC et ARRCO) ont également connu des modifications de leur règles de calcul des retraites (accords entre les partenaires sociaux de 1994, 1996 et 2003).

La réforme de 2003 prévoit enfin un rendez-vous en 2008 pour évaluer les progrès accomplis et ajuster certains des paramètres ou modifier certaines des politiques d'accompagnement.

Pour environ 40 % des foyers de retraités, les augmentations de certains prélèvements sociaux, CSG-CRDS notamment, se sont ajoutées à ces différentes réformes ; elles ont eu pour effet de réduire le pouvoir d'achat des principales prestations de retraite entre 1994 et 2004 (tableau 2). Pour les retraités exonérés de cotisations sociales⁵, soit environ 45 % des foyers de retraités, le pouvoir d'achat a été stable. Dans la même période, le salaire net moyen par salarié en équivalent temps plein progressait d'environ 1 %.

(4) La fixation du niveau de pension en référence au dernier traitement conduit, pour les fonctionnaires, à ne pas appliquer l'autre mécanisme d'indexation sur les prix du régime général, à savoir celui affectant les « salaires versés au compte ».

(5) Les retraités non imposables à l'impôt sur le revenu et non éligibles à la taxe d'habitation ainsi que les personnes titulaires d'un avantage vieillesse ou invalidité non contributif sont exonérés de cotisations sociales et de CSG-CRDS. Les retraités non imposables à l'IR mais éligibles à la TH cotisent à taux de CSG réduit.

Tableau 2 - Évolution du montant net des principales prestations vieillesse pour les retraités non exonérés de cotisations sociales

moyenne annuelle en euros constants

	Régime général et régimes alignés	Régime des fonctionnaires	Retraite complémentaire ARRCO	Retraite complémentaire AGIRC	Retraite complémentaire CANCAVA
Moyenne 1999-2004	- 0,26	- 0,76	- 0,37	- 0,48	- 0,98
Moyenne 1994-2004	- 0,32	- 0,50	- 0,56	- 0,88	- 0,99

Note : pour les pensions déjà liquidées (effet des revalorisations et de l'évolution des prélèvements sociaux).

Source : Deloffre et Nabos, 2005.

Cependant, la dynamique du revenu de l'ensemble des ménages retraités ne suit pas ces évolutions, dans la mesure où la montée du taux d'activité féminine, le remplacement de générations ayant peu cotisé par des générations ayant eu des carrières plus longues, continue à faire progresser le revenu moyen. Ainsi, selon les enquêtes « Revenus fiscaux », le montant net moyen des retraites perçues par les ménages de retraités a augmenté en euros constants de + 6,1 % entre 1998 et 2003 (1,2 % par an). Cette évolution intègre l'ensemble des effets de structure dus à l'évolution de la population des retraités. Elle est sensiblement la même que celle du revenu disponible par ménage⁶ (+ 5,4 %, 1,1 % par an).

La réforme des retraites, en France comme à l'étranger, repose la question de l'équilibre à définir entre protection individuelle et protection collective ou socialisée.

Relève de la protection individuelle la constitution durant la vie active d'une épargne, d'un capital, permettant de produire des revenus durant la retraite. Cet effort d'épargne peut être encouragé ; il faut cependant bien voir qu'il n'est pas à la portée de chacun qui serait responsable d'avoir été plus ou moins cigale ou fourmi durant son existence. Les possibilités d'épargner sont croissantes avec le niveau de revenu. Les mécanismes d'épargne en vue de la retraite, qu'il s'agisse de l'assurance-vie qui s'est beaucoup développée en France durant les années 1990 ou celui des fonds de pension qui sont actuellement encouragés, tendent à reproduire (voire à aggraver) durant la retraite les inégalités de revenus des ménages durant leur vie active.

Or, cet effort d'épargne est fiscalement encouragé, que ce soit l'épargne constituée individuellement ou dans le cadre de l'entreprise (retraites complémentaires). D'une certaine manière, l'affectation de fonds publics à cet encouragement de l'épargne privée en vue de la retraite (exonération de cotisations sociales ou réductions d'impôt) contribue à renforcer les inégalités.

En revanche, la création et l'abondement régulier d'un fonds de réserves pour les retraites est une modalité de capitalisation socialisée ou collective qui permet, sans modifier le principe de base des retraites par répartition (et ses moindres effets inégalitaires), d'alléger la charge des retraites pour les générations futures.

(6) Le revenu disponible d'un ménage comprend les revenus d'activité, les revenus du patrimoine, les transferts et les prestations sociales (y compris les pensions de retraite et les indemnités de chômage), nets des impôts directs.

Réformer les paramètres des régimes de retraite n'est pas suffisant pour assurer une réponse satisfaisante aux problèmes que fait peser le vieillissement de la population : si la modification des paramètres renforce l'intérêt (l'incitation) pour un salarié à prolonger sa vie active, elle n'organise pas, jusqu'à présent, les conditions pour que les employeurs (notamment les entreprises mais aussi les employeurs publics) utilisent cette offre potentielle de travail (document E). La réforme de 2003 a cependant réduit les incitations des employeurs à pratiquer des départs anticipés (suppression des préretraites financées par l'État et limitation des préretraites « maison »), mais ceci ne suffit pas.

Équilibrer l'offre et la demande de travail des seniors

Faute d'un équilibre entre actions sur l'offre et sur la demande de travail, le risque de ce type de réforme est de manquer, en partie, un de ses buts qui est l'allongement de la durée de vie en emploi pour faire face aux déséquilibres démographiques. Si un tel équilibre n'est pas trouvé, la résolution des tensions financières sur les régimes de retraite se solde par une baisse accentuée de pouvoir d'achat des retraités ne parvenant pas à atteindre un taux plein de retraite et par un accroissement des dépenses d'autres régimes (assurance chômage ou assurance maladie-invalidité si une échappatoire est trouvée dans cette direction).

III. LA SANTÉ

Le domaine de la santé reste, jusqu'à présent, un domaine où les objectifs, voire les grandes orientations des modes d'intervention publics, ont été peu affectés. Face à une demande croissante et à ses conséquences en termes de coût, les réformes engagées, dans la plupart des pays, ont été également très « paramétriques », visant à réguler l'offre comme la demande en traitant également de la part du financement devant revenir à l'assurance sociale mutualisant, sur l'ensemble des assurés sociaux, la prise en compte des risques, de celle pouvant être prise en charge par une mutualisation restreinte (assurance complémentaire d'entreprise ou privée) et enfin du reste à charge des personnes faisant appel au système de santé. La période analysée par le CERC a connu des tentatives successives de réformes dont la dernière en date est la loi d'août 2004 réformant l'assurance maladie. Ce rapport de synthèse ne peut analyser en détail ni la situation de santé ni l'évolution tant des dépenses que de la structure de l'offre ni les réformes engagées (se reporter notamment aux rapports du Haut conseil pour l'avenir de l'assurance maladie (2006, 2004) et aux rapports de la commission des comptes de la santé, notamment Fenina et Geffroy 2006).

On se contentera ici de rappeler quelques ordres de grandeur.

1. En Europe

Les prestations de santé⁷ représentent en 2003, dans les différents pays de l'Union à 15, entre 6 et 9 % du PIB. C'est en France que ce ratio est le plus élevé (8,9 %), l'Espagne, le Danemark et le Luxembourg se situant au plus bas. Le fort pourcentage enregistré en France n'est pas dû à l'importance des congés maladie (qui représente plutôt une faible part, 8,5 % des dépenses de santé en 2003) mais bien à la dépense de santé proprement dite. La dépense de santé (hors congés maladie) est, par habitant en 2003, la plus élevée d'Europe, à l'exception du Luxembourg (mesure en PPA).

(7) La couverture par les régimes de protection sociale du risque santé recouvre deux fonctions différentes, la première est d'assurer un revenu de remplacement (indemnités journalières) pendant les périodes d'arrêt pour maladie, la seconde est de prendre en charge, au moins partiellement, les soins de santé (honoraires, médicaments, hospitalisation).

En volume, l'ensemble des prestations santé s'est accru d'environ 40 % de 1993 à 2003, ce rythme n'est dépassé que par l'Irlande, le Royaume-Uni et la Grèce.

2. En France

Analysant l'évolution française depuis le début des années 1990 du point de vue des transformations de la protection santé, il convient de souligner, tout d'abord, l'extension de l'accès aux soins qu'a permis la création, en 1999 de la couverture maladie universelle (CMU) et la modification de la logique du financement avec la création de la CSG et sa montée en puissance progressive (document C).

Quant à la répartition de la prise en charge de la dépense, elle est assez stable sur la période 1995 2005 (tableau 3).

Tableau 3 - Structure de financement de la dépense de soins et biens médicaux

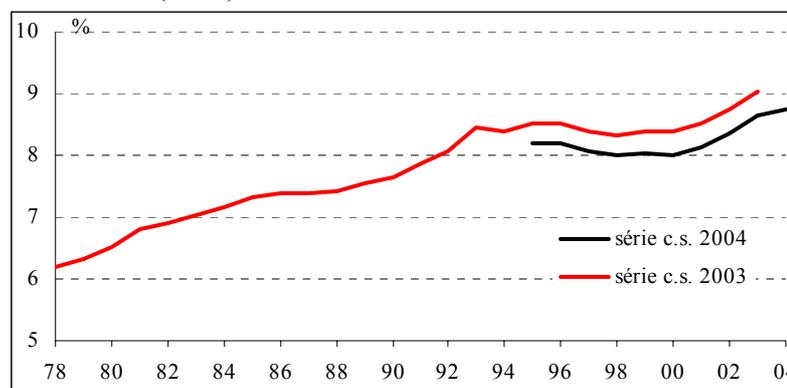
	en %				
	1995	2000	2003	2004	2005
Sécurité sociale	77,1	77,1	77,4	77,3	77,1
État et collectivités locales	1,1	1,2	1,4	1,3	1,3
Mutuelles	7,3	7,7	7,2	7,3	7,3
Sociétés d'assurance	3,3	2,7	2,9	3,1	3,1
Institutions de prévoyance	1,6	2,4	2,6	2,6	2,5
Ménages	9,6	9,0	8,5	8,5	8,7
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Source : DREES, Comptes de la Santé 2005 (Fenina et Geffroy, 2006).

Cette stabilité d'ensemble résulte d'évolutions contrastées selon les lieux et types de consommation : croissance des dépenses hospitalières dans lesquelles la Sécurité sociale finance plus des neuf dixièmes de la dépense (part stable), augmentation continue de la part de la sécurité sociale du fait de l'augmentation continue du poids des médicaments remboursés à 100 %, baisse de la part des remboursements des soins ambulatoires (2 points en dix ans) et hausse, pour ce poste, du reste à charge des ménages (1,7 point en dix ans).

Quant à la régulation du risque santé lui-même, comme beaucoup de pays, la France parvient mal à définir des modalités permettant de maîtriser aussi bien la demande que l'offre de soins ou de médicaments dans ce domaine et qui concerne tout autant la couverture du panier de soins (quels actes, quelles affections doivent être pris en charge ?), que les comportements des demandeurs et ceux des offreurs (personnel médical, firmes pharmaceutiques, officines de pharmacie, etc.).

Graphique 1 - Part de la consommation de soins et de biens médicaux (CSBM) dans le PIB



Source : DREES, Comptes de la santé (Fenina et Geffroy 2004).

IV. L'AIDE AUX FAMILLES

1. En Europe

Dans le domaine des transferts en faveur des familles, une des difficultés de comparaison entre pays européens est, comme ceci l'a été souligné précédemment, le fait que ces transferts peuvent, d'une manière variable selon les pays, déborder largement du champ des prestations familiales. Ainsi, la France utilise largement les mécanismes de réduction d'impôt, avec le quotient familial de l'impôt sur le revenu ou les réductions fiscales pour les gardes d'enfants, le soutien scolaire, etc. De même, le choix fait de développer largement l'école maternelle plutôt que des structures de crèche ou de garderie, conduit à minorer relativement aux pays ayant fait le choix inverse (Danemark, Suède), la contribution apparente de la politique familiale et à accroître les dépenses d'éducation.

De ce fait, il n'est guère pertinent de développer une comparaison des prestations familles en Europe au travers du seul système européen de statistiques sociales. Il peut, par exemple, être préférable d'examiner, sur cas-types, le montant des différents apports financiers associés à la présence d'un enfant (cf. le rapport sur « Les enfants pauvres en France », CERC, 2004) qui s'appuyait sur les travaux de Bradshaw et Finch, 2002).

2. En France

Si on se limite aux prestations « maternité famille » au sens strict, la croissance sur l'ensemble de la période en euros constants est de l'ordre de 2 % par an, alors que le nombre d'enfants de moins de 15 ans (indicateur approximatif du nombre de bénéficiaires) a légèrement régressé (environ - 0,2 % par an).

Il n'y a pas, semble-t-il, de dérive d'un poids croissant par rapport au PIB comme on la trouve pour d'autres risques. Les interrogations au sujet de la politique familiale au sens large (prestations mais aussi fiscalité) sont d'une autre nature.

Telle qu'elle s'est construite en France, la politique familiale n'assure pas de redistribution verticale (selon le niveau de revenus des parents) : les transferts (prestations et réductions d'impôts), associés à la présence d'un enfant, sont d'un montant peu variable le long de l'échelle des revenus : le surcroît de revenu disponible lié à la présence d'un enfant connaît une courbe en U : il est plus élevé pour les ménages en bas, mais aussi en haut de la distribution des revenus (INSEE, 2003b). La question du plafonnement des prestations familiales a été posée en 1997. Devant les réactions des milieux familiaux, cette décision a été annulée, mais remplacée par un abaissement du plafond dans le calcul du quotient familial de l'impôt sur le revenu.

Dans l'optique où l'accès à un emploi suffisant et durable est une des meilleures garanties que la société peut apporter aux personnes face aux risques, comment peut-on analyser l'évolution et l'état actuel des aides aux familles ?

Tout d'abord, la montée de la bi-activité des parents conduit à poser la question de l'aide que peut ou doit apporter la politique familiale à la conciliation entre vie professionnelle et vie familiale.

Trois remarques préalables : ce thème a sans doute une forte acuité lors de la petite enfance, mais il s'étend bien au-delà ; il est nécessaire de l'examiner en dynamique au sens où la période éventuelle de retrait de la vie professionnelle, des mères dans l'immense majorité des cas, pour prendre en charge les jeunes enfants, peut être un obstacle au retour à l'emploi ultérieurement ; si des difficultés existent pour tous, elles sont particulièrement importantes dans le bas de l'échelle des revenus.

Cette aide peut passer par trois grandes modalités : au travers de prestations générales ou sous conditions de ressources, au travers de réductions d'impôt, ces deux modalités permettant aux parents de financer des services à la personne (garde d'enfants, etc.) ou au moyen de services rendus par les institutions directement ou par le biais de prestataires. Les prestations sont plutôt ciblées sur les jeunes enfants (actuellement la prestation d'accueil du jeune enfant, PAJE). Par nature, les réductions d'impôt visent la moitié haute de la distribution des revenus et peuvent permettre d'aider à la conciliation entre vie professionnelle et vie familiale pour des âges des enfants plus élevés. Faute qu'une décision ait été prise de transformer les réductions d'impôt en un éventuel crédit d'impôt, elles ne permettent pas d'aider les ménages les plus modestes.

Enfin, les choix globaux sont plutôt allés vers le renforcement des aides financières aux familles que vers le financement de services directs, contrairement aux choix retenus dans les pays scandinaves (voir sur ce point le rapport du CERC, 2004, sur les enfants pauvres reprenant les travaux menés par l'OCDE dans le cadre du programme Early childhood education and care (OCDE, 2004b).

V. LE CHÔMAGE ET LES POLITIQUES DE L'EMPLOI

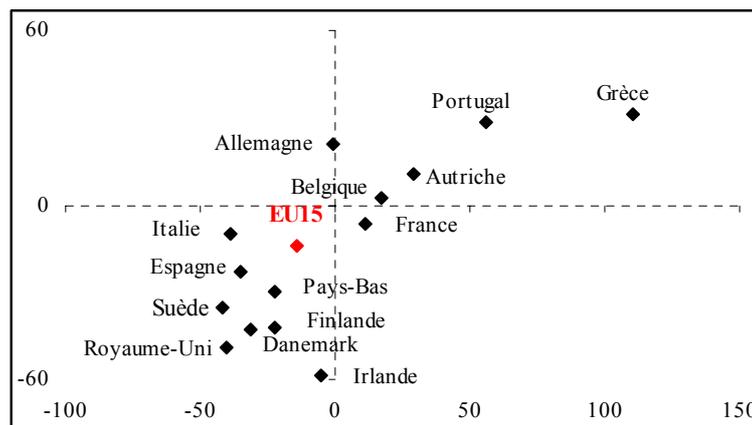
C'est dans le domaine des risques économiques et sociaux causés par le chômage qu'ont été prioritairement engagées, en France comme dans nombre de pays étrangers, les transformations des interventions publiques pour faire jouer un rôle plus actif à la protection sociale.

1. Prestations chômage en Europe

Toutes les personnes au chômage ne bénéficient pas, pour autant, d'une prestation chômage. En France, par exemple, certaines personnes bénéficiant d'indemnisation du chômage peuvent ne pas être recensées (au sens de la définition de l'Organisation internationale du travail, OIT) comme chômeurs : ils peuvent être en emploi (cas des personnes au chômage exerçant une activité réduite) ou être inactifs (cas des chômeurs âgés indemnisés, mais dispensés de recherche d'emploi). En sens inverse, certaines personnes au chômage n'ont pas le droit à cette indemnisation, que ce soit au titre des allocations d'assurance (ARE) ou de solidarité (ASS) ; elles peuvent éventuellement percevoir, sous conditions d'âge et de ressources, un revenu minimum (RMI).

C'est dire que les liens entre la situation économique, l'évolution du chômage et l'évolution du montant des prestations chômage sont complexes, d'autant plus que les règles d'indemnisation évoluent également au cours du temps ; cependant, une corrélation globale apparaît (graphique 2).

Graphique 2 - Évolution 1993/2003 des prestations chômage (en euros constants) et du nombre de chômeurs



Note : axe horizontal : évolution de la masse des prestations de chômage
axe vertical : évolution du nombre de chômeurs.

Source : Eurostat, Sespros et enquêtes Forces de travail.

Durant la période analysée, 9 des 15 pays de l'Union européenne ont connu une diminution du nombre de leurs chômeurs, et parfois très forte, comme en Irlande, au Danemark, en Finlande ou au Royaume-Uni, où elle a dépassé 40 %. Six de ces neuf pays ont accompagné cette réduction du chômage d'un accroissement du montant moyen des prestations versées par chômeur (en euros constants), mais dans des proportions très variables. La France se situe dans ce groupe, avec une progression des prestations unitaires moyennes analogues à celles du PIB par habitant durant la même période. Trois autres pays, l'Espagne, l'Italie et la Suède, ont, au contraire, réduit le montant unitaire moyen des prestations chômage, en même temps qu'ils connaissaient une réduction du nombre de leurs chômeurs. En Allemagne, où le chômage a progressé, les prestations moyennes par chômeur se sont réduites presque à due concurrence. Enfin, en Belgique, en Autriche et au Portugal, le nombre de chômeurs a progressé, comme les prestations unitaires moyennes, dans des proportions voisines de la hausse du PIB par habitant.

En matière de traitement du chômage, une tendance très nette s'est dessinée au cours de la période analysée vers une politique plus active associant l'indemnisation assurantielle à un accompagnement accru des chômeurs vers l'emploi, dans un système de droits et de devoirs, ce que l'on a appelé l'« activation ». Le 6^{ème} rapport du CERC « Aider au retour à l'emploi » et les études annexes⁸ portant sur le Royaume-Uni, les Pays-Bas, le Danemark, la Suède et l'Allemagne en ont analysé les principales caractéristiques pour ces pays. On soulignera, en contrepoint de l'examen des évolutions françaises (voir infra), deux points importants venant de cette analyse comparative : le rapprochement du traitement des chômeurs et des allocataires de minima sociaux, beaucoup plus développé dans les pays étudiés qu'il ne l'est en France, ainsi qu'une simplification et une clarification des modes d'organisation ou de gouvernance. Pour une analyse élargie à l'ensemble des pays de l'OCDE, il est possible de se rapporter au récent volume des « Perspectives de l'emploi » (OCDE, 2006b) visant à actualiser les travaux du milieu des années 1990 (la stratégie de l'OCDE pour l'emploi, OCDE, 1994).

(8) Boisard ; Delarue ; Fleury ; Gratadour ; Mansuy, 2005.

2. Prestations associées au non-emploi en France

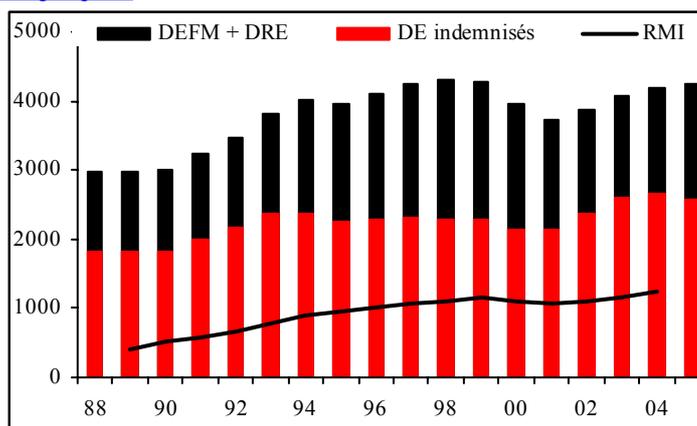
Les frontières entre emploi et chômage sont devenues progressivement assez floues, notamment du point de vue de la protection sociale. Il est, en effet, admis, depuis 1984, qu'un demandeur d'emploi indemnisé peut exercer une activité sans que soit suspendue son indemnisation (elle est partiellement diminuée) : c'est le régime des activités réduites. De même, un allocataire du RMI (et désormais de l'API) peut cumuler partiellement son allocation et un revenu de reprise d'activité : c'est le régime de l'intéressement. Avec le développement des emplois de très courte durée (en CDD ou en intérim) et souvent à temps partiel, le nombre de personnes se situant dans ce flou est important. De même, le développement de ces emplois conduit à accroître sensiblement le nombre de personnes en sous-emploi, car la définition du chômage par l'Organisation internationale du travail retient un critère très restrictif d'activité pour ne pas classer une personne comme chômeur. Il en résulte une grande différence entre les populations considérées comme chômeur au sens de l'OIT et celles considérées comme chômeurs au sens administratif (demandeur d'emploi inscrit à l'ANPE ou chômeur indemnisé par l'assurance chômage). Il ne s'agit pas seulement d'un problème de mesure, tout ceci renvoie aussi aux vécus individuels et aux perceptions de l'opinion.

Trois types d'allocations fournissent des revenus de remplacement aux personnes au chômage :

- une allocation d'assurance (depuis 2001, l'allocation d'aide au retour à l'emploi, ARE) ;
- une allocation de solidarité (allocation de solidarité spécifique, ASS), sous conditions de ressources, pour des salariés chômeurs de longue durée ayant épuisé leurs droits à l'allocation d'assurance et ayant une ancienneté d'emploi importante ;
- des allocations de minima sociaux, dont la principale est le RMI (mais il faut aussi mentionner l'API et l'allocation d'insertion, AI). Les minima sociaux ne présupposent pas une activité salariée antérieure (au demeurant ce sont les seules allocations accessibles à des indépendants ayant dû cesser leur activité). Une proportion importante d'allocataires de minima sociaux fait partie des demandeurs d'emploi (12 % environ des demandeurs d'emploi à l'ANPE sont allocataires du RMI).

Ces allocations ne couvrent pas toutes les personnes à la recherche d'un emploi. Au regard de l'ensemble formé des demandeurs d'emploi à l'ANPE et des dispensés de recherche d'emploi, le nombre des personnes recevant une allocation était d'environ 61 % selon les données de l'UNEDIC, chiffre auquel il faudrait ajouter les allocataires du RMI inscrits comme demandeurs d'emploi (environ 10 %). Cette proportion évolue en fonction de la conjoncture, mais aussi des règles d'éligibilité aux diverses prestations (graphique 3).

Graphique 3 - Effectifs indemnisés



Note : histogramme rouge : effectifs indemnisés par l'assurance chômage ou par les allocations de solidarité (ASS et AI), histogramme noir : demandeurs d'emploi inscrits à l'ANPE et dispensés de recherche d'emploi ; le rapport entre ces deux données est le taux de couverture habituellement publié par l'UNEDIC. Courbe en noir : effectifs des allocataires du RMI.

Sources : UNEDIC et CNAF.

Plusieurs observations ont été formulées à ce sujet par le CERC (2005a) dans son dernier rapport (« Aider au retour à l'emploi »). En premier lieu, disposer de ressources suffisantes est une condition indispensable pour qu'une personne puisse avoir une démarche active de recherche d'emploi. Depuis la publication du rapport du CERC, une revue de la littérature théorique et empirique (Algan et alii, 2006) a confirmé ce point de vue. Ceci ne conduit pas nécessairement à un versement d'allocation à tout demandeur d'emploi (les prestations de solidarité sont versées sous conditions de ressources du ménage), mais ceci soulève la question de l'exclusion du RMI des moins de 25 ans. En second lieu, les décisions relatives à l'assurance chômage (les règles d'éligibilité et de durée d'indemnisation) prises par l'UNEDIC, souvent en considération de l'équilibre financier du régime, ont un impact sur les autres régimes d'allocation (ASS et RMI) et donc sur les finances de l'État ou des départements. Or, il n'existe pas d'instance de concertation rassemblant ces différents acteurs pour définir une politique cohérente.

3. Une politique active d'aide au retour à l'emploi

L'évolution la plus significative qu'a connue la protection sociale face au chômage concerne l'orientation vers une politique assurant un lien plus étroit entre l'indemnisation et l'aide au retour à l'emploi. En la matière, la protection sociale s'élargit progressivement en ajoutant un rôle « curatif » à sa fonction de compensation financière des conséquences de la survenue d'un risque. Cette évolution s'est engagée dès la mise en place du cumul partiel des revenus d'activité et des allocations de chômage (activités réduites). Ce rôle actif est énoncé comme principe lors de la création du RMI, avec le volet de l'insertion, dont la mise en œuvre a été loin d'être systématique⁹. La réforme de l'assurance chômage en 1992, avec la mise en place d'une allocation dégressive, visait à inciter les chômeurs indemnisés à rechercher plus rapidement un emploi.

(9) Voir notamment le rapport de la Cour des Comptes, 2002.

Les évaluations de cette réforme ont mis en évidence qu'elle n'avait un impact que sur les salariés les mieux rémunérés (Dormont, Fougère et Prieto, 2001 et Lollivier et Rioux, 2005) ; elle risquait, en revanche, de pénaliser les chômeurs ayant le plus de difficultés à retrouver un emploi. Cette disposition a été supprimée dans la réforme de 2001.

La réforme majeure est celle de 2001 créant l'allocation d'aide au retour à l'emploi (ARE) et la généralisation de l'accompagnement des chômeurs par l'ANPE (dispositif PAP). Elle a conduit les organismes gestionnaires de l'assurance chômage (UNEDIC et ASSEDICS) à jouer un rôle accru dans les dispositifs d'aide au retour à l'emploi pour les chômeurs indemnisés, en matière de moyens humains¹⁰, de financement de la formation et d'aide à l'embauche. L'UNEDIC a pris l'initiative d'expérimentations de sous-traitance de l'accompagnement de groupes de chômeurs indemnisés auprès d'entreprises privées de placement. La loi de Cohésion sociale (2005) prolonge cette évolution, en définissant le « service public de l'emploi » et le rôle qu'y jouent les différents acteurs, en créant le dispositif des maisons de l'emploi pour fédérer l'action des divers partenaires au niveau local. Une nouvelle convention a été signée entre l'État, l'ANPE et l'UNEDIC (2006).

Le CERC a consacré son précédent rapport (CERC, 2005a) à l'examen de ces réformes. Les éléments disponibles depuis n'ont pas infirmé son diagnostic. Le CERC soulignait notamment que ces réformes avaient conduit à une dynamisation certaine du système, notamment de l'intervention de l'ANPE. Il soulignait aussi, après d'autres (Marimbert, 2004), l'extrême complexité du dispositif administratif que le transfert de la gestion du RMI aux seuls départements et de la formation des chômeurs aux régions, a encore accru. Cette complexification va à l'inverse des tendances observées chez nos partenaires ; elle nuit à l'efficacité et risque d'affaiblir la réalisation de l'objectif de rétablir autant que possible l'égalité des chances pour les personnes confrontées au chômage, objectif qui est une traduction du principe de l'égalité devant le service public.

Le CERC soulignait aussi les difficultés rémanentes dans deux domaines importants d'intervention de l'État-social dans le domaine de l'aide au retour à l'emploi : l'insertion des allocataires du RMI et l'aide à l'entrée dans l'emploi des jeunes sortant de formation initiale.

4. L'éducation initiale et la formation continue

Ce sujet sera développé dans la partie III, document I. Du point de vue développé ici, il faut souligner que l'acquisition par tous d'un niveau de formation suffisant est un des mécanismes de protection sociale les plus efficaces lorsqu'on analyse les risques de chômage. Les pays réussissant le mieux en matière de niveau de chômage, de réduction des inégalités de revenu et, notamment, de niveau de pauvreté monétaire, sont souvent ceux ayant de bons résultats en matière de niveau moyen de formation comme de réduction des inégalités en ce domaine.

Durant les années passées, la prise en considération de l'objectif de préparer les jeunes, au travers de leurs études, à l'entrée dans la vie professionnelle, a sans doute progressé dans l'éducation nationale, mais la lutte contre l'échec scolaire beaucoup moins.

(10) L'UNEDIC finance une partie des accroissements d'effectifs de l'ANPE et des prestations définies par celle-ci au bénéfice des chômeurs indemnisés.

Deux points doivent être particulièrement soulignés : l'importance du nombre de jeunes sortant de la formation initiale sans aucun diplôme ou avec un niveau de formation faible, l'importance des modes d'orientation vers les filières de l'enseignement post-obligatoire qui concentrent dans les filières les plus générales et les moins dotées en terme de moyens et d'encadrement, les bacheliers des filières des bacs professionnels et technologiques, renforçant le risque d'échec.

Quant à l'organisation de la formation continue, sa segmentation selon que l'on est chômeur ou salarié, comme selon les financeurs, contribue peu à réduire, une fois passé dans le monde du travail, les difficultés et les échecs de la formation initiale. Ce sujet sera développé dans le document I.

5. Les politiques de l'emploi

Les pouvoirs publics, l'État le plus souvent, mènent des politiques actives visant à réduire le chômage qui dépassent le champ strict de la protection sociale, mais interfèrent avec lui.

L'une des dimensions de cette intervention publique, qui a été développée dans le rapport n° 5 du CERC (2005b) sur « La sécurité de l'emploi », concerne le cadre légal (code du travail) ou la promotion du cadre conventionnel, (conventions collectives). L'équilibre entre conventions, lois et règlements est, au demeurant, très variable d'un pays à l'autre. L'analyse menée, dans le rapport cité, soulignait que cet équilibre n'était pas des plus satisfaisants en France.

Une autre dimension des politiques publiques concerne les actions engagées pour améliorer les chances de retour à l'emploi des personnes au chômage. Sur ce point, trois types d'interventions sont développés : l'intervention de l'Agence nationale pour l'emploi, dont les moyens ont sensiblement été renforcés, notamment depuis 2001, dans sa fonction d'intermédiation ou de placement des demandeurs d'emploi, la formation des chômeurs (voir ci-dessus et rapport n° 6 du CERC, 2005a) et, enfin, les subventions à l'emploi.

Cette politique de subventions à l'emploi vise ainsi à renforcer l'offre d'emploi (la demande de travail) par les employeurs. Celle-ci a revêtu diverses composantes dont la plus mise en avant est l'allègement des cotisations patronales sur les bas salaires, commencée en 1993. Il faut aussi citer les emplois aidés dans le secteur privé ou public (dans le cas des contrats aidés dans le secteur non-marchand, l'État prend en charge l'essentiel du coût du travail de l'employeur qui peut être, par exemple, une collectivité locale). D'autres mesures ne sont pas moins importantes : outre la déductibilité déjà mentionnée d'une partie du coût des emplois à domicile de l'impôt sur le revenu¹¹, l'allègement de la TVA sur les travaux de rénovation d'immeubles anciens, les allègements de cotisations sociales patronales spécifiques dans le secteur de l'hôtellerie, cafés, restauration (depuis juillet 2004). Dans cette ligne, il faut aussi mentionner le plan de développement des services à la personne qui a été mis en œuvre à partir de 2005.

À ce volet de subvention aux employeurs, s'ajoute un volet d'incitation à la demande d'emploi (l'offre de travail) avec les mesures telles que l'intéressement, dans le cadre du RMI ou de l'allocation de solidarité spécifique ASS, permettant de cumuler temporairement une partie du revenu d'un travail et la prime pour l'emploi..

(11) Cette mesure était, initialement, le pendant de l'allègement des cotisations sociales patronales pour les entreprises, elle visait également à réduire le travail au noir.

Ce volet a été largement développé en France avec la création de la prime pour l'emploi (voir document G).

La France n'est pas le seul pays européen (L'Horty, 2006) à pratiquer ces politiques générales de réduction du coût du travail pour les bas salaires¹² : la Belgique avec les aides Mirabel ; les Pays-Bas avec les dispositifs SPAK ; la Grèce ; le Royaume-Uni avec le mécanisme de Lower earning limit (LEL) qui exempte l'employeur et l'employé de cotisations sociales en dessous d'un seuil de revenus hebdomadaires, mais n'assure alors pas de droits sociaux correspondants pour le chômage et les retraites ; l'Allemagne avec des dispositifs similaires à ceux du Royaume-Uni. De même, la France n'est pas la seule à pratiquer des aides au développement d'emplois domestiques. Enfin, d'autres pays pratiquent des mécanismes temporaires ou permanents de compléments de salaires (in-Work benefits) analogues à l'intéressement ou à la PPE.

Il n'existe pas de sources permettant, au niveau européen de recenser et de comparer, de manière homogène, l'ensemble des dispositifs de subvention à l'emploi. Il semble bien, cependant, que ce type de subventions à l'emploi soit massif en France. Il traduit la recherche de solutions à apporter à deux problèmes analysés dans les documents A et E qui sont l'importance du chômage des personnes peu formées (peu qualifiées) et la mauvaise articulation entre la formation initiale et l'entrée sur le marché du travail conduisant, au-delà des seuls jeunes de très faible niveau de formation, à un processus difficile d'insertion dans l'emploi en début de carrière.

Il est très difficile de donner une image complète des dépenses engagées en raison de risques de recouvrement comme d'omissions. Le tableau 4 fournit des ordres de grandeur.

Tableau 4 - Évaluation du coût des politiques en faveur du soutien à l'emploi peu qualifié

	millions d'euros				
	1993	2000	2003	2004	2005
Allègements de cotisations sociales généraux	588	11 576	16 090		
Emplois aidés	6 655	11 677	10 873		
Soutien des activités de services aux personnes			1 520	1 700	1 820
Aides au secteur de l'hôtellerie, cafés, restauration					550
Taux réduit de TVA pour la rénovation de logements			3 500		
Prime pour l'emploi	2 432	2 241	2 221	2 448	2 800

Note : le tableau n'est pas complet pour chaque année.

Sources : DARES (2006), La dépense pour l'emploi sur longue période.

MINEFI, projets de lois de Finances et Conseil des impôts.

(12) Il faudrait, pour la France, tenir compte aussi de la baisse des taux de TVA sur les travaux de rénovation de logements anciens, intervenant aussi dans d'autres pays européens, ainsi que des aides au secteur de la restauration.

Partie II - L'emploi, le chômage et les revenus

Document E - L'emploi et le chômage

I.	LE TAUX D'EMPLOI	73
II.	ÉVOLUTION DE L'EMPLOI ET DU CHÔMAGE	80
III.	LES POLITIQUES DE L'EMPLOI	84
IV.	L'INSTABILITÉ ET L'INSÉCURITÉ DE L'EMPLOI	89
V.	LES CONDITIONS DE TRAVAIL	93
VI.	LES DISCRIMINATIONS	98

Document F - L'évolution des revenus d'activité

I.	LES REVENUS SALARIAUX	103
II.	LES REVENUS D'ACTIVITÉ DES NON-SALARIÉS	119

Document G - L'évolution du revenu des ménages

I.	LES REVENUS DES MÉNAGES	127
II.	MESURE ET PERCEPTION DE L'ÉVOLUTION DU POUVOIR D'ACHAT	137

Dans ce document, l'emploi et le chômage seront examinés selon divers points de vue. En premier lieu, le taux d'emploi est analysé en fonction notamment de l'âge et du genre, puis seront décrites les évolutions de l'emploi sur la période 1993-2005. En second lieu, un éclairage sera donné sur certains éléments pouvant expliquer le fait que le taux de chômage demeure très élevé en longue période au-delà des variations conjoncturelles. Le document revient dans une troisième partie sur les éléments d'évaluation des politiques de soutien de l'emploi des personnes peu qualifiées. Dans une quatrième partie seront rappelées les principales caractéristiques de l'instabilité et de l'insécurité de l'emploi. Le document aborde ensuite les conditions de travail et s'achève par la question des discriminations.

La France se caractérise, en Europe, par un faible taux d'emploi de la population en âge de travailler, les jeunes et les plus de 55 ans étant moins en emploi qu'ailleurs, et par un taux de chômage élevé qui ne parvient pas, depuis plus de 20 ans, à descendre en dessous de 8 %.

Taux d'emploi, taux de chômage, taux d'activité

Dans la population en âge de travailler (voir ci-dessous pour la discussion des bornes à retenir), on distingue les personnes inactives des personnes actives. Les premières n'exercent pas d'emploi et ne déclarent pas en rechercher un. Les personnes actives peuvent occuper un emploi ou être au chômage (ne pas avoir d'emploi et en rechercher activement un). Trois proportions sont ainsi définies : le *taux d'activité* (population active rapportée à la population en âge de travailler), le *taux d'emploi* (population en emploi rapportée à la population en âge de travailler) et le *taux de chômage* (population au chômage rapportée, cette fois, à la population active). Ces définitions ne sont simples qu'en apparence car les frontières sont floues et ce flou tend d'ailleurs à se renforcer. Ainsi, en France, une personne perdant son emploi, indemnisée par l'assurance chômage ou percevant l'allocation de solidarité spécifique, peut être « dispensée de recherche d'emploi » si elle est âgée de plus de 57 ans et demi ; il est probable qu'elle ne se déclarera pas à la recherche d'un emploi dans les enquêtes mesurant le chômage. Par ailleurs, des demandeurs d'emploi indemnisés peuvent exercer des activités salariées ou non salariées pour une durée réduite ; ils peuvent, dans certains cas, être considérés comme en emploi et non comme chômeur, etc.

I. LE TAUX D'EMPLOI

En 2005, le taux d'emploi global dans la population âgée de 15 à 64 ans (encadré) est plus faible, en France, que dans la moyenne de l'Europe des 15 et cette différence s'est accrue depuis douze ans (tableau 1). La Grèce, l'Italie, l'Espagne et aussi la Belgique ont également un taux d'emploi inférieur à la moyenne, mais sur la période, les trois premiers pays se sont rapprochés de la moyenne européenne, alors que nous nous en éloignons. Des pays qui avaient, en début de période, un taux d'emploi particulièrement bas (Irlande ou Espagne) ont désormais dépassé le taux français ou s'en rapprochent. Et des pays comme la Finlande ou les Pays-Bas qui avaient, en début de période, des taux d'emploi plus élevés qu'en France, ont encore accru leur avance par rapport à celle-ci.

Quelle définition de la population en « âge de travailler »

Pour mesurer le taux d'emploi, la classe d'âge des 15-64 ans est, en général, utilisée dans les comparaisons internationales. Ce champ est sans doute trop large, puisque la plupart des jeunes poursuivent des études et la forme de la scolarité, notamment l'alternance, peut affecter sensiblement les taux d'emploi : voir infra. Pour la limite supérieure, l'âge à partir duquel il est possible de liquider ses droits à retraite, fixé en général en France à 60 ans, pourrait pousser à retenir cette borne. Mais l'allongement de la durée de vie, comme le vieillissement de la population (voir document A) conduisent, au contraire, à souligner l'intérêt de prolonger l'activité et l'emploi au-delà de 60 ans. Pour situer la France dans son contexte, il vaudrait donc mieux centrer l'analyse sur les 20-64 ans.

Avec cette définition de la population en âge de travailler, le diagnostic d'un faible taux d'emploi en France serait sensiblement le même qu'avec le champ standard des 15-64 ans.

Tableau 1 - Niveaux et évolutions de l'emploi global et du chômage

	Taux d'emploi		Taux de chômage		Taux de croissance moyen de l'emploi
	1993	2005	1993	2005	
U.E. à 15	60,1	65,2	10,1	7,9	1,0
Belgique	55,8	61,1	8,6	8,4	0,8
Danemark	72,1	75,9	9,6	4,8	0,6
Allemagne	65,1	65,4	7,7	9,5	0,3
Grèce	53,7	60,1	8,6	9,8	1,0
Espagne	46,6	63,3	18,3	9,2	3,1
France	59,3	63,1	11,1	9,9	0,9
Irlande	51,7	67,6	15,6	4,4	4,2
Italie	52,3	57,6	10,1	7,7	0,7
Luxembourg	60,8	63,6	2,6	4,5	3,4
Pays-Bas	63,6	73,2	6,2	4,7	1,4
Autriche	68,5 (a)	68,6	4,0	5,2	0,5
Portugal	65,1	67,5	5,6	7,6	0,8
Finlande	61,0	68,4	16,3	8,4	1,3
Suède	71,3	72,5	9,1	7,8	0,5
Royaume-Uni	67,4	71,7	10,2	4,8	1,1

Note : (a) Autriche 1994 au lieu de 1993

Note : Pour tous les résultats issus des enquêtes « Forces de travail », c'est-à-dire en France de l'enquête Emploi de l'INSEE, le champ est restreint à la Métropole, hors départements d'Outre-Mer.

Sources : Eurostat, taux d'emploi des 15-64 ans et taux de chômage, enquêtes Forces de travail harmonisées ; croissance annuelle moyenne de l'emploi de 1993 à 2005, comptes nationaux.

Dans presque tous les pays européens, le taux d'activité des hommes entre 25 et 54 ans est élevé et peu différent d'un pays à l'autre. Les différences du taux d'emploi entre pays viennent d'ailleurs : de l'activité et de l'emploi féminin d'un côté, de l'emploi des jeunes et des seniors de l'autre.

1. L'activité et l'emploi féminins

L'analyse porte sur la tranche d'âge des 25 à 54 ans pour distinguer les caractéristiques spécifiques de l'activité et de l'emploi féminins de la question de l'emploi des jeunes ou de celui des seniors.

Depuis de nombreuses années, le taux d'activité féminine est élevé en France (pour les 25-54 ans) et le mode de relation à l'activité a changé au sein des familles (document A). Seuls le Portugal et les pays scandinaves (pour des raisons très différentes au demeurant) connaissent des taux d'activité féminine plus élevés. La montée du taux d'activité féminine se poursuit dans les pays où le modèle du « single breadwinner » (« Monsieur Gagnepain ») était encore très présent (pays du Sud et Irlande, notamment). Le taux d'emploi féminin place, cependant, la France au huitième rang seulement parmi les 15, en raison du niveau élevé du chômage.

Les pays où le taux d'emploi féminin est élevé dans cette tranche d'âge, ne sont pas forcément ceux où les emplois à temps partiel sont les plus fréquents (tableau 2).

Ainsi, alors que la Suède, la Finlande, le Danemark et les Pays-Bas ont les taux d'emploi féminin les plus élevés en Europe, la Finlande et le Danemark ont moins recours au temps partiel féminin que la moyenne européenne, celui-ci est plus fréquent en Suède et surtout aux Pays-Bas.

Les différences s'expliquent, pour une grande part, par les modes d'organisation sociale concernant la conciliation entre vie professionnelle et responsabilités familiales. En revanche, dans d'autres pays, l'essentiel de la progression de l'emploi féminin s'est fait dans le cadre de l'emploi à temps partiel.

Tableau 2 - Évolution du taux d'emploi et du taux d'activité féminine (25-54 ans)

en %

	Taux d'activité		Taux d'emploi		Temps partiel(a)
	1993	2005	1993	2005	2005
U.E. à 15	67	75,3	60,2	69,1	36,3
Belgique	65,9	76,8	59	70,4	40,5
Danemark	87,2	84,5	76,9	80,6	33
Allemagne	72,3	79	65,4	71	43,8
Grèce	52,6	68,2	47,1	58,5	9,3
Espagne	48,9	69	38,5	61,5	24,2
France	76,1	80,2	66,8	72,9	30,7
Irlande	50,9	69,6	44,2	67,3	31,5(c)
Italie	52,1	63,6	46,6	57,9	25,6
Luxembourg	54,5	72,2	52,8	68,4	38,2
Pays-Bas	63,6	79	59,2	75,5	75,1
Autriche	71,5(b)	79,9	68,8(b)	76	39,3
Portugal	71,8	81,8	67,2	74,9	16,2
Finlande	83,9	85,1	74,1	79	18,6
Suède	88,1	86,5	83,6	81,1	39,6
Royaume-Uni	73,9	77,4	68,8	74,8	42,7

Notes : (a) pourcentage du temps partiel dans l'emploi féminin total.

(b) 1994 pour l'Autriche.

(c) 2004 pour l'Irlande.

Source : Eurostat, enquêtes Forces de travail harmonisées.

2. L'emploi des seniors

La montée des taux d'activité des femmes s'étant réalisée à des rythmes différents selon les pays, il semble pertinent de concentrer l'analyse comparative internationale des taux d'emploi des seniors sur les hommes.

Le taux d'emploi des seniors apparaît particulièrement faible en France, dans la tranche d'âge allant de 55 à 59 ans : seuls la Belgique, l'Italie et le Luxembourg ont des taux d'emploi plus bas. Pour la tranche d'âge supérieure (de 60 à 64 ans), la France est quasiment la dernière du classement (tableau 3). En moyenne, en 2004, les hommes cessent d'être actifs à 58 ans et demi en France. Les Finlandais restent actifs jusqu'à 60 ans, tandis qu'en Suède et au Royaume-Uni, l'activité cesse en moyenne à 63 ans (source Eurostat sur la base des enquêtes Force de travail).

Relever le taux d'emploi des seniors est devenu un objectif commun aux différents pays européens (cf. les objectifs de Lisbonne 2000), plus précisément un taux d'emploi moyen européen de 50 % pour la classe d'âge des 55-64 ans en 2010.

Face au vieillissement de la population (voir document A), la prolongation de la durée dans l'emploi apparaît comme l'un des facteurs permettant de réduire les tensions sur le financement des régimes de retraite (voir document D).

Tableau 3 - Taux d'emploi des seniors (hommes) en 2005

	en %	
2005	55-59 ans	60-64 ans
U.E. à 15	67,1	35,9
Belgique	55,4	23,1
Danemark	81,6	46,3
Allemagne	71,5	35,9
Grèce	70,5	43,9
Espagne	71,3	46,2
France	58,1	14,5
Irlande	72,3	57,2
Italie	55,5	27,6
Luxembourg	56,7	14,4
Pays-Bas	74,9	32,4
Autriche	62,4	19,6
Portugal	67,0	47,4
Finlande	63,4	36,3
Suède	81,7	61,8
Royaume-Uni	75,5	53,9

Source : Eurostat, enquêtes sur les Forces de travail.

L'emploi des seniors a fait l'objet de nombreuses études dans les années récentes, notamment les travaux du Conseil économique et social (Quintreau, 2001), du Conseil d'orientation des retraites (COR, 2001a, b), de l'Inspection générale des affaires sociales (IGAS, 2004) et plus récemment du Conseil d'analyse économique (d'Autume, Betbèze et Hairault, 2005). Mais cette préoccupation avait émergé bien auparavant, comme l'atteste le livre blanc sur les retraites (CGP, 1991) ou Salzberg et Guillemard (1994). Pourtant, mise à part l'instauration en 1987 de la « contribution Delalande », peu d'interventions de politiques publiques ou peu de prise en compte de cette question dans les accords professionnels n'ont eu lieu avant 2005 voire 2006. Preuve, s'il en était, de la difficulté de tenir compte des tendances démographiques lourdes pour engager assez tôt les inflexions nécessaires.

En outre, les employeurs se préoccupaient peu du vieillissement de leurs effectifs (Minni et Topiol, 2004). En 2001, cette question n'avait fait l'objet d'une réflexion dans l'entreprise que dans 13 % des cas. Lorsque cette réflexion avait lieu, les partenaires sociaux n'y étaient associés qu'une fois sur deux. Rares étaient les entreprises qui proposaient des plans de formation dédiés aux plus âgés, adaptaient des postes de travail à leur intention ou aménageaient leurs horaires de travail.

Retenir comme objectif le relèvement du taux d'emploi des seniors marque, en France comme dans de nombreux pays européens, un retournement dans l'orientation des politiques d'emploi. Pendant de nombreuses années, il s'agissait plutôt d'inciter les seniors à l'inactivité dans le but explicite de lutter contre le chômage et de « laisser la place aux jeunes ».

L'abaissement à 60 ans de l'âge de la retraite, le développement des mécanismes de préretraite, publics ou d'entreprises, la dispense de recherche d'emploi pour les demandeurs d'emploi âgés indemnisés par l'assurance chômage ont conduit aussi bien les employeurs que les salariés à intégrer dans leurs perspectives le retrait précoce du marché du travail.

Ceci conduit à négliger la nécessité d'adapter ou de renforcer les qualifications comme le montre, notamment, la baisse sensible des dépenses de formation continue dès la cinquantaine passée et parfois plus tôt encore.

Ces politiques sont progressivement apparues inopérantes : les pays qui les ont le plus pratiquées n'ont pas connu, pour autant, des succès dans la lutte contre le chômage, parce que le financement de ces politiques a freiné l'économie, annulant ainsi leurs effets théoriques de réduction du chômage : la contraction du nombre de postes de travail l'a emporté sur les embauches destinées à compenser les retraits anticipés d'activité. Si le consensus social et politique autour de la mise en inactivité des seniors, formé à la fin des années 1970, tend à se déliter, ce n'est que très récemment et encore assez faiblement.

Inverser la tendance au sous-emploi des seniors nécessite, en effet, de modifier les représentations ou les incitations, tant des employeurs que des salariés mais aussi de modifier certains facteurs objectifs poussant au non-emploi des seniors.

Du côté des incitations des salariés à prolonger leur activité, le principal levier a été la réforme des retraites avec les réformes de 1993 et 2003 (partie D). Mais cet ensemble de réformes ne peut se traduire dans un accroissement du taux d'emploi des seniors que si, d'un autre côté, les entreprises y sont incitées. Or, ni l'abondance de la main-d'œuvre disponible en raison d'un taux de chômage important, ni le niveau de qualification, ne les y poussent. Un seul mécanisme était censé freiner la mise à l'écart des salariés âgés, la contribution Delalande. Mais ses effets sont contestés ; majorer le coût des licenciements des salariés âgés de plus de 50 ans semble avoir eu pour effet de pousser les entreprises à se séparer plus tôt de leurs salariés ou à ne pas recruter de salariés âgés de plus de 50 ans, voire même des salariés proches de ce seuil.

Le tournant dans les politiques publiques ou dans les accords entre partenaires sociaux est encore modeste et a été bien tardif. Si le recours à des préretraites organisées par l'État a été réduit, les dispositifs privés ont en partie pris le relais tandis que se gonflait le nombre de chômeurs dispensés de recherche d'emploi. Dans la perspective de décourager le recours aux préretraites d'entreprise, la loi du 21 août 2003 portant réforme des retraites institue, à la charge des employeurs et au profit du Fonds de Solidarité Vieillesse, une contribution sur les avantages de préretraite au taux de cotisation du régime général.

Ce n'est qu'à la fin de 2005 qu'un accord interprofessionnel a été signé en vue de promouvoir le maintien ou le retour dans l'emploi des seniors tandis qu'un plan national d'action pour l'emploi des seniors a été adopté par le gouvernement en juin 2006. Les dispositions comportent la suppression progressive de la contribution Delalande, la disparition progressive du système des préretraites, l'encouragement aux accords de gestion prévisionnelle des emplois, des prestations spécifiques offertes aux chômeurs âgés dans le cadre de l'ANPE, une adaptation des contrats aidés aux seniors, la création d'un CDD senior de dix-huit mois au maximum, renouvelable une fois, l'aménagement des fins de carrière par la promotion du cumul emploi retraite et de la retraite progressive et par le renforcement de la surcote incitant au report de l'âge de départ en retraite, enfin la mise en œuvre d'une campagne de communication. Ces dispositions seront-elles suffisantes au regard de l'ampleur du déficit d'emploi des seniors ? Peu d'éléments, en effet, tendent à renforcer les incitations des entreprises à embaucher des seniors ou à renforcer leur employabilité par la formation ou à aménager les conditions de travail lorsque c'est nécessaire.

Pour changer un état d'esprit profondément ancré, aussi bien chez les employeurs que chez leurs salariés, il ne suffit pas de rendre possible le changement, il faut le rendre attractif pour les employeurs et pour les salariés : pour les premiers en réduisant les coûts d'embauche ou de maintien dans l'emploi des travailleurs seniors, en partie par le développement des formations au-delà de 45 ans, et pour les seconds en leur donnant la possibilité d'améliorer leur retraite, tout en réduisant la pénibilité de leur emploi.

3. L'emploi des jeunes

Les chiffres avancés, surtout en comparaison internationale, en ce qui concerne les taux d'emploi et de chômage des jeunes, font souvent l'objet de contre sens. Si le taux de chômage des jeunes est, en France, de l'ordre de 20 à 25 %, il est erroné de dire qu'un jeune sur cinq (ou quatre) est au chômage. En effet, le taux de chômage est calculé en référence aux actifs. Un jeune poursuivant ses études n'est considéré comme actif que s'il occupe parallèlement un emploi, dans le cadre de la formation en alternance ou sous une autre forme. Selon les pays, la formation en alternance occupe une place très inégale. Très forte dans le cas du Danemark et de l'Allemagne notamment, où elle concerne encore la majorité d'une génération, plus limitée en France ou aux Pays-Bas, elle est quasiment inexistante dans les pays de l'Europe du Sud. La fréquence de l'exercice d'emplois en parallèle aux études est également très variable. Dans ces conditions, les niveaux plus ou moins élevés du taux d'emploi des jeunes et de leur taux de chômage peuvent simplement refléter des formes diverses de scolarisation. Ceci peut être illustré en comparant la France au Danemark.

Au Danemark, 86 % des jeunes de 18 ans poursuivaient (en moyenne de 2003 à 2005) leurs études, mais plus de la moitié étaient en même temps en emploi. En France, pour la même proportion de jeunes poursuivant leurs études (85 %), seuls 9 % avaient simultanément un emploi¹. Ces différences tiennent à l'importance de la formation professionnelle en alternance, très développée au Danemark et au fait que la majorité des étudiants occupe un emploi en parallèle de leurs études. En revanche, la formation professionnelle en France se prépare davantage en lycée professionnel qu'en apprentissage, et les études universitaires sont moins organisées pour permettre aux étudiants d'occuper un emploi, même à temps partiel. À 22 ans, le tiers des Danois cumule une formation et un emploi, ce n'est le cas que de 11 % des Français (tableau 4).

Avec quasiment les mêmes proportions de jeunes en formation initiale, en emploi après la fin de celle-ci, au chômage ou en inactivité, le taux d'emploi et le taux de chômage, tels qu'ils apparaissent dans les résultats statistiques publiés ordinairement, sont extrêmement différents. À 18 ans, le taux d'emploi est de 57,5 % au Danemark (52,4 % de situations mixtes emploi et formation et 5,1 % d'emplois seuls) et de 14 % en France (8,9 % de situations mixtes emploi et formation et 5,1 % d'emplois seuls). Les proportions d'actifs à 18 ans, dans les deux pays, sont respectivement de 64,9 % au Danemark (57,5 % d'actifs en emploi et 7,4 % de chômeurs) et de 20,4 % en France (14 % d'actifs en emploi et 6,4 % de chômeurs). En conséquence, alors que les proportions de chômeurs parmi les jeunes de 18 ans dans les deux pays sont proches, les taux de chômage sont de 11,4 % au Danemark (7,4 % de chômeurs parmi 64,9 % d'actifs) et de 31,4 % en France (6,4 % de chômeurs parmi 20,4 % d'actifs) !

(1) Les calculs sont réalisés avec l'enquête Emploi, au premier trimestre ; ils ne tiennent pas compte des « jobs d'été ».

Tableau 4 - Proportion des jeunes de 18 ou 22 ans en études et simultanément en emploi

	Danemark	Allemagne	Espagne	France	Irlande	Italie	Pays-Bas	Autriche	Portugal	Finlande	Suède	Royaume-Uni
	en %											
	À 18 ans											
Formation	85,7	86,8	69	85,1	74,5	77,3	82,7	79,3	70,8	66,3	75,4	62,8
<i>dont : emploi formation</i>	52,4	35,6	5,9	8,9	17,4	1,8	56,9	29,8	2,5	26,4	22,6	36,5
Emploi seul	5,1	3,8	16,4	5,1	15	9,1	9,4	12,3	19,1	7,1	7,4	22,3
Chômage	7,4	5,4	9,7	6,4	5,2	5,8	5,5	5,5	6,1	22,3	11,9	8,9
Inactivité hors formation initiale	1,8	4	5	3,5	5,3	7,7	2,4	2,9	4,1	4,3	5,3	6,1
	À 22 ans											
Formation	58,8	44,5	38,9	42,2	36,4	40,5	52,9	37,5	38,5	48,2	45,2	35,3
<i>dont : emploi formation</i>	40,6	21,3	8,8	10,6	15,4	5	40,5	14,6	7,6	29,4	21,6	20,9
Emploi seul	33,2	38,2	43,6	38,3	51,1	36,6	38	51,7	47	31	37	48,1
Chômage	5,4	10,3	11,7	12,7	5	12,1	4,8	5,1	9,2	15,6	10,3	6,6
Inactivité hors formation initiale	2,6	6,9	5,8	6,8	7,5	10,9	4,3	5,8	5,2	5,3	7,5	10

Lecture : parmi les jeunes de 22 ans en formation en France, 25 % exercent aussi un emploi.

Note : moyenne 2003, 2004, 2005 calculée au 1^{er} trimestre pour la France et au 2nd trimestre pour les autres pays.

Source : Eurostat, enquêtes sur les Forces de travail.

Les questions posées par le faible taux d'emploi des jeunes, en France, ne sont donc pas celles que l'on a en tête habituellement.

D'un côté, il convient de s'interroger sur l'intérêt (ou le désavantage) à suivre des études tout en exerçant un emploi. La réponse réside sans doute dans l'articulation entre ces deux activités. Intrinsic au type de formation suivie dans les formations en alternance dont l'apprentissage, elle facilite l'accès au premier emploi et limite le chômage d'insertion (Bonnal, Clément et Mendès, 2004).

Pour les autres situations d'emploi et d'études simultanées, la réponse est plus incertaine. Parmi les sortants de l'enseignement supérieur en 1998, 15 % avaient occupé un emploi régulier pendant leurs études. Si le tiers d'entre eux ont jugé leurs études perturbées de ce fait, la majorité déclare que cet emploi leur a apporté des compétences supplémentaires et un réseau professionnel utile à leur recherche d'emploi.

Dans certains cas, surtout lorsqu'ils étaient très qualifiés et en rapport avec la formation suivie, ces emplois avaient une valeur professionnelle conditionnant le parcours d'emploi ultérieur (Bédoué et Giret, 2004). Il y aurait donc, sans doute, intérêt à permettre une meilleure articulation entre études poursuivies et emploi secondaire exercé.

Ces précautions dans l'usage des statistiques ne doivent cependant pas conduire à éluder la question du niveau élevé de chômage des jeunes.

Les difficultés spécifiques des jeunes à trouver un emploi sont, en effet, plus fortes en France que dans nombre de pays européens.

Comme le soulignent Couppié et Mansuy (2004) « *Les deux groupes, jeunes actifs [sortis de formation initiale depuis moins de cinq ans] et expérimentés [actifs de moins de 50 ans et sortis de la formation initiale depuis cinq ans ou plus], ont en 2000 des risques de chômage, de déclassement et une mobilité d'emploi proches en Autriche, au Danemark, aux Pays-Bas comme en Allemagne. À l'opposé, les jeunes grecs et italiens, même diplômés, ont un handicap important par rapport à leurs aînés. La France est en position intermédiaire entre ces deux groupes. Le diplôme y favorise particulièrement l'accès à l'emploi. Toutefois, en France, comme en Espagne et au Royaume-Uni, les jeunes actifs diplômés de l'enseignement supérieur occupent relativement moins souvent un poste de catégorie supérieure ou intermédiaire* ».

De plus, il apparaît que, dans le processus d'entrée dans le marché du travail, la part des contrats temporaires s'est accrue fortement depuis vingt ans (Givord, 2005). Ceci tend en particulier à pénaliser doublement les personnes peu diplômées ou ayant connu l'échec scolaire : elles sont nettement plus nombreuses à demeurer dans cette alternance entre contrats temporaires et chômage. Dans ces premières années (et au-delà), la formation continue en entreprise est davantage orientée vers les salariés en contrats à durée indéterminée (Perez et Thomas, 2006).

II. ÉVOLUTION DE L'EMPLOI ET DU CHÔMAGE

1. La croissance de l'emploi

Entre 1993 et 2005, le nombre net d'emplois supplémentaires, en France, a progressé de 2,6 millions (+ 2,9 millions d'emplois salariés, - 0,4 million d'emplois non salariés). Le rythme de croissance (0,9 %) est dans la moyenne européenne (tableau 1), mais loin des performances de l'Irlande, de l'Espagne, des Pays-Bas, de la Finlande et du Royaume-Uni.

En France, la croissance de l'emploi se concentre, pour plus des trois quarts, sur la période 1997-2001, avec 1,9 million d'emplois supplémentaires.

- D'autres pays européens ont connu aussi, durant cette même période, une augmentation encore plus forte de leur emploi, grâce à un rythme de croissance économique plus élevé qu'en France : Espagne, Irlande, Pays-Bas, Portugal, Finlande, Suède.
- D'autres phases de croissance rapide, par exemple de 1987 à 1990 après le contre-choc pétrolier, n'ont pas été accompagnées d'autant de créations d'emplois. Cependant, cette période prolongeait une phase d'ajustement de l'emploi au ralentissement tendanciel de la croissance, alors qu'au début de la dernière reprise, les ajustements d'effectifs avaient sans doute été acquis.
- La croissance de l'emploi dans la période 1997-2001 n'est pas due au développement des emplois aidés : si la nouvelle formule des « emplois-jeunes » a été très développée, d'autres types de contrats aidés ont été réduits. Au total, le nombre de contrats aidés (marchands et non marchands) est resté de l'ordre de 2,1 millions en stocks annuels moyens² (estimations DARES).
- La croissance de l'emploi durant cette période n'est pas davantage due à une création d'emplois massive dans les secteurs administratifs.

(2) Ou 2,4 millions en y incluant les stages de formation professionnelle.

L'emploi dans les administrations publiques s'est accru de 120 000 personnes entre 1997 et 2001 contre 85 000 entre 1993 et 1997 et 159 000 entre 2001 et 2005.

Tableau 5 - Évolution de l'emploi par secteur

Effectifs	1990	1993	2001	2005
Sociétés non financières (SNF)	11 745,0	11 391,2	13 600,6	13 816,6
Sociétés financières	695,5	671,1	686,1	707,2
Administrations publiques (APU)	5 042,1	5 274,4	5 479,5	5 638,9
Ménages	4 787,2	4 455,5	4 133,0	4 122,0
<i>Dont ménages hors entr. individuels</i>	377,0	444,3	748,8	823,0
ISBLsm ^(a)	593,1	669,3	865,2	708,2
Total des secteurs résidents	22 862,9	22 461,5	24 764,3	25 028,1
Variation annuelle moyenne	1990-1993	1993-1997	1997-2001	2001-2004
Sociétés non financières (SNF)	- 117,9	120,2	432,2	54,1
Sociétés financières	- 8,1	- 1,4	5,1	7,0
Administrations publiques (APU)	77,5	21,2	30,1	51,3
Ménages	- 110,6	- 60,8	- 19,8	-3,7
<i>Dont ménages hors entr. individuels</i>	22,4	52,3	23,8	19,3
ISBLsm(a)	25,4	25,3	23,7	- 42,5
Total des secteurs résidents	- 133,8	104,4	471,3	66,2

(a) Institutions sans but lucratif au service des ménages ; ces institutions, et donc ces emplois, sont souvent subventionnées par les administrations publiques ; en particulier une partie des contrats aidés non marchands y sont gérés (exemple les anciens CES).

Pour l'emploi des ménages et celui des sociétés financières, les chiffres concernent 2004 et non 2005. Les données de ce tableau couvrent la France métropolitaine et les DOM

Source : INSEE, comptes nationaux.

Une partie de la croissance de l'emploi, sur l'ensemble de la période, passe par le développement de l'emploi à temps partiel. Selon l'enquête Emploi annuelle, en 1993, 13,7 % des emplois étaient à temps partiel et 26,3 % pour les femmes ; en 2002, les chiffres étaient respectivement de 16,2 % et 29,7 %. Selon les enquêtes Emploi en continu, le taux d'emploi à temps partiel est passé, pour l'ensemble, de 16,5 % en 2002 à 17,2 % en 2005 et pour les femmes de 30,1 % à 30,8 %. Parmi les personnes travaillant à temps partiel, près de 29 % déclarent en 2005 souhaiter travailler davantage (27,5 % pour les femmes).

2. Le chômage

Le niveau élevé du chômage caractérise depuis longtemps la France : depuis 1984, le taux de chômage (mesuré dans les enquêtes Forces de travail), n'est pas redescendu en deçà de 8 % pour l'ensemble de la population³.

Sur la période allant de 1993 à 2005 prise dans son ensemble, la France (métropolitaine) connaît un recul d'un point et demi du taux de chômage (tableau 2) selon les statistiques harmonisées d'Eurostat (source : enquêtes Forces de travail).

(3) Pour les personnes de 25 ans ou plus, il n'est pas descendu en deçà de 7 % depuis 1986.

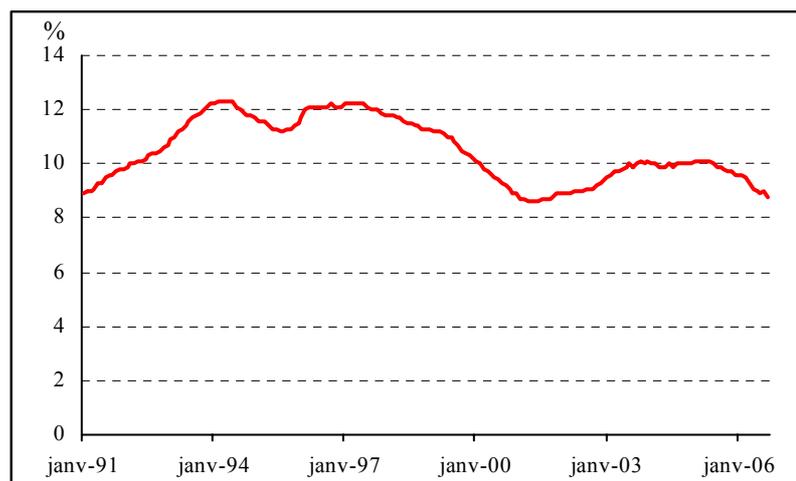
Si quelques pays ont connu un accroissement du chômage sur cette période (l'Allemagne, l'Autriche, la Grèce, le Portugal), d'autres ont connu une diminution importante, notamment le Royaume-Uni, l'Irlande, la Finlande, le Danemark et l'Espagne.

Les statistiques sur le chômage sont très sensibles, d'un pays à l'autre, aux pratiques administratives en matière d'indemnisation, de retrait d'activité, de classement en invalidité, etc., facteurs qui influent sur les comportements des individus et leurs déclarations dans les enquêtes sur leur attitude par rapport à la recherche d'emploi. Ces pratiques administratives influent donc sur la mesure des taux de chômage, même dans les statistiques dites harmonisées. C'est pourquoi, au demeurant, l'analyse comparative est centrée sur le taux d'emploi plus que le taux de chômage.

Le taux de chômage connaît en France une période de réduction très sensible entre le premier semestre de 1997 et le premier semestre de 2001 (graphique 1), liée à l'évolution très favorable de l'emploi. Le taux de chômage passe ainsi de 12,2 % au premier semestre 1997 à 8,6 % au premier trimestre 2001, soit une réduction du nombre de chômeurs de 820 000. Le ralentissement de la croissance relève le taux de chômage à 10,0 % au dernier semestre 2003, avant une nouvelle décline (8,8 % en septembre 2006).

Graphique 1 - Taux de chômage mensuel (au sens du BIT)

Série désaisonnalisée



Sources : INSEE, DARES.

À partir des constats dressés précédemment, il est possible de revenir sur deux sujets. Le premier concerne l'effet des évolutions démographiques sur le chômage : la taille des générations qui partent en retraite s'accroît sensiblement au point d'équilibrer celles qui entrent sur le marché du travail. Peut-on en attendre mécaniquement une baisse du chômage ? La réponse à cette question est, en partie, d'ordre macro-économique.

Certes, la baisse du chômage indemnisé⁴ (allocation d'assurance et allocation de solidarité) enregistrée en 2005 et début 2006 tient, en partie, aux départs plus nombreux en retraite de demandeurs d'emplois ou de dispensés de recherche d'emploi. Mais ce mouvement est au mieux neutre sur le montant des prestations par un jeu de vases communicants entre les prestations chômage et les retraites ; il tend, en fait, à accroître le poids des prestations.

(4) À ne pas confondre avec la baisse du chômage enregistrée dans la période.

La question demeure de l'effet à moyen-long terme de l'augmentation du poids des revenus de remplacement, sur la croissance et donc l'emploi ; ceci dépend à la fois des conditions de son financement et du degré d'acceptation par les salariés d'un partage de la rémunération salariale totale (y compris les cotisations salariales des employeurs) entre salaire direct et salaire différé (voir document C).

Le second point concerne l'adaptation des qualifications ou des compétences de la population en âge de travailler à la nature des emplois potentiels dans une économie ouverte à la concurrence qui tend à réduire l'espérance d'emploi pour les moins qualifiés. Cette possibilité d'adaptation ne dépend pas uniquement du niveau de formation initiale. Devrait également intervenir fortement l'effet de la formation continue, qu'elle soit suivie en situation d'emploi ou de chômage. Mais, comme le rappelle le document J ou les deux derniers rapports du CERC (2005a,b), la formation continue tend, en France, à bénéficier à ceux disposant d'une meilleure formation initiale. S'interroger sur les liens existant entre formation initiale et chômage reste, de ce fait, encore plus légitime, bien au-delà de la question du chômage des jeunes, analysée dans les bilans successifs « emploi-formation ».

Au-delà de ces analyses, on peut chercher à illustrer les relations entre emploi et formation dans une optique de comparaison européenne. Les différences dans le niveau de formation de la population en âge de travailler ont-elles une influence sur les différences de taux de chômage en Europe ?

Pour dégager les différences entre pays européens, le CERC a fait reconduire sur l'année 2004 (Anne et L'Horty, 2006), une étude réalisée il y a dix ans (L'Horty et Saint-Martin, 1996) sur les liens entre différences de qualification de la main-d'œuvre et niveau de chômage, en tenant compte des différences de structure selon trois critères, le sexe, le niveau de formation initiale et l'âge, et en se limitant aux 25-59 ans, en raison des différences analysées ci-dessus pour la mesure du taux de chômage des jeunes et des seniors.

Dans ce champ des 25-59 ans, la France connaît un taux de chômage⁵ de 7,9 %, soit le 17^{ème} plus mauvais résultat parmi l'Union des 25 et le 11^{ème} parmi l'Union des 15. Pour les trois critères retenus, les relations avec le chômage sont assez connues et vérifiées dans la quasi-totalité des pays :

- le taux de chômage des femmes est plus élevé que celui des hommes, mais le contraire s'observe dans 4 pays parmi les 15 (Royaume-Uni, Irlande, Allemagne, Suède⁶),
- le risque de chômage diminue lorsque le niveau de formation initiale s'accroît,
- le taux de chômage des relativement jeunes (25-29 ans) est presque partout plus élevé que celui des 30-49 ans. Les situations sont plus diverses pour le risque relatif de chômage des plus âgés (50-59 ans).

(5) Si au lieu du taux de chômage on prend la part des chômeurs dans la population, c'est-à-dire en intégrant les différences de taux d'activité, le résultat est similaire. Les différences de taux d'activité modifient peu la hiérarchie, même si les taux d'activité ne sont pas corrélés aux taux de chômage.

(6) Les facteurs expliquant ces différences peuvent varier dans ces différents pays. Ainsi, il est possible que la faible indemnisation du chômage au Royaume-Uni et la mise rapide sous conditions de ressources puissent conduire à une moindre déclaration de situation de chômage des femmes vivant en couple.

Dans l'analyse, on distingue 24 catégories : les hommes et les femmes selon quatre classes d'âge et trois niveaux d'éducation. On calcule alors ce que serait le taux de chômage global, en France, en remplaçant le poids de chaque catégorie par celui d'un autre pays, le taux de chômage de chaque catégorie restant inchangé.

Ce calcul permet d'estimer dans quelle mesure le niveau du chômage, en France, est lié à la structure de sa population. Il apparaît alors que les structures françaises poussent à la hausse le taux de chômage par rapport à la plupart des pays de l'Europe des 15, voire des 25, à l'exception des pays du Sud (Espagne, Portugal, Italie, Grèce, Chypre, Malte). En particulier, la proportion des personnes d'âge actif disposant de faibles niveaux de formation initiale, qui conduit aux différences de performances en termes de chômage, par exemple la structure de la population par niveau de formation entraîne, dans ce type de décomposition, un taux de chômage français supérieur de 0,6 à 0,8 point à ce qu'il est dans les pays scandinaves ou en Allemagne. Certes, ce type de décomposition statique peut être critiqué par le fait que, par exemple, il ne tient pas compte des interférences entre les différents niveaux : un taux de chômage général élevé peut conduire à ce que les plus formés occupent des emplois de plus faibles niveaux de qualification et renforcent le taux de chômage des moins formés, renforçant ainsi l'effet de structure. À l'évidence, les études comparatives doivent encore être développées en ce domaine, notamment en tenant mieux compte de la nature des formations dans chaque niveau, des modalités différentes d'articulation entre la formation initiale et l'entrée dans l'emploi et, enfin, des différences portant sur les politiques de formation continue. Mais il serait imprudent de négliger ce premier message. La France ne progresse pas assez dans le niveau de formation de sa population ; en particulier, depuis une dizaine d'années, on ne constate plus de progrès significatifs du système éducatif français en matière de réduction du nombre de jeunes sortant de formation initiale sans diplôme ou avec un niveau faible de formation (voir document A). Ceci est préoccupant dans la compétition en Europe et dans ses conséquences en matière de différentiel de chômage.

III. LES POLITIQUES DE L'EMPLOI

1. Les orientations générales

Face à l'importance du taux de chômage, diverses politiques de l'emploi ont été poursuivies dans les années 1990 et après ou ont été inaugurées. Il est bon d'en faire un rappel rapide. Avec la montée du chômage dans les années 1970 et 1980 faisant suite au ralentissement de la croissance, la France, comme d'autres pays, s'est engagée dans une politique visant à réduire le taux d'activité de diverses catégories de population, mais surtout des plus âgés : abaissement de l'âge de la retraite à 60 ans au début des années 1980 (mais qui traduisait aussi une pratique des entreprises quant à l'emploi des plus âgés), développement des dispositifs de préretraites publiques ou privés) incitation des mères de famille de trois (puis deux enfants) à se retirer du marché du travail (allocation parentale d'éducation puis « complément de libre choix » de la PAJE⁷). Par ailleurs, pour faire face au chômage de longue durée, comme pour pallier les difficultés des jeunes, surtout les moins formés, à passer de la formation initiale à l'emploi, on a développé massivement les contrats aidés.

(7) Comme bien souvent, les politiques engagées répondent à plusieurs finalités : aider certaines mères de famille à se retirer de l'emploi lors de la naissance de leurs enfants répondant, par exemple, à des objectifs portés par certains milieux familiaux.

Ces politiques ont vu leur importance relative se réduire ; la politique de retrait des plus âgés de la population active est, notamment, apparue plus pénalisante que favorable dans le contexte du vieillissement de la population et, on l'a vu, a été remplacée par des incitations, encore modestes, à l'emploi des seniors.

Ce qui caractérise les années 1990 et suivantes est l'émergence de deux nouvelles formes de politique de l'emploi.

La première est la réduction du temps de travail qui a pris plusieurs formes. Au début des années 1990, il s'agissait principalement de l'encouragement au développement du temps partiel, au travers d'allègements de cotisations patronales (loi du 31 décembre 1992), puis à partir de 1995 a été recherchée une réduction du temps de travail des salariés à temps complet en trois vagues successives.

- L'accord interprofessionnel de 1995 encourageait la négociation de branche autour de trois pôles : la réduction de la durée hebdomadaire, sa modulation au cours de l'année pour permettre de mieux ajuster la quantité de travail instantanée et, enfin, la modération salariale. Ce type de politique n'a pas été propre à la France : elle est très explicite aux Pays-Bas avec l'accord de Wassenaar de 1982 entre partenaires sociaux avec l'appui de l'État (développement du temps partiel, réduction de la durée normale du travail, flexibilité et modération salariale), mais se retrouve aussi dans d'autres pays comme l'Allemagne dans certains accords de branches importantes telles la métallurgie.

- La loi « de Robien » de 1996 s'est contentée de subventionner les accords d'entreprise de réduction du temps de travail en vue de développer ou de sauvegarder l'emploi, sans développer d'incitations à la modulation annuelle de la durée, ni à la modération salariale.

- Avec les « lois Aubry » de juin 1988 et octobre 1999 a été organisé le passage à 35 heures de la durée légale du travail (c'est-à-dire de la durée hebdomadaire à partir de laquelle les heures supplémentaires sont majorées et peuvent donner lieu à repos compensateur), le nombre d'heures supplémentaires dans l'année étant lui-même contingenté. Dans ce processus, contrairement à la loi « de Robien » la modulation annuelle du temps de travail était encouragée ; par ailleurs, la question du temps de travail des cadres était explicitement traitée et enfin était posé le principe de non perte de rémunération mensuelle des salariés payés au SMIC (création d'une garantie mensuelle de revenu, GMR) ; enfin un allègement des cotisations patronales au niveau du SMIC et dégressif jusqu'à 1,7 SMIC était instauré pour les entreprises passant aux 35 heures, devant compenser partiellement le surcoût pour les entreprises de la réduction du temps de travail.

Le gel du processus de passage aux 35 heures à partir de 2002 a été accompagné d'une généralisation des allègements de cotisations patronales qui compense partiellement l'accroissement du SMIC horaire lié à la résorption, en juillet 2005⁸, des mécanismes de la GMR.

Le second type de politique nouvelle de l'emploi a consisté à réduire la part du financement de la protection sociale reposant sur les salaires et particulièrement sur les bas salaires. Deux motivations principales l'expliquent. La première tient à l'élargissement de la couverture sociale au-delà des seuls salariés et de leurs ayants droit qu'il s'agisse des prestations familiales ou de la maladie : des prestations bénéficiant à tous doivent reposer sur le financement par tous, c'est-à-dire par l'impôt.

(8) Date prévue dès la loi de 1989.

Dans cette ligne a été créée la CSG en 1991 et a été défini le projet de fiscalisation des cotisations patronales pour la Branche famille ayant donné lieu aux premiers allègements de cotisations sociales sur les bas salaires en juillet 1993 (première étape qui devait être étendue progressivement à l'ensemble des salaires).

L'autre motivation était de contribuer à soutenir l'emploi et réduire ainsi le chômage des moins qualifiés. Ce thème avait été mis en avant dans les travaux du Plan (Brunhes, 1993).

Le débat a été vif et n'est pas achevé sur l'évaluation des effets respectifs de ces deux types de politique de l'emploi, réduction de la durée du travail et allègements de cotisations sur les « bas salaires ». Contrairement à d'autres politiques publiques, les travaux d'évaluations ont été nombreux.

Si, cependant, ils conduisent à des fourchettes d'estimation assez larges pour les effets de chacune des politiques prise séparément ceci tient en partie aux limites inhérentes à chacun des instruments d'analyse utilisé. Par ailleurs, ces politiques visent à modifier durablement les déterminants de l'emploi tant au niveau micro que macro-économique ; ce sont donc les effets de moyen-long terme qui doivent aussi être mesurés.

Deux éléments, qui dépassent la seule question de la difficulté des évaluations, doivent être pris en considération.

- Les deux instruments ont été mis en œuvre simultanément sur une grande partie de la période (de 1996 à 2002). Ces politiques, qui visent à modifier les déterminants de l'emploi, ont des effets à court terme mais surtout à long terme. Ainsi, durant la période 1997-2001, outre les effets de court terme de la RTT, des effets à long terme des allègements antérieurs de cotisations pouvaient se faire jour. De même, le gel en 2002 de la politique de RTT n'aura pas permis de voir se développer les effets à long terme de cette politique. Il est, par nature, très difficile de séparer l'effet d'instruments qui étaient à certaines périodes des constituants indissociables des politiques engagées.

- Les effets des changements incessants affectant les paramètres de décision des agents économiques ne peuvent, de plus, qu'être défavorables à l'efficacité des instruments : de 1993 à 2005, les paramètres affectant les cotisations patronales au niveau des bas salaires auront été modifiés plus de dix fois. Il est, dès lors, difficile pour les employeurs de définir une stratégie de gestion de la main-d'œuvre dans un environnement aussi incertain, en particulier pour le coût des emplois peu qualifiés.

Dans l'état actuel, les chiffres avancés pour l'impact de la RTT vont de 350 000 à 500 000 emplois nets créés. Quant aux effets sur l'emploi des allègements généraux de cotisations patronales, les évaluations sont également très variables selon les études et leur méthodologie comme le rappellent les rapports du Conseil d'orientation de l'emploi (COE, 2006) ou de la Cour des comptes (2006). Pour un budget de 5 milliards d'euros d'allègements de cotisations sociales patronales, les résultats des différentes évaluations s'étagent ainsi entre 100 000 et 500 000 emplois créés.

2. Le soutien aux emplois peu qualifiés

Certaines des mesures mises en œuvre ne concernent pas spécifiquement l'emploi peu qualifié mais, de fait, sont largement utilisées pour ce type de cible (par exemple les contrats aidés). D'autres visent explicitement à réduire le chômage des peu qualifiés comme les allègements de cotisations patronales sur les bas salaires.

Jusqu'en 1993, les subventions à l'emploi prenaient la forme quasi-exclusive de contrats aidés destinés à favoriser l'emploi de certaines catégories de chômeurs soit dans le secteur marchand (exemple les contrats-initiative emploi, CIE) ou dans le secteur non marchand (exemple les contrats emploi solidarité, CES) ou encore d'aides à la création d'entreprise des chômeurs⁹.

Les dépenses liées à ces contrats continuent d'être importantes : en 2003, elles représentaient 0,4 point de PIB, soit plus que dans la majeure partie des pays, à l'exception de la Belgique et du Danemark (source : Eurostat, dépenses publiques en matière de politiques du marché du travail).

Les années 1993 à 2005 ont vu se développer deux autres types de subventions à l'emploi : les allègements de cotisations sociales patronales sur les bas salaires et la prise en charge d'une fraction importante (la moitié actuellement) du coût pour les particuliers du recours à des services à domicile par le biais de réduction d'impôt sur le revenu.

En définitive, la part de l'emploi peu qualifié dans l'emploi total, qui connaissait une tendance à la baisse de longue période, s'est inversée durant les années 1990.

Emploi qualifié, emploi non qualifié

La notion de qualification utilisée ici se rapporte au poste de travail occupé, et non aux personnes qui les occupent : un diplômé qui occupe un emploi de manutentionnaire (poste considéré comme non qualifié) est donc comptabilisé comme « emploi non qualifié ».

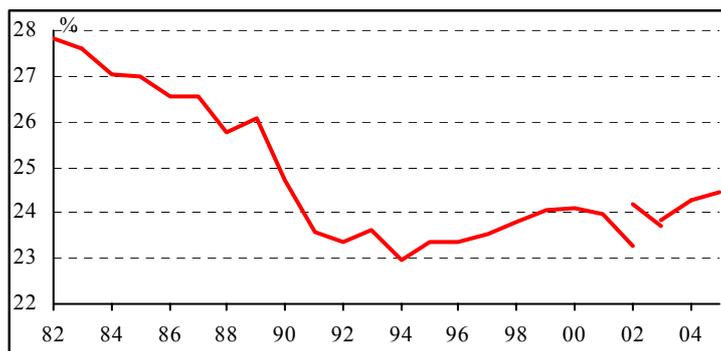
En ce qui concerne les ouvriers, la distinction qualifiés/non qualifiés est déjà ancienne : elle a été précisée dans la nomenclature des professions et catégories socioprofessionnelles de 1982 (PCS), et s'appuie sur les conventions collectives, mais aussi sur les formations normalement associées à chaque type de poste de travail (Desrosières et Thévenot, 1992 ; Bisault, Destival et Goux, 1994).

En revanche, pour les employés, la distinction n'avait pas été effectuée (et ne figure d'ailleurs pas dans la nomenclature des PCS). On s'appuie donc, pour effectuer cette distinction, sur le travail de Chardon (2001) qui classe parmi les employés non qualifiés les agents de service, les agents de sécurité et de surveillance, les employés de services directs aux particuliers. Ce classement ne signifie pas que ces emplois, ou au moins certains d'entre eux, ne requièrent pas des compétences particulières, ou une formation, mais simplement que la formation en question peut s'acquérir sur le tas.

La reconnaissance des compétences professionnelles dans les emplois non qualifiés est d'ailleurs un enjeu important des relations sociales, puisque de cette reconnaissance dépend largement la mise en place d'un système de « carrière salariale » au bénéfice des salariés du bas de l'échelle.

(9) La description et l'analyse de ces différents contrats sont faites dans le rapport du CERC (2005a).

Graphique 2 - Part de l'emploi non qualifié dans le total de l'emploi



Note : l'emploi non qualifié comprend les ouvriers et les employés non qualifiés identifiés selon la nomenclature de Chardon (2001). La stabilisation, voire la remontée, de la part de l'emploi non qualifié dans l'emploi total à partir du milieu des années 1990 s'observe quelle que soit la nomenclature retenue pour définir les employés non qualifiés (Gafsi, L'Horty et Mihoubi, 2004). Le changement d'enquête Emploi en 2002 puis le passage à la nouvelle nomenclature de PCS produit des discontinuités.

Source : enquête Emploi.

La politique poursuivie a-t-elle pleinement atteint son résultat ? Une des difficultés pour répondre à cette question est que le problème spécifique qui était posé est celui du chômage des personnes à faible niveau de formation (et donc, implicitement, à faible niveau de qualification personnelle, c'est-à-dire de l'ensemble des savoirs, savoir-faire et savoir-être maîtrisés), alors que l'essentiel des mesures mises en œuvre concerne l'abaissement du coût pour l'employeur des emplois peu rémunérés, eux-mêmes assimilés à des emplois peu qualifiés. L'évaluation des effets sur l'emploi porte en effet sur le nombre d'emplois « peu qualifiés », notion qui renvoie aux grilles salariales, résultats des négociations de branche où se conjuguent des éléments relatifs à la hiérarchie des salaires comme d'autres relatifs à la qualification des postes de travail, voire à la qualification des personnes appelées à les occuper. Comme le souligne la Cour des comptes (2006), « Passer du trio pur et pertinent (qualification personnelle, de l'emploi, salariale) au trio approché et disponible au plan statistique (diplôme, profession, salaire) constitue une première approximation, source d'un certain flou dans la mesure des évolutions ».

Ces remarques conduisent ainsi à la nécessité d'examiner non seulement l'évolution du nombre des emplois dits « peu qualifiés » mais aussi l'évolution de l'emploi ou du chômage des personnes à faible niveau de formation. Il n'y a évidemment pas corrélation stricte entre les deux, car des emplois (supplémentaires) peu rémunérés ou peu qualifiés peuvent être occupés par des individus relativement plus formés que ce qu'il est normalement requis. Il s'agit du phénomène de déqualification.

Le taux de chômage des actifs sans diplôme ou avec seulement le CEP, qui était de 15,3 % en mars 1993, est toujours à ce niveau dix ans après (4^{ème} trimestre 2003) alors que le taux de chômage d'ensemble, entre temps, est passé de 11,1 % à 9,6 %. Si l'emploi non qualifié a cessé de se réduire pour croître sur la période 1994-2000¹⁰, le nombre de salariés occupant ces types d'emplois et qui sont sans diplôme ou n'avaient que le CEP continue à se réduire.

(10) Le changement de l'enquête Emploi ne permet pas d'actualiser l'étude.

Il y a certes un facteur démographique de baisse, dans la population en âge de travailler, du nombre des personnes avec un très faible niveau de formation (voir partie A) mais parallèlement la croissance de l'emploi non qualifié ne profite pas toujours aux individus les moins qualifiés : une partie des embauches sur ces types d'emplois se réalise à des niveaux de formation plus élevés (Aubric, 2001 ; Alonzo et Chardon, 2006). Au total, la proportion, au sein des emplois « peu qualifiés », des salariés non diplômés du baccalauréat ou d'un diplôme équivalent passe de 93,1 % en 1992 à 79,5 % en 2004 ; la baisse la plus sensible concerne les employés du tertiaire qui est le secteur ayant le plus recruté : en 2004, pour les salariés à temps plein, la proportion des non-titulaires du bac n'est plus que de 77,7 % contre 91,6 % en 1992 (Cour des comptes 2006 sur données INSEE). Toutefois, un tel jugement pourrait être nuancé en tenant également compte, au-delà du seul niveau de formation, de l'adéquation entre le type de formation et le poste considéré.

Les évolutions sont encore plus nettes pour les jeunes entrant sur le marché du travail. Ce phénomène de « déqualification » est précisé à travers les enquêtes du CEREQ. Pour les jeunes sortis du système éducatif en 1998 (enquête *Génération 1998*), quatre sur dix ont occupé, ne serait-ce que quelques mois, un emploi non qualifié au cours des trois ans qui ont suivi leur formation. Les créations d'emplois non qualifiés, intervenues en nombre entre 1998 et 2001, ont donc été pourvues, en partie, par des jeunes diplômés, tandis que les jeunes non diplômés n'étaient sollicités qu'en dernier ressort. L'enquête *Génération 2001* confirme cette tendance.

Ainsi, dans la distribution ou la restauration notamment, selon Béduwé (2004) et Béduwé et alii (2003), « Les jeunes sans diplôme sont écartés d'un accès durable à ces emplois, les seuls auxquels ils pourraient prétendre ».

IV. L'INSTABILITÉ ET L'INSÉCURITÉ DE L'EMPLOI

Il convient de revenir sur l'analyse de l'instabilité et de l'insécurité de l'emploi, thème du 5^{ème} rapport du CERC « La sécurité de l'emploi » (CERC, 2005b) et sur les performances des dispositifs d'aide au retour à l'emploi (CERC, 2005a) qui pourraient, en raccourcissant la durée des épisodes de chômage, réduire les inégalités de revenu salarial annuel.

Un grand nombre de salariés quittent ou perdent leur emploi. Ces mouvements de main-d'œuvre constituent une des mesures de l'instabilité de l'emploi¹¹, elle est régulièrement mesurée dans les établissements de plus de dix salariés par la statistique des mouvements de main-d'œuvre.

Quitter involontairement un emploi mais en retrouver rapidement un, a certes des conséquences importantes, matérielles et psychologiques ; elles sont moindres cependant que lorsque les épisodes de chômage se prolongent.

C'est pourquoi doit aussi être prise en compte l'insécurité de l'emploi mesurée, par exemple, avec les enquêtes Emploi de l'INSEE, par la proportion des personnes en emploi à une date donnée (mars d'une année n) et qui se trouvent au chômage ou en inactivité un an après.

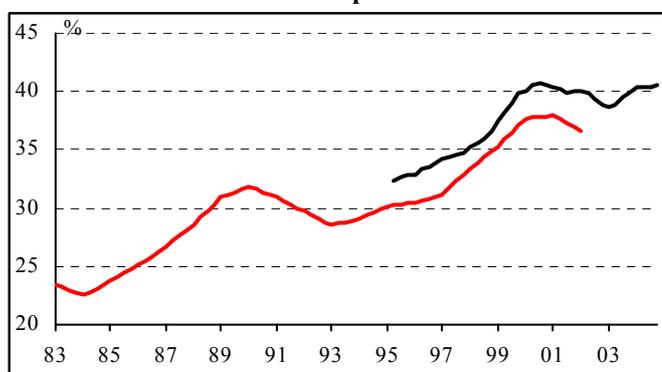
(11) D'autres mesures ont été définies visant à mesurer la durée des épisodes en emploi, comme l'ancienneté moyenne des salariés dans les entreprises ou la proportion des heures travaillées dans une entreprise pour des emplois durant moins d'un an (CERC, 2005b).

La fin du contrat de travail avec une entreprise (instabilité) peut avoir des conséquences importantes sur le revenu s'il y a passage plus ou moins long par le chômage ; elle en a aussi dans d'autres domaines, notamment du fait de l'arrêt de la protection sociale complémentaire d'entreprise en matière de santé ou concernant l'accès au logement ou au crédit (les salariés en contrat à durée déterminée en sont un exemple typique).

Au niveau macro-économique, une forte augmentation en longue période de l'instabilité de l'emploi contraste avec la stabilité sur longue période de l'indicateur de sécurité de l'emploi.

De 1983 à 2000, les flux annuels d'embauche ont pratiquement doublé, passant d'environ 20 % des emplois à près de 40 % dans les établissements de plus de 50 salariés. L'instabilité ne progresse plus à partir¹² de 2001 (graphique 3).

Graphique 3 - Évolution des taux de sortie dans les établissements de dix salariés et plus

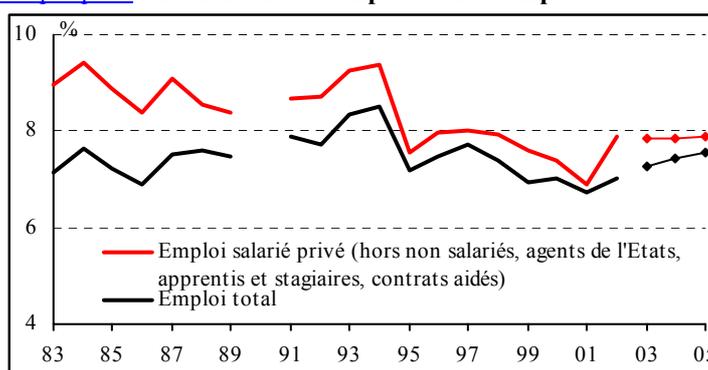


Note : en rouge établissements de 50 salariés et plus ; en noir 10 salariés et plus

Source : DMMO-EMMO, DARES.

Globalement, l'insécurité de l'emploi, mesurée comme le risque de ne plus être en emploi dans un an, demeure stable (graphique 4).

Graphique 4 - Transition de l'emploi au non-emploi



Notes : données de l'enquête Emploi traitées en panel ; à partir de 2003, passage à l'enquête Emploi en continu. En ordonnée, pourcentage de salariés en transition de l'emploi au non-emploi.

Sources : enquêtes Emploi, calculs L'Horty 2004 et CERC.

(12) À partir de 1996, le champ d'observation a été élargi aux établissements entre 10 et 49 salariés mais l'évolution sur le champ des plus de 50 salariés, non représentée sur le graphique, est identique.

La montée de l'instabilité de l'emploi est une tendance partiellement inéluctable, liée aux changements dans la demande, dans les technologies, etc.

Cet ensemble de processus conduit à un perpétuel renouvellement de postes de travail et surtout d'entreprises que, depuis Schumpeter, on qualifie de « destruction créatrice » et dont l'effet global sur la croissance est favorable, mais dont souffrent ceux qui perdent leur emploi (Cahuc, Kramarz et Zylberberg, 2005).

Mais l'instabilité de l'emploi ne résulte pas de ce seul processus de destruction créatrice et peut être excessive. Trop souvent, des entreprises pratiquent insuffisamment la mobilité interne pour faire face à la variabilité saisonnière ou conjoncturelle de la demande comme à l'évolution des techniques de production. La mobilité interne nécessite, en effet, des investissements tant organisationnels (par exemple pour mettre en place une annualisation de la durée de travail) que de gestion prévisionnelle des ressources humaines et de formation. Faute de s'investir dans la mobilité interne, certaines entreprises font un recours excessif à l'ajustement externe par le renouvellement du personnel ou l'utilisation de contrats temporaires (CERC, 2005b).

Quoi qu'il en soit, l'instabilité de l'emploi concerne principalement le secteur tertiaire marchand. Ainsi, le taux de rotation de la main-d'œuvre atteint 80 % dans les services opérationnels aux entreprises et dépasse même 100 % dans l'hôtellerie-restauration où le nombre annuel de recrutements et de départs est supérieur à l'effectif présent en début d'année. Ces secteurs sont, au demeurant, ceux qui recourent le plus aux contrats à durée déterminée (y compris sous la forme des contrats saisonniers).

Si la sécurité de l'emploi, au sens défini ci-dessus, est relativement stable en longue période, elle touche différemment les salariés selon leur niveau de formation ou de qualification, leur âge et leur ancienneté dans l'emploi.

De plus, à ce niveau détaillé, les inégalités tendent à s'accroître en longue période, accentuant une certaine dualisation de l'emploi.

L'insécurité de l'emploi est presque deux fois plus élevée pour les non-qualifiés (11 %) que pour les qualifiés (6,6 %). Pour les ouvriers et employés non qualifiés, le risque de faire partie des 20 % des salariés qui travaillent le moins longtemps dans l'année est 1,7 fois supérieur à celui auquel sont exposés les autres salariés. La période pendant laquelle les jeunes salariés du privé se trouvent sans emploi au cours d'une année de présence sur le marché du travail a augmenté. Alors qu'en 1977, les moins de 25 ans passaient environ 10 % de leur temps sans emploi, la proportion est passée à 20 % en 1989 et reste stable à ce niveau jusqu'en 1999. Si cette évolution s'observe également, mais de manière plus modérée, pour les 25-34 ans, ce n'est pas le cas pour les salariés plus âgés (Cordellier, 2004).

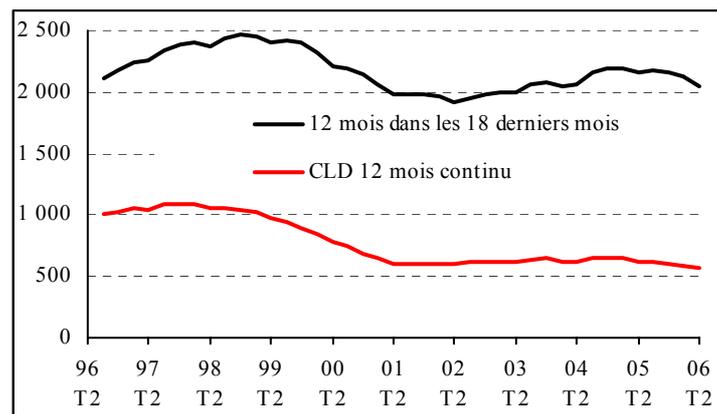
Cette insécurité de l'emploi accrue pour les personnes qui occupent des emplois peu qualifiés ou dont le niveau de formation est plus faible s'explique vraisemblablement par le fait que, pour les employeurs, leur remplacement est peu coûteux : ils ont donc tendance à ajuster étroitement ces effectifs aux fluctuations de la demande et à l'évolution des techniques. En 2000, 27 % des heures travaillées dans des emplois non qualifiés ont été effectuées par des salariés qui sont demeurés moins d'un an dans l'entreprise, contre 17 % pour l'emploi qualifié et 15 % pour l'emploi très qualifié (Leclair et Roux, 2004).

En 2001, pour 40 % des non-qualifiés, la mobilité consiste en un changement d'employeur, contre 90 % pour les cadres et 50 % pour la totalité des salariés (Amossé, 2002).

Le chômage de longue durée

Le nombre de demandeurs d'emploi inscrits à l'ANPE depuis plus d'un an dépassait le million il y a dix ans et a régressé entre le début de 1999 et le début 2001 pour se stabiliser aux alentours de 600 000. Mais du fait de la récurrence du chômage, mesurée par la durée cumulée de chômage sur une période de 18 mois, 2 millions de demandeurs d'emploi avaient connu une durée de chômage de 12 mois sur les 18 derniers mois à la fin du 2^{ème} trimestre 2006 (graphique 5). Ce chiffre, qui avait diminué de 0,5 million entre 1998 et 2002 a connu ensuite une remontée sensible et est à nouveau orienté à la baisse depuis 2005. Il faut également tenir compte de la montée des effectifs de chômeurs indemnisés dispensés de recherche d'emploi qui correspond, pour une large part, à du chômage de longue durée. Autre indicateur de cette récurrence du chômage, les demandeurs d'emploi enregistrés à l'ANPE, en fin de trimestre dans les catégories 1 et 6 (demandeurs d'emploi à temps plein et recherchant un CDI) ont, en moyenne, passé 18 mois comme demandeurs d'emploi sur les 36 mois précédents.

Graphique 5 - Deux approches du chômage de longue durée
en milliers



Source : fichier historique des demandeurs d'emploi (ANPE).

Le risque de chômage de longue durée est plus élevé pour les moins diplômés. Le taux de chômage des non-diplômés est de 15,1 % en 2005 pour une moyenne globale de 9,8 %, et le chômage de longue durée touche 7,3 % des actifs non diplômés contre 4 % du total des actifs. **Le chômage de très longue durée** (deux ans ou plus) frappe 4,2 % des non-diplômés contre 2,1 % de l'ensemble des actifs.

La dégradation de la situation des jeunes

Les jeunes se trouvent dans une situation moins favorable que celle de leurs aînés : taux de chômage supérieur, salaires moins élevés, patrimoine inférieur. Ainsi, 28 % des jeunes qui étaient actifs en 2003 ont connu au moins une période sans emploi au cours de l'année alors que ce n'est le cas que de 17 % de l'ensemble des actifs (Givord, 2006).

Ce désavantage relatif n'est pas nouveau, mais il semble qu'il s'aggrave au point qu'on a pu parler d'une génération sacrifiée (Chauvel, 1998, 2006). Les conditions d'entrée dans la vie active des jeunes débutants sont plus difficiles à la fin des années 1990 qu'au début des années 1980 (*ibid.*).

Les jeunes sont plus touchés par l'insécurité et l'instabilité que les autres classes d'âge¹³. L'âge moyen au premier emploi de plus de six mois, qui était de vingt ans et demi pour la génération née en 1954, est passé à vingt-deux ans et demi pour la génération née en 1970 (Koubi, 2003, p. 127). Mais une fois prise en compte la catégorie socioprofessionnelle, l'âge moyen au premier emploi stable n'a pas changé pour les cadres et les professions intermédiaires et n'a augmenté que pour les ouvriers et les employés. La hausse de la durée d'insertion, à catégorie socioprofessionnelle donnée, est limitée. Elle s'est produite avant l'entrée sur le marché de la génération née en 1964. De même, la probabilité d'accéder à un emploi stable avant 30 ans augmente sur cette période pour toutes les catégories sauf pour les ouvriers (*ibid.*).

Les jeunes sont plus exposés qu'auparavant aux contrats courts. Cette situation dure également plus longtemps. La part des emplois stables parmi les salariés ayant moins de dix ans d'ancienneté sur le marché du travail était de 97 % en 1982, elle n'est plus que de 87 % en 2002 (Fondeur et Minni, 2006). Certes, ce phénomène touche toutes les catégories de salariés, mais il est nettement plus marqué pour les jeunes.

Le déclassement des jeunes s'accroît, en particulier pour les bacheliers qui occupent de plus en plus souvent un poste non qualifié dix ans après la fin de leurs études (*ibid.*). À la fin des années 1990, plus d'un jeune sur cinq est touché par le déclassement qui frappe plus fortement les enfants des classes populaires que les enfants de catégories sociales supérieures (Giret, Nauze-Fichet et Tomasini, 2006). Le salaire des jeunes s'est dégradé relativement à celui des jeunes des générations précédentes. Ce phénomène peut s'expliquer en partie par une entrée plus tardive sur le marché du travail et donc, à âge équivalent, par une ancienneté moindre. Cependant, l'élévation moyenne du niveau de diplôme aurait dû compenser, pour partie, la baisse de l'ancienneté.

V. LES CONDITIONS DE TRAVAIL

Le travail et son organisation ont connu d'importants changements depuis une trentaine d'années. Tout le monde s'accorde sur ce point. En revanche, les conséquences de ces changements sur les conditions de travail sont difficiles à évaluer et ne donnent pas lieu à consensus. On peut en effet mettre l'accent tantôt sur la plus grande autonomie des salariés, la réduction des charges physiques, le recul du taylorisme ou, à l'inverse, s'inquiéter de l'émergence d'un nouveau productivisme (Askenazy, 2004). La difficulté d'un diagnostic objectif a plusieurs causes : la reconnaissance de nouvelles maladies professionnelles comme les TMS, la plus grande attention portée à certaines pathologies comme le stress, une moindre tolérance à certains facteurs de pénibilité.

Comme il n'est pas possible d'éviter une appréciation subjective des conditions de travail, les évolutions des risques et des pénibilités enregistrées peuvent relever soit d'un changement réel des conditions de travail, soit d'une évolution des instruments de mesure, soit d'une variation de la tolérance ou de l'attention des salariés ou des médecins.

(13) Le terme de « jeunes » ne recouvre pas toujours la même classe d'âge. Il s'agit tantôt des moins de 25 ans, seuil retenu par plusieurs mesures (RMI), tantôt des moins de 26 ans (CPE), parfois encore des moins de trente ans. Certains travaux ne s'appuient pas sur le critère d'âge *stricto sensu* mais sur le nombre d'années écoulées depuis la fin de la formation initiale. Les moins de 25 ans forment une population plus hétérogène que les classes d'âge plus élevées, puisque nombre de jeunes n'ont pas achevé leurs études et que ceux qui sont dans ce cas ont, en moyenne, un niveau de formation initiale plus faible.

En conséquence, les évolutions enregistrées dans les enquêtes doivent être interprétées avec prudence avant de conclure à l'aggravation ou à l'amélioration des conditions de travail.

La transformation des conditions de travail qui s'est opérée depuis une trentaine d'années est certes à mettre en rapport avec le progrès technique, les changements sectoriels de l'activité mais également avec les modes d'organisation du travail. Tout changement organisationnel a des incidences sur les conditions de travail, on a pu le constater jadis avec le développement du taylorisme. L'analyse de ces mutations de l'organisation du travail aide à comprendre l'évolution des conditions de travail.

Comme l'a souligné le CERC dans son rapport n° 5 (2005b), l'évolution de l'organisation du travail depuis une vingtaine d'années a été considérable. Elle a contribué à modifier les compétences exigées des salariés et la nature des tâches effectuées. Une majorité de salariés travaillent désormais dans des entreprises qui ont modifié leur organisation du travail. Selon la typologie de Lorenz et Valeyre (2004) (voir encadré), les deux tiers travaillent dans des structures productives qui pratiquent une organisation « au plus juste », dont le but est de gagner en souplesse et en coûts de production. L'activité productive s'effectue « à la commande », ce qui implique une plus grande adaptabilité et une grande interactivité avec le client, avec une part grandissante d'autonomie et donc de stress éventuel dans la conduite concrète du travail. À la différence des organisations fordistes traditionnelles, la production n'est plus stable et pilotée par l'amont, elle devient flexible. Plusieurs caractères de ces nouvelles formes d'organisation se sont imposés dans bon nombre d'entreprises : juste à temps, différenciation des produits, réduction des stocks, insistance mise sur le contact avec les clients (Durand, 2004 ; Kern et Schumann, 1989). Les postes de travail intègrent alors des tâches plus complexes et/ou plus différenciées.

La typologie de Lorenz et Valeyre

Cette typologie repose sur l'analyse de la distribution de quinze modalités d'organisation du travail dans les différentes entreprises. Elle distingue quatre types d'organisations.

- Les « organisations apprenantes », qui se caractérisent par une certaine autonomie dans le travail, la polyvalence et de faibles contraintes de rythme concernent 39 % des salariés dans l'ensemble de l'Union européenne.
- Les « organisations en « *lean production* » impliquant réduction des stocks et production en « juste à temps », regroupent 28 % des salariés. On y pratique le travail en équipes, la rotation des tâches et l'autocontrôle de la qualité, mais les contraintes de rythme de travail y sont fortes et les tâches fréquemment répétitives.
- Les organisations « tayloriennes », qui emploient 14 % des salariés, sont caractérisées par des tâches répétitives, et de fortes contraintes de rythmes de travail.
- Les « organisations de structure simple » (19 % des salariés) sont caractérisées à la fois par une faible autonomie du travail et par un travail monotone mais peu répétitif et aux rythmes peu contraints.

Globalement, le travail aujourd'hui mobilise davantage l'intelligence de ceux qui l'effectuent, tandis que le système productif requiert désormais que les salariés, quels que soient leur travail ou leur responsabilité, s'impliquent personnellement davantage pour s'adapter à un marché et à une technique devenus omniprésents.

Cette plus grande implication exigée de la plupart des salariés dans un contexte où la demande est peu prévisible, fortement marquée par l'incertitude et par une exigence plus forte de productivité et de rapidité, en raison notamment d'une pression concurrentielle accrue, peuvent déstabiliser les salariés et générer, dans certaines organisations, une montée du stress et d'autres pathologies du travail.

L'évolution actuelle des risques et de la pénibilité du travail peuvent être mis en relation avec les principales tendances actuelles de transformation des formes d'organisation du travail et notamment :

- Certaines formes d'intensification du travail.
- La réactivité exigée des salariés dans un environnement incertain.
- La relation directe avec la clientèle.
- L'exposition aux aléas de la demande en termes quantitatifs et qualitatifs.

Les indicateurs les plus objectifs, en principe, des risques et pathologies liés au travail sont les chiffres d'accidents du travail et de maladies professionnelles. L'Assurance maladie en fait un décompte régulier. On constate deux tendances opposées : la baisse des accidents du travail et l'augmentation des maladies professionnelles. Les accidents du travail diminuent sur longue période. On a toutefois noté une augmentation des accidents du travail avec arrêt due pour une large partie aux accidents de trajet entre 1997 et 2000. Depuis cette date, la tendance est de nouveau à la baisse. L'indice de fréquence des accidents du travail est passé de 120 environ en 1953 à moins de 40 en 2004. On en a dénombré 1,4 million cette année-là (secteur privé, régime général) dont près de la moitié avec arrêt de travail.

L'augmentation du nombre de cas de maladies professionnelles a des causes multiples et notamment la meilleure reconnaissance de certaines pathologies. Le nombre de victimes de maladies professionnelles ayant connu un arrêt de travail a plus que doublé entre 1999 et 2004, passant de 17 500 à près de 37 000. Près de la moitié de ces maladies touchent les artisans. Environ les trois quarts des maladies recensées sont des affections péri articulaires dont la reconnaissance est relativement récente.

Les TMS ou troubles musculo-squelettiques constituent une catégorie de pathologies professionnelles qui a attiré assez récemment l'attention des médecins du travail. Ces troubles liés à certaines nouvelles conditions de travail prennent des formes diverses : maux de dos, picotements persistants dans les mains et les doigts, tendinites diverses et le fameux syndrome du canal carpien, autrement dit picotement et douleurs dans les doigts dus à la compression d'un nerf au niveau du poignet. Ces affections touchent les articulations mises à l'épreuve par des gestes répétitifs, même de faible ampleur. Entre 1999 et 2002, le nombre de TMS déclarées est passé de 12 000 à 24 000 en 2003. D'après une enquête menée dans les Pays de Loire, près de 13 % des salariés présentent un TMS.

Pour une meilleure connaissance des risques liés au travail, il est nécessaire de recourir à des enquêtes spécifiques reposant sur les déclarations des salariés et, de ce fait, marquées par une certaine subjectivité. Plusieurs enquêtes et notamment l'enquête Sumer (voir encadré) permettent ainsi de mesurer les risques auxquels sont exposés les salariés et leurs conséquences (Coutrot et alii., 2006).

L'enquête Sumer

L'enquête Sumer (surveillance médicale des risques professionnels) a été lancée et gérée par la DRT (Direction des relations du travail) et la DARES (Direction de l'animation, de la recherche et des statistiques). Les salariés ont été interrogés de juin 2002 à fin 2003. L'enquête a été effectuée par 1 792 médecins du travail auprès de près de 50 000 salariés tirés au sort, au cours d'une visite périodique. Une précédente enquête de ce type avait été réalisée en 1994.

Près de 14 % des salariés étaient exposés à des produits cancérigènes sur leur lieu de travail en 2003 (Sumer). Certes, dans près de la moitié des cas, les expositions sont ponctuelles mais une fois sur quatre, la durée hebdomadaire d'exposition est supérieure à 10 heures. Près de 40 % des salariés exposés ne disposent pas de protection collective. Par ailleurs, 86 000 salariés (1 %) sont exposés à des produits mutagènes (benzène, dérivés du chrome) et pratiquement autant à des produits reprotoxiques (plomb et dérivés).

En 2003, près d'un tiers des salariés étaient exposés à des nuisances sonores. Près de 7 %, dont 18 % de ceux qui travaillaient dans l'industrie, subissaient des « bruits nocifs » (bruits dépassant le seuil de 85 décibels ou comportant des chocs et impulsions). Les intérimaires étaient trois fois plus exposés que la moyenne. Les bruits nocifs se conjuguent souvent à d'autres nuisances : outils vibrants, nuisances thermiques, contraintes posturales, fumées. Un tiers des personnes exposées à ces bruits n'avaient pas de protection auditive.

Tableau 6 - Part de salariés exposés à différents risques professionnels

	en %	
	1994	2003
Avoir travaillé plus de 40 heures la semaine précédente	29	20
Avoir un rythme de travail imposé par :		
- une demande extérieure obligeant à une réponse immédiate	50	55
- les contrôles ou surveillance permanents exercés par la hiérarchie	28	25
- être en contact direct avec le public	63	70
Être exposé à :		
- des bruits nocifs	-	7
- un travail sur écran plus de 20 heures par semaine	12	21
- répétition d'un même geste à cadence élevée plus de 10 heures par semaine	13	10
- des risques biologiques	10	15
- au moins un produit chimique	34	37
- des produits cancérigènes	-	14

Sources : DRT-DARES, enquêtes Sumer 1994 et 2003.

La répétition continuelle du même geste ou de la même série de gestes, typique du taylorisme, n'a pas disparu, elle continue de sévir dans de nombreux ateliers et se répand dans des activités qui étaient auparavant épargnées comme le commerce. Cela touchait 20 % des salariés en 1984 et 59 % en 1998 selon l'enquête de la DARES sur les conditions de travail. Au cours de la même période, le pourcentage de salariés soumis à des postures pénibles est passé de 16 % à 37 %, tandis que 38 % des salariés déclarent porter des charges lourdes en 1998 contre 22 % en 1984.

De plus en plus de salariés sont en relation avec le public et doivent entrer en interaction avec une clientèle parfois exigeante. En 1998, 62 % des salariés étaient en contact direct avec le public et, depuis, cette proportion s'est certainement accrue pour atteindre 70 % en 2003 (Sumer). Or, travailler avec le public implique souvent des horaires décalés et le travail le week-end. Parmi ces salariés en contact avec le public, six salariés sur dix travaillent le samedi régulièrement ou occasionnellement, un tiers le dimanche et 28 % ne bénéficient pas d'un repos de 48 heures consécutives.

Le stress est, après les TMS, un trouble caractéristique des nouvelles conditions de travail dans un environnement marqué par l'exposition à des modifications fréquentes et imprévues de la demande, les relations plus directes avec la clientèle et des situations de double contrainte dans lesquelles les salariés sont présumés avoir plus d'autonomie et de responsabilité sans que leur soient attribués les moyens nécessaires. Selon une enquête de l'IFAS¹⁴ (Institut français de l'anxiété et du stress), près d'un salarié sur quatre fait état d'un niveau de stress mettant en cause sa santé. Pour près de 80 % des salariés atteints de stress, la cause est à rechercher soit exclusivement dans leur vie professionnelle, soit dans la relation entre la vie professionnelle et la vie personnelle. Le stress est le risque professionnel le plus souvent évoqué par les salariés travaillant dans les métiers de service.

Les salariés, du moins ceux des entreprises de vingt salariés et plus, ont bénéficié, depuis 1998, d'une réduction de la durée du travail, mais par ailleurs, les horaires de travail atypiques ont enregistré une certaine progression. Selon l'enquête Emploi, le pourcentage de salariés travaillant la nuit est passé de 13 % en 1993 à 14,3 % en 2002. L'augmentation a été plus forte pour les femmes que pour les hommes (Bué, 2005).

En mars 2002, 9,2 millions de personnes sur 38 millions âgées de 15 à 64 ans, soit une sur cinq, déclaraient un problème de santé ou un handicap, selon l'enquête insertion professionnelle des personnes handicapées (Waltisperger, 2004). Parmi celles-ci, 20 % attribuaient leur problème de santé à leur travail.

Deux raisons nous interdisent de conclure avec certitude à une détérioration des conditions de travail. D'une part, on enregistre des mouvements contradictoires : baisse des accidents du travail, croissance des maladies professionnelles, d'autre part, ce qui est enregistré dans les principales enquêtes relève de la déclaration et donc de l'appréciation subjective des salariés, qui elle-même varie au cours de l'histoire. Quoi qu'il en soit, une partie des salariés et des artisans considère que leurs conditions de travail sont pénibles ou dangereuses. Ce simple fait suffit à justifier de porter une plus grande attention à l'amélioration des conditions de travail. En outre, l'augmentation du nombre de travailleurs âgés et la prolongation des carrières sont des raisons supplémentaires pour prendre en considération les conditions de travail.

(14) Enquête menée entre septembre 2002 et août 2003 sur un échantillon de 11 852 salariés.

VI. LES DISCRIMINATIONS

Si d'autres dimensions que l'emploi donnent lieu à discrimination : l'accès au logement par exemple, celles-ci revêtent une importance particulière. Ceci justifie que le thème des discriminations soit abordé dans ce document.

Les discriminations peuvent porter sur le genre (les différences d'emploi et de rémunération entre hommes et femmes en relèvent partiellement), l'origine, l'âge, le handicap, la santé, les engagements politiques et syndicaux, la religion.

Ces phénomènes peuvent être mis en évidence à partir de cas particuliers ou de méthodes d'enquêtes spécifiques (*testing* cf. infra) ou être approchés, plus difficilement, à partir de traitements adaptés des sources statistiques. Si l'étendue des discriminations est encore mal mesurée, elles n'en sont pas moins un sujet d'inquiétude important dans le domaine de la lutte contre les inégalités. La connaissance devrait progresser notamment sous l'impulsion de la Haute autorité de lutte contre la discrimination et pour l'égalité, la HALDE.

La HALDE, Haute autorité de lutte contre la discrimination et pour l'égalité, créée par la loi du 4 décembre 2004, a pour mission de lutter contre la discrimination, au sens large : origine, santé, âge, sexe, appartenance syndicale, apparence, orientation sexuelle, situation de famille, convictions.

Elle peut être saisie par toute personne qui s'estime victime d'une discrimination. Elle instruit les réclamations. Elle peut jouer un rôle médiateur ou aider les victimes à constituer leur dossier et les informe des procédures adaptées à leur cas.

En 2006, elle reçoit en moyenne 10 réclamations par jour.

La HALDE a également un rôle de promotion des bonnes pratiques. A ce titre, elle sensibilise les grandes entreprises sur l'égalité dans l'emploi, autour de propositions d'actions : 110 des 146 entreprises du CAC40 contactées ont accepté de parler de leur pratiques (Libération du 19 octobre 2006).

Parmi les réclamations reçues par la HALDE, l'emploi est le premier champ de discrimination (45 % du total), loin devant l'accès aux services publics (18 %), aux biens et services privés en dehors du logement (8 %), au logement et à l'éducation (5 % chacun) (HALDE, 2006).

Du côté des critères de discrimination, l'origine arrive nettement en tête (40 % des cas), devant la santé (14 %). Le sexe, l'âge, la situation de famille et l'activité syndicale représentent 5 à 6 % des motifs de discrimination cités par les plaignants, devant l'opinion, l'orientation sexuelle, les convictions religieuses ou l'apparence physique (entre 1 % et 3 %). Le critère de discrimination n'est pas clairement identifié dans 17 % des cas.

Les difficultés de l'analyse statistique

Tenter de mettre en évidence, dans les sources statistiques, les phénomènes de discrimination nécessite un traitement spécifique des données : comparer simplement les résultats (par exemple le taux de chômage) entre deux groupes dont l'un est susceptible de souffrir de discrimination est loin d'être suffisant : d'autres facteurs (formation, qualification, etc.) peuvent les expliquer. La mise en évidence et l'estimation de l'importance de phénomènes de discrimination passent par des analyses « toutes choses égales par ailleurs » et il faut prendre garde à ce que la liste des facteurs explicatifs pris en compte soit assez exhaustive pour s'assurer que des « variables cachées » autres que la discrimination ne sont pas à l'origine des résultats.

L'accès à l'emploi selon les origines

Un des éléments les plus importants à analyser est le phénomène de discrimination pouvant toucher les personnes immigrées et se prolonger au-delà de la première génération. Importance quantitative en raison du nombre de personnes éventuellement concernées, importance qualitative car plus que d'autres phénomènes, la discrimination selon les origines remet en cause le modèle républicain, notamment lorsqu'elle concerne la deuxième génération, voire au-delà.

Le repérage des personnes immigrées ou issues de l'immigration

Définir les populations et les repérer dans les sources statistiques n'est pas simple. La définition d'un immigré selon le haut conseil à l'intégration suppose en effet la connaissance du pays de naissance, mais aussi de la nationalité à la naissance.

Compte tenu des données existantes, la population immigrée (ou première génération) est définie dans ce texte par le fait d'être née étrangère à l'étranger.

Les personnes issues de l'immigration sont celles qui, nées en France, ont leurs deux parents nés à l'étranger (la deuxième génération), ou l'un des deux nés à l'étranger et l'autre en France (deuxième génération mixte).

Il serait souhaitable aussi de disposer de davantage d'informations sur la troisième génération. Par exemple, certains des jeunes impliqués dans la « crise des banlieues » de 2005 appartiennent à cette catégorie. Il est cependant difficile de caractériser les personnes appartenant à la troisième génération à partir de critères d'origine géographique des ascendants.

Les jeunes immigrés¹⁵ ou issus de l'immigration¹⁶, à diplôme égal, accèdent moins facilement à l'emploi (Silberman, 2006 ; Frickey, Murdoch, et Primon, 2004 ; Dupray et Moullet, 2004). La gamme des emplois qu'ils occupent est plus restreinte. Même dans la fonction publique, leur intégration est moins bonne, elle se fait souvent sur des emplois subalternes (Fougère et Pouget, 2004).

De plus, la pénalité à l'embauche pour les jeunes issus de l'immigration pour la génération sortie de formation initiale en 1992 est également observée pour les sortants de 1998 qui ont bénéficié d'une conjoncture plus favorable (Silberman, 2006).

Le désavantage des immigrés et des personnes issues de l'immigration persiste à tous les âges. Leur risque d'être au chômage est supérieur¹⁷, à diplôme, âge, statut matrimonial, nombre d'enfants, catégorie sociale des deux parents, et état du marché du travail local comparables. Le risque de chômage des *immigrés* est plus de deux fois supérieur à celui des personnes dont les deux parents sont nés en France. Pour les *hommes issus de l'immigration*, la probabilité d'être chômeur est multipliée par 1,6 et par 1,3 si les parents sont un couple mixte. Le facteur de risque supplémentaire est de 4,5 pour les immigrés d'Algérie et de 2,1 pour les personnes issues de l'immigration dont les parents viennent d'Algérie.

(15) Nés à l'étranger (cette population comporte également les Français nés à l'étranger). Ce n'est pas la définition usuelle qui est appliquée ici : dans la première enquête Génération du CÉREQ, la nationalité de l'enquêté et de ses parents ne figurait pas dans le questionnaire.

(16) Nés en France et dont au moins un parent est né à l'étranger (cette population comporte également ceux dont les parents sont des Français nés à l'étranger, en particulier les rapatriés d'Algérie).

(17) Les données sont issues de l'enquête histoire familiale (EHF).

L'ordre de grandeur est semblable, quoiqu'un peu atténué, pour les femmes (Meurs, Pailhé et Simon, 2005).

Le prénom révélateur des origines sociales ou immigrées

Pour les personnes nées entre 1930 et 1959 dont on analyse la situation d'emploi dans les enquêtes Emploi de 1983, 1986 et 1989, les chances pour un enfant de cadre d'être lui-même cadre diminuent de moitié lorsqu'il porte un prénom à consonance maghrébine. (Amadiou et Giry, 2006).

L'ampleur du désavantage touchant les immigrés et les enfants d'immigrés en termes d'accès à l'emploi suggère une discrimination à leur encontre, principalement lors des embauches. Celle-ci est difficile à mesurer. Elle peut donner lieu à des expérimentations objectives. Elle fait aussi l'objet d'enquêtes plus subjectives.

Le testing à l'embauche

Les enquêtes auprès des ménages et des entreprises ne permettent pas de mettre directement en évidence la discrimination à l'embauche. La technique du *testing* est une méthode expérimentale préconisée par le BIT qui permet de révéler la discrimination sans toutefois en mesurer l'ampleur. Elle consiste à répondre à des offres d'emploi sur la base de candidatures similaires. Celles-ci ne diffèrent que par une seule caractéristique. Les variantes introduites permettent d'identifier les critères de discrimination lors de la présélection des candidatures. Dans une seconde étape, le recours à des comédiens permet de mettre en évidence les discriminations lors des entretiens de recrutement. En France, cette méthode est mise en œuvre par l'Observatoire des discriminations (encadré).

Une expérience de *testing* avait montré, en mai 2004, qu'un candidat handicapé recevait 15 fois moins de réponses positives qu'un candidat de référence, un homme d'origine marocaine 5 fois moins, un candidat de 50 ans près de 4 fois moins.

Un autre *testing* réalisé en 2005 a présenté six candidatures, en ne se limitant pas à l'envoi de CV. Trois des six candidats ont obtenu des taux de réponse très inférieurs aux autres lors des candidatures écrites : le candidat obèse, la candidate d'origine maghrébine et le candidat de 50 ans. Les trois autres candidats étant deux candidats « blancs de peau », dont un handicapé ne déclarant pas son handicap et un candidat antillais de « couleur ». Ce dernier a obtenu toutefois des résultats moins bons que les deux candidats « blancs de peau ». Après cette première phase, 5 des 6 candidats ont réalisé au total 44 entretiens. Cette seconde phase a fait apparaître une discrimination à l'égard du handicapé (son taux de réussite était deux fois plus faible que celui du candidat blanc non handicapé). Le taux de succès du candidat de 50 ans était de 20 %. En revanche la candidate maghrébine a enregistré un taux de succès important (6 réponses favorables sur 9). Cette expérimentation suggère que l'essentiel de la discrimination se joue sur le tri des CV plutôt que lors des entretiens (Amadiou, 2005).

La discrimination ressentie

Approcher les phénomènes de discrimination peut se faire par des enquêtes directes auprès des personnes. Ainsi, selon un sondage CSA réalisé pour la HALDE, une personne sur cinq affirme d'ailleurs avoir été victime d'une discrimination. Les jeunes (25 %), les ouvriers (26 %), les chômeurs (33 %), et ceux qui habitent en Île de France (29 %) sont davantage concernés. Mais au-delà de ces résultats de sondage qui peuvent être très sensibles à la nature de la question posée et dont la précision est limitée par la taille des échantillons et les méthodes de sondage, des travaux plus approfondis ont été menés sur la base d'enquêtes statistiques.

Plusieurs enquêtes traitent du sentiment de discrimination éprouvé par les personnes. Le niveau des résultats est délicat à interpréter, même s'il donne une mesure de l'ampleur de la discrimination telle qu'elle est ressentie. Ce sont surtout les comparaisons entre groupes qui sont riches d'enseignement.

Selon l'enquête génération 2001 (CÉREQ, 2005), 9 % des jeunes dont les deux parents sont nés en France déclarent avoir fait l'objet d'une discrimination à l'embauche, contre 22 % de ceux dont au moins un parent est né à l'étranger (32 % venant du Maghreb, 27 % d'Afrique subsaharienne, 13 % d'Asie) et 29 % lorsque les deux parents sont nés à l'étranger.

Les proportions sont plus fortes parmi les sortants précoces de l'école (15, 29 et 31 % selon l'origine : deux parents nés en France, un parent ou deux nés hors de France).

Lorsque les deux parents sont nés à l'étranger, le sentiment d'avoir subi une discrimination à l'embauche ne fléchit pratiquement pas lorsque le diplôme s'élève. En effet, parmi les diplômés de 3ème cycle de l'université, d'écoles d'ingénieurs ou de commerce, la proportion de jeunes concernés reste à 28 %.

Si l'on interroge les personnes, jeunes ou adultes, sur les attitudes intolérantes qu'elles ont subies, presque une personne sur trois est concernée. Dans 40 % des cas, elle déclare même que cette intolérance a eu des conséquences sur sa vie (Bègue, 2005 ; Algava et Bègue, 2006). Les jeunes de 17 à 24 ans se déclarent encore plus souvent victimes d'intolérance (presque une fois sur deux). De même, ceux qui ont un père au chômage ou ceux qui vivent dans une cité se déclarent plus exposés à l'intolérance.

Les personnes issues de l'immigration déclarent plus souvent être en butte à des comportements intolérants que les immigrés (dans 44 % des cas contre 34 % pour l'ensemble des âges ; 59 % contre 48 pour les 17-25 ans). La deuxième génération issue de l'immigration est donc plus sensible à l'intolérance que celle des premiers arrivants en France.

Les lieux où les uns et les autres déclarent avoir été victimes de l'intolérance diffèrent ; c'est plus souvent à l'école pour les jeunes de parents nés en France ou issus de l'immigration, sur le lieu de travail pour les immigrés. Ces derniers, comme les personnes issues de l'immigration, sont plus souvent victimes de comportements négatifs dans l'espace public que ceux dont les parents sont nés en France.

L'ensemble de ces résultats montre l'existence de formes variées de discriminations, ressenties par une part importante de la population, surtout parmi les jeunes dont les parents sont originaires du Maghreb ou d'Afrique subsaharienne.

Pour combattre les discriminations touchant à l'emploi, différentes recommandations ont été formulées. L'Institut Montaigne avait suggéré d'inscrire, dans le bilan social, les actions menées pour promouvoir la diversité (Sabeg et Méhaignerie, 2004). L'observatoire des discriminations, quant à lui, préconise le recours à des CV masqués, à des opérations de *testing* suivies éventuellement d'actions en justice contre les responsables et le renforcement des moyens accordés aux collèges et lycées des zones défavorisées. Enfin, conformément aux directives européennes (encadré), la HALDE propose des axes d'amélioration aux entreprises.

Une plus grande transparence des procédures de recrutement, avec le recours au CV anonyme, mais aussi des critères objectifs de compétences, y figure, ainsi que la nécessité de former les recruteurs à la gestion de la diversité. L'ouverture de stages aux élèves des établissements scolaires sous la responsabilité des chefs d'établissements, y compris de zones sensibles, est un autre objectif. L'établissement de bilans et d'outils de suivi des pratiques discriminatoires, qui pourraient être discutés entre partenaires sociaux, est également proposée. Une attention particulière est portée à la situation des handicapés et à l'ouverture de la formation continue.

La politique européenne de lutte contre les discriminations

L'article 13 du traité d'Amsterdam (1999) octroie à l'Union européenne de nouvelles compétences en matière de lutte contre les discriminations fondées sur le sexe, la race ou l'origine ethnique, la religion ou les convictions, un handicap, l'âge ou l'orientation sexuelle.

Ainsi, a été adoptée, entre autres, la directive 2000/78/CE relative à la création d'un cadre général en faveur de l'égalité de traitement en matière d'emploi et de travail. En France, cette directive a été transposée par modification de la loi sur la presse (février 2005) et par les lois relatives à la lutte contre les discriminations (2001), à la modernisation sociale (2002), par la loi créant la HALDE (2004) et, enfin, par la loi de modernisation sociale du 20 décembre 2004.

L'égalité des chances et la lutte contre les discriminations figurent aussi dans les lignes directrices pour les politiques de l'emploi des États membres de la stratégie européenne pour l'emploi.

Les partenaires sociaux ont élaboré un projet d'accord sur la diversité dans l'entreprise à l'issue de négociations qui se sont achevées le 11 octobre 2006. Selon le texte, les entreprises où sont employés au moins 50 salariés devraient présenter chaque année au Comité d'Entreprise des éléments permettant de faire le point sur ce thème. Les partenaires souhaitent que dans les autres entreprises le sujet de la diversité soit abordé une fois par an avec les délégués du personnel. En outre, chaque entreprise devrait mettre en place des procédures de recrutement exemptes de toute discrimination et visant la diversité.

L'article 24 de la loi de l'égalité des chances du 31 mars 2006 prévoit l'anonymat des candidatures écrites, pour les entreprises de plus de 50 salariés. Pour l'heure, les partenaires sociaux proposent une période d'expérimentation du CV anonyme, suivie d'un bilan d'évaluation, avant le 31 décembre 2007. Le décret d'application de la loi sur ce point est suspendu.

Ce document est consacré à analyser la formation des inégalités de revenu salarial et, par ailleurs, à rappeler les principaux résultats concernant les revenus d'activité non salariée.

I. LES REVENUS SALARIAUX

L'examen de l'évolution des revenus salariaux qui sera présenté ici vise à éclairer, tout d'abord, les disparités de taux de rémunération et, en second lieu, les inégalités du revenu salarial perçu dans l'année.

1. Les taux de rémunération

L'analyse des disparités de rémunérations sera développée principalement au sein des salariés du secteur privé et semi-public. Auparavant, il est utile de rappeler quelques éléments de comparaison entre secteur public et secteur privé.

1.1. La fonction publique

En 2004, un agent de la fonction publique d'État a perçu, en moyenne, un salaire annualisé¹ brut de 2 500 euros par mois (Dhune et Quarré, 2006). Ceci correspond à un salaire net moyen de 2 108 euros par mois. La comparaison entre les salaires du public et ceux du privé exige certaines précautions.

Le salaire net moyen dans la fonction publique d'État est sensiblement plus élevé que le salaire net moyen du privé (d'environ 14 % en faveur des agents de la fonction publique d'État par rapport aux salariés du privé en 2004, sur la base d'un salaire annuel moyen à temps plein). Mais l'éventail des salaires est plus ouvert dans le privé, le rapport D9/D1 est de 2,9 dans le privé mais de 2,5 dans la fonction publique d'État (sources : INSEE, fichiers de paie des agents de l'État et DADS).

L'écart de niveau ne signifie pas que les salaires du public soient supérieurs à ceux du privé à niveau de qualification égale. La comparaison doit tenir compte des différences entre les salariés du public et du privé qui ont un impact sur le salaire : niveau de diplôme, de qualification, âge et ancienneté notamment. En comparant ce qui est comparable, on parvient à mieux mesurer les écarts salariaux entre les deux secteurs.

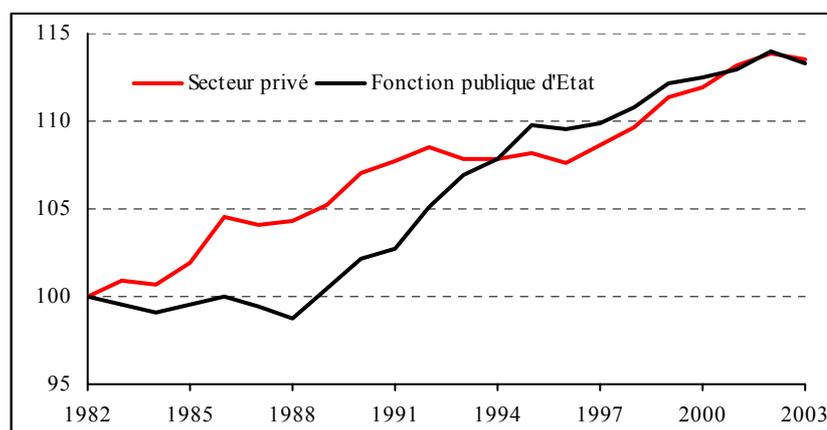
Des comparaisons fines entre sous-populations possédant des caractéristiques communes (âge, sexe, diplôme) ont été menées à deux reprises par l'INSEE, l'une en 2001 (Fournier, 2001), l'autre plus récemment (Pouget, 2005). Cette étude fait apparaître que les salaires dans le public sont supérieurs pour les salariés peu diplômés mais, qu'à l'inverse, le privé rémunère mieux les diplômés plus élevés et l'ancienneté que le public. En 2002, année la plus récente étudiée, les hommes salariés de niveau inférieur ou égal au BEPC touchaient 4 % de plus dans le public que dans le privé, à diplôme, âge et région de résidence identiques. Les femmes de même niveau, touchaient 8 % de plus. Au-dessus d'un diplôme de niveau bac+2, le gain salarial des hommes travaillant dans le privé est supérieur de 7 % par rapport au public, voire 12 % pour les titulaires d'un diplôme supérieur. En revanche, on ne note pas de différence significative pour les femmes. Entre les deux niveaux de diplôme², BEPC et bac+2, les rémunérations du public et du privé apparaissent similaires pour les hommes et un peu supérieures pour les femmes dans le public.

(1) Un salarié qui n'aurait travaillé que trois mois se voit attribuer un salaire annualisé en multipliant par douze son salaire mensuel moyen mais intervient avec une pondération d'un quart.

(2) C'est-à-dire pour des diplômes tels que CAP, BEP ou baccalauréat.

L'évolution des salaires nets annuels moyens des deux secteurs public et privé montre une progression plus rapide des salaires du privé entre 1982 et 1988 suivie d'un rattrapage entre 1988 et 1994 puis par une évolution comparable jusqu'en 2003 (graphique 1). Sur vingt ans, les salaires des deux secteurs ont enregistré pratiquement les mêmes progressions (+ 13 à 14 % en euros constants), mais selon des calendriers décalés.

Graphique 1- Évolution des salaires nets annuels moyens, en euros constants, dans le secteur privé et semi-public (DADS) et dans la fonction publique de l'État, hors La Poste et France Télécom



Source : DADS et fichiers de paie, calculs DGAFP.

Une comparaison plus poussée entre les salariés des deux secteurs devrait s'intéresser également aux carrières salariales et notamment aux risques de chômage. La prise en compte des risques de chômage et des pensions versées par rapport aux cotisations, éléments qui rentrent en ligne de compte dans les choix des individus, améliorerait très probablement la position du public par rapport au privé.

De même, le niveau des salaires des collectivités territoriales est, dans l'ensemble, plus faible que le salaire moyen des personnels de l'État comme des salariés du privé en raison de la structure des qualifications.

1.2. Le secteur privé

La disponibilité régulière des statistiques des déclarations annuelles de données sociales (DADS) permet d'examiner, en très longue période, l'évolution des inégalités de salaires. Il faut cependant prendre garde aux limites de la source telle qu'elle est utilisée ici (inégalités de salaire net) et de les enrichir par les éléments d'information sur les inégalités résultant des éléments complémentaires du salaire net (encadré).

L'analyse des inégalités de salaires nets et ses limites

En premier lieu, les données ne concernent que les entreprises du secteur privé et semi-public. Sont donc exclus les salariés des ménages (ne remplissant pas de DADS), les salariés de l'État, dont les données sont actuellement exploitées à partir des fichiers de paie de la fonction publique d'État, les salariés des collectivités locales, qui figurent dans les DADS depuis 1989 mais ne sont pas repris dans les indicateurs de dispersion des séries longues présentés ici (séries longues depuis les années soixante). Les salariés des hôpitaux figurent, en revanche, dans le champ analysé.

En second lieu, le salaire repris dans cette statistique est un salaire net (y compris de CSG-CRDS), mais qui exclut aussi certains éléments de rémunération. Il ne comprend ni l'intéressement, ni la participation, ni les avantages en nature (logements de fonction, véhicule, etc.), ni la protection sociale (conventionnelle ou d'entreprise) au-delà des taux légaux, ni la contrepartie des versements d'employeurs relatifs aux œuvres sociales ou à d'autres avantages (titres restaurant ou chèques vacances, frais de transport, etc.).

L'exclusion de ces éléments provient de ce qu'ils ne sont pas considérés comme des salaires. Au demeurant, sur le plan légal, la transformation de salaire en intéressement ou participation est interdite, mais l'existence de ces mécanismes de compléments de rémunération exerce, très certainement, une influence sur la négociation salariale, la modération salariale pouvant être la contrepartie de l'épargne salariale. Enfin, la distribution d'actions par les entreprises à leurs salariés ou par le système des options d'achat sur actions, plus connues sous le nom de « stock options », n'est pas davantage pris en compte.

Ces différents éléments contribuent au revenu (immédiatement disponible) ou, le plus souvent, sont affectés à l'augmentation du patrimoine financier des salariés.

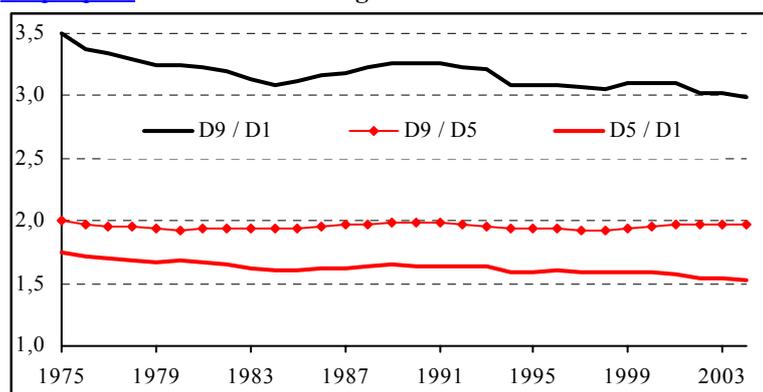
Ils sont loin d'être distribués de manière uniforme ou proportionnelle au salaire proprement dit. Ils varient notamment selon la taille des entreprises, le statut des salariés, leur niveau de salaires.

Or leur importance est croissante ; l'intérêt à les développer est, en effet, commun aux entreprises et aux salariés concernés : exemptions le plus souvent de cotisations sociales (certaines sommes sont cependant soumises à CSG et CRDS) et régime fiscal avantageux tant du point de vue de l'employeur que du salarié.

Le salaire net

La dispersion des salaires a peu évolué en France dans la période analysée (le ratio interdécile des salaires annualisés³ nets est de 3,1 en 1995 et de 3 en 2004). Une légère ouverture de l'éventail dans le haut et un tassement entre le premier décile et la médiane (graphique 2) sont cependant à noter. Ce dernier résulte des augmentations importantes du SMIC et de l'accroissement du nombre de salariés relevant du SMIC. Au 1^{er} juillet 2005, presque 17 % des salariés des entreprises non agricoles et hors intérim (soit environ 2,5 millions de salariés dans ce champ et 3,6 millions dans l'ensemble de l'économie) étaient rémunérés sur la base du SMIC horaire.

Graphique 2 - Évolution des inégalités de salaires nets



Champ : secteur privé et semi-public.

Source : INSEE, exploitation des DADS.

(3) Il s'agit de salaires en équivalents temps complet. Un salarié qui n'aurait travaillé que trois mois se voit attribuer un salaire annualisé en multipliant par douze son salaire mensuel moyen mais intervient avec une pondération d'un quart.

Au cours des dix dernières années, les salariés les mieux payés n'ont pas connu d'augmentation de leurs salaires relativement à la médiane. Ainsi, les 95^{ème}, 98^{ème} et même 99^{ème} centiles de la distribution des salaires sont restés stables par rapport à la médiane.

Tableau 1 - Inégalités de salaires nets dans le haut de la distribution

	D9/Médiane	Centile 95/médiane	Centile 98/médiane	Centile 99/médiane
1995	2,0	2,6	3,7	4,7
2004	2,0	2,6	3,7	4,7

Champ : secteur privé et semi-public.

Source : INSEE, exploitation des DADS.

Le creusement, probable, des inégalités dans le haut de la distribution des rémunérations proviendrait du recours croissant aux éléments de la rémunération non repris dans le salaire.

Les autres éléments des rémunérations

Les éléments de rémunération, non repris dans le salaire, que sont notamment la participation et l'intéressement, mais aussi les abondements des entreprises à l'épargne salariale et les distributions d'options ou d'options sur actions (stock options) ont été analysés de manière approfondie dans le rapport de J-P. Balligand et J-B. de Foucauld (2000) sur « l'épargne salariale au cœur du contrat social » ; des compléments importants actualisant ce rapport ont été apportés récemment (Chaput, Koubi et Van Puymbroek, 2006 ; Cellier et Chaput, 2006 ; Rougerie, 2006).

Les masses versées en 2004 au titre de l'intéressement (5,3 milliards d'euros) et plus encore pour la participation (6 milliards d'euros) sont importantes et, de plus, se sont fortement accrues depuis 1994, où elles ne représentaient respectivement que 1,2 et 2,5 milliards d'euros.

Il convient d'ajouter à ces sommes les abondements par les entreprises aux versements des salariés aux plans d'épargne entreprise (1,3 milliard en 2004). Ensemble, l'intéressement, la participation et l'abondement des plans d'épargne d'entreprise représentent 3,3 % de la masse salariale totale.

Les caractéristiques individuelles du salarié, au même titre que celles de son entreprise, jouent un rôle prépondérant sur le montant d'épargne salariale perçu. Alors que 11 % des salariés des entreprises de moins de 50 salariés sont couverts par au moins un dispositif d'épargne salariale, c'est le cas de trois salariés sur quatre dans les entreprises de 50 à 499 salariés et de plus de neuf sur dix dans celles de 500 salariés ou plus (Cellier et Chaput, 2006).

Selon l'enquête européenne sur la structure des salaires de 2002, les cadres et les professions intermédiaires reçoivent plus souvent de l'épargne salariale et les montants perçus sont plus importants. En effet, environ 50 % des cadres et des professions intermédiaires bénéficient de ces dispositifs, contre environ 35 % des employés et des ouvriers. La prime est plus élevée pour les cadres, et relativement dispersée puisque 25 % des cadres bénéficiaires ont perçu plus de 4 090 euros et 25 % moins de 950 euros. En effet, si l'épargne salariale est avant tout un dispositif collectif, le calcul des primes peut être indexé sur le salaire. Le niveau du salaire accroît non seulement la probabilité de recevoir de l'épargne salariale mais aussi le niveau et la dispersion des montants perçus (Chaput, Koubi et Van Puymbroek, 2006).

L'effet sur les inégalités de rémunération est amplifié, que ce soit au sein des seuls salariés ayant reçu un versement au titre de l'épargne salariale ou plus encore au sein de l'ensemble des salariés. Ainsi, parmi les premiers, les 10 % les mieux lotis ont perçu, en 2002, 40 % des sommes versées pour 26 % des salaires bruts versés et les 10 % moins bien lotis n'ont reçu que 1 % des sommes versées. Mais si l'on prend l'ensemble des salariés, qu'ils aient reçu ou non un versement au titre de l'épargne salariale, les 10 % les mieux lotis ont reçu 63 % des versements.

Épargne salariale et pertes de recettes sociales et fiscales

Un autre aspect du développement de ce type de rémunération est le manque à gagner pour les organismes de sécurité sociale, qu'il s'agisse des régimes de base ou des régimes complémentaires de retraite ainsi que le manque à gagner pour l'État du fait des exonérations fiscales qui sont associées à ces dispositifs.

Le rapport Balligand et de Foucauld (2000) estimait à 6,9 milliards d'euros la masse totale des versements en 1997 au titre de la participation et de l'intéressement ainsi que des versements par les salariés et l'abondement des entreprises à des plans d'épargne d'entreprise (hors participation et intéressement). Ces versements généraient un manque à gagner de 3,1 milliards d'euros pour les régimes de base de protection sociale, 1,6 milliard pour les retraites complémentaires et 0,7 milliard pour les recettes fiscales, soit au total 5,5 milliards d'euros.

Ce calcul de manque à gagner suppose que les rémunérations, en l'absence de ces dispositifs, étaient versées sous forme de salaires ; si les entreprises avaient consacré le montant de leurs versements à des paiements de salaires conduisant à la somme effectivement versée, le partage eut été différent, le manque à gagner pour les finances publiques et sociales étant de l'ordre de 3 milliards.

Enfin, le calcul fait l'impasse sur les conséquences qu'auraient, immédiatement ou à terme, le fait que si la part de rémunération actuellement non soumise à prélèvement social le devenait, les prestations (chômage et surtout retraites) seraient également relevées. Une estimation précise de ce manque à gagner reste donc à faire.

Le CERC n'a pas été en mesure d'analyser l'importance de la distribution d'actions ou d'options d'achat sur actions dans son impact sur la distribution des rémunérations.

Les rémunérations des dirigeants des grandes entreprises

Le niveau atteint par les rémunérations des dirigeants des grandes entreprises cotées est sur la sellette en France comme aux USA et dans les pays européens les plus développés. Plusieurs affaires ont attiré l'attention sur les niveaux atteints par certaines rémunérations, sans commune mesure avec les salaires moyens.

Outre le niveau de ces salaires, plusieurs aspects sont critiqués : les conditions d'attribution de certains éléments de rémunération, en particulier celui des stock-options⁴, les abus auxquels ce mécanisme donne parfois lieu et, de manière générale, l'absence de transparence dans la fixation des différents éléments de rémunération des dirigeants.

Cette question a émergé il y a une vingtaine d'années dans le cadre de la révolution financière des années 1980. Celle-ci, comme le souligne Daniel Cohen (Cohen, 2006, p. 36-37) a arraché les managers au salariat et les a rendus actionnaires. Les rémunérations des dirigeants se sont envolées, non seulement leur salaire, mais également les stocks-options qui leur ont été attribuées.

(4) Attribuer une stock-option revient à donner le droit d'acheter des actions de l'entreprise à partir d'une certaine date (date d'exercice) à un prix déterminé d'avance (prix d'exercice). Le bénéficiaire peut lever l'option à partir de la date d'exercice si le cours de l'action est supérieur au prix d'attribution ou, si le cours est inférieur, y renoncer. Dans le pire des cas, il ne perd rien.

Alors que Rockefeller avait autrefois préconisé aux USA que le salaire des dirigeants d'entreprise ne dépasse pas 40 fois celui de leurs ouvriers, le salaire moyen du PDG américain est passé de 85 fois le salaire moyen d'un salarié en 1990 à 500 fois en 2000. L'évolution a été similaire en Europe et particulièrement en France.

Plusieurs journaux européens ont souligné que les dirigeants des grandes entreprises françaises étaient nettement mieux rémunérés que leurs homologues des autres pays européens. *Der Spiegel* du 22 juin 2006 constatait que les chefs des grandes entreprises françaises étaient les mieux payés d'Europe (Guillaume, 2006).

Selon le European Corporate Governance Institute, la rémunération moyenne des dirigeants du CAC 40 hors stock options en 2001, s'élevait à 1,84 million d'euros contre 1,54 pour leurs correspondants Britanniques, 1,37 pour les Néerlandais et 1 million pour les Italiens. Les dirigeants des sociétés du CAC 40 ont vu leurs émoluments augmenter en moyenne de 36 % en 2000, de 20% en 2001 et de 13 % en 2002. Fin 2002, la rémunération moyenne s'élevait à 2,07 millions d'euros (Clément, 2003, p. 39).

Une large partie des rémunérations des dirigeants d'entreprises n'est pas versée sous forme de salaire. Elle provient de gains réalisés à l'occasion de la réalisation des stock-options qui leur sont attribuées chaque année. Selon le cabinet Proxinvest, les patrons des entreprises cotées au CAC 40 ont touché en moyenne en 2004 l'équivalent de 162 années de SMIC sous forme de rémunération salariale et 204 années sous forme de stock options. Selon le mensuel *Alternatives économiques*, la rémunération des dirigeants d'entreprises du CAC 40 en 2005, stock-options comprises, allait de 340 000 euros (Gaz de France) à 23 020 500 euros, soit 1870 SMIC pour le dirigeant de Vinci qui a été depuis démis de ses fonctions par son conseil d'administration (Duval, 2006). C'est en France que la part des stock options dans la rémunération totale est la plus élevée, même par rapport aux USA. Si 80 % des entreprises du CAC 40 proposent des stock-options, cela ne concerne que 1 à 2 % des salariés.

En France comme dans plusieurs autres pays et notamment les USA, les autorités publiques ont tenté d'encadrer ces pratiques sans pour autant parvenir à mettre fin aux abus. Plusieurs rapports parlementaires se sont émus de cette situation et ont préconisé un encadrement plus strict des stock-options. Leurs préconisations reprennent en grande partie celles qui avaient été faites par Balligand et de Foucauld en 2000, en particulier celle d'accroître la transparence sur les conditions d'attribution et de renforcer le contrôle des conditions d'exercice des stock-options.

Le projet de loi en cours d'examen tente actuellement à nouveau d'encadrer plus strictement le système des stock-options en faisant obligation aux mandataires sociaux qui en bénéficient de conserver une partie des actions acquises pendant leur mandat (proposition de loi n° 3234 reprise pour partie dans le projet de loi n 3175 en cours de discussion sur le développement de la participation et de l'actionnariat salarié).

1.3. Différences salariales entre hommes et femmes

L'écart de rémunération entre hommes et femmes se réduit sur longue période, mais beaucoup plus lentement dans les années récentes. Ainsi, pour les salariés à temps complet, il était de 33 % en 1951, 20 % en 1998, et proche de 19 % en 2004 dans le champ du secteur privé et semi-public. Entre 1990 et 2002, sa résorption a marqué le pas avec un point de réduction, selon Meurs et Ponthieux (2006). La différence est moindre dans la fonction publique territoriale (15 % en 2004) et dans la fonction publique d'État (14 %) (INSEE, 2006c).

Les différences de salaire entre hommes et femmes résultent de multiples facteurs.

Les femmes travaillent plus fréquemment à temps partiel que les hommes (31 % contre 6 % en 2005). Le diplôme, l'état du marché local du travail, l'âge et la nationalité influent sur la probabilité d'être à temps partiel dans le même sens pour les deux sexes, quelquefois avec une amplitude différente. L'environnement familial fait la différence : en couple ou avec des enfants, la probabilité de temps partiel augmente fortement chez les femmes (Meurs et Ponthieux, 2006).

Elles n'occupent pas les mêmes emplois que leurs collègues masculins et travaillent souvent dans des domaines professionnels et des secteurs d'activité spécifiques. De plus, elles sont moins présentes dans les grands établissements qui rémunèrent mieux leurs salariés. Elles ont une expérience et une ancienneté dans l'entreprise plus faibles que les hommes : 29 % des femmes ont interrompu leur carrière pour un an ou plus contre 18 % des hommes. Ces arrêts sont plus souvent motivés par les charges de famille pour les femmes alors que ceux des hommes sont davantage liés au chômage et à la formation (Petit, 2006).

Enfin, à diplôme, poste et temps de travail égal, elles sont en moyenne moins bien rémunérées. En particulier, une année d'expérience professionnelle leur apporte un gain salarial moins important qu'aux hommes.

Pour les salariés à temps complet, l'écart de salaire entre hommes et femmes est maximal pour les cadres (23 %). C'est pour les employés qu'il est le plus réduit (6 %).

Si l'on prend en compte le salaire perçu et non plus seulement les salaires à temps complet, l'écart se situait autour de 27 % en 2000 (Meurs et Ponthieux, 2004). C'est plus qu'au Danemark (20 % à la même date), mais sensiblement moins qu'en Allemagne, en Autriche et au Royaume-Uni (plus de 40 %).

En France comme dans ces pays, le temps de travail hebdomadaire est le facteur qui engendre le plus d'inégalités salariales entre hommes et femmes (voir aussi Meurs et Ponthieux, 2006). Dans leur étude sur la France, ces auteurs décomposent le différentiel de salaire entre hommes et femmes de moins de 65 ans en 2002 (25 %, source enquête Emploi). Le marché du travail est un peu plus sélectif pour les femmes que pour les hommes ; ce qui contribuerait à l'écart salarial pour presque un point supplémentaire. Le temps de travail, et surtout le temps partiel, plus fréquent chez les femmes, explique 12 % d'écart entre les salaires féminins et masculins, soit presque la moitié de l'écart total. Les caractéristiques des emplois (profession, secteur ...) expliquent un décalage de 8,5 %. L'effet du diplôme est favorable aux femmes, mais d'une ampleur modeste (1,4 %).

Les désavantages salariaux spécifiques aux femmes seraient donc proches de 7 % en moyenne. En raisonnant sur le salaire horaire, Petit (2006) conclut pour sa part à un écart résiduel de 11 %. C'est donc le temps de travail et les emplois occupés qui engendrent le plus d'inégalités salariales entre les hommes et les femmes.

En évolution, de 1990 à 1994, les effets structurels (catégories d'emploi et temps partiel) ont produit un accroissement de 1,5 point de l'écart salarial entre hommes et femmes. De 1994 à 2002, la tendance s'est inversée : l'évolution des effets structurels joue cette fois-ci en faveur des femmes (- 2,5 points). A partir de 2000, la réduction du temps de travail y a largement contribué.

L'écart de salaire entre hommes et femmes existe dès le début de la vie active (Dupray et Moullet, 2005). Entre la 3^{ème} et la 5^{ème} année de vie active, les hommes qui ont effectué une mobilité professionnelle interne ou externe connaissent une progression salariale sensiblement supérieure à celle des femmes qui sont dans une situation comparable.

Pour les femmes en couple, une mobilité externe est moins avantageuse : leurs salaires diminuent même de 8 % lorsque la mobilité ne s'accompagne pas d'une promotion, alors que les hommes, dans une situation comparable, enregistrent un gain salarial de 17 %.

1.4. Rémunérations en Europe

L'enquête sur la structure des salaires dans l'Union européenne de 2002 permet de situer la dispersion des rémunérations salariales en France au regard de ses voisins. La comparaison est faite sur les salaires bruts, elle inclut les éléments de compléments de rémunération (voir supra et encadré).

L'enquête européenne sur la structure des salaires

Trois mesures de la rémunération sont fournies (annuelle, mensuelle et par heure travaillée) qui se réfèrent toutes à un concept de rémunération sur un poste de travail, dans la mesure où elles sont calculées sur des « équivalents temps complet » et non sur des montants effectivement perçus par chaque salarié.

Les pratiques de primes exceptionnelles, de type treizième mois ou, en France, la participation et l'intéressement, n'étant comprises que dans la statistique de rémunération annuelle, c'est ce concept qui doit être privilégié.

L'Allemagne, la Finlande, l'Irlande, les Pays-Bas et le Royaume-Uni ont un champ d'entreprises couvrant toutes les tailles, tandis que les autres, dont la France, ne couvrent pas les entreprises de moins de dix salariés. Ceci peut avoir un rôle non négligeable sur les différences de distribution dans la mesure où certaines entreprises très petites pratiquent des taux de rémunération plus faibles. Ainsi en 2004, les rémunérations brutes mensuelles moyennes des salariés à temps complet dans les entreprises françaises de moins de dix salariés étaient 20 % inférieures à celles des entreprises de dix salariés et plus (2 060 euros contre 2 550 euros, Seguin 2006a).

Enfin, les données correspondent au salaire brut. Lorsque, dans certains pays, le taux des cotisations sociales salariales varie avec le niveau de salaire, la dispersion des rémunérations mesurée sur le salaire brut peut différer de celle mesurée sur le salaire net. Il en est ainsi dans le cas du Royaume-Uni et de l'Allemagne, en raison de l'existence de salaires sur des temps très partiels qui ne supportent pas de cotisations sociales patronales ou salariales (par exemple avec le mécanisme de la *Lower Earning Limit* au Royaume-Uni).

Au total, les données disponibles doivent être considérées avec une certaine prudence.

En matière de dispersion des taux de rémunération annuelle, la France apparaît (tableau 2) comme plus inégalitaire que les pays scandinaves ou que l'Italie ; elle l'est cependant nettement moins que l'Irlande ou le Portugal ; le positionnement n'est pas net pour le Royaume-Uni.

Tableau 2 - Ratios de dispersion des rémunérations annuelles en 2002

	D9/D1	D9/D5	D5/D1
Belgique	2,6	1,6	1,6
Danemark	2,1	1,6	1,3
Allemagne	3,2	1,8	1,8
Grèce	2,6	1,8	1,5
Espagne	3,2	2,0	1,6
France	3,4	2,0	1,6
Irlande	3,9	2,2	1,8
Italie	2,5	1,8	1,4
Luxembourg	3,4	2,0	1,8
Pays-Bas	2,8	1,8	1,6
Autriche	3,0	2,0	1,5
Portugal	3,3	2,2	1,5
Finlande	2,0	1,5	1,3
Suède	2,0	1,6	1,3
Royaume-Uni	3,2	2,0	1,6

Note : en équivalent temps plein pour les salariés à temps complet ⁵.

Source : Eurostat, enquête Structure des salaires, Employment in Europe.

Malgré le rôle joué par le SMIC qui est, en France, plus proche de la médiane des salaires, la hiérarchie des salaires n'est pas plus comprimée en dessous de la médiane, c'est-à-dire pour la moitié inférieure des salaires, en France que dans la plupart des pays. Pourtant, à la différence de la France, où les salariés du 1^{er} décile sont alignés sur le SMIC, il peut exister, dans les autres pays au sein du 1^{er} décile, des salariés qui connaissent de plus faibles rémunérations, soit parce qu'il n'existe pas de salaire minimum, soit parce que celui-ci est fixé à un niveau relativement bas et qu'il concerne moins de 10 % des salariés.

1.5. Le salaire minimum

En Europe

Neuf pays européens parmi les 15 disposent d'une législation sur le salaire minimum. Les derniers à l'avoir introduit sont le Royaume-Uni (avril 1999) et l'Irlande (2000). L'introduction d'un salaire minimum en Allemagne est à l'agenda politique (un dispositif légal de salaire minimum dans le BTP avait été introduit par une loi de février 1996, CSERC, 1999). Dans les autres pays (pays scandinaves, Italie, et Autriche), les salaires minima sont fixés dans chaque branche par la négociation entre partenaires sociaux.

Si, au Portugal, en Grèce ou en Espagne, le salaire minimum est très inférieur au SMIC français, il n'en est pas de même dans les autres pays (tableau 4). En effet, le salaire minimum est légèrement supérieur en Belgique et aux Pays-Bas, et très nettement au Luxembourg. Enfin, si l'Irlande et le Royaume-Uni ont introduit leur salaire minimum à un niveau assez faible par rapport au SMIC français, les deux pays l'ont sensiblement revalorisé et le niveau de ce salaire minimum est désormais, en euros, plus élevé qu'en France.

Le salaire minimum concerne, le plus souvent, peu de salariés (tableau 3), notamment en Espagne, en Irlande, aux Pays-Bas et au Royaume-Uni.

(5) Ce tableau, extrait de Employment in Europe, diffère de celui publié dans « Statistiques en bref » sur les résultats nationaux et régionaux de cette enquête ; dans le cas de cette dernière publication, il est précisé que les salariés sont à temps plein ou à temps partiel (Mittag, 2006).

Ce n'est pas le cas en France où, en juillet 2005, 16,8 % de l'ensemble des salariés ont été payés au SMIC (graphique 3). La proportion des salariés au SMIC atteint 34 % dans les entreprises de moins de dix salariés et 12 % dans celles de dix salariés et plus (Seguin, 2006b).

Tableau 3 - Niveau du salaire minimum en euros et proportion de personnes concernées

	Salaire minimum en euros au 1 ^{er} semestre			Pourcentage de personnes recevant le salaire minimum	
	1999	2005	2006	1999	2004
Belgique	1074	1210	1234	nd	nd
Grèce	505	668	690	nd	nd
Espagne	416	599	631	2,6	0,8
France	1036	1197	1218	12,8	15,6
Irlande		1183	1293		3,1
Luxembourg	1162	1467	1503	16,8	18
Pays-Bas	1064	1265	1273	2,2	2,1
Portugal	357	437	450	7,5	5,5
Royaume-Uni	866	1197	1269	2,5	1,4

Note : Selon Eurostat, il s'agit des personnes employées à temps plein. En fait, pour la France, les chiffres correspondent aux personnes à temps plein et temps partiel. Le chiffre restreint aux seules personnes à temps plein serait de 11,7 % en 2004 (estimation DARES).

Source : Eurostat.

De fait, le niveau du SMIC correspond, en France en 2003, à 52 % du salaire moyen (de l'ensemble des salariés hors de l'agriculture et de l'État) et 64 % du salaire médian. La distribution est ainsi assez resserrée, probablement plus que dans des pays comme le Royaume-Uni (36 % du salaire moyen de l'industrie et des services, soit environ 49 % du salaire médian) ou les Pays-Bas (respectivement 48 % et 54 %).

En France

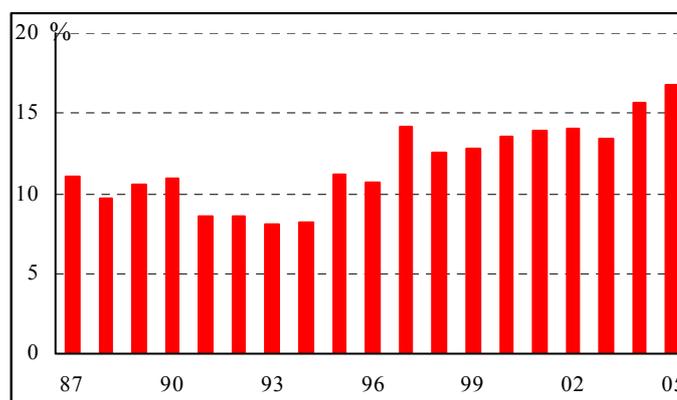
Les conditions de revalorisation du SMIC ont été fixées par la loi de 1970 : indexation automatique sur l'évolution des prix à la consommation -hors tabac depuis 1992- majorée de la moitié de la progression du pouvoir d'achat du salaire horaire ouvrier, à laquelle s'ajoute la possibilité de décisions du gouvernement, après consultation des partenaires sociaux afin que « *les relèvements annuels successifs [tendent] à éliminer toute distorsion durable entre la progression du salaire minimum de croissance et l'évolution des conditions économiques générales et des revenus* ». Ces revalorisations supplémentaires ont pris le nom de « coup de pouce ». Les modalités de la loi de réduction de la durée du temps de travail maintenaient le salaire mensuel dans les entreprises au moment du passage aux 35 heures, grâce à une garantie mensuelle de rémunération dont les mécanismes d'évolution dans le temps différaient de ceux du SMIC. Ce dispositif créait donc des différences de rémunération entre salariés. La loi prévoyait sa résorption à horizon de juillet 2005. La loi « Fillon » du 17 janvier 2003 a modifié les modalités d'évolution des garanties mensuelles de rémunération (GMR) limitant ainsi les augmentations du SMIC horaire nécessaires pour assurer leur disparition à l'horizon prévu. Le calendrier a été tenu. Au total, l'évolution du pouvoir d'achat mensuel des salariés payés au SMIC a fortement augmenté pour ceux d'entre eux qui travaillent dans les entreprises restées à 39 heures.

Pour l'avenir, la question de l'évolution du SMIC demeure. Au terme de la loi de 1970, elle devrait tenir compte de « *l'évolution des conditions économiques générales et des revenus* ».

Or, l'évaluation approfondie et contradictoire des effets du salaire minimum ne donne pas lieu, en France, à des travaux comparables à ceux réalisés annuellement par la Low Pay Commission⁶ et les décisions annuelles de revalorisation sont largement conditionnées par des considérations plus politiques qu'économiques.

Cette évaluation est d'autant plus nécessaire que la fraction des salariés payés sur la base du SMIC est importante (graphique 3).

Graphique 3 - Proportion de salariés concernés par les relèvements du SMIC



Note : cette évolution doit être analysée avec précaution, du fait des modifications successives apportées au dispositif de mesure.

Source : DARES.

Salaire minimum et emploi

L'existence d'un salaire minimum peut avoir des effets contradictoires sur l'emploi. Si le niveau auquel il est fixé conduit à un coût du travail supérieur à celui correspondant au point d'équilibre entre offre et demande de travail, le salaire minimum réduisant la demande de travail par les entreprises a un effet négatif sur l'emploi. En sens inverse, dans un marché du travail dominé par les entreprises (en situation de monopsonne local), le salaire offert, en l'absence de salaire minimum, peut dissuader l'offre de travail : mettre en place un salaire minimum conduit alors à accroître l'emploi. Dans le cas des États-Unis, des études (notamment Card et Krueger 1994, 1995 et 1997) concluaient à un effet plutôt positif sur l'emploi. La majorité des études menées sur la France concluaient, dans les années 1990, à un effet négatif.

La politique d'allègements des cotisations sociales patronales, en abaissant le coût du travail, a un effet positif sur l'offre d'emploi par les entreprises. Par ailleurs, la prime pour l'emploi en France ou les dispositifs d'in-work benefits tels que l'earned income tax credit (EITC) aux États-Unis ou le working family tax credit (WFTC) au Royaume-Uni, en rendant plus rémunérateur l'emploi au niveau du salaire minimum, peuvent avoir un effet positif sur l'offre d'emploi et être ainsi favorables à l'emploi au niveau du salaire minimum.

(6) Voir sur ce point les rapports de cette commission dont les premiers travaux avaient été analysés par le CSERC, 1999.

Ces analyses statiques doivent être complétées en dynamique : l'instauration d'un salaire minimum peut, s'il est accompagné d'une politique d'élévation du niveau de qualification, pousser les entreprises à se spécialiser dans des activités à plus forte valeur ajoutée, sans pénaliser pour autant l'emploi.

Cette manière de voir est explicite dans la décision britannique d'instaurer un salaire minimum, et de le faire progresser rapidement. Les évaluations menées au Royaume-Uni sur les effets de l'introduction du National minimum wage et sur sa croissance rapide ne concluent pas, par exemple, que cela ait provoqué un effet négatif sur l'emploi.

SMIC et négociations salariales

Quelques sujets de réflexion peuvent être ici mentionnés.

- L'impact sur les négociations salariales de branche ou interprofessionnelles de la fixation par l'État du niveau du SMIC est complexe. Avant d'évoquer la situation actuelle, il convient de rappeler l'articulation entre les salaires de branche et le SMIC.

Les branches ont l'obligation de négocier tous les ans sur les salaires⁷. La définition des salaires minima correspondant aux différents coefficients hiérarchiques est une « clause obligatoire » en l'absence de laquelle une convention collective ne peut faire l'objet d'une extension. Les partenaires sociaux sont donc très fortement incités à négocier des salaires minima conventionnels.

En pratique, on constate, chaque année, un relèvement des salaires minima dans la majorité des branches. Toutefois, il existe aussi des branches où aucun relèvement n'intervient pendant plusieurs années successives en raison d'un échec de la négociation collective.

Les conventions de branche susceptibles d'être étendues comprennent une grille de minima dits « minima hiérarchiques », définis sur une base horaire ou mensuelle, et dont l'assiette est proche de celle du SMIC, c'est-à-dire qu'elle exclut notamment les primes annuelles (« 13ème mois », etc.) versées en général fin décembre.

En outre, les conventions de branche comprennent souvent (et de plus en plus fréquemment depuis la fin des années 1980) des « rémunérations garanties » mensuelles ou annuelles dont l'assiette est plus large que celle du SMIC et des minima hiérarchiques : elles incluent en effet différentes catégories de primes, quelle qu'en soit la périodicité (à l'exception, en général, de la prime d'ancienneté, des remboursements de frais, des majorations pour heures supplémentaires, de l'intéressement et de la participation). Il peut exister une seule rémunération garantie, qui joue alors le rôle d'un salaire minimum de branche sans influencer sur la hiérarchie salariale, ou plusieurs niveaux de rémunération garantie, qui s'appliquent alors concurremment avec les grilles de minima hiérarchiques. Dans ce dernier cas, les niveaux de rémunération garantie sont en général en nombre plus réduit (4-5) que les minima hiérarchiques.

(7) Cette obligation date de 1982 (lois Auroux) ; mais elle n'est pas précise ; il peut s'agir des salaires effectifs, de salaires minima, etc.

En cas d'échec des négociations salariales de branche, les organisations patronales émettent parfois des recommandations, dont la jurisprudence admet qu'elles peuvent avoir un caractère impératif pour les entreprises adhérentes (elles jouent alors le même rôle qu'un accord salarial de branche non étendu).

Si les premiers niveaux d'une grille de salaires minima conventionnels sont inférieurs au SMIC, ce dernier va s'appliquer et jouer ainsi le rôle de « garde-fou ». Mais cette situation va réduire l'éventail des salaires conventionnels, puisque les niveaux hiérarchiques supérieurs n'en seront pas pour autant augmentés. A l'inverse, si les salaires conventionnels sont tous supérieurs au SMIC, une hausse de celui-ci sera sans effet sur les salaires effectifs.

La comparaison entre les minima de branche et le Smic est cependant délicate en raison des différences d'assiette mentionnées ci-dessus.

La question du niveau relatif des minima de branche et du SMIC n'est pas récente : en 1974, 70 % des accords de branche conclus au niveau national et ayant fait l'objet d'un arrêté d'extension, présentaient un ou plusieurs niveaux inférieurs au SMIC. Une partie de ce phénomène tenait au rythme élevé de l'inflation, les accords signés ne pouvant alors être étendus (et encore moins renégociés) sans qu'une ou plusieurs augmentations du SMIC soient intervenues en raison du mécanisme d'indexation (au moins quatre hausses du SMIC sont intervenues chaque année de 1974 à 1983).

Le relatif dépérissement de la négociation salariale de branche⁸ à partir de la fin des années 1970 a amené les gouvernements successifs à en tenter une relance, d'une part, en instaurant une obligation annuelle de négocier au niveau de la branche et de l'entreprise (loi Auroux de 1982), d'autre part, en 1990, par une relance ciblée sur les bas salaires (dite "opération bas salaires").

La commission nationale de la négociation collective a adopté en ce sens un relevé de conclusions le 26 juin 1990, fixant trois objectifs étroitement liés : « assurer à chaque salarié une garantie de rémunération supérieure au SMIC ; offrir à tout salarié une perspective de déroulement de carrière qui valorise la qualification acquise par l'expérience ou la formation en hiérarchisant la rémunération minimale en fonction de la grille de classifications ; assurer l'adaptation des classifications à l'évolution des fonctions qu'entraînent les mutations de la technologie et de l'organisation du travail dans les entreprises ».

Le bilan annuel de conformité au SMIC des accords salariaux de branche

Pour faire le bilan régulier de l'état des négociations (présenté chaque année à la commission nationale des conventions collectives), la Direction générale du Travail (DGT) du ministère de l'Emploi et de la Solidarité effectue un suivi régulier des salaires minima pour un échantillon de 274 branches : 158 branches dans le "secteur général" hors bâtiment et métallurgie, 68 branches de la métallurgie et 48 accords salariaux nationaux (ingénieurs et cadres) ou infra-nationaux dans le bâtiment et les travaux publics. Chaque accord de branche est analysé au regard de sa conformité aux objectifs définis dans le relevé de conclusions de la commission nationale de la négociation collective du 26 juin 1990 : sont considérés comme "conformes" les accords prévoyant des salaires minima hiérarchiques ou garantis supérieurs au SMIC et permettant un déroulement de carrière.

(8) Une branche aussi importante que la chimie n'avait conclu aucun accord salarial de branche de 1978 à 1991.

Cette clause est entendue de manière stricte : ainsi, un accord fixant une seule rémunération annuelle garantie supérieure au SMIC n'est pas considéré comme conforme, car aucune progression hiérarchique de carrière n'est assurée.

En présence d'accords comportant simultanément des minima hiérarchiques et des minima garantis mensuels ou annuels, c'est le niveau maximum qui est retenu pour juger de la « conformité ». De ce fait, une branche peut être considérée comme conforme (du fait d'une garantie minimum) et pourtant être dans la situation où, pour les salaires les plus bas, c'est le SMIC qui s'applique et non le minimum garanti⁹.

La dynamique de négociation lancée en 1990 a souffert de la récession de 1992-1993 et les années 1995 à 1998 sont caractérisées par un net recul de la négociation salariale. Les bilans de la DRT laissent apparaître que les salaires minima et médians des ouvriers et employés non qualifiés se situent à un niveau inférieur au SMIC.

La situation en 1999 apparaît davantage contrastée. En effet, si l'on se réfère aux salaires minima applicables pour 169 heures, la situation est dégradée par rapport aux deux années précédentes. En revanche, si l'on prend en compte l'effet de la compensation sur les salaires minima du passage aux 35 heures prévu par un nombre important d'accords RTT, la situation apparaît meilleure. Ces accords rendent le salaire horaire minimum effectivement en vigueur dans la branche, calculé sur la base de 35 heures hebdomadaires, supérieur au SMIC horaire en vigueur au 31 décembre 1999 (Liaisons sociales, 2000). Mais ce résultat est difficile à interpréter compte tenu de la situation des salariés dans chaque entreprise. En effet, dans une entreprise « passée aux 35 heures », le mécanisme de la garantie mensuelle de revenus ne s'applique (sauf accord d'entreprise) qu'aux salariés présents à la date de l'accord ; dans ces entreprises, l'accord salarial de branche doit alors être considéré comme non conforme pour les anciens salariés et conforme pour les nouveaux.

Les résultats de l'opération « bas et moyens salaires » analysés sur la période allant de 1990 à 2000 sont, en définitive, hétérogènes. Certaines branches ont été non conformes de manière temporaire, avec parfois une alternance de conformité et de non-conformité. D'autres ont été en difficulté tout au long de la période. La conformité est fragile et nivelle la hiérarchie en bas de la grille. Les branches ont souvent pratiqué le suivisme par rapport au SMIC. La synergie entre les négociations sur les salaires et les classifications est faible. Les normes salariales durant ces dix dernières années ont perdu un peu plus de lisibilité en terme de garanties collectives, en raison notamment du développement des rémunérations garanties, lié à la question des primes d'ancienneté (Liaisons sociales, 2001).

Les négociations salariales de branche, au début et jusqu'au milieu de l'actuelle décennie, ont marqué à nouveau le pas. En revanche, en 2005, l'appel à relancer les négociations de branche, lancé par le ministre du Travail, semble avoir reçu un écho favorable. Après 14 mois de négociation de branche (bilan en mai 2006), des progrès ont été réalisés sur le chemin de la mise en conformité des minima de branches. Sur les 158 branches professionnelles de plus de 5 000 salariés, représentant 9 millions de salariés, 133 d'entre elles ont négocié des accords pour 8,1 millions de salariés ou ont conservé un coefficient au niveau du SMIC.

(9) Si les éléments de rémunération repris dans la définition du minimum garanti et qui ne sont pas repris dans les éléments constitutifs de la base de vérification de l'application du SMIC sont trop importants.

Il restait, en mai 2006, 21 branches concernant pas moins de 600 000 salariés dont les salaires minima ne se trouvaient pas à ce niveau. D'autres n'avaient pas abouti, comme dans les grands magasins (70 % des salaires minima y sont inférieurs au SMIC). Compte tenu de la revalorisation annuelle du Smic en juillet 2006, il y a, en octobre 2006, 74 branches dont les salaires minima sont inférieurs au SMIC et elles couvrent environ 4,8 millions de salariés. Toutefois, une majorité de ces branches sont en cours de négociation.

▪ À l'issue de la période récente ayant connu de fortes augmentations du SMIC, il apparaît nécessaire que des études soient relancées pour permettre d'évaluer, dans la situation présente, les effets sur l'emploi. Il serait également nécessaire que les négociations salariales de branche puissent se dérouler dans un cadre où aurait été définie une orientation à moyen terme pour les évolutions du SMIC, comme l'avait souligné le premier rapport de synthèse du CERC en 2002, « La longue route vers l'euro » (CERC, 2002b).

2. Le revenu salarial annuel

Dans l'analyse présentée jusqu'à présent, les disparités de salaires ont été examinées sous l'angle des inégalités de taux de rémunération¹⁰. La réalité du revenu d'activité des salariés est autre : le revenu qu'ils tirent de leur emploi résulte certes du taux de rémunération mais aussi de leur durée du travail (temps plein ou temps partiel d'intensité variable) et pour certains de leur durée d'emploi au cours de l'année. L'alternance de périodes en emploi et de périodes de chômage que connaissent nombre de salariés réduit leur salaire annuel. Cette réduction n'est pas toujours atténuée par le « salaire différé » que constitue l'allocation chômage.

Mesurées au niveau du salaire annuel, les inégalités salariales apparaissent beaucoup plus importantes. Une exploitation des DADS sur les années 1995-2002¹¹ met en évidence l'ampleur de la disparité des salaires annuels (tableau 4). L'étude est limitée aux salariés âgés de 25 à 54 ans pour éviter les biais résultant de l'entrée des jeunes sur le marché du travail en cours d'année et du départ en retraite des plus âgés ; sont également éliminés par cette restriction de champ, les faibles salaires annuels résultant d'emplois occasionnels (job d'été) ou à temps très partiel des étudiants.

Le plafond du salaire des 10 % les moins payés (1^{er} décile) est treize fois inférieur au salaire plancher des 10 % les plus payés (9^{ème} décile). Ces chiffres minorent au demeurant l'ampleur des inégalités de salaire perçu : la moyenne des salaires dans les 10 % les moins payés est environ 54 fois plus faible que la moyenne des salaires des 10 % les mieux payés. Même si, malgré les contrôles effectués, le salaire moyen, dans le premier décile, était minoré par des observations aberrantes, l'ampleur des inégalités resterait certaine : ainsi le salaire moyen du second décile (4 262 euros) est 11 fois inférieur au salaire moyen du dernier décile.

De plus, la source statistique (les salaires nets dans les DADS) ne retrace pas, on l'a vu, certains éléments de rémunération attachés aux hauts salaires.

(10) Dans la mesure où les comparaisons portent sur des salaires à temps complet.

(11) Des chiffres de 1996 à 2004 sont disponibles dans « les salaires en France », INSEE 2006a.

Tableau 4 - Les disparités de salaire net annuel perçu en 2002

en euros

	Limite supérieure du décile			Salaire moyen
	Hommes	Femmes	Ensemble	
D1	3 621	1 367	2 180	845
D2	9 537	4 382	6 415	4 262
D3	12 689	7 625	10 431	8 476
D4	14 528	10 522	12 767	11 691
D5 (médiane)	16 307	12 542	14 640	13 708
D6	18 356	14 459	16 614	15 605
D7	21 003	16 679	19 018	17 766
D8	25 151	19 562	22 422	20 586
D9	33 546	24 411	29 211	25 344
D10				45 507
Rapport D9/D1	9	18	13	

Lecture : 10 % des salariés (ensemble hommes et femmes) du champ des DADS (hors salariés de l'État) ont un salaire annuel inférieur à 2 180 euros ; la moyenne de leurs salaires nets annuels est de 845 euros.

Source : INSEE, exploitation des DADS.

D'où proviennent ces disparités de revenu salarial ? Le principal facteur d'inégalité est la durée d'emploi sur l'année. Le taux de rémunération (salaire horaire) a une importance moindre bien que non négligeable. Enfin intervient la disparité de durée hebdomadaire du travail (tableau 5). L'analyse de l'instabilité et de l'insécurité de l'emploi a été rappelée au document E précédent.

Tableau 5 - Distribution de salaire annuel et ses composantes en 2002

	Salaire annuel perçu	Salaire horaire	Horaire hebdomadaire	Durée annuelle d'emploi
D2/D1	2,9	1,1	1,5	2,6
D9/D1	13,4	2,8	2,2	3,3

Source : INSEE, exploitation des DADS.

Les salariés du décile inférieur ont eu une durée moyenne d'emploi sur l'année 3,3 fois inférieure à celle des salariés du décile supérieur. Ils n'ont été en emploi, en moyenne, que 13 semaines dans l'année alors que ceux du dernier décile l'ont été durant 51 semaines. Aux conséquences des faibles durées d'emploi s'ajoutent celles des faibles durées hebdomadaires du travail, c'est-à-dire du travail à temps partiel. Les salariés du premier décile ont eu, en 2002, une durée hebdomadaire moyenne d'environ 22 heures, tandis que ceux du dernier décile ont eu une durée hebdomadaire moyenne de 38 heures. L'incidence de la durée annuelle d'emploi et de la durée hebdomadaire se fait plus fortement sentir dans le bas de la distribution. Le rapport entre les premier et second déciles est de 1,5 pour la durée hebdomadaire, et de 2,6 pour la durée annuelle d'emploi, alors que l'écart entre les taux de salaire horaire est faible.

Certains secteurs d'activité, certaines catégories de salariés, les femmes en particulier, connaissent des niveaux de salaires sensiblement plus faibles. Environ 30 % des salariés subissent des durées d'emploi annuelles faibles qui se combinent souvent avec du temps partiel. Parmi les 20 % de salariés ayant les durées d'emploi les plus faibles sur l'année, 42 % ont une durée hebdomadaire incomplète contre 25 % de l'ensemble des salariés. Dans les secteurs à forte rotation de la main-d'œuvre, les salariés qui subissent une grande instabilité de l'emploi ne parviennent pas à cumuler une durée d'emploi suffisante sur l'année.

De ce fait, ils sont sur-représentés dans les premiers déciles de la distribution des salaires annuels. Par exemple, l'hôtellerie-restauration représente environ 4,2 % des salariés du champ de l'étude, mais 8,5 % des salariés du premier décile de revenu salarial annuel. Ceux-ci, en moyenne, n'ont travaillé que 11 semaines dans l'année et 23 heures par semaine. De leur côté, les 25-29 ans ne représentent que 17 % de l'ensemble des salariés, mais 24 % des effectifs des deux premiers déciles.

Le salaire maximum du neuvième décile est treize fois plus élevé que le salaire maximum du premier décile (tableau 6) mais ce rapport est de 1 à 9 seulement pour les salaires des hommes alors qu'il est de 1 à 18 pour les salaires des femmes. L'inégalité est donc plus fortement marquée parmi les femmes. Ceci tient au fait que les femmes sont plus touchées par les faibles durées annuelles de travail et par le temps partiel court (cf. supra). En 2002, les 10 % d'hommes salariés de 25 à 54 ans qui ont eu les plus faibles durées annuelles d'emploi (1^{er} décile de durée) ont travaillé moins de 20 semaines tandis que les femmes du même décile ont travaillé 12 semaines seulement.

La distribution de salaires annuels peut permettre d'éclairer le thème des travailleurs pauvres.

De même qu'on définit la pauvreté par un niveau de revenu inférieur à 50 % du revenu médian (voir document K), on peut définir un seuil de « bas revenu salarial » par un niveau de revenu salarial inférieur à 50 % du salaire net médian, soit 7 300 euros par an. Les personnes figurant dans cette catégorie de bas revenu salarial peuvent ne pas être pauvres en termes de revenu disponible total du ménage en raison d'autres revenus d'activité au sein du ménage (par exemple si un conjoint travaille à temps plein), des allocations chômage (Laïb, 2006) ou des transferts ; elles ne seraient donc pas comptabilisées comme travailleur pauvre ; nombre d'autres travailleurs à bas revenu salarial sont cependant des travailleurs pauvres, notamment les personnes isolées.

Plus de 20 % des salariés sont en dessous de ce seuil de bas revenu salarial. L'écart se fait sur les conditions d'emploi : la situation médiane est l'emploi continu sur l'année (51,4 semaines) et à temps plein (35,4 heures hebdomadaires), alors que pour 20 % des salariés, la durée annuelle d'emploi est inférieure à 40 semaines et la durée hebdomadaire à 27 heures. C'est lorsque se combinent une faible durée hebdomadaire et une faible durée annuelle d'emploi qu'on peut passer sous le seuil de bas revenu salarial.

II. LES REVENUS D'ACTIVITÉ DES NON-SALARIÉS

Les revenus d'activité des non-salariés sont beaucoup moins connus et analysés que les revenus des salariés. La première raison est que la nature de ces revenus est fondamentalement différente. Les revenus que les non-salariés tirent de leur entreprise constituent à la fois le revenu de leur travail mais aussi la rémunération des capitaux qu'ils apportent : il s'agit de « revenus mixtes » comme les dénomme la Comptabilité nationale. Faire le partage entre ces deux aspects ne se résout pas à isoler le revenu de l'indépendant dans sa comptabilité d'entreprise.

Par ailleurs, les professions salariées se sont longtemps constituées autour d'une dynamique de revenu dans le cycle de vie très différente de celle des salariés.

L'absence de cotisation chômage et, en contrepartie, l'absence d'allocation en cas de cessation d'activité comme la faiblesse des régimes de retraite justifiée par le fait qu'à son départ en retraite, le non-salarié cédait son entreprise, sa clientèle, etc., font que le partage entre revenu immédiat et revenu différé n'a pas le même équilibre que pour les salariés (entre le salaire net et l'ensemble des cotisations patronales et salariales).

Ces différences rendent la comparaison entre revenu d'activité salariée et non salariée très hasardeuse. Elles rendent également difficile la comparaison des revenus entre non-salariés qui constituent une population extrêmement diversifiée par la nature de leur activité, par l'intensité capitalistique de celle-ci (très importante chez les agriculteurs, mais aussi pour certaines spécialités médicales).

À ces difficultés conceptuelles s'ajoutent des problèmes de mesure. Certes, l'information sur les revenus s'est largement améliorée avec la réduction de la part des entreprises imposées au forfait et avec le développement des centres de gestion agréés, mais ceci ne résout pas tous les problèmes d'observation : l'existence, dans certaines professions artisanales ou certaines professions libérales, de prestations non facturées, l'utilisation de moyens de l'« entreprise » à des usages privés, logement, voiture, etc. conduisent à une sous-estimation des revenus non salariaux¹².

Enfin, les indépendants peuvent exercer simultanément une activité salariée (tableau 6).

Tableau 6 - Revenu net imposable moyen des indépendants par grandes catégories en 2002

en euros

	Ensemble des indépendants Revenu global net imposable annuel moyen	Indépendant ayant en même temps un salaire	
		Effectifs en %	Part du salaire en %
Agriculture	14 083	9,5	25,6
Industrie, construction, transport, commerce de gros	31 823	7,7	36,7
Commerce et services de proximité	22 447	7,3	44,7
Services où exercent les professions libérales et assimilées	54 405	16,4	22,4
<i>Dont professions de santé</i>	<i>61 306</i>	<i>19,5</i>	<i>20,0</i>
Ensemble des indépendants	30 396	10,3	29,4

Note : l'inclusion des dirigeants salariés d'entreprise dans les « indépendants » explique partiellement la forte proportion du revenu salarial dans certains sous-groupes comme l'industrie ou les commerces ; elle intervient moins sur d'autres comme les services où exercent les professions libérales et assimilées.

Source : enquête Revenus fiscaux INSEE-DGI (Amar et Evain, 2006, p. 15).

(12) Dont le système fiscal tenait compte, jusqu'à présent, avec la règle de réduction de 20 % du revenu salarial dans le calcul du revenu fiscal.

Le cas le plus connu est celui des professions de santé (par exemple, médecin libéral exerçant aussi en hôpital ou en dispensaire, situation inverse de médecins hospitaliers pratiquant des consultations privées) mais qui se retrouve dans nombre d'autres professions, l'agriculture mais aussi l'industrie ou les services avec, au total, environ 10 % d'indépendants en même temps salariés ; leur revenu d'activité peut donner lieu à deux mesures différentes : revenus de l'ensemble de l'activité ou de la seule activité indépendante (Amar et Evain, 2006).

Au total, l'information collectée est relativement plus pauvre que l'information disponible sur les revenus des salariés ; elle est souvent limitée aux déclarations fiscales. Elle est parfois complétée par d'autres sources pour certaines professions dont l'activité est à la fois plus suivie à travers plus de sources et également plus « administrée », à savoir l'agriculture et les professions de santé.

Un panorama récent des revenus d'activité des indépendants vient d'être publié par l'INSEE (INSEE, 2006b) donnant une vue d'ensemble et analysant, de manière plus détaillée, les revenus des agriculteurs, ceux des dirigeants de société¹³, les revenus des entrepreneurs individuels et les revenus d'activité libérale des professions de santé.

Nombre d'indépendants sont d'anciens salariés. Au vu de la répartition des premiers emplois des différentes catégories d'indépendants, on peut penser aux cas des ouvriers devenus artisans (plus de la moitié des indépendants de l'industrie, de la construction des transports et commerce de gros sont d'anciens ouvriers), comme aux employés et ouvriers devenus indépendants dans les commerces et services de proximité (76 % des indépendants de ce groupe). Dans les services où exercent les professions libérales et, en particulier, les professionnels de santé, l'exercice préalable de l'activité sous statut de salarié est très général ; plus de 70 % de ces indépendants ont débuté comme cadre ou profession intermédiaire (et près de 90 % dans les professions de santé). Ceci est d'importance pour la question des régimes de retraite.

1. Les revenus des agriculteurs

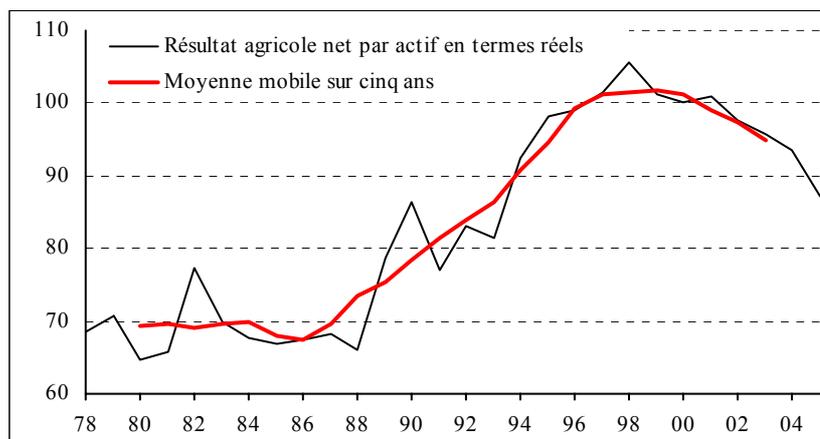
Après une croissance soutenue jusqu'en 1998, le revenu net agricole annuel moyen d'entreprise par actif non salarié (RNEA) subit une baisse continue (Chassard, 2006) qui, cumulée sur la période 1998-2004, atteint 32 % en euros constants (graphique 4).

Le revenu net agricole annuel moyen d'entreprise par actif non salarié (RNEA)

Le RNEA par actif non salarié correspond au revenu que l'exploitant agricole tire de son activité après déduction de toutes les charges. Il est égal à la somme de la valeur ajoutée après amortissements et des subventions d'exploitation moins les charges liées à l'exploitation. La déduction de l'amortissement fait que le RNEA est inférieur au revenu mixte calculé par la Comptabilité nationale.

(13) Considérés comme indépendants, même s'ils sont salariés de leur entreprise.

Graphique 4 - Résultat agricole net par actif en termes réels
indice 100 en 2000



Source : compte provisoire de l'agriculture arrêté fin mai 2006, INSEE (Annequin, 2006).

Cette érosion du revenu agricole résulte d'une baisse relative des prix agricoles et d'une augmentation des charges, en particulier des salaires et de l'énergie. La baisse du revenu agricole ne se retrouve pas dans tous les pays de l'Union européenne. Selon les données d'Eurostat, la Belgique, le Danemark, l'Espagne, l'Italie et les Pays-Bas enregistrent, à l'instar de la France, de fortes baisses du revenu agricole par actif non salarié entre 2000 et 2005. En revanche, l'Irlande, l'Autriche, la Suède et le Royaume-Uni voient leur revenu agricole s'améliorer.

En raison de l'extrême diversité des spécialisations agricoles et de la largeur de l'éventail des revenus, un aperçu sur l'évolution du revenu moyen doit tenir compte de la dispersion des revenus en fonction des tailles d'exploitation et des spécialisations.

En 2000, la moitié des exploitations agricoles professionnelles avaient un revenu supérieur à 20 400 euros, mais le revenu médian était de 36 300 euros dans la viticulture d'appellation et 13 000 euros dans l'arboriculture (Chevalier, 2005). La disparité des revenus agricoles tient avant tout à la spécialisation, mais aussi à la taille des exploitations et à l'intensification (produit brut rapporté à la surface utilisée). Au sein même de chaque spécialisation, la dispersion des revenus est forte, particulièrement dans la viticulture d'appellation où on relève un revenu supérieur à 70 000 euros pour le 3^{ème} quartile et inférieur à 14 000 euros pour le 1^{er} quartile. De manière générale, plus le revenu moyen d'une spécialisation est élevé, plus les revenus sont dispersés (ibid.).

L'analyse détaillée du revenu net agricole met en évidence l'importance variable des subventions selon les spécialités. Les règles d'attribution des subventions relèvent de la PAC (politique agricole commune). Un des points majeurs des nouvelles règles découlant de l'accord de Luxembourg de 2003 qui a réformé la PAC est le découplage partiel des aides directes et des quantités à partir de 2006. Un autre point est la conditionnalité liant le versement des aides directes au respect de normes environnementales. Ces changements auront nécessairement un impact sur le revenu agricole, en particulier dans les secteurs les plus touchés, les grandes cultures et l'élevage bovin et laitier.

Le ratio subventions d'exploitation sur résultat atteint 134 % des « grandes cultures », secteur qui capte à lui seul 40 % de l'ensemble des subventions, 138 % pour les exploitations de viande bovine mais seulement 6 % pour la viticulture d'appellation. Globalement, les subventions contribuent pour 74 % au revenu net agricole en 2004. Elles s'élèvent, en moyenne, à 25 000 euros par exploitation (AGRESTE, 2006).

2. Les revenus des professions de santé

Les revenus des professions médicales sont marqués par une forte inégalité selon la spécialité exercée. Toutefois, même en bas de l'échelle, ces revenus sont relativement élevés par rapport à ceux des autres catégories sociales.

Les professions médicales perçoivent deux types de revenus d'activité, des salaires et des honoraires¹⁴. Certains exercent une activité exclusivement libérale, d'autres une activité purement salariée et d'autres une activité mixte¹⁵. Les spécialistes qui exercent leur activité libérale dans le secteur privé de l'hôpital sont en même temps salariés à temps plein dans un hôpital public¹⁶, tandis que certains praticiens libéraux sont en même temps salariés à temps partiel. D'après l'enquête sur les Revenus fiscaux 2002, on peut estimer à environ 20 % la proportion des professionnels de santé qui cumulent ces deux types de revenus (Legendre, 2006b).

L'éventail des revenus parmi les professions médicales est extrêmement large. Il est fonction du statut, de la spécialité et du niveau d'activité (Legendre, 2005), allant de 65 000 euros pour un médecin généraliste à 192 000 euros pour un radiologue (en 2003).

Le revenu libéral moyen annuel d'un médecin, toutes spécialités confondues, s'élevait à 81 600 euros en 2004, non compris les salaires. En moyenne, le pouvoir d'achat des revenus libéraux des médecins aurait progressé de 3 % par an entre 2000 et 2004 et de 1,5 % entre 1993 et 2004 (Legendre, 2006a). Globalement, les revenus de médecins et assimilés ont enregistré une forte progression depuis 2000, grâce à une revalorisation des tarifs et à une croissance de l'activité par tête. Les omnipraticiens et les pédiatres ont bénéficié d'une revalorisation tarifaire importante. En outre, le nombre de dépassements a augmenté.

Pour les autres professions de santé, les données disponibles sont lacunaires. Pour l'année 2000, la DREES a publié des données comparatives sur les honoraires de quatre professions : omnipraticiens, dentistes, infirmiers et masseurs-kinésithérapeutes (Breuil-Genier, 2003). Entre omnipraticiens et masseurs-kinésithérapeutes, le rapport des revenus est proche de 2. Les omnipraticiens percevaient 52 600 euros et les masseurs-kinésithérapeutes 28 300 euros.

(14) On ne prend pas en compte les pharmaciens d'officines dont le revenu est commercial.

(15) La proportion de praticiens percevant uniquement des honoraires varie beaucoup d'une spécialité à l'autre, de 56 % en cardiologie à 90 % chez les généralistes, tableau 7).

(16) 20 % des chirurgiens sont dans cette situation, 11 % des gynécologues, 10 % des pneumologues, 10 % des cardiologues et 9 % des radiologues.

3. Les revenus des entrepreneurs individuels

Fin 2003, environ 1,1 million d'entreprises étaient des entreprises individuelles de moins de 20 salariés¹⁷ (hors secteurs de la location de biens immobiliers, des services financiers et de la santé). Cette population décroît au rythme de 1 % par an depuis dix ans, avec le développement, en parallèle, d'autres types de petites entreprises SARL ou entreprises unipersonnelles à responsabilité limitée (EURL). Ces transformations juridiques à incidence sociale et fiscale conduisent, sans doute, à ce que l'examen des revenus des chefs d'entreprises individuelles retrace imparfaitement celui des entrepreneurs se définissant comme « indépendants ».

En 2003, le revenu d'activité annuel net moyen (Revenu courant avant impôts, RCAI) d'un entrepreneur individuel s'élevait à 23 600 euros, mais ce chiffre recouvre une très forte hétérogénéité selon les activités (Amar et Evain, 2006). En outre, au sein de chaque secteur, on observe une forte hétérogénéité selon la taille de l'entreprise et le nombre de salariés. Un entrepreneur indépendant employant au moins un salarié obtient un revenu de 37 200 euros contre 17 900 euros pour un indépendant travaillant seul.

Si les pharmaciens se situent en haut de l'échelle des revenus, avec plus de 105 000 euros, cela peut être attribué à deux facteurs, la qualification exigeant des études supérieures et la réglementation de la profession. On trouve en seconde position, avec 47 500 euros de revenu, les fournisseurs de services professionnels (juridiques, gestionnaires et comptables), pour lesquels joue également un effet de qualification. On trouve, en bas de l'échelle, les transporteurs routiers de voyageurs avec un revenu annuel moyen de 13 000 euros.

L'artisanat commercial se situe en position moyenne dans un éventail de revenus allant de 28 900 euros dans la boucherie-charcuterie à 24 300 euros dans la construction. Hors artisanat commercial, le revenu moyen du commerce de détail est de 18 000 euros (Baudequin, 2006). Le RCAI moyen des entrepreneurs individuels de l'industrie en 2003 est de 19 600 euros. La moitié d'entre eux gagne moins de 14 000 euros, le quart le mieux rémunéré plus de 25 000 euros. Le revenu courant avant impôts des EI du BTP s'établissait à 24 300 euros en moyenne, la moitié d'entre eux déclarent moins de 20 000 euros de revenus nets, le quart le mieux rémunéré plus de 31 000 euros.

La taille de l'entreprise a un impact important sur le revenu. 70 % des indépendants n'ont aucun salarié et ont un revenu moyen de 17 900 euros. Les 30 % qui ont des salariés en emploient en moyenne 2,5 et ont un revenu moyen de 37 200 euros, plus du double des précédents. L'impact de la taille diffère selon les secteurs, il joue au maximum dans le commerce et au minimum dans la construction. Cet effet taille est probablement aussi un effet capital engagé plus marqué dans le commerce que dans la construction. Un autre facteur important expliquant la dispersion des revenus dans un même secteur et pour une même taille est l'expérience de l'entrepreneur qu'on mesure par l'ancienneté de l'entreprise et par l'âge de l'entrepreneur. Le différentiel de revenu entre les entrepreneurs quadragénaires et les plus jeunes est de 18 %. Par ailleurs, une entreprise individuelle de plus de 15 ans génère un revenu supérieur de 40 % à celui d'une entreprise individuelle de moins de 5 ans.

(17) Plus de 70 % des entreprises individuelles n'emploient aucun salarié.

Tableau 7 - Montant et dispersion du revenu courant avant impôts des entrepreneurs individuels

année 2003 en milliers d'euros

	Moyenne	Médiane	Plafond du premier quartile Q1	Plancher du dernier quartile Q3	Q3/Q1
Industrie :	19,6	14,0	6,0	25,0	4,2
<i>Biens d'équipement</i>	30,8	23,0			3,4
<i>Biens de consommation</i>	14,8	11,0			3,8
Construction	24,3	20,0	12,0	31,0	2,6
Commerce	23,3	15,0	7,0	28,0	4,0
<i>Pharmacie</i>	105,6	93,0			2,4
<i>Commerce de détail</i>	18,6	13,0			3,7
Services:	24,4	21,0	10,0	41,0	4,1
<i>Services aux entreprises</i>	36,6	23,0			4,4
<i>Services aux particuliers</i>	16,3	13,0			3,5
Transports	16,4	12,0	8,0	21,0	2,6

Source : BIC, BNC redressés par la structure par taille de chaque secteur dans Sirene.

Entre 1993 et 2003, le revenu d'activité des entrepreneurs individuels n'a augmenté que de 0,1 % en moyenne (tableau 8). Seules les entreprises du BTP ont bénéficié d'une croissance consistante (1,4 %) par an alors que les autres secteurs ont enregistré une décroissance ou une stagnation. Le revenu des entrepreneurs individuels a décliné de 4,2 % par an de 1993 à 1996 puis il a crû de 2,4 % par an de 1996 à 2002 et a de nouveau reculé en 2003 de 1,1 %.

Tableau 8 - Évolution du revenu courant avant impôts des entrepreneurs individuels moyenne annuelle en euros constants en %

	Entre 1993 et 2003
Industrie	- 0,7
Commerce	- 0,6
Services	0,0
BTP	1,4
Transports	- 0,1
Ensemble	0,1

Champ : activités marchandes de l'industrie, de la construction, du commerce et des services, à l'exclusion des activités financières et de l'agriculture.

Source : BIC, BNC redressés par la structure par taille de chaque secteur dans Sirene.

Ce document rappelle les évolutions globales du revenu des ménages telles qu'elles sont retracées dans les comptes de la nation. Dans un second temps, sont examinés les facteurs pouvant rendre compte des divergences entre ces résultats et les opinions exprimées dans les enquêtes d'opinion sur l'évolution du pouvoir d'achat.

I. LES REVENUS DES MÉNAGES

Sont successivement présentés les revenus tirés de l'activité économique, qui forment le *revenu primaire*, les effets de la redistribution (prélèvements sociaux et fiscaux et transferts sociaux) et pour finir le *revenu disponible*.

1. Le revenu primaire

Sur la période 1993-2005, le revenu primaire (voir encadré pour la définition de ce terme) des ménages a crû, en euros constants, de 2,1 % en moyenne annuelle, au même rythme que le PIB. La structure du revenu primaire a peu évolué sur la période. Si la rémunération des salariés voit son poids s'accroître de 1,4 point, tandis que la part du revenu mixte des non-salariés se réduit de 1,2 point, ceci tient en large partie à l'évolution des effectifs, à la hausse pour les salariés (+ 14,8 % sur l'ensemble de la période, soit 1,1 % par an en moyenne) et à la baisse pour les non-salariés (- 14,3 % sur la période, soit - 1,2 % par an). Par tête, le pouvoir d'achat de la rémunération des salariés progresse, en moyenne annuelle, moins vite (1,1 %) que le pouvoir d'achat du revenu mixte des non-salariés (2,3 %) (tableau 1).

Le revenu primaire des ménages

Le revenu primaire des ménages retrace les revenus tirés de l'activité économique. Il se décompose en quatre parties :

- la rémunération des salariés, somme des salaires et traitements bruts et des cotisations patronales, soit, de manière équivalente, le salaire direct et l'ensemble des prélèvements sociaux (cotisations salariales et patronales et CSG-CRDS),
- le revenu des non-salariés, dit mixte, car il comprend à la fois la rémunération de leur travail et de leur capital professionnel,
- les revenus du patrimoine financier,
- les revenus du patrimoine immobilier (loyers effectifs et loyers « imputés » pour les propriétaires de leur propre logement).
- les intérêts versés par les ménages ne sont pas pris en compte à ce stade.

Tableau 1 - Structure et évolution du revenu primaire des ménages

	Structure 1993 en %	Structure 2005 en %	Variation de la structure	Évolution en euros constants moyenne annuelle	
				En masse	Par tête
Rémunération des salariés	68,3	69,6	1,4	2,3	1,1
Revenu mixte des non-salariés	9,9	8,7	- 1,2	1,0	2,3
Revenu du patrimoine immobilier ^(a)	9,4	11,0	1,7	3,5	
Revenu du patrimoine financier	12,4	10,6	- 1,8	0,8	
Total	100,0	100,0		2,1	

(a) On assimile le revenu du patrimoine immobilier à l'excédent d'exploitation des ménages dont il est la composante essentielle.

Source : INSEE, comptes nationaux.

1.1. Rémunération des salariés

Trois facteurs ont conduit à une évolution modérée, sur la période 1993 à 2005, de la rémunération des salariés.

En premier lieu, les allègements de cotisations patronales sur les bas salaires se sont beaucoup développés, de ce fait, la croissance de la rémunération des salariés est, dans les sociétés non financières notamment, moindre que celle du salaire brut (graphiques 1 et 2) ; ceci n'affecte pas directement l'évolution du pouvoir d'achat des salaires¹.

En second lieu, du fait du développement des emplois à temps partiel, le salaire par tête croît moins vite que le salaire par poste de travail ou en équivalent temps plein (la progression du salaire par tête est en moyenne plus lente de 0,1 point par an que celle calculée en équivalent temps plein).

En troisième lieu, la réduction de la durée de travail liée au passage aux 35 heures a eu des effets difficiles à évaluer sur la croissance de la rémunération des salariés. D'un côté, le maintien de la rémunération mensuelle brute pour les salariés payés au SMIC (mécanisme de la GMR) n'a été compensé que partiellement par des allègements de cotisations sociales patronales ; ce qui pousse à la hausse la rémunération salariale. D'un autre côté, le passage aux 35 heures dans les entreprises qui l'ont pratiqué a souvent conduit à des négociations comportant une certaine modération salariale.

L'évolution de la rémunération des salariés et celle des seuls salaires et traitements bruts, par personne employée, sont assez différentes selon les secteurs institutionnels (graphiques 1 et 2).

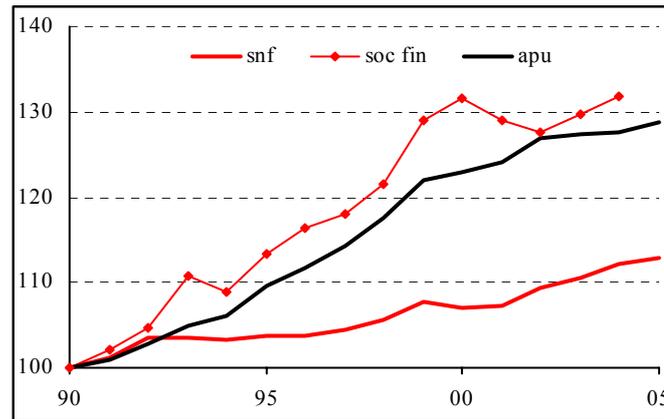
Pour les administrations publiques, la croissance plus rapide de la rémunération des salariés que des salaires bruts tient au fait que, dans les administrations publiques assurant le versement direct des retraites des fonctionnaires, le montant de celles-ci est imputé, chaque année, en cotisation à la charge de l'employeur. Ainsi, malgré un freinage sensible des traitements bruts depuis 2002, la rémunération des salariés continue de s'accroître.

(1) Dans la mesure où les allègements de cotisations patronales ont eu un effet positif sur l'emploi (voir document E), la croissance de la masse des salaires bruts a été affectée positivement. L'effet sur le salaire brut par tête est moins certain : la réduction des cotisations sociales patronales sur les bas salaires a surtout eu pour effet de consolider, voire d'accroître, l'emploi peu rémunéré, ce qui a pu contribuer à réduire la croissance du salaire brut moyen.

Graphique 1 - Rémunération par salarié

base 100 en 1990

aux prix 2000



Note : la rémunération des salariés comprend les salaires bruts et les cotisations sociales patronales.

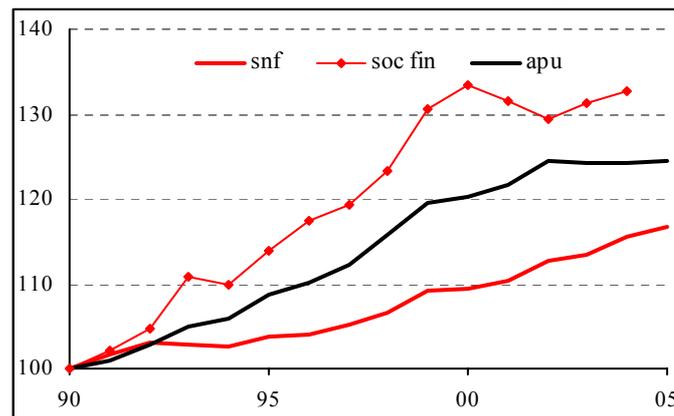
Légende : SNF (sociétés non financières), soc fin (sociétés financières), APU (administrations publiques).

Source : INSEE, Comptes nationaux.

Graphique 2 - Salaire brut par salarié

base 100 en 1990

aux prix 2000



Source : INSEE, Comptes nationaux.

Les salaires et traitements bruts par salarié diffèrent assez peu entre les sociétés non financières et les administrations publiques (tableau 2), surtout si on les calcule en équivalent temps plein, pour tenir compte d'un recours différent au temps partiel. Cette proximité ne doit cependant pas faire illusion : la structure des qualifications est très différente entre ces deux secteurs institutionnels (voir document F). En revanche, dans les sociétés financières, les salaires et traitements bruts par salarié sont nettement plus élevés, du fait notamment de la structure des qualifications.

Tableau 2 - Salaires et traitements bruts par salarié

année 2004

en euros

	Par salarié	En équivalent temps plein
Sociétés non financières	29 700	30 200
Sociétés financières	41 100	41 600
Administrations publiques	27 100	29 400

Source : INSEE, comptes nationaux.

1.2. Les revenus des non-salariés

Le revenu des non-salariés est un « revenu mixte » en ce sens qu'il comprend à la fois la rémunération du travail du non-salarié et celle du capital productif de l'entreprise. L'intensité capitalistique est, au demeurant, extrêmement variable selon les professions ; elle peut être très importante pour certaines professions agricoles ou certaines professions médicales par exemple. Par ailleurs, pour certaines activités, la variabilité annuelle de la production est considérable, c'est le cas de certaines spécialisations agricoles. Tout ceci conduit à ce que l'évolution moyenne du revenu mixte des indépendants, retracée par les comptes nationaux, soit difficilement analysable et qu'il faille se reporter à des sources différentes pour en rendre compte (voir document H et INSEE, 2006b).

1.3. Les revenus du patrimoine

Les revenus du patrimoine se décomposent en deux éléments : les revenus immobiliers, d'une part, les revenus du patrimoine financier, d'autre part.

Les revenus du patrimoine immobilier retracés dans les comptes nationaux comportent deux éléments de nature distincte. D'une part, la location de biens immobiliers conduit à des revenus monétaires nets ; d'autre part, les comptes nationaux estiment la valeur des services de logement rendus à eux-mêmes par les propriétaires de leur habitation (loyers fictifs). Les revenus du patrimoine immobilier ont connu une croissance soutenue sur la période 1993-2005 : + 3,5 % par an en euros constants, essentiellement due à une croissance des loyers plus rapide que l'inflation.

Les revenus du patrimoine financier connaissent, en revanche, une croissance plus faible sur la période (0,8 % par an). Ils représentaient 12,4 % du revenu primaire en 1993 et 10,6 % en 2005. Ce résultat global recouvre des évolutions très différenciées.

- Les intérêts perçus baissent, en euros constants, de 5,4 % par an ; ils ne représentent plus que 2,9 % du revenu primaire contre 7,3 % en 1993. Cette évolution reflète à la fois la baisse des taux d'intérêt réels et le déplacement de la structure des placements vers d'autres produits financiers. La baisse des taux d'intérêt réels a eu également pour effet de réduire sensiblement les intérêts versés par les ménages au titre de leurs emprunts (- 3,2 %).

- Au sein des revenus des sociétés distribués aux ménages (croissance de 6,6 % par an en euros constants), la distribution des dividendes est particulièrement forte (10,8 % de croissance par an en termes réels), ici aussi en raison de la modification de la structure des placements et de l'évolution du taux de rémunération.

- Enfin, il faut souligner la part croissante des revenus capitalisés sur produits d'assurance-vie qui passe de 2,2 % du revenu primaire en 1993 à 3,0 % en 2000 puis se stabilise.

2. Le prélèvement social et fiscal

Deux grandes fonctions déterminent le passage du revenu primaire au revenu disponible : d'un côté, le prélèvement social et fiscal servant à financer la protection sociale et les autres fonctions collectives, de l'autre côté, la perception de transferts liés à la protection sociale.

Le prélèvement social et fiscal direct² représente environ 46 % du revenu primaire et a fluctué autour de cette valeur sur toute la période, tandis que les prestations, qui représentaient environ 27 % des revenus primaires en 1993, en représentent 27,6 % en 2005.

2.1. Le prélèvement fiscal

L'ensemble des impôts sur le revenu des ménages comprend l'impôt progressif perçu par voie de rôles, l'impôt sur les revenus du patrimoine soumis à prélèvement libératoire, la CSG, la CRDS et la prime pour l'emploi, la PPE qui est partiellement traitée en réduction d'impôt³. La fiscalité directe sur les ménages représente, en 2005, 10,6 % de leur revenu primaire et 12,3 % de leur revenu disponible, contre respectivement 6,8 et 7,9 % en 1993. L'essentiel de la hausse est dû à la CSG dont la mise en œuvre permet de limiter le prélèvement par cotisations sociales assises sur les salaires. Il s'agit donc moins d'une augmentation du prélèvement que d'une substitution partielle d'un prélèvement fiscal à un prélèvement social (voir infra).

La part de l'impôt sur les revenus, dans l'ensemble du prélèvement social et fiscal, est assez faible en France au regard de ses voisins européens, même si l'on tient compte de la CSG, d'une part, et de la PPE (prime pour l'emploi), d'autre part. Le prélèvement sur les revenus des ménages a été sensiblement modifié au cours de la période : à l'impôt sur le revenu (progressif pour la part perçue par voie de rôles ou à taux fixe par prélèvement libératoire) ont été ajoutées la CSG et la CRDS, contributions proportionnelles au revenu qui portent sur la majeure partie des revenus, qu'ils soient d'activité, de remplacement ou de patrimoine. Enfin, la mise en place de la PPE introduit un mécanisme d'impôt négatif.

L'imposition directe du revenu

L'impôt sur le revenu se décompose en deux parties pour ce qui concerne les revenus du patrimoine : certains d'entre eux, comme les dividendes, sont soumis à l'impôt perçu par voie de rôles, d'autres sont soumis à un taux libératoire, par exemple les revenus d'obligations. Enfin, certains revenus du patrimoine, comme les intérêts des comptes sur livret, sont exonérés de toute fiscalité directe (hors, dans certains cas, la CSG et la CRDS). Comme le soulignent les rapports de l'ancien Conseil des impôts (notamment les rapports sur la fiscalité de l'épargne en 1999 et sur la fiscalité dérogatoire en 2003), la structure de détention du patrimoine, y compris des produits d'épargne réglementée souvent désignés comme produits d'« épargne populaire », exonérés de fiscalité directe et parfois de fiscalité sociale, comme des revenus soumis à prélèvement libératoire, conduisent à faire échapper à l'imposition progressive une grande part des revenus perçus par les foyers fiscaux du haut de la distribution des revenus (Conseil des Impôts, 1999 ; 2003).

(2) Les prélèvements indirects, notamment la TVA et les accises, n'interviennent pas dans le calcul du revenu disponible, mais sur le pouvoir d'achat de celui-ci.

(3) Dans les comptes nationaux, la PPE est traitée en réduction d'impôt sur le revenu lorsque l'IRPP est supérieur au montant de la PPE. Elle est traitée en prestation sociale lorsqu'elle donne lieu à un versement du Trésor public.

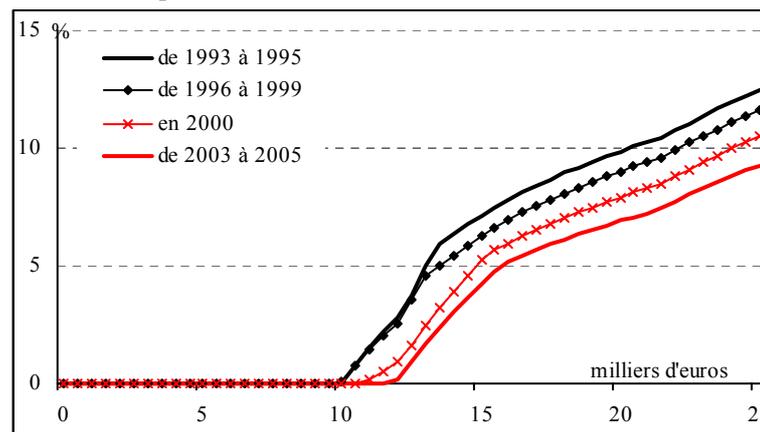
Le rapport du Conseil des impôts de 1999 estimait que moins de 30 % des revenus de capitaux mobiliers entraient dans le champ de l'imposition sur le revenu (prélèvement libératoire et impôt progressif) et seulement 13 % étaient effectivement soumis à l'impôt progressif. Ce constat, portant sur l'année 1996, mériterait d'être actualisé, notamment en utilisant les estimations sur la détention du patrimoine et sur celles des revenus correspondants que l'INSEE vient de réaliser sur l'année 2003 (document H). Le CERC n'avait pas les moyens d'effectuer lui-même ce travail.

Par ailleurs, la multiplication de mesures dérogatoires ou « niches fiscales » et leur utilisation privilégiée par un nombre restreint de foyers fiscaux, conduisent à déformer encore plus l'imposition effective, sans pour autant, selon l'opinion du Conseil des impôts, avoir une efficacité économique assurée. Le rapport du Conseil des impôts soulignait que « *en développant ainsi les régimes dérogatoires, le système fiscal de l'épargne est arrivé à une sorte de paradoxe sur le plan social : ce sont les ménages à forte capacité d'épargne qui, par le jeu du cumul, peuvent le mieux mettre à profit ces exonérations* » (Conseil des Impôts, 2003). Il y a tout lieu de penser que ce constat reste d'actualité, il n'est pas démenti par les travaux du rapport de 2003.

Il en résulte que la progressivité apparente du barème de l'IR ne fournit pas une information précise sur le taux marginal ou sur le taux moyen d'imposition supporté en haut de la distribution des revenus.

En ce qui concerne l'impôt sur le revenu perçu par voie de rôles, la période étudiée a vu la mise en place de réductions des taux d'imposition. Le barème a évolué à plusieurs reprises. Après avoir été fortement transformé en 1993 avec le passage de 12 à 6 tranches, il a évolué en 1996, 2000, 2001, 2002 et 2003. Le taux marginal de la tranche supérieure est ainsi progressivement passé de 56,8 % en 1993 à 48,09 % en 2005. Le taux moyen d'imposition a été, au total, d'autant plus réduit que le revenu du foyer fiscal par part est important (graphique 3).

Graphique 3 - Taux moyen d'imposition de l'impôt sur le revenu perçu par voie de rôles



Note de lecture : ce graphique représente le rapport entre l'impôt payé et le revenu du foyer fiscal en fonction du revenu fiscal par part.

Il reste que l'impôt progressif sur le revenu est très concentré : le dixième des foyers fiscaux les plus aisés en paie presque les trois quarts alors que leur revenu fiscal ne représente qu'un quart des revenus fiscaux totaux. 57 % des foyers fiscaux ne paient pas l'IR.

Il faut enfin mentionner l'importance du point de vue de la progressivité effective de l'impôt sur le revenu de diverses mesures de soutien aux emplois de services, par le biais de réduction d'impôt sur le revenu. Le rapport du Conseil des impôts de 2003 estime que 70 % de la dépense fiscale pour l'emploi d'un salarié à domicile profitait au décile le plus élevé des revenus fiscaux ; il est possible que les relèvements du plafond aient accru cette proportion.

La prime pour l'emploi

La prime pour l'emploi (PPE) a été instituée par la loi du 30 mai 2001. C'est un crédit d'impôt qui a un double objectif d'incitation à l'emploi et d'augmentation du pouvoir d'achat des revenus modestes.

La PPE a remplacé un dispositif, la « ristourne de CSG » instaurée par la loi de financement de la sécurité sociale pour 2001, qui fut jugé contraire à la Constitution. Pour restaurer la constitutionnalité du texte, divers mécanismes ont été mis en œuvre. Dans les conditions d'éligibilité, un mécanisme de plafonnement prenant en compte le revenu fiscal du ménage a été introduit. Par ailleurs, des majorations ont été définies sur la règle de plafonnement et sur le montant de la PPE lorsque, dans un couple, un seul conjoint est en emploi. Enfin, le montant de la PPE est majoré d'une somme modeste par enfant à charge. La loi de finances pour 2003 a renforcé la prime pour les personnes travaillant à bas salaires pour un temps incomplet (temps partiel ou durée d'emploi inférieure à l'année). L'objectif énoncé était de renforcer l'incitation au retour à l'emploi, considérant que la sortie des minima sociaux se faisait le plus souvent sur des emplois à temps partiel et/ou de durée courte (Carrez, 2002). Par la suite, les paramètres de la PPE ont évolué sans modifier le principe, mais en renforçant, notamment lors de la loi de finances pour 2006, la majoration pour les emplois à temps partiel.

Le barème applicable aux revenus de 2005 est le suivant dans le cas d'un couple :

- . le plafond de revenu fiscal est fixé à 25 211 euros, ce qui, pour un couple qui ne percevrait que des salaires, conduit à un plafond de revenu salarial imposable (avant déduction de 10 % pour frais professionnels et abattement de 20 %) de 25 185 euros, soit environ 2,1 SMIC. Avec deux enfants, le plafond passe à 32 114 euros (2,7 SMIC) ;

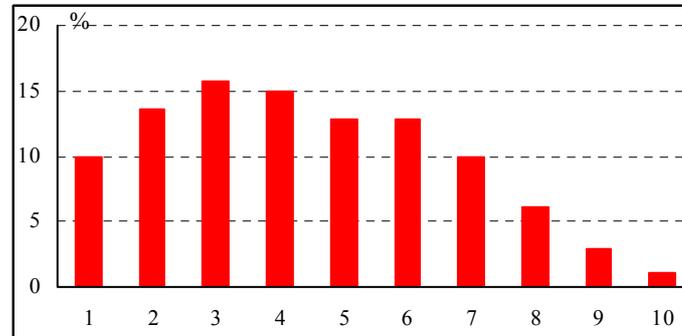
- . la PPE est fonction du revenu salarial de chacun des membres du foyer fiscal. Celui-ci doit être supérieur à 3 570 euros de revenu fiscal soit 4 746 euros de salaire net imposable. Ce plancher (correspondant à 0,3 SMIC) a été instauré pour ne pas encourager le développement d'emplois de très faible durée. La PPE s'accroît jusqu'à un maximum atteint pour un salaire imposable de 11 899 euros (le SMIC à temps plein) et s'éteint à un niveau de salaire de 16 659 euros (soit un salaire égal à 1,4 SMIC) ;

- . la PPE est calculée au prorata de la durée d'emploi.

Malgré un budget important (2,7 milliards en 2005), le montant perçu par le bénéficiaire de la PPE est modéré (en moyenne 295 euros, en 2005), contrepartie de la grande diffusion de la mesure (9,1 millions de ménages bénéficiaires en 2005). La PPE profite à moins de 40 % des ménages les plus pauvres (le décile inférieur), à environ 65 % des ménages des trois tranches (déciles) supérieures et à une proportion encore notable de ménages situés plus haut dans la distribution, par exemple 20 % pour le huitième décile (voir ONPES, 2006).

En termes de répartition du coût budgétaire par décile de niveau de vie, l'essentiel du coût (70 %) se concentre entre le second et le 6^{ème} décile mais également un tiers concerne les ménages de la moitié haute des niveaux de vie, c'est-à-dire du 6^{ème} au dernier décile.

Graphique 4 - Répartition du coût budgétaire de la PPE 2005 par décile de niveau de vie



Source : INSEE modèle Ines 2005 sur la base de l'ERF 2003 actualisée.

Le résultat n'est pas étonnant : dans le premier décile de la population figurent nombre de ménages exclus de l'emploi ou n'accédant qu'à des emplois de faible durée. Même si la prime a été majorée pour les durées travaillées faibles, la mesure reste un complément de revenu d'activité et non un substitut au revenu d'activité (ce que serait un impôt négatif).

D'un autre côté, les plafonds de revenu fiscal du foyer fiscal sont relativement élevés par rapport à la courbe de distribution de ces revenus.

Pour comprendre ceci, il faut détailler les conditions de plafond d'éligibilité. Pour un couple sans enfants, lorsque l'un des conjoints travaille avec un salaire de 1,6 SMIC annuel et l'autre au SMIC à mi-temps, le plafond permet de percevoir la PPE sur ce dernier salaire. Avec deux enfants, un couple où l'un des conjoints travaille avec un salaire annuel de 1,7 SMIC et l'autre au SMIC à temps plein, touchera la PPE à sa valeur maximale (540 euros plus 70 euros pour les majorations pour enfants).

Le CERC, dans son premier rapport « accès à l'emploi et protection sociale » (CERC, 2001), avait souligné que la PPE ne soutenait pas assez les faibles revenus des personnes n'accédant pas à l'emploi à temps complet (temps plein sur l'année). Ce point a été en partie corrigé dans la réforme de 2003. Le CERC soulignait également que le coût budgétaire serait élevé pour un faible effet redistributif, en raison des plafonds retenus pour le revenu total du foyer fiscal, en cas de couples avec enfants ou sans enfants à charge. Il préconisait une refonte réduisant ces plafonds qui aurait permis de concentrer les effets budgétaires sur les tranches de revenus modestes.

L'analyse doit également être menée du point de vue des effets incitatifs à l'emploi. En majorant le revenu d'un emploi à relativement bas salaire, on accroît l'intérêt monétaire à prendre un emploi plutôt que d'être inactif. Dans le cas d'une mesure purement individualisée, comme l'était la ristourne de CSG, les décisions au sein d'un couple étaient indépendantes ; ce n'est plus le cas dès lors que l'on tient compte du revenu total du foyer fiscal. Il faut alors distinguer selon qu'il s'agit d'une personne seule ou d'un couple. Pour une personne seule, l'incitation provient de l'écart entre les revenus procurés par le RMI et les revenus procurés par un emploi majorés de la PPE.

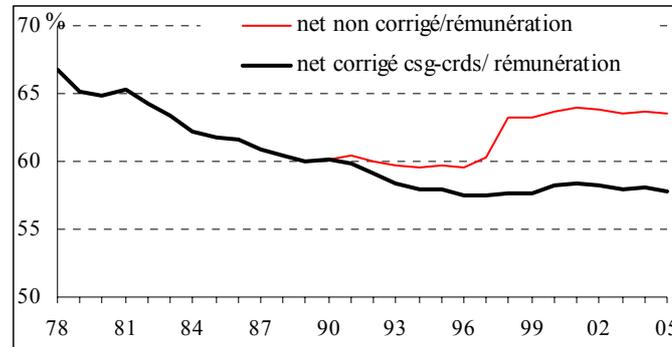
Mais, pour un couple sans enfants où un seul conjoint travaillerait à temps plein, le gain à prendre en compte provenant d'un second emploi est la totalité du salaire augmenté de la PPE⁴. Si le conjoint prend un emploi à temps complet au SMIC, il ne sera pas éligible à la PPE qui n'est incitative que pour un emploi à temps partiel. Dans le cas d'un couple avec deux enfants, un conjoint travaillant avec 1,7 SMIC à temps plein, l'incitation supplémentaire créée par la PPE à l'emploi de l'autre conjoint va jusqu'à un emploi à temps plein de ce dernier.

La question est de savoir quel coût la société est amenée à accepter pour, dans les cas-types présentés précédemment, inciter davantage, par l'éligibilité à la PPE, un conjoint inactif à prendre un emploi au SMIC lorsque l'autre conjoint gagne un salaire situé au-dessus du salaire médian. Un plafond de revenu fiscal du foyer plus réduit conduirait à concentrer l'incitation au travail du conjoint sur des ménages plus modestes, à coût budgétaire réduit.

2.2. Les prélèvements sociaux

Les prélèvements sociaux portant sur les salaires (comme sur les autres revenus des ménages) ont été modifiés par l'introduction de la CSG et de la CRDS et par leur relèvement progressif, tandis que les cotisations sociales étaient réduites. Cette réduction provient, à la fois, de la substitution partielle de la CSG à des cotisations salariales et du développement des allègements de cotisations sociales patronales. Du fait du prélèvement social (cotisations sociales et CSG-CRDS), la tendance à la réduction de la part du salaire direct dans la rémunération des salariés était très forte durant les années 1980 (graphique 5) ; elle s'est stabilisée dans la période 1993-2005 (voir aussi document B).

Graphique 5 - Part du salaire net dans la rémunération des salariés



Sources : INSEE, comptes nationaux et estimations CERC.

3. Les transferts

Une part importante du revenu disponible des ménages est composée de transferts sociaux. L'analyse des principales composantes et de leurs évolutions a été faite dans le document D ; ce paragraphe est donc consacré à une récapitulation d'ensemble.

Pour interpréter les données relatives au compte des ménages, et notamment celles concernant les transferts sociaux, il faut tenir compte des conventions des comptes nationaux. Celles-ci concernent principalement les dépenses de santé. Lorsqu'un ménage engage des dépenses de santé, une partie lui est remboursée, soit par les régimes de base de sécurité sociale soit par des régimes complémentaires.

(4) À l'impôt sur les revenus près, lorsque le foyer est imposable ou le deviendrait avec ce second emploi.

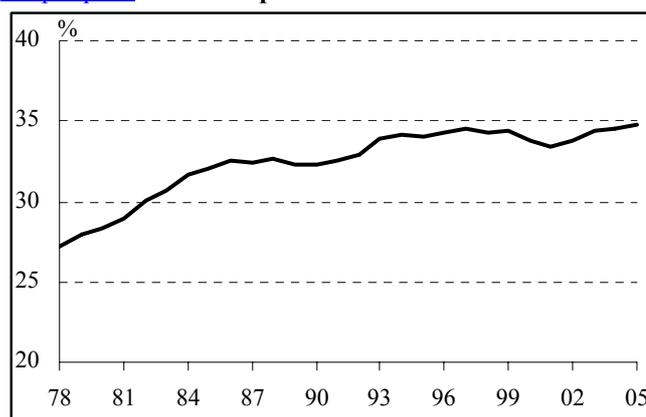
Ces versements ne sont pas inclus dans le revenu des ménages (en contrepartie, seule la dépense restant à charge du ménage est comptabilisée dans la dépense de consommation individuelle). Le montant pris en charge par les régimes de base ou complémentaires est traité comme une consommation des administrations publiques.

Pour tenir compte de ceci, un « revenu disponible ajusté » incorpore ces remboursements, comme aussi les dépenses des hôpitaux ; en parallèle, ces dépenses sont ajoutées à la dépense de consommation individuelle pour définir la consommation effective des ménages. Les comptes de la protection sociale publiés par la DREES, articulés avec les comptes nationaux, fournissent une lecture plus appropriée de ce domaine (Bechtel et Duée, 2006).

Ce type de traitements concerne d'autres domaines que la protection sociale, puisque le revenu disponible ajusté comprend aussi le montant des dépenses d'éducation.

Le fait le plus remarquable de la période est la très nette stabilisation de la part des prestations sociales dans le revenu disponible ajusté (graphique 6) qui fait suite à une longue période de croissance. Elle s'établissait à 27,2 % en 1978, est passée à 32,9 % en 1993 et à 34,8 % en 2005, le fléchissement, à la fin des années 1990, provenant de l'effet combiné d'une progression plus rapide des revenus d'activité du fait de l'évolution de l'emploi et de la réduction des dépenses d'indemnisation du chômage.

Graphique 6 - Part des prestations sociales dans le revenu disponible ajusté



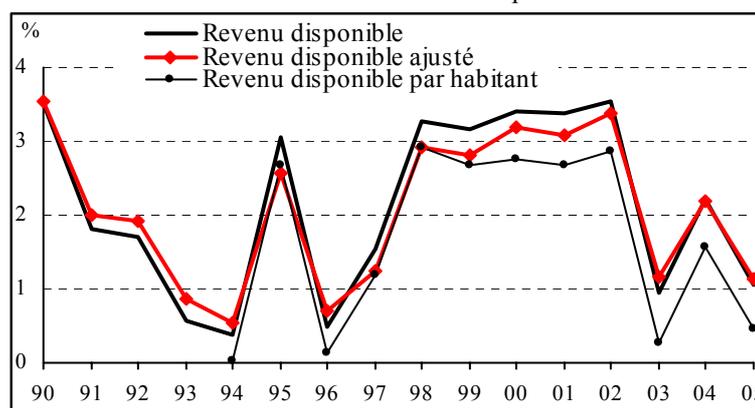
Source : INSEE, comptes nationaux.

4. Le revenu disponible

Au total, le revenu disponible des ménages a progressé, en euros constants, d'environ 30 % entre 1993 et 2005, soit un taux annuel moyen de 2,2 % (et de + 1,7 % par an et par habitant). Cette évolution n'a pas été régulière : la croissance a été de 1,4 % entre 1993 et 1997, de 3,4 % entre 1997 et 2002 et de 1,4 % entre 2002 et 2005, évolutions largement en phase avec le cycle économique.

Le revenu disponible ajusté (voir encadré ci-dessus) croît en valeur, légèrement plus vite que le revenu disponible *stricto sensu*, en raison de la part croissante des dépenses collectives de santé et d'éducation. En euros constants, sa croissance est légèrement moins rapide (2,1 % en moyenne et 1,6 % par habitant), en raison d'une croissance plus rapide des prix des biens et services publics pris en compte dans cet ajustement.

Graphique 7 - Évolution du pouvoir d'achat du revenu disponible en masse et par habitant



Source : INSEE, comptes nationaux.

II. MESURE ET PERCEPTION DE L'ÉVOLUTION DU POUVOIR D'ACHAT

Alors que le revenu disponible a continué à progresser, certes à un rythme modéré, d'où vient le sentiment des ménages dont rendent compte les enquêtes d'opinion⁵ que leur situation financière s'est sensiblement dégradée ; d'où vient la polémique sur ce sujet qui s'est développée ces derniers temps ?

Débats et opinions sur les prix et le pouvoir d'achat

Sans pouvoir passer en revue l'ensemble des éléments mis au débat, il est possible d'en faire une certaine typologie. Il y a tout d'abord des résultats d'enquêtes d'opinion auprès d'échantillons représentatifs de la population (en général de la population en France métropolitaine). Parmi ces enquêtes, l'une est particulièrement importante, l'enquête de conjoncture auprès des ménages, menée par l'INSEE. L'importance de la taille des échantillons, la méthode d'échantillonnage, la continuité dans le temps des questionnements (même s'il y a certaines ruptures lors de changements de type d'enquêtes) conduisent à des résultats sans doute plus fiables que ceux d'enquêtes ponctuelles et réalisées sur des échantillons restreints. Deux indicateurs tirés de ces enquêtes sont utiles à la mise en évidence des divergences actuelles entre opinions et mesure ; le premier est le solde des opinions des ménages quant à l'évolution passée des prix, le second est le solde des opinions sur leur situation financière actuelle.

Par ailleurs, les résultats d'enquêtes menées par diverses organisations professionnelles sur l'évolution des revenus de leurs membres (notamment les revenus salariaux ou les revenus de certaines professions médicales) sont rendus publics. Dans ce cas, la confrontation doit être faite avec les résultats des statistiques publiques correspondant à ces champs restreints. Le document F a illustré la variabilité des évolutions catégorielles de revenu.

D'autres éléments du débat concernent la mesure des prix ou la notion de revenu à retenir pour parler de l'évolution du pouvoir d'achat ; des critiques ont été développées, notamment par des associations de consommateurs, voire, ont servi d'arguments à des campagnes de publicité de certains distributeurs.

Le sujet a été analysé dans le cadre du Conseil national de l'information statistique (CNIS), institution qui permet un dialogue approfondi entre producteurs et utilisateurs de statistiques (élus, partenaires sociaux, chercheurs, administrations, associations). Ces travaux ont notamment été résumés dans la Chronique n° 4 du CNIS de mars 2006, sur laquelle s'appuient les analyses qui suivent (CNIS, 2006a).

(5) Il s'agit en particulier de l'enquête de conjoncture réalisée par l'INSEE auprès des ménages depuis 1987.

1. Quelle évolution du revenu retracer ?

Il ne faut évidemment pas opposer l'évolution de la masse des revenus des ménages, que fournit la comptabilité nationale, à l'opinion des individus sur l'évolution de leurs revenus ou avec une estimation de l'évolution du revenu moyen par ménage. Actuellement, la population s'accroît d'environ 0,6 point par an. Il y a donc déjà un décalage sensible entre la croissance en masse et la croissance par tête (cf. graphique 7 ci-dessus) : ainsi, la croissance annuelle moyenne du revenu disponible en masse est de 1,9 % sur la période 1993-2005 mais de 1,4 % par habitant.

Lorsqu'on interroge une personne sur sa situation financière ou sur l'évolution de son revenu, sa réponse tient probablement compte de sa situation familiale. En effet, un certain nombre de besoins de consommation ne sont pas proportionnels à la taille de la famille, par exemple en matière de logement. Pour tenir compte de ceci, on définit (voir aussi document H) le « niveau de vie monétaire » ou « revenu équivalent » de chaque membre d'un ménage en divisant le revenu du ménage auquel il appartient par sa taille mesurée en « unités de consommation ». Si la taille des ménages ne se modifiait pas, l'évolution du revenu par habitant serait égale à celle du « revenu équivalent ». Mais la taille des ménages diminue. Plusieurs facteurs contribuent à cela : décohabitation, croissance de la proportion d'actifs isolés, notamment en raison du retard à se « mettre en couple », instabilité des structures familiales, nombre croissant de familles monoparentales, mais aussi vieillissement de la population et accroissement du nombre des ménages retraités de une ou deux personnes. Le revenu équivalent, qui est probablement plus proche du ressenti des personnes, croît alors un peu moins vite que le revenu par habitant. En France métropolitaine, le nombre des ménages croît d'environ 1,3 % par an, mais le nombre d'UC de 0,7 % par an.

En outre, il n'y a pas contradiction entre le fait de mesurer une évolution positive du pouvoir d'achat en moyenne des ménages et le fait qu'une proportion importante de personnes déclare une dégradation de leur situation financière ou de leur revenu. En effet, un autre élément est à prendre en compte : la très grande variabilité des évolutions, d'une année à l'autre, du revenu pour un nombre important de personnes. Cette variabilité concerne en premier lieu les ménages d'âge actif, indépendants comme salariés : ainsi, chaque année, environ 40 % des salariés voient leur salaire individuel baisser principalement en raison de la variation de leur durée d'emploi ou de leur durée de travail (cf. le document F). Mais d'autres événements de la vie conduisent à éprouver des baisses de revenu : chaque année, une génération part en retraite et la plupart de ces nouveaux retraités connaissent une baisse de revenu. De plus (cf. document E), si le revenu moyen des retraités s'accroît, ceci tient actuellement au renouvellement des générations entrant en retraite qui disposent d'un revenu supérieur à celui des générations qui les ont précédées, mais chaque retraité pris individuellement a plutôt vu son niveau de pension stagner ou régresser en pouvoir d'achat dans la période récente. De même, l'arrivée d'un enfant fait, en général, baisser le revenu par tête ou le revenu équivalent du ménage, malgré les allocations ou les réductions d'impôt.

En sens inverse, le départ d'un jeune quittant sa famille pour s'établir à son compte entraîne une amélioration du niveau de vie de ses parents, etc.

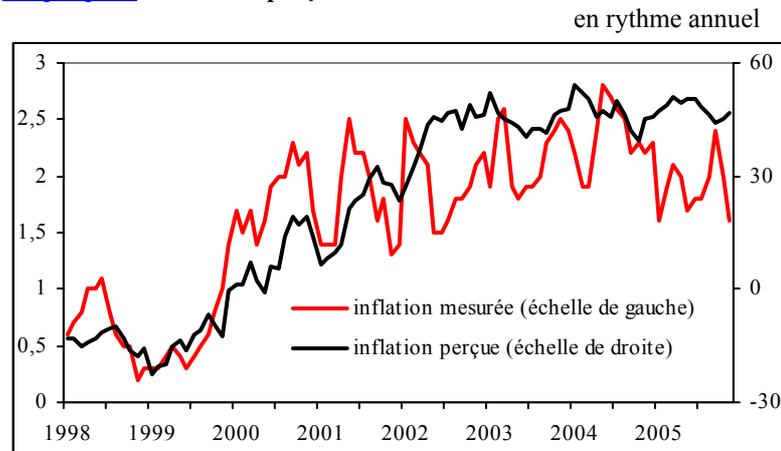
Une croissance du revenu moyen est donc parfaitement compatible avec une proportion importante de personnes déclarant, dans les enquêtes, que leur revenu a baissé.

Cependant, tous les facteurs indiqués pour expliquer qu'il n'y a pas d'incompatibilité entre la croissance, modérée, du pouvoir d'achat telle qu'elle est mesurée et les opinions exprimées sont assez fixes dans le temps⁶ ; ils ne peuvent rendre compte du décrochage, en 2001-2002, entre les enquêtes d'opinion et les résultats de mesures statistiques portant sur les évolutions de pouvoir d'achat. Il faut aussi se tourner vers la question de la mesure des prix et la perception qu'en ont les personnes.

2. Mesure et perception des évolutions de prix

Dans les enquêtes de conjoncture auprès des ménages, des questions leur sont posées sur l'évolution des prix. À partir de ces réponses, l'INSEE avait étalonné un indicateur assez bien ajusté, au moins jusqu'en 2001, à l'évolution des prix mesurée par l'indice des prix à la consommation, IPC. Un décrochage important s'est produit, avant même le passage à l'euro fiduciaire en janvier 2002, entre l'inflation ressentie et l'inflation mesurée dans l'IPC. Les ménages français qui ont été interrogés dans les enquêtes de conjoncture de l'INSEE sur l'impact prévisible sur les prix du passage à l'euro étaient 44 % à estimer en juin 1999 qu'il n'y aurait aucun effet sur les prix ; ils n'étaient plus que 21 % en novembre 2001 ; l'opinion inverse (les prix risquent d'augmenter) est passée de 38 % à 72 %.

Graphique 8 - Inflation perçue et inflation mesurée



Note : les ménages forment leur opinion sur l'évolution des prix au cours des douze derniers mois. Les réponses sont traduites en solde d'opinion par différence entre les pourcentages positifs et négatifs. Ce solde correspond à ce que l'on appelle ici l'inflation perçue. Le niveau de ce solde n'est pas directement interprétable. Seules les évolutions le sont. L'inflation mesurée correspond à l'indice des prix à la consommation.

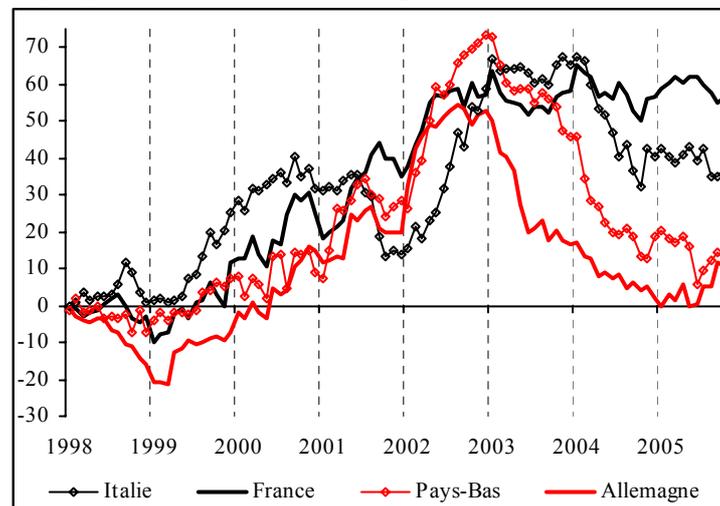
Source : INSEE, enquêtes de conjoncture auprès des ménages.

(6) Sauf que les naissances sont plus nombreuses depuis 2000 et que les départs en retraite s'accroissent, deux facteurs qui peuvent renforcer les opinions négatives sur l'évolution du pouvoir d'achat.

En 2001 et début 2002, les hausses de prix les plus marquées se sont concentrées sur certains produits alimentaires ou de grande consommation. Ce surcroît d'inflation a, en partie, précédé le passage à l'euro mais a coïncidé avec l'étiquetage des prix en euros, engagé dès le printemps 2001 pour l'alimentation dans la grande distribution. Certains prix dans le secteur des services, comme les débits de boissons et les restaurants, ont fortement augmenté en 2002 au moment du passage à l'euro. D'autres facteurs d'inflation, non liés au passage à l'euro, ont affecté cette période, tels l'accélération de l'indice du coût de la construction affectant les revalorisations des loyers, la fin en 2002 du gel des loyers HLM, l'augmentation des tarifs des assurances et la revalorisation des tarifs des médecins généralistes (INSEE, 2003a).

Si l'indice général des prix a enregistré effectivement une légère accélération de l'inflation, des indices partiels (grande distribution) ont enregistré une hausse des prix sensiblement plus forte. Mais le décrochage dans l'indicateur d'opinion est nettement plus accentué. Ce phénomène n'a pas été propre à la France (graphique 9).

Graphique 9 - Écart entre inflation perçue et inflation mesurée



Source : Eurostat, indice des prix à la consommation harmonisés et enquêtes auprès des ménages sur l'évolution du coût de la vie

La particularité française est que, beaucoup plus qu'ailleurs, l'opinion reste persuadée d'une inflation plus rapide que celle qui est mesurée. Par exemple, en juin 2003, 84 % des Français avaient le sentiment de dépenser plus depuis le passage à l'euro (sondage SOFRES). Selon le sondage Eurobaromètre d'octobre 2005, les Français sont en proportion plus nombreux que les Allemands à avoir des difficultés avec l'euro (61 % contre 51 %). Indice de cette plus grande difficulté, 56 % souhaitent le maintien du double affichage contre seulement 33 % des Allemands. 33 % des Français contre 16 % des Allemands estimaient qu'ils dépensaient plus, car ayant du mal à se rendre compte de ce qu'ils dépensent. Toutefois, les différences dans les réponses ne sont pas telles qu'elles puissent rendre compte totalement de la surestimation de l'inflation. En outre, d'autres réponses au sondage Eurobaromètre vont en sens contraire. Ainsi, 66 % des Français déclarent que, lors des achats quotidiens, ils comptent mentalement en euros alors que ce n'est le cas que pour 48 % des Allemands⁷.

(7) Un sondage réalisé en Allemagne faisait apparaître, en décembre 2004, que 59 % de la population souhaitait le retour au deutschemark (Institut für Demoskopie Allensbach, 2005).

Pris dans sa globalité, ce sondage n'atteste donc pas clairement d'une moindre adaptation des Français à l'euro qui pourrait expliquer une partie de l'écart qui se maintient entre inflation mesurée et inflation perçue.

3. Des critiques récurrentes envers l'indice des prix

C'est dans ce contexte particulier que se sont réveillées des critiques sur la méthodologie de l'indice des prix qui conduirait à minorer l'inflation.

Première critique : le champ des dépenses prises en cause

L'indice des prix à la consommation ne recouvre pas l'ensemble des dépenses des ménages, notamment les dépenses d'acquisition de logement.

Cette critique ne devrait pas conduire à mettre en cause le contour du panier des biens et services retenus dans l'IPC comme dans l'indice des prix de la consommation des ménages des comptes nationaux, puisqu'il s'agit de dépenses d'investissement et non de consommation. La question se pose, en revanche, d'évaluer le pouvoir d'achat du revenu des ménages par un indice combiné prenant en compte un concept de dépense élargie, ajoutant aux dépenses de consommation, les dépenses d'acquisition de logement pour usage personnel et non locatif.

Deuxième critique : la prise en compte de l'effet qualité dans la mesure des prix

L'IPC mesure l'évolution des prix à qualité de produits constante. Lorsqu'un produit suivi dans l'indice disparaît, il faut lui en substituer un autre dont les caractéristiques (la qualité) ont pu changer ainsi que le prix ; il faut donc effectuer un partage entre effet qualité et effet prix. Cet effet qualité a été estimé à 0,3 point de pourcentage entre décembre 2002 et décembre 2003 : l'indice des prix s'accroît de 2,2 % entre ces deux dates, il se serait accru de 2,5 % hors effet qualité (Guédès, 2004). Prendre en compte l'effet qualité est nécessaire, mais il est probable que certains consommateurs soient plus sensibles à la seule variation de dépense quand ils sont amenés à estimer l'évolution des prix, surtout lorsque l'effet qualité leur est, en quelque sorte, imposé.

Face au scepticisme de l'opinion envers l'indice des prix, le ministère de l'Économie a mis en avant un indice retraçant la valeur de « chariots types » censés représenter les achats types de ménages, à partir d'une liste de produits établie en liaison avec des associations de consommateurs. Cet indicateur ne peut être considéré comme un indice de prix à la consommation. Il en ignore les normes internationales.

En revanche, l'établissement d'indices catégoriels soit par type de ménages, soit par circuit de distribution (cf. l'indice des prix dans la grande distribution) que publie désormais l'INSEE, sont construits avec les mêmes normes que l'indice des prix à la consommation.

4. Indice de prix unique ou indices de prix variables selon les types de ménages

Un autre ensemble de critiques porte sur le fait que les hausses de prix pèsent de manière très différenciée sur les ménages selon la structure de leurs dépenses et l'accès ou non à divers circuits de distribution. S'il est impossible de calculer un indice des prix spécifique à chaque ménage, faut-il établir des indices de prix correspondant mieux à certaines catégories ? Ceci est possible en pondérant les indices élémentaires de prix provenant des relevés de prix de l'INSEE par les structures de consommation propres à chaque catégorie.

Les résultats d'une analyse de la différenciation des évolutions de prix selon le niveau de vie, l'âge de la personne de référence du ménage, sa catégorie socioprofessionnelle, la composition du ménage, ont été présentés par l'INSEE dans une publication annuelle : France portrait social (INSEE, 2004, 2005) et dans un document de travail (Guédès, 2006).

L'effet sur les évolutions de prix catégoriels entre 1995 et 2005, des différences de structure de consommation est surtout marqué selon le niveau de vie (revenu par unité de consommation du ménage). Selon les estimations de l'INSEE, l'indice des prix qui serait ainsi applicable aux ménages du 1^{er} décile de niveau de vie augmente, sur la période, de 0,11 point par an plus rapidement que l'IPC ; la croissance de l'indice catégoriel du décile le plus élevé étant plus lente. L'écart annuel d'évolution des prix affectant les ménages classés en bas et ceux classés en haut de la distribution des revenus est de 0,19 point. Cet écart n'est pas négligeable au regard d'un rythme moyen d'inflation sur cette période de 1,5 %. À noter cependant que l'essentiel de l'écart est imputable à l'évolution du prix des tabacs, dont la consommation est nettement décroissante avec le niveau des revenus. Les indices de prix catégoriels, selon les CSP, confirment ces résultats : ainsi, l'indice catégoriel des ouvriers augmente plus vite que celui des cadres.

L'INSEE souligne au total : *« Les écarts entre IPC catégoriels sont faibles, mais leur sens ne semble pas faire de doute : le prix du panier des catégories modestes augmente un peu plus vite que le prix des catégories aisées sur la période considérée ».*

Une autre composante de différenciation des prix affectant les ménages concerne leur localisation. Deux éléments sont en cause : le niveau des prix et son évolution. Parmi les points les plus sensibles affectant le niveau des prix, il y a certainement les loyers et les dépenses d'énergie, à la fois sous l'angle des carburants mais aussi et surtout des dépenses de chauffage. L'opposition principale étant alors celle entre logement dans l'espace rural ou périurbain et logement en ville. Ainsi, sur la période 1996-2006, le prix du panier des ménages, en zone rurale, augmente de 0,14 % par an plus vite que celui des ménages vivant dans l'agglomération parisienne hors Paris (INSEE, 2006c).

5. Dépenses contraintes ou « reste à vivre »

Les débats sur l'évolution du pouvoir d'achat ont, enfin, introduit une autre dimension : celle des dépenses « contraintes ».

Dans les dépenses des ménages, celles résultant d'engagement contractuel prennent un poids croissant. Il s'agit tout d'abord de dépenses faisant partie de la consommation (logement, énergie, services de téléphonie, assurances, services financiers, etc.) qui représenteraient en 2002, selon l'INSEE, entre 31 % et 37 % des dépenses de consommation des ménages.

Il s'agit aussi de dépenses non reprises dans la consommation (comme, par exemple, le remboursement des emprunts). En tenant compte de ces dernières, près de la moitié des dépenses des ménages seraient contraintes (CNIS, 2006a).

Le budget qui, à court terme, peut donner lieu à arbitrage serait ainsi réduit assez sensiblement. La part croissante de ces dépenses contraintes pourrait ainsi nourrir le sentiment de dégradation de la situation financière des ménages ou de perte de « pouvoir d'achat ».

Dans cette ligne d'approche, un groupe commercial a mené une campagne de communication sur le thème de la baisse du pouvoir d'achat. Ce groupe a élaboré, avec l'aide du BIPE, un « indice du pouvoir d'achat effectif du consommateur » mesurant l'évolution du « revenu libre », c'est-à-dire, selon le BIPE, « cette partie du revenu sur laquelle les ménages gardent un pouvoir d'arbitrage⁸ ».

Cette approche d'un « revenu libre » rejoint celle de certains analystes du domaine social, notamment de la pauvreté, qui proposent de retenir une mesure du « reste à vivre ». Il y a sans doute un intérêt à débattre de ces notions dans le cadre de l'analyse des revenus. Par exemple, les statistiques publiées au Royaume-Uni sur les revenus produisent deux séries avant et après prise en compte du coût du logement. Un des points épineux de ces approches est le caractère arbitraire de la liste des dépenses qualifiées de contraintes (faut-il déduire du revenu les dépenses d'alimentation ou une fraction de celles-ci calculée dans une optique de budget minimal, etc. ?).

Il n'empêche que, dépenses contraintes ou non, tous ces éléments font partie de ce que l'on appelle le niveau de vie. La réponse est plus dans la lutte contre les inégalités sociales et les disparités de revenus que dans une sophistication des indices.

(8) Ce revenu est calculé en défalquant du revenu disponible brut le remboursement des crédits à la consommation et au logement, les loyers et charges liées au logement (chauffage, eau et autres charges locatives), les assurances obligatoires et les transports collectifs. Il représente, selon le BIPE, 67 % du revenu disponible brut.

Partie III - Les facteurs affectant la cohésion sociale

Document H - Les disparités de revenu et de patrimoine

I.	LES INÉGALITÉS DE REVENUS DANS LES ENQUÊTES REVENUS FISCAUX	148
II.	PATRIMOINE ET REVENUS DU PATRIMOINE	158

Document I - La formation et l'égalité des chances

I.	L'ENSEIGNEMENT ÉLÉMENTAIRE ET SECONDAIRE	164
II.	L'ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR	170
III.	LA FORMATION PROFESSIONNELLE CONTINUE	174

Document J - L'espace, vecteur d'inégalités

I.	LA VILLE FRAGMENTÉE	181
II.	LES ZONES DE LA POLITIQUE DE LA VILLE	186
III.	QUELLE POLITIQUE POUR LA VILLE ?	188

Document K - La pauvreté

I.	LA PAUVRETÉ MONÉTAIRE	190
II.	PAUVRETÉ ET TYPES DE MÉNAGES	192
III.	PAUVRETÉ ET EMPLOI	194
IV.	PROTECTION SOCIALE ET PAUVRETÉ	195

Ce document est consacré à l'analyse des inégalités de revenu disponible des ménages et à celles relatives à leur patrimoine.

Les inégalités de revenu disponible résultent des inégalités de revenu d'activité (cf. document F) corrigées par des mécanismes de redistribution qui tendent à les réduire. Utilisant des sources sans équivalent à l'étranger, l'analyse demeure purement nationale.

Une des difficultés dans l'analyse des inégalités de revenu est que les sources dont on dispose, en particulier l'enquête « Revenus fiscaux », recensent mal les revenus du patrimoine, sous-estimant surtout les revenus dans le haut de la distribution. L'utilisation de l'enquête portant sur les patrimoines 2003-2004 vient de permettre, cependant, d'améliorer sensiblement la connaissance de ces revenus et de leur impact sur les inégalités pour l'année 2003. Mais cette information n'est pas disponible pour les années antérieures¹.

De ce fait, le document sera scindé en deux éléments. Le premier concerne les inégalités de revenu telles qu'elles sont mesurées au travers de l'enquête ordinaire sur les revenus fiscaux ; l'analyse portera sur la période allant de 1996 à 2004. Dans une seconde partie, seront présentés les inégalités de patrimoine et l'apport d'une meilleure connaissance des revenus du patrimoine à la mesure des inégalités ; elle portera sur l'année 2003.

L'enquête Revenus fiscaux

La meilleure source disponible pour mesurer les inégalités de revenu est, en France, le dispositif des « enquêtes Revenus fiscaux » (ERF). Cette enquête est réalisée depuis 1996 chaque année ; elle repose sur l'appariement des déclarations fiscales (déclarations 2042) à l'impôt progressif sur le revenu IR et des enquêtes Emploi de l'INSEE. Pour les années antérieures à 1996, l'appariement des données fiscales était fait avec un échantillon tiré du recensement.

Cette source est préférable à d'autres enquêtes s'appuyant sur les réponses directes des ménages, car les revenus salariaux sont aussi déclarés par l'employeur (DADS) et les revenus des non-salariés sont également sujets à contrôle externe.

Cette source n'est cependant pas parfaite et il est nécessaire d'en mentionner les principales limites.

Le champ, tout d'abord. L'enquête ne porte que sur la France Métropolitaine. Sont également non couverts les types de ménage qui échappent aux enquêtes Emploi (personnes vivant en institution, personnes sans domicile ou habitant des logements précaires). Enfin certains ménages sont exclus ; il s'agit en premier lieu des ménages dont la personne de référence est étudiante car, bien souvent, ces ménages reçoivent des revenus de leur famille qui ne sont pas recensés dans les déclarations fiscales, conduisant à un biais d'analyse important pour le bas de la distribution ; sont exclus également les ménages déclarant un revenu fiscal négatif.

Les revenus recensés ne sont pas exhaustifs.

Les transferts sociaux ne figurent pas dans la déclaration fiscale. Ils sont évalués en tenant compte de la composition du ménage et de ses revenus déclarés. Cette évaluation semble jusqu'à présent satisfaisante, même si elle peut amener à des surestimations du revenu en cas de non-recours d'un ménage à des prestations auxquelles il a droit ; elle doit être remplacée, dans les années à venir, par un appariement direct avec les bases de données des caisses versant ces prestations.

(1) Une estimation avait été faite pour l'année 1996 sur la base de l'enquête patrimoine de 1998 ainsi qu'une sur l'année 1990 sur la base de l'enquête actifs financiers de 1992 (Hourriez, 1999). Il est encore impossible de savoir si les résultats correspondant à l'estimation pour 2003 peuvent leur être comparés.

Le problème le plus important concerne les revenus du patrimoine. Ceux-ci se décomposent en deux éléments : les revenus immobiliers et les revenus du patrimoine financier.

En ce qui concerne les revenus du patrimoine mobilier, plusieurs catégories existent : les revenus soumis à l'impôt progressif figurent normalement dans la déclaration fiscale, les revenus soumis à prélèvement libératoire doivent y être mentionnés : ces revenus contribuent au calcul du revenu fiscal de référence mais n'entrent pas dans le calcul de l'impôt. La Direction générale des Impôts estime que la déclaration 2042 ne recense qu'environ un quart des revenus soumis à prélèvement libératoire. Cette information a été reprise dans les enquêtes Revenus fiscaux les plus récentes, de 2002 révisées à 2004. En ce qui concerne les produits d'assurance-vie, soumis à une législation fiscale complexe, l'imposition a lieu au dénouement du contrat et peut donner lieu soit à l'imposition à l'impôt sur le revenu après abattement soit à prélèvement libératoire au taux de 7,5 % ; les montants déclarés sont très faibles au regard notamment des revenus (primes) réinvestis dans le contrat d'assurance qui ne sont pas connus de la source fiscale. Enfin, une part importante de revenu du patrimoine mobilier est exonérée de toute fiscalité (hors éventuellement CSG), notamment les revenus de l'épargne sur livrets et ne figure donc pas dans les ERF.

Les revenus du patrimoine immobilier figurent sur la déclaration fiscale mais en partie seulement. Les revenus implicites que constituent, pour les propriétaires, le fait de disposer d'un logement et de ne pas avoir de loyer à payer pour celui-ci (ce qu'on appelle les loyers imputés) ne sont pas évalués.

Tous ces éléments conduisent à une vision réduite des inégalités de ressources : sous-estimation des revenus dans la partie haute de la distribution où se concentre une grande part du patrimoine, sous-estimation du niveau de vie des propriétaires, proportionnellement plus nombreux dans les catégories âgées et/ou à revenu supérieur à la médiane, non prise en compte des revenus dans le bas de la distribution des populations sans résidence fixe, comprenant surtout des personnes parmi les plus pauvres.

I. LES INÉGALITÉS DE REVENUS DANS LES ENQUÊTES REVENUS FISCAUX

1. L'évolution des inégalités de niveau de vie

Rappelons que, dans cette partie, les résultats présentés ne recensent pas l'intégralité des revenus du patrimoine et que ceci peut affecter les évolutions de la distribution des revenus².

Selon l'ERF, les inégalités de niveaux de vie se sont peu modifiées entre 1996 et 2004.

(2) Selon les estimations des comptes nationaux, les revenus du patrimoine immobilier ont connu une croissance assez rapide (3,5 % par an en euros constants) entre 1993 et 2006 mais ceux du patrimoine financier ont eu une croissance nettement plus modérée (0,8 %). Les revenus immobiliers sont connus dans l'enquête Revenus fiscaux pour l'immobilier locatif. La prise en compte des revenus de loyers imputés, non évalués dans l'ERF, conduirait sans doute à une évolution plus favorable des revenus des déciles les plus élevés où les ménages sont plus fréquemment propriétaires de leur logement. En ce qui concerne les revenus du patrimoine financier, l'influence sur les évolutions entre 1993 et 2004 est sans doute plus faible d'autant plus que certains revenus financiers non pris en compte dans l'ERF (épargne réglementée et produits à revenu fixe soumis à prélèvement libératoire) ont subi la baisse des taux d'intérêt réels ; en revanche, la croissance des produits d'assurance-vie, très rapide dans la période (voir document G), a probablement profité davantage au haut de la distribution.

Deux mesures des inégalités de revenu sont assez aisément présentables et couramment utilisées. Une fois les individus classés par revenu équivalent³ ou niveau de vie, on peut les répartir en déciles (ou en centiles) et analyser les limites de ces déciles (ou centiles) en comparant, par exemple, le plancher du décile le plus élevé (D9) et le plafond du décile le plus faible (D1). On peut également comparer la masse des niveaux de vie dans chacun de ces déciles. La première mesure est plus robuste que la seconde car moins sensible aux valeurs extrêmes qui peuvent correspondre à la réalité mais aussi à des erreurs de mesure.

En 2004, le rapport entre le plancher du décile le plus élevé et le plafond du décile le plus bas (D9/D1) est de 3,1. Le rapport entre le seuil des 5 % les plus riches et le 1^{er} décile (P95/D1) est de 3,9 et celui entre le dernier centile et le 1^{er} décile de 6,1.

En 2004, les individus du 1^{er} décile (les 10 % ayant les niveaux de vie les plus faibles) ont représenté 4 % de l'ensemble des niveaux de vie, soit 5,6 fois moins que les 10 % bénéficiant des niveaux de vie les plus élevés (tableau 1). Le pas le plus important dans l'échelle de la distribution se situe entre le 9^{ème} décile qui reçoit 11,4 % des niveaux de vie, et le dernier décile qui en reçoit 22,6 %.

Tableau 1 - Masse des niveaux de vie détenus par chaque décile

	D1	D2	D3	D4	D5	D6	D7	D8	D9	D10	Ensemble
1996	3,8	5,5	6,5	7,5	8,4	9,4	10,5	12,0	14,4	22,1	100,0
2004	4,0	5,6	6,6	7,5	8,3	9,2	10,4	11,8	14	22,6	100,0

Note de lecture : en 2004, les 10 % d'individus dont le niveau de vie se situe entre le 2^{ème} et le 3^{ème} décile ont reçu 6,6 % de la masse des niveaux de vie détenue par l'ensemble des individus.

Sources : enquête Revenus fiscaux, INSEE-DGI.

Entre 1996 et 2004, les 10 % les plus riches ont vu leur part de la masse des niveaux de vie passer de 22,1 % à 22,6 % tandis que la part des 10 % les plus pauvres est passée de 3,8 % à 4 %. L'inégalité mesurée par le rapport entre les niveaux de vie moyens des deux déciles extrêmes a donc légèrement baissé, passant de 5,8 à 5,6.

Cette relative stabilité des inégalités de revenu, dans les années récentes, contraste avec la baisse assez sensible enregistrée entre 1970 et le début des années 1990 (Hourriez et Roux, 2001) : le ratio D9/D1 mentionné ci-dessus (3,1 en 2004) passe en effet de 4,8 en 1970 à 3,9 en 1984, à 3,4 en 1990 et à 3,3 en 1997. Le traitement légèrement différent des ERF entre les premières années et la série actuelle des enquêtes n'est pas de nature à remettre en cause cette rupture de tendance. Elle provient largement de l'amélioration, dans les années 1970 et 1980, des revenus des ménages retraités, sous l'effet de l'amélioration des droits à retraite et du relèvement sensible du minimum vieillesse (voir partie I).

(3) Le niveau de vie ou revenu équivalent d'un individu d'un ménage est le revenu du ménage divisé par sa taille mesurée en unités de consommation, le premier adulte comptant pour une unité, les autres personnes de plus de 14 ans une demi-unité, chaque enfant de moins de 14 ans 0,3 unité. La somme des niveaux de vie des membres d'un ménage n'est donc pas le revenu du ménage ; de ce fait, la masse des niveaux de vie d'un décile ou de l'ensemble n'est pas égale au revenu des ménages correspondants.

Sur la période 1996-2004, la progression du niveau de vie des différents déciles n'est pas homogène : les deux déciles extrêmes progressent, en effet, légèrement plus vite que les déciles centraux (tableau 2). À noter que, si l'on évalue l'évolution du pouvoir d'achat de chaque décile en utilisant son indice de prix catégoriel (voir document G), la croissance du niveau de vie moyen du 1^{er} décile est ramenée à 2,6 % par an, celle du 10^{ème} passe à 2,4 %.

Tableau 2 - Évolution du pouvoir d'achat du niveau de vie moyen
moyenne annuelle en %

Déciles	De 1996 à 2004
Premier	2,7
Deuxième	2,3
Troisième	2,3
Quatrième	2,1
Cinquième	1,9
Sixième	1,8
Septième	1,9
Huitième	1,8
Neuvième	1,7
Dixième	2,3
Ensemble des individus	2,1

Sources : enquête Revenus fiscaux, INSEE-DGI.

2. Caractéristiques des ménages et niveaux de vie

Au-delà de la simple description des inégalités de revenu ou de niveau de vie, il est utile de caractériser plus précisément les ménages concernés. Dans un premier temps, la répartition des ménages dans la distribution des niveaux de vie sera détaillée. Puis, un portrait plus synthétique de deux groupes sera esquissé : la classe qu'on pourrait qualifier de médiane, rarement décrite et, en contrepoint, les ménages du décile le plus riche. Les données pour les ménages du décile le plus pauvre figurent dans chaque tableau descriptif, mais ne sont pas commentées ici. En effet, leur analyse recouperait complètement celle de la pauvreté, présentée dans le document K, puisque les seuils de pauvreté⁴ encadrent la limite de ce décile.

L'examen est relatif à l'année 2003. Pour décrire les ménages, diverses caractéristiques de la personne de référence sont retenues : sa catégorie socioprofessionnelle, son âge, son diplôme, son activité professionnelle. La composition du ménage, la situation du conjoint face à l'emploi, la localisation géographique seront elles aussi considérées. L'analyse souligne les cas où le poids d'une caractéristique, pour le groupe médian ou le plus riche, se démarque nettement de l'ensemble de la population de ménages. Cette première exploration devrait être approfondie, car les caractéristiques considérées ne sont, à l'évidence, pas indépendantes les unes des autres.

(4) Calculés à partir d'un niveau de vie inférieur, soit à 50 %, soit à 60 % du niveau de vie médian.

Ménages et individus : précautions à prendre dans l'interprétation des résultats

Les données qui sont présentées ici correspondent à la distribution des niveaux de vie de l'ensemble de la population. Chaque membre d'un ménage se voit attribuer le même niveau de vie (revenu disponible du ménage divisé par le nombre d'unités de consommation). Lorsqu'on établit des ventilations selon des critères de la personne de référence du ménage, chaque membre du ménage intervient dans le calcul avec les attributs de la personne de référence. Autrement dit, chaque personne de référence a un poids égal au nombre de membres du ménage correspondant. À titre d'exemple, pour la répartition selon le diplôme le plus élevé de la personne de référence, un couple où celle-ci est bachelière, son conjoint titulaire d'un CAP, avec un enfant en classe primaire compte pour trois modalités « Baccalauréat ».

2.1. Disparités selon les catégories sociales

Les différentes catégories sociales ne bénéficient pas des mêmes niveaux de vie (tableau 3).

Tableau 3 - Niveau de vie moyen^(a) et évolution en pouvoir d'achat, selon la catégorie sociale de la personne de référence du ménage

Catégories sociales	Niveau de vie en 2004 (en euros)	Évolution en moyenne annuelle 1996-2004 (en %)
Agriculteurs exploitants	14 126	2,2
Artisans, commerçants et chefs d'entreprise	21 537	2,1
Cadres et professions intellectuelles supérieures	28 619	1,2
Professions intermédiaires	19 224	1,2
Employés	14 905	1,3
Ouvriers	14 183	1,6
Retraités	17 294	1,1
Chômeurs ^(b) n'ayant jamais travaillé et autres inactifs	13 237	2,2
Ensemble des individus	18 030	1,6

Notes : (a) Le niveau de vie ou revenu équivalent d'un individu d'un ménage est le revenu disponible du ménage divisé par sa taille mesurée en unités de consommation.

(b) Les chômeurs sont classés comme actifs selon leur profession antérieure ; s'ils n'ont jamais travaillé, ils sont regroupés avec les autres inactifs.

Sources : INSEE-DGI, enquête Revenus fiscaux, année 2004.

Parmi les ménages dont la personne de référence est active, ce sont les membres des ménages d'agriculteurs exploitants qui disposent du niveau de vie moyen le plus faible (14 126 euros en 2004). Les membres des ménages de cadres ou de professions intellectuelles supérieures (qui comprennent notamment les professions libérales) sont les mieux lotis (28 619 euros).

Les retraités ont enregistré la plus faible augmentation de niveau de vie de l'ensemble des catégories sociales. Entre 1996 et 2004, leur niveau de vie s'est accru de 11,3% alors que celui des actifs a progressé de 13,6% (INSEE, 2006e). Cependant, le niveau de vie moyen des retraités demeure supérieur à celui des agriculteurs, des ouvriers des employés et des chômeurs n'ayant jamais travaillé mais est inférieur à la moyenne.

Il faut également prendre en compte que le pourcentage de **retraités propriétaires** de leur logement est supérieure à la moyenne. Près des trois quarts des ménages retraités sont propriétaires de leur résidence principale pour un peu plus d'un ménage sur deux en moyenne (INSEE, 2006d).

La prise en compte de loyers imputés conduirait à revoir à la hausse leur niveau de vie et son évolution depuis 1996 en raison d'une hausse des loyers supérieure à celle de l'indice des prix moyen. Les retraités non propriétaires possédant peu de patrimoine ont eu à particulièrement pâti d'une faible réévaluation des pensions qui constituent près de 80% du revenu avant impôt des ménages retraités (au sens de l'enquête revenus fiscaux).

Mais au sein de chaque catégorie sociale, les inégalités de niveau de vie sont substantielles. Elles sont plus fortes pour les membres des ménages d'agriculteurs, d'artisans ou de commerçants, qui se répartissent dans tous les déciles, du plus bas au plus élevé. Elles sont moins marquées à l'intérieur des autres groupes sociaux.

Les cadres et professions intellectuelles sont plutôt concentrés dans les déciles supérieurs.

Les ouvriers et les employés sont fortement présents dans les déciles inférieurs. Enfin, les professions intermédiaires se situent en majorité dans les déciles médians (tableau 4).

Tableau 4 - Structure de la population de différents quantiles de niveau de vie selon la catégorie sociale de la personne de référence du ménage

année 2003 en %

	10 % les plus bas	Déciles médians	10 % les plus hauts	5 % les plus hauts	Ensemble de la population
Agriculteurs	5,4	1,7	1,3	1,1	2,1
Artisans, commerçants et chefs d'entreprise	7,0	4,5	11,7	15,2	5,5
Cadres et professions libérales	1,8	5,7	48,4	53,9	12,7
Professions intermédiaires	5,4	20,2	12,7	9,3	16,3
Employés qualifiés	6,0	10,1	1,4	0,5	7,6
Employés non qualifiés	6,8	2,9	0,2	0,1	3,0
Ouvriers qualifiés	15,6	21,5	2,3	0,9	17,4
Ouvriers non qualifiés	12,5	5,3	0,1	0,1	5,9
Anciens agriculteurs	3,8	1,1	0,4	0,3	2,0
Anciens artisans, commerçants et chefs d'entreprise	3,3	1,7	3,0	3,6	2,4
Anciens cadres et professions libérales	0,6	1,8	10,8	9,4	3,3
Anciennes professions intermédiaires	1,5	5,5	2,6	3,7	4,7
Anciens employés	6,9	5,5	1,3	0,9	4,8
Anciens ouvriers	14,5	10,4	0,7	0,1	9,0
<i>Chômeurs n'ayant jamais travaillé</i>	3,5	0,4	0,2	0,2	0,8
<i>Inactifs de moins de 60 ans</i>	3,7	1,0	1,2	1,2	1,5
<i>Inactifs de plus de 60 ans</i>	1,8	0,7	0,6	0,6	1,1
Chômeurs n'ayant jamais travaillé et autres inactifs	9,0	2,2	1,9	2,0	3,4

Note : pour analyser le centre de la distribution, les déciles 5 et 6 qui encadrent la médiane ont été rassemblés.

Lecture : il y a 5,4 % de personnes appartenant à des ménages dont la personne de référence est un agriculteur parmi les personnes qui disposent des niveaux de vie situés dans la tranche des 10 % les plus faibles.

Champ : personnes vivant dans des ménages dont le revenu fiscal déclaré est positif ou nul et dont la personne de référence n'est pas étudiante

Sources : enquête Revenus fiscaux, INSEE-DGI

2.2. Autres caractéristiques

La formation Plus le diplôme est élevé, plus les chances de disposer d'un haut niveau de vie sont fortes (tableau 5). Les titulaires d'un diplôme du supérieur long ont cinq fois plus de probabilités que les titulaires d'un bac de faire partie des 5 % les plus riches. En revanche, être peu ou pas diplômé accroît fortement le risque d'être dans le décile inférieur.

Tableau 5 - Structure selon les niveaux de diplôme de la personne de référence
année 2003

	10 % les plus bas	Déciles médians ^(a)	10 % les plus hauts	5 % les plus hauts	Ensemble de la population
Supérieur long	3,3	5,0	45,2	55,1	11,4
Bac + 2	2,9	7,9	12,3	10,1	8,4
Baccalauréat	7,5	12,1	13,6	11,2	11,8
CAP-BEP	24,6	35,3	13,3	10,2	27,8
Peu diplômés	61,8	39,7	15,6	13,4	40,6

(a) Déciles 5 et 6.

Lecture : dans le plus bas décile de niveau de vie, 7,5 % des personnes appartiennent à des ménages dont la personne de référence a le bac et n'a pas de diplôme supérieur.

Sources : enquête Revenus fiscaux, INSEE-DGI.

Composition du ménage

La composition du ménage, combinée avec l'activité, différencie nettement moins les déciles de niveau de vie que les critères précédents (tableau 6).

La relation à l'emploi apparaît évidente parmi les ménages dont la personne de référence n'est pas retraitée, avec une opposition entre situation de chômage (même lorsque le conjoint est actif) et situation d'emploi, en particulier la durée du travail hebdomadaire (temps plein ou temps partiel). Cependant, cette relation est complexe.

Ainsi, la fréquence des couples où la personne de référence est salariée et son conjoint actif est sensiblement plus élevée parmi les ménages médians que dans ceux du dernier décile.

Toutefois, cette même fréquence fléchit vers le haut de la distribution ; elle est plus faible dans le dernier décile que parmi les ménages des déciles médians. C'est surtout vrai pour les 5 % de ménages dont le niveau de vie est le plus élevé. Parmi ceux-ci, la personne de référence dispose de revenus d'activité élevés, la participation ou non de l'autre conjoint au marché du travail n'est pas contrainte par la nécessité d'assurer un revenu suffisant au ménage. Elle laisse la place à d'autres critères de décision.

En revanche, pour arriver à un niveau de vie médian, dans des catégories moins favorisées, il est souvent nécessaire que les deux conjoints aient un emploi.

Tableau 6 - Structure selon le type de ménage, la situation d'emploi et le temps de travail

année 2003					en %
Types de ménage	10 % les plus pauvres	Déciles médians ^(a)	10 % les plus riches	5 % les plus riches	Population totale
Personne seule active	7,3	6,1	5,3	4,8	5,9
Personne seule inactive	9,9	6,2	3,9	3,3	6,8
Familles monoparentales	17,5	7,8	2,9	2,3	8,4
Couple sans enfants 0 actif ^(b)	6,6	12,3	10,9	9,8	11,6
Couple sans enfants 1 actif	2,5	3,3	7,9	8,6	3,8
Couple sans enfants 2 inactifs	3,0	6,5	18,7	19,1	8,2
Couple avec enfants 0 actif	5,3	2,8	1,4	1,7	2,8
Couple avec enfants 1 actif	23,7	11,0	9,6	11,6	13,6
Couple avec enfants 2 inactifs	18,6	40,4	37,7	37,5	35,3
Ménage complexe	5,7	3,7	1,7	1,3	3,7
Situation de la personne de référence au regard de l'emploi					
Salarié	30,7	63,0	53,8	48,5	57,1
Indépendant	12,0	6,7	23,4	31,7	9,1
Chômeur	21,3	2,5	1,2	1,1	5,0
Retraité	17,5	24,4	18,1	15,9	23,1
Autre inactif	18,5	3,3	3,4	2,9	5,7
Situation d'emploi des ménages dont la personne de référence n'est pas retraitée					
En emploi salarié, seul	7,8	11,9	6,0	4,4	9,9
En emploi salarié, conjoint actif	9,8	41,1	39,9	34,6	35,8
En emploi salarié, conjoint inactif	13,1	10,0	7,9	9,5	11,3
Indépendant, conjoint actif	7,2	5,1	16,3	21,5	6,7
Indépendant, conjoint inactif	2,9	1,1	5,3	7,8	1,6
Chômeur seul	8,7	0,5	0,1	0,0	1,7
Chômeur, conjoint actif	6,2	1,8	0,8	0,9	2,1
Chômeur, conjoint inactif	6,4	0,2	0,3	0,2	1,1
Autre inactif seul	9,9	0,6	0,2	0,2	2,0
Autre inactif, conjoint actif	4,1	1,7	1,8	1,3	2,0
Autre inactif, conjoint inactif	4,5	1,1	1,5	1,4	1,7
Temps de travail dans les ménages dont la personne de référence n'est pas retraitée					
Un temps partiel (moins de 80 %) ^(b)	10,4	3,5	2,2	1,5	4,4
Un temps complet ou 2 partiels	26,0	29,7	26,4	29,0	28,7
Un temps complet et un partiel	5,5	15,8	16,5	17,5	13,7
Deux temps complets	7,1	25,9	37,2	36,1	24,6
Ancienneté dans l'entreprise					
Moins de cinq ans	19,3	21,7	16,4	16,4	20,7
Plus de cinq ans	19,9	47,0	60,6	63,6	44,2

(a) Déciles 5 et 6.

(b) Le nombre d'actifs et le temps de travail concernent uniquement la personne de référence et son conjoint éventuel.

Champ : personnes vivant dans des ménages dont le revenu déclaré au fisc est positif ou nul et dont la personne de référence n'est pas étudiante.*Sources* : enquête Revenus fiscaux, INSEE-DGI.

L'âge

Les trois groupes d'âge de la personne de référence retenus privilégient la relation à l'emploi. Les moins de 30 ans en cours d'insertion dans l'emploi sont distingués des personnes les plus actives, de 30 à 59 ans, et des plus de 60 ans.

Les ménages dont la personne de référence est jeune sont davantage présents dans la moitié basse de la population, du fait notamment des difficultés d'insertion dans l'emploi et d'un effet faible de l'ancienneté sur le niveau de revenu d'activité. Pour les autres tranches d'âge, il n'apparaît guère de différence entre les déciles.

Tableau 7 - Structure selon la tranche d'âge de la personne de référence
année 2003

	10 % les plus bas	Déciles médians ^(a)	10 % les plus hauts	5 % les plus hauts	Population totale
Moins de 30 ans	10,0	9,0	2,9	2,3	8,2
De 30 à 59 ans	72,9	67,6	75,7	77,0	68,7
Plus de 60 ans	20,8	23,4	21,4	17,1	23,2

(a) Déciles 5 et 6.

Sources : enquête Revenus fiscaux, INSEE-DGI.

La localisation

Ce critère est assez nettement corrélé au niveau de vie. Deux facteurs y concourent : les emplois à forte valeur ajoutée (et à haut niveau de revenu salarial ou non salarial) se concentrent dans les grandes agglomérations et notamment dans l'aire urbaine de Paris et, par ailleurs, le coût du logement repousse les ménages à faible revenu vers des localisations excentrées.

Tableau 8 - Structure selon la localisation du ménage
année 2003

	10 % les plus pauvres	Déciles médians ^(a)	10 % les plus riches	5 % les plus riches	Population totale
Taille d'aire urbaine					
Hors aire urbaine	29,5	25,6	12,7	10,8	24,1
Moins de 200 000 d'habitants	22,3	25,1	17,6	18,2	24,0
Moins de 2 millions d'habitants	33,9	33,2	33,0	31,9	32,9
Aire urbaine de Paris	14,4	16,1	36,7	39,1	19,0

(a) Déciles 5 et 6.

Sources : enquête Revenus fiscaux, INSEE-DGI.

3. Les « médians »

Qui sont les ménages de niveau de vie proche de la médiane, c'est-à-dire les ménages dont le niveau de vie les situe dans les 5^{ème} et 6^{ème} déciles ?

20 % des Français métropolitains ont un niveau de vie annuel compris, en 2003, entre 13 900 et 17 300 euros, soit entre 1 160 et 1 440 euros par mois. Exprimés en termes de revenu de différents types de ménage, ceci veut dire que, pour une personne seule, son revenu disponible mensuel est compris entre ces deux bornes ; pour un couple sans enfants, il est compris entre 1 740 et 2 160 euros ; pour un couple avec deux enfants de moins de 15 ans, entre 3 470 et 4 330 euros.

Les ménages médians ne se distinguent pas de l'ensemble de la population pour l'âge de la personne de référence, ni pour la composition du ménage. Les ménages formés de couples sans enfants y ont un poids un peu inférieur à celui qu'ils occupent dans l'ensemble de la population (22 % contre 24 %) et les couples avec enfants un poids un peu plus élevé (54 % contre 52 %).

Ces ménages résident moins souvent dans l'aire parisienne (16 % contre 19 %) et davantage en dehors des aires urbaines, ou dans des aires de petite taille.

Les caractéristiques les plus intéressantes sont celles ayant une relation avec les situations d'emploi. Tout d'abord, la personne de référence⁵ est moins souvent diplômée de l'enseignement supérieur long (5 % contre 11 % dans l'ensemble) et plus souvent détentrice d'un diplôme de l'enseignement professionnel court, CAP ou BEP (35 % contre 27 %). Elle est plus souvent salariée (63 % contre 57 %), plutôt du privé (49 % contre 45 %) et occupe un emploi à temps plein (67 % contre 62 %).

En présence d'enfants, les couples où les deux parents occupent un emploi sont plus fréquents (40 % contre 35 %) comme dans l'ensemble des couples (47 % contre 44 %). Pour assurer un niveau de vie dans les déciles médians, ces ménages doivent concilier plus souvent que d'autres leur vie professionnelle et leurs responsabilités familiales, ce qui n'est pas facilité par la localisation moins urbaine de leur habitat. Le conjoint est plus souvent salarié du privé (32 % contre 28 %).

Si les personnes de référence des ménages « médians » appartiennent à toutes les catégories socioprofessionnelles, les professions intermédiaires (20 % contre 16 % dans l'ensemble), les employés qualifiés (10 % contre 8 %) et les ouvriers qualifiés (22 % contre 17 %) y sont sur-représentés. En revanche, les cadres et les professions libérales sont plus rares (6 % contre 13 %). Entre professions, la relation à l'emploi est assez différente dans les couples. Lorsque la personne de référence est un cadre ou exerce une profession libérale, elle est plus souvent seule à travailler (54 % contre 37 %). Les ménages où les deux adultes travaillent, dont l'un à temps partiel, sont en effet moins répandus parmi les ménages médians dont la personne de référence est cadre que parmi l'ensemble (20 % contre 23 %). L'écart est encore plus grand pour les ménages médians où les deux adultes travaillent à temps complet (20 % contre 37 %). Ainsi, le fait, pour un ménage dont la personne de référence est cadre ou profession libérale, d'avoir un revenu le plaçant dans la partie médiane des niveaux de vie tient souvent à l'inactivité ou à l'activité partielle du conjoint⁶.

Pour les professions intermédiaires, le profil est assez semblable : ce sont les configurations de ménage où une seule personne travaille à temps complet, puis celle où l'un des deux adultes travaille à temps complet et l'autre à temps partiel qui sont sur-représentées (respectivement 42 % contre 36 % et 24 % contre 20 %).

Dans les ménages médians dont la personne de référence est ouvrier ou employé qualifié, il est plus rare de n'avoir qu'un emploi à temps complet (35 % contre 39 %) et plus fréquent que les deux membres du couple travaillent à temps plein (40 % contre 34 %). Enfin, lorsque la personne de référence est un ouvrier ou un employé non qualifié et que le ménage se situe cependant dans les classes médianes des niveaux de vie, la configuration où les deux conjoints travaillent a un poids presque double de celui observé dans l'ensemble de la population (42 % contre 23 %).

(5) Rappelons que dans ces pourcentages, le poids de chaque ménage est le nombre de personnes du ménage.

(6) Il n'a pas été possible, à ce stade, d'affiner l'analyse en fonction de facteurs comme la localisation, la présence d'enfants, leur âge, etc. qui pourraient expliquer cet arbitrage entre revenu et emploi.

4. Les « riches »

En raison de la dispersion assez grande des niveaux de vie dans le dernier décile, deux groupes emboîtés sont décrits : le premier est l'ensemble des ménages du décile le plus élevé des niveaux de vie, le second est constitué des 5 % des ménages de niveau de vie le plus élevé. Ils seront présentés simultanément, les caractéristiques du second groupe « les 5 % les plus riches » accentuant, en général, les différences apparaissant entre le premier groupe et l'ensemble de la population.

En 2003, le niveau de vie des membres des ménages du dernier décile était supérieur à 28 000 euros, soit 2 330 euros par mois : c'est 1,6 fois le niveau de vie le plus élevé au sein du groupe des médians analysé ci-dessus (et deux fois le niveau de vie médian proprement dit) ; le niveau de vie pour les « 5 % les plus riches » était de 34 800 euros annuel soit 2 900 euros par mois. Il faut rappeler que l'enquête Revenus fiscaux utilisée ici sous-estime fortement les revenus du patrimoine qui sont très concentrés dans le haut de la distribution des revenus. Les prendre en compte n'amènerait sans doute que rarement à des reclassements de ménages ayant un niveau de vie plus bas dans l'échelle avant correction vers un niveau de vie corrigé situé dans le dernier décile, du moins pour les ménages d'âge actif. On peut en déduire deux conséquences fort probables : la première est que la distance des niveaux de vie des ménages du dernier décile à ceux des ménages « médians » est sous-estimée ; la seconde, plus importante pour ce qui suit, est que la plupart des caractéristiques des ménages « riches » qui seront mises en évidence seraient identiques dans une mesure plus complète des revenus.

Les ménages « riches » et surtout les « 5 % les plus riches » sont surtout concentrés dans la tranche d'âge des 30 à 59 ans pour la personne de référence : très peu de jeunes y figurent (3 % et 2 % contre 8 % dans l'ensemble de la population⁷), un peu moins de personnes de plus de 60 ans (21 % et 17 % contre 23 %). Il y figure moins de personnes seules et moins de membres de familles monoparentales (tableau 6) et les couples sans enfants y sont surreprésentés, notamment pour les couples où un seul des membres est actif (8 % et 9 % contre 4 %) et plus encore pour ceux où les deux conjoints travaillent (19 % dans les deux cas contre 8 %). Les ménages riches habitent beaucoup plus fréquemment dans l'agglomération parisienne (32 % et 35 % contre 16 %). Ils résident bien moins souvent en zone rurale (17 % et 14 % contre 26 %) et un peu moins fréquemment dans les aires urbaines de petite taille.

La personne de référence est beaucoup plus fréquemment diplômée de l'enseignement supérieur long (45 % et 55 % contre 11 %). Parmi les ménages non retraités, elle est presque toujours en emploi et la proportion d'indépendants est forte (23 % et 32 % contre 9 %). La très forte présence des professions indépendantes dans les ménages des « 5 % les plus riches » se renforce en tenant compte de l'emploi du conjoint. Les couples sont plus fréquemment, que dans l'ensemble de la population, tous deux en emploi et à temps complet, y compris lorsque la personne de référence est cadre.

(7) Les deux premiers pourcentages correspondent, dans ce qui suit, aux membres des ménages du décile le plus élevé puis des « 5 % les plus riches ».

II. PATRIMOINE ET REVENUS DU PATRIMOINE

La connaissance des patrimoines et des revenus qu'ils procurent comme les inégalités dans la répartition du patrimoine et leurs conséquences sur les inégalités de revenu est, en France, très insuffisante ; c'est également fréquemment le cas à l'étranger.

Évaluer le patrimoine des ménages peut se faire avec des sources externes aux ménages concernés (notamment les statistiques des établissements financiers pour le patrimoine mobilier), non sans difficultés ; mais ces sources ne permettent guère d'en fournir la répartition par catégories de ménages (elles pourraient être sollicitées davantage). Les déclarations aux services fiscaux ne portent que sur certains revenus du patrimoine, revenus soumis à fiscalité progressive, mieux connus puisque faisant l'objet d'une déclaration par un tiers, et revenus soumis à prélèvement libératoire, très largement sous-estimés dans la déclaration fiscale (voir encadré sur l'enquête Revenus fiscaux) ; d'autres sources fiscales qui pourraient être mobilisées ne le sont pas encore (déclarations de l'impôt sur la fortune par exemple) qui permettraient d'améliorer la connaissance. Enfin, l'interrogation directe des ménages sur la structure et le montant de leur patrimoine comme sur les revenus qu'ils procurent, conduit à des sous-estimations considérables du patrimoine et des revenus. Ces enquêtes directes sont cependant indispensables ; elles permettent en particulier de connaître la détention de tel ou tel produit, faute d'en fournir toujours un montant correctement évalué. Pour leur utilisation dans l'examen des inégalités de patrimoine et de revenu, la question principale concerne les méthodes à suivre pour redresser les réponses.

1. Montant et structure du patrimoine

Le patrimoine⁸ des ménages évalué par la comptabilité nationale (patrimoine brut net des emprunts, notamment pour l'acquisition de logements) représentait, en 2005, 8 067 milliards d'euros soit 75 % du patrimoine national net. Les actifs non financiers sont composés, pour l'essentiel, par la valeur des terrains et celle des logements⁹. L'augmentation considérable du prix des terrains a conduit en dix ans à ce que les terrains, qui représentaient un peu plus d'un tiers de la valeur des seuls logements en 1995, représentent maintenant 1,2 fois ce montant. Cette envolée du prix du foncier, 7 % par an entre 1995 et 2003 (Baron, 2006) a contribué à l'insuffisance de la construction de logements neufs comme à sa localisation de plus en plus éloignée des centres urbains (document J).

Tableau 9 - Montant des actifs non financiers détenus par les ménages et part dans le total national

	Montants en milliards d'euros			Part détenue		
	1995	2000	2005	1995	2000	2005
Actifs non financiers	2 323,0	3 020,9	5 906,0	49,7	50,7	55,8
<i>Logements</i>	<i>1 482,8</i>	<i>1 804,7</i>	<i>2 500,6</i>	<i>81,4</i>	<i>81,7</i>	<i>82,3</i>
<i>Terrains</i>	<i>570,7</i>	<i>918,8</i>	<i>3 047,0</i>	<i>64,7</i>	<i>63,0</i>	<i>65,3</i>

Source : INSEE, Comptes nationaux.

Dans la précédente période de renchérissement des prix relatifs de l'immobilier, entre 1985 et 1990, l'écart de croissance entre les prix de l'immobilier et de la consommation n'a pas excédé cinq points.

(8) Ne sont pas repris dans le patrimoine les biens durables (véhicules, mobilier) qui sont à l'acquisition considérés comme des biens de consommation, même si les services qu'ils rendent durent plusieurs années. De ce fait, le patrimoine des ménages ne prend pas en compte les œuvres d'art qu'ils détiennent.

(9) La valeur d'un logement, dans les comptes de patrimoine, est distincte de la valeur du foncier.

Après un épisode de relative dépréciation de 1991 à 1997, la conjonction de fortes tensions sur la demande (maintien de la croissance démographique, réduction du nombre de personnes par ménage, agrandissement de la taille des logements ...) et de faibles taux d'intérêts ont contribué à une forte poussée des **prix de l'immobilier**. Depuis 2003, leur croissance dépasse chaque année de dix points celle de l'indice des prix à la consommation (Boissinot et Friez, 2006).

Fin 2005, près de 57 % des ménages sont propriétaires ou accédant à la propriété de leur logement, contre 54 % en 1992 .

Les crédits aux ménages ne correspondent pas uniquement aux crédits pour l'acquisition de biens immobiliers, qui en sont cependant l'essentiel. Ils représentent environ 8 % de leurs actifs bruts totaux et 13 % du seul patrimoine brut en logements et terrains.

Le taux d'endettement des ménages, qui rapporte l'ensemble de leurs dettes (et non plus les seules dettes contractées chaque année) à leur revenu disponible, connaît ainsi une nouvelle accélération depuis 2003. En 2005, il dépasse 65 %, contre moins de 50 % au début des années 1990. L'encours de crédits à l'habitat des ménages représentait, fin 2005, 45 % de leur revenu disponible brut et 31 % en 1996, au creux du cycle immobilier. Parallèlement, la durée moyenne des crédits accordés s'est allongée de 13 à 17 ans.

Le patrimoine financier brut des ménages se partage entre trois ensembles de taille comparable :

- Le numéraire et les comptes courants (980 milliards d'euros) soit environ 11 % de leurs actifs en 2005 contre 17 % en 1995. Les ménages gardent pour leurs transactions courantes un quart de leurs **dépôts** sous la forme la plus liquide, en comptes courants et numéraires, qui représentent trois mois et demi de dépenses de consommation. Hormis les comptes courants, les dépôts sont essentiellement constitués d'épargne contractuelle (PEL...) et placement à vue (livrets A, CODÉVI ...).

- La part des actions et titres d'OPCVM directement détenus dans le portefeuille des ménages est relativement restreinte. Après un maximum à 14 % en 1999, elle est revenue, dans le sillage de l'éclatement de la bulle Internet, à 10 % en 2005, soit une proportion équivalente à celle observée en 1995. Les ménages français détiennent peu d'actions et autres participations en direct dans leur patrimoine, ils délèguent la diversification de leur patrimoine financier à des intermédiaires financiers tels que les sociétés d'assurance et les OPCVM. Les ménages sont alors détenteurs de droits sur les fonds des sociétés d'assurance ou de titres d'OPCVM. Les seconds permettent une épargne plus disponible que le recours à l'assurance-vie mais bénéficient de moins d'avantages fiscaux. Enfin, les ménages ne sont détenteurs que d'une très faible partie des titres à revenus fixes (obligations, bons du Trésor), détenue à 90 % par les entreprises.

- Les provisions techniques d'assurance vie, c'est-à-dire la valeur des actifs mis de côté par les assureurs pour faire face à leurs obligations vis-à-vis des assurés, sont donc intégralement détenues par les ménages. Elles constituent le poste le plus élevé de leur patrimoine financier. (Fin 2005, elle représente 1 000 milliards ; le reste des provisions techniques d'assurance détenues par les ménages correspondant à l'assurance dommage.) C'est aussi cette forme de placement qui a le plus progressé sur la période 1995-2005 (Boissinot et Friez, 2006).

2. Concentration et inégalités du patrimoine

Les enquêtes sur le patrimoine des ménages, dont la dernière a eu lieu en 2004, permettent d'avoir une bonne analyse de la détention des différents actifs, mais la collecte des montants de patrimoine détenus par l'ensemble des ménages est de moindre qualité avec parfois une sous-estimation de l'ordre de la moitié des évaluations des comptes nationaux s'appuyant sur les statistiques des établissements financiers. Il y a donc une incertitude sur les éléments descriptifs de la concentration du patrimoine : les taux de sous-déclarations sont variables par produits et ont toutes chances d'être variables selon le niveau du revenu ou du patrimoine.

Les patrimoines sont très fortement concentrés et beaucoup plus que les revenus. En 2004, au sein de l'enquête Patrimoine, alors que les 10 % les plus riches parmi les ménages possèdent un patrimoine supérieur à 382 000 euros par ménage, les 10 % les moins riches ne disposent que de moins de 900 euros (tableau 10).

Ainsi, les 1 % des ménages les plus riches possèdent 13 % du patrimoine et les 10 % les plus riches en possèdent près de la moitié (46 %), alors que les 50 % les moins riches n'en détiennent que 7 %.

Tableau 10 - Répartition des masses de patrimoine

Pourcentage de ménages	Seuil inférieur du quantile en milliers d'euros	Masse totale du patrimoine des ménages en %
1	1 270	13
10	382	46
50	99	93

Lecture : 1 % des ménages dispose d'un patrimoine brut supérieur à 1,2 million d'euros. Leur patrimoine représente 13 % du patrimoine brut total des ménages.

Note : montant de patrimoine non redressé des sous-estimations de l'enquête.

Source : INSEE, enquête Patrimoine 2004.

Cordier, Houdré et Rougerie (2006), qui analysent les inégalités de patrimoine en 1992 et 2004, soulignent à la fois les grandes disparités de patrimoine à chaque date et leur relative stabilité dans la période. La catégorie sociale, le revenu et l'âge sont les principaux facteurs déterminant les inégalités de patrimoine. Cependant, ces facteurs ont moins d'influence en 2004 qu'en 1992.

Les patrimoines les plus élevés, pour partie liés à l'activité professionnelle, appartiennent aux gros indépendants (chefs d'entreprise de plus de dix salariés), aux professions libérales et aux cadres (tableau 11).

L'étude citée souligne aussi que le patrimoine relatif des ménages les plus jeunes (personne de référence de moins de 30 ans) est plus faible en 2004 qu'en 1992. Plusieurs facteurs peuvent y contribuer comme des débuts plus difficiles dans la vie professionnelle, mais aussi l'effet de l'allongement de la durée de vie retardant l'âge auquel la génération suivante reçoit un héritage.

Tableau 11 - Inégalités de patrimoine par catégorie socioprofessionnelle de la personne de référence du ménage

Catégorie socioprofessionnelle de la personne de référence du ménage	Patrimoine médian relatif par catégories sociales	
	1992	2004
Agriculteurs	155	172
Petits indépendants	210	168
Gros indépendants	636	491
Professions libérales	512	338
Cadres	226	205
Professions intermédiaires	145	126
Employés	32	28
Ouvriers qualifiés	66	75
Ouvriers non qualifiés	13	10
Ensemble	100	100

Note : les petits indépendants sont les indépendants et les chefs d'entreprise de moins de dix salariés, les gros indépendants, les autres indépendants et chefs d'entreprises.

Le patrimoine médian relatif est le ratio du patrimoine médian de la catégorie sur le patrimoine médian de l'ensemble des ménages en %.

Lecture : en 2004, le patrimoine médian des agriculteurs est 1,72 fois supérieur au patrimoine médian de l'ensemble des ménages.

Sources : INSEE, enquêtes Actifs financiers 1992 et Patrimoine 2004.

3. Revenus du patrimoine et inégalités de revenu

La grande concentration du patrimoine dans le haut de la distribution des revenus, le fait qu'une large partie des revenus du patrimoine financier ne figure pas dans la déclaration fiscale, entraînent des biais dans la mesure des inégalités qui ont été présentés en première partie. Ces biais peuvent être en partie évalués en s'appuyant sur l'enquête Patrimoine dont les résultats ont été présentés ci-dessus. Les travaux menés à l'INSEE sont encore expérimentaux et donnent lieu à diverses variantes d'estimation. Par exemple, selon une des variantes d'estimation, le plafond du 1^{er} décile pourrait être relevé de 3 %, la médiane de 4 % et le seuil du dernier décile de 8 %. Le sens général est le même : mieux prendre en compte les revenus du patrimoine conduit à constater un accroissement des inégalités, mais de manière assez modérée si l'on se limite à les mesurer par le rapport interdécile. Toutefois, en prenant des limites plus élevées des revenus du haut de la distribution, l'effet d'élargissement des inégalités serait plus sensible.

Un autre facteur affecte l'analyse des inégalités de revenu liées à la possession d'un patrimoine. Il s'agit des inégalités qui se créent, à revenu monétaire donné, entre un propriétaire de son logement et un locataire. Dans le traitement des enquêtes Revenus fiscaux, il n'est pas introduit de loyers imputés pour les propriétaires de leur logement, contrairement à ce qui est fait dans les comptes nationaux (document G). Comme la moitié des ménages environ est propriétaire de son logement ou en accession à la propriété, ce point est d'importance dans le calcul des inégalités. Lorsqu'on tient compte des loyers imputés (Driant et Jacquot, 2005), il y a évidemment des reclassements importants selon les catégories. Le traitement actuel conduit à majorer le nombre de propriétaires parmi les personnes pauvres.

Prendre en compte les loyers imputés ne modifie guère le taux de pauvreté, mais modifie la composition de la population pauvre : elle comprend alors moins de propriétaires, donc aussi moins de personnes âgées ou d'indépendants et plus de jeunes et de salariés.

En raison de l'évolution démographique, les effectifs d'élèves ont peu progressé entre 1990 et 2004 (200 000 élèves ou étudiants de plus sur un total de 15 millions, tableau 1). Les enfants scolarisés dans l'enseignement primaire sont un peu moins nombreux, le nombre des élèves de l'enseignement secondaire est en légère baisse. De son côté, l'enseignement supérieur s'est développé (plus de 500 000 étudiants supplémentaires sur la période).

En parallèle, la dépense totale d'éducation en euros constants a fortement augmenté, passant de 83 à 116 milliards d'euros (tableau 1). De 1990 à 1993, la part des dépenses d'éducation dans le PIB a progressé fortement, passant de 6,6 % à 7,6 % mais, depuis 1998, elle diminue et ne dépasse pas 7,1 % en 2004 (DEPP, 2005).

Tableau 1 - Effectifs en cours d'éducation initiale et dépenses d'éducation 1990-2004

	1990			2004		
	Effectifs en milliers	Dépenses en milliards d'euros 2004	Dépenses par tête en euros 2004	Effectifs en milliers	Dépenses en milliards d'euros	Dépenses par élève ou étudiant en euros
Préélémentaire	2 644		2 840	2 610		4 400
Élémentaire	4 309		3 400	3 976		4 600
Primaire	6 953	22,3	3 260	6 586	30,6	4 600
Secondaire	6 155	37,6	6 260	6 086	52,7	8 530
Supérieur	1 719	13,6	7 310	2 333	19,7	8 630
Total	14 827	73,5	4 920	15 004	103,0	6 810

Note : la série des dépenses par tête connaît une rupture en 1999, liée à la rénovation du compte de l'éducation et à l'inclusion des DOM dans le champ. Les chiffres 90 et 99 ne sont pas directement comparables.

Les apprentis ont été répartis par cycle d'études, secondaires ou supérieures.

Source : MEN-DEP (DEPP, 2005).

Jusqu'en 1995, l'allongement de la scolarité était le principal facteur d'augmentation des effectifs. En effet, le niveau de diplôme des jeunes Français s'est élevé très rapidement jusqu'à cette date. Le diplôme est devenu plus accessible à tous. En 1980, 26 % d'une génération obtenait le baccalauréat. En 1990, c'était le cas de 44 % d'une génération. Depuis 1995, en revanche, la proportion de bacheliers par génération ne progresse plus. Elle s'est stabilisée autour de 62 %.

Si le diplôme initial continue de jouer un rôle important, protégeant du chômage et marquant la suite de la carrière (Chauvel, 2006), la confiance qui lui est accordée comme moyen de s'élever au-dessus de sa condition d'origine s'est érodée (Beaud, 2002 ; Baudelot, 2003).

Ce constat n'est pas davantage atténué par la formation professionnelle continue qui tend à figer la situation initiale, celle de la perpétuation des inégalités.

I. L'ENSEIGNEMENT ÉLÉMENTAIRE ET SECONDAIRE

Dans les pays germanophones, en Belgique et aux Pays-Bas, l'orientation vers des parcours scolaires diversifiés est précoce (à dix ans en Autriche et en Allemagne). En France, la différenciation en plusieurs filières intervient seulement à la fin de la scolarité obligatoire¹. C'est le cas aussi dans les pays nordiques et au Royaume-Uni. Toutefois, en France, un tri implicite, lié notamment à l'évaluation des acquis et à la notation², s'opère dès l'école élémentaire.

1. Des inégalités persistantes

Les inégalités sociales face à l'école se révèlent avant même le cours préparatoire (CP) (Jeantheau et Murat, 1998 ; Cacouault et Ouevrard, 2003 ; Caille et Rosenwald, 2006) et s'accumulent jusqu'au CM2, puis au collège et au lycée (Duru-Bellat, Jarousse et Mingat, 1993). En France, un élève issu d'un milieu défavorisé a 4,3 fois plus de risques qu'un élève issu d'un milieu favorisé d'obtenir de faibles résultats en mathématiques. Ce type d'inégalités de réussite scolaire, selon le milieu social, touche tous les pays, mais il est nettement plus marqué en France que dans d'autres pays. Le coefficient multiplicateur moyen pour l'ensemble de l'OCDE n'est que de 3,5 (OCDE, 2006d).

1.1. À l'école Le revenu des parents et leur position sociale influent sur la réussite scolaire dès le plus jeune âge. Dans un système organisé par classe d'âge, les inégalités se mesurent par les rythmes d'acquisition des connaissances.

L'évaluation des connaissances joue un rôle important dès le CP. Des clivages s'établissent entre groupes d'élèves plus ou moins précoces. Ces classements qui pénalisent les enfants des catégories sociales modestes (Vallet et Caille, 1996) ainsi que ceux qui sont nés en fin d'année civile (Ferrier, 2003) sont souvent déterminants pour la suite du parcours scolaire, car ils entraînent des redoublements dont on sait qu'ils sont peu efficaces (Holmes et Matthews, 1984) et, en conséquence, des retards de scolarité sanctionnés par un risque plus élevé de sortie sans qualification du système éducatif (Caille, 2000 et DEPP, 2003). Ce processus amène 20 % des élèves à redoubler une classe avant la fin de la scolarité primaire. Cette proportion est élevée en comparaison des autres pays développés.

Selon le rapport de l'OCDE « Regards sur l'Éducation 2006 », les élèves de 15 ans, en France, sont 38 % à déclarer avoir redoublé au moins une fois contre 14 % en moyenne des pays de l'OCDE. Pourtant, le redoublement ne permet pas, dans de nombreux cas, de consolider les acquis. Un élève ayant redoublé le CP a plus de 40 % de risques de sortir de l'école sans diplôme et moins de 10 % de chances d'atteindre le baccalauréat général (Peretti, 2004). D'ailleurs, son efficacité est contestée, les pays nordiques lui substituant un accompagnement individualisé pour compenser les retards d'acquisition (Paul et Troncin, 2004).

Toutefois, un programme d'accompagnement personnalisé, alternatif au redoublement³, est expérimenté à l'école depuis la rentrée 2005.

(1) Assimilée ici à la fin du collège.

(2) Le mathématicien Antibi relève une « constante macabre » : quelle que soit la classe, la notation dégage un tiers de bons élèves, un tiers de mauvais, un tiers médian. Cette méthode a tendance à exclure le tiers le plus mal noté et à démotiver le tiers médian.

(3) Le programme personnalisé pour la réussite éducative (PPRE).

1.2. Au collège et au lycée

Les inégalités scolaires liées à l'origine sociale se jouent sur deux dimensions, une différenciation verticale (selon la durée des études au-delà de l'enseignement obligatoire) et une différenciation horizontale (le choix des options au collège, renforcé par celui des filières et des spécialités au lycée). Selon certains auteurs, cette dernière s'est renforcée (Merle, 2002 ; Dubet, 2004 ; Duru-Bellat, 2006). La différenciation horizontale commence dès le début du collège, par le jeu des options. Certaines ouvrent la voie vers des filières du lycée permettant un large choix d'études ultérieures et de devenir professionnels, tandis que d'autres moins prestigieuses ferment au contraire des portes.

Ainsi, face à la mise en place du collège unique et à la généralisation de l'accès au lycée, les familles socialement et culturellement les plus favorisées ont cherché à préserver l'avantage de leurs enfants par le choix d'un bon établissement, en contournant la carte scolaire ou en utilisant l'enseignement privé, puis par le choix de filières ou d'options les plus sélectives. Les enseignants sont les mieux à même de s'orienter dans un système souvent opaque, au contraire, des familles modestes.

Le processus d'orientation en fin de troisième est complexe. Les familles expriment des vœux. Sur cette base, le conseil de classe propose une orientation : seconde générale et technologique⁴, CAP ou BEP, redoublement. Les vœux des familles sont socialement différenciés et l'orientation vers la filière professionnelle secondaire se fait largement par l'échec : 94 % des enfants de cadres et 56 % des enfants d'ouvriers demandent une orientation vers la voie générale. En cas de désaccord, la famille peut faire appel auprès du chef d'établissement, puis auprès d'une commission *ad hoc* qui prend la décision finale. De fait, les vœux des familles sont souvent suivis par le conseil de classe.

À niveau scolaire équivalent, l'orientation pénalise les élèves des milieux modestes. Avec une note moyenne de 9 à 12 au contrôle continu en troisième, presque tous les enfants de cadres font le choix de la seconde générale, et seulement deux tiers des enfants d'ouvriers (Peretti, 2004). Pourtant, dans les deux cas, ces demandes sont approuvées à 90 % par le conseil de classe.

Au total, 57 % des élèves entrent en seconde générale et technologique. Les options demandées et validées par le lycée d'accueil préfigurent en partie les choix de la série du baccalauréat.

Quels sont les acquis des élèves à 15 ans ? D'après les tests de comparaison internationale PISA⁵, les élèves français ne figurent pas parmi les meilleurs (Lepetit et alii, 2006b). Leurs performances sont juste moyennes en lecture (PISA, 2000) et un peu plus favorables en mathématiques (score 508). En résolution de problèmes, leur résultat est assez satisfaisant (519), mais loin derrière celui des Finlandais et des Japonais (547 et 548). Les jeunes Français sont moins performants dès que l'exercice suppose une réflexion et une expression écrite personnelles.

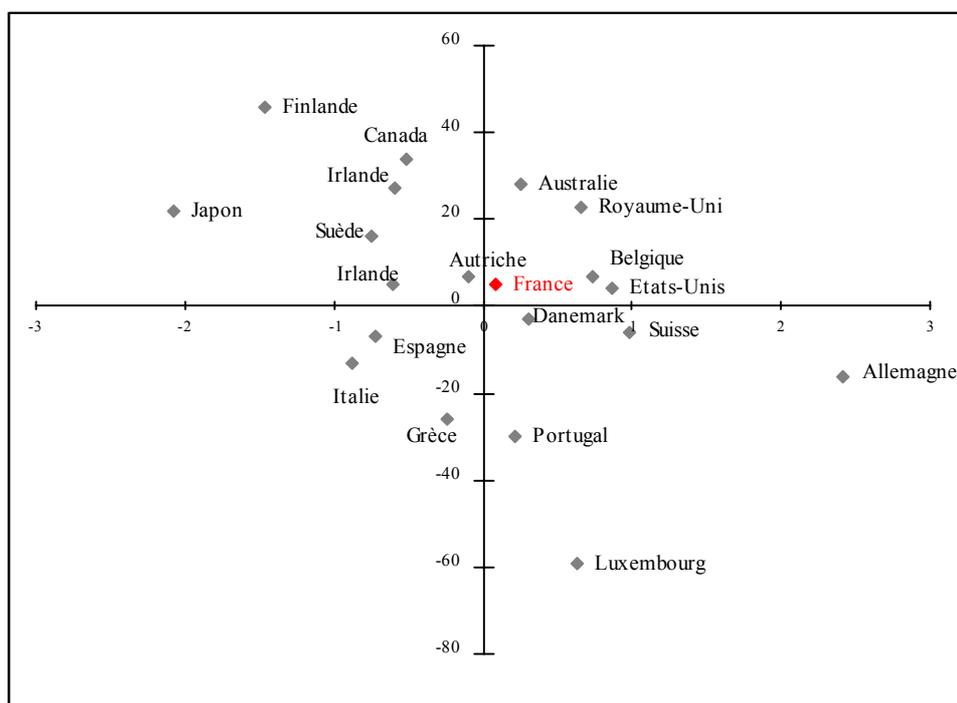
(4) Classe qui débouche sur les premières générales (S, ES, L) et technologiques (STI, STT, STL et agricoles).

(5) Programme international de l'OCDE pour le suivi des acquis des élèves. Ce programme est fondé sur des enquêtes réalisées tous les trois ans qui portent sur quatre domaines : la compréhension de l'écrit, les mathématiques, la culture scientifique et la résolution de problème. Le score moyen des pays de l'OCDE est arbitrairement fixé à 500 dans chaque domaine.

Lorsqu'ils évaluent eux-mêmes leurs performances, ils sont plus pessimistes que les élèves d'autres nationalités. Ils sont aussi les plus nombreux à préférer s'abstenir de répondre, de peur de donner un résultat faux (Peretti, 2004 ; Joutard, 2006).

C'est en Allemagne que la position sociale de leur famille joue le plus sur les résultats des élèves, et au Japon et en Finlande qu'elle a le moins d'effet. La France est en position moyenne sur ce critère, mais plusieurs pays (dont le Canada, la Suède, la Finlande) parviennent à être en moyenne plus performants avec un niveau plus réduit d'inégalités d'acquis liées au milieu social (graphique 1).

Graphique 1 - Score moyen et différences de niveau liées aux inégalités sociales dans la maîtrise de l'écrit



Note : disparité de scores liée aux inégalités sociales plus forte que la moyenne à droite, score moyen plus élevé que la moyenne en haut.

Sources : OCDE, PISA 2000, calculs de Duru-Bellat et Suchaut, 2005.

Les familles socialement favorisées, mieux informées, font les choix d'options en seconde qui favorisent l'accès à la section S, celle qui offre les débouchés les plus larges (Duru-Bellat, 2005). La voie d'excellence des mathématiques est privilégiée (Joutard, 2006). Les autres sections sont souvent choisies par défaut et non selon le goût et les aptitudes. De même, au lycée professionnel, les spécialités suivies reflètent le niveau des élèves et l'offre de formation locale plus que les projets personnels.

Une constante :

les sorties précoces Après une période de baisse sensible, la proportion de « sortants précoces »⁶ (environ 50 000 jeunes par an, 6 % d'une génération : Léger, 2006) se résorbe beaucoup plus lentement. L'importance de ces sorties précoces demeure inquiétante, car l'insertion professionnelle des jeunes concernés est très problématique.

L'indicateur figurant dans la stratégie européenne de Lisbonne retient une définition plus large des jeunes faiblement diplômés : elle englobe, en effet, tous ceux qui n'ont pas de diplôme de deuxième cycle de l'enseignement secondaire (CITE 3)⁷, soit un Certificat d'aptitude professionnelle CAP, un Brevet d'études professionnelles BEP, un baccalauréat ou des titres équivalents⁸, soit un effectif de 117 000 jeunes sortants du système éducatif en 2004. Même si, en matière d'insertion professionnelle, chaque palier franchi a son importance, le nombre relativement élevé des jeunes faiblement diplômés selon cette définition et la difficulté à le réduire sont un défi majeur, à la fois parce que cela explique une partie du niveau élevé du taux de chômage français (document E) et que cela conduit à consacrer ensuite des moyens budgétaires importants pour soutenir l'emploi peu qualifié, avec le risque de tirer vers le bas la structure du tissu économique du pays. Les jeunes faiblement diplômés représentent, depuis 2000, 18 % de l'ensemble des jeunes âgés de 20 à 24 ans, 20 % des 25 à 34 ans, soit, 5 points de plus qu'en Allemagne et 10 de plus qu'en Suède ou en Finlande.

2. Des moyens conséquents

En regard de sa richesse nationale, la France consacre des moyens importants à l'enseignement primaire et secondaire (4,2 % du PIB en 2002). Seule la Suède dépense significativement plus (4,6 %). L'effort éducatif peut être évalué aussi en rapportant la dépense par élève au PIB par habitant. D'après cette mesure, la position de la France est moins élevée. Dans le primaire, l'effort est relativement faible. La dépense par élève représente 18 % du PIB par habitant (4 810 euros par élève en 2005), sensiblement autant qu'en Allemagne ou au Royaume-Uni, mais moins que dans la plupart des autres pays européens. En revanche, le ratio d'effort dans le secondaire est le plus élevé de l'ensemble des pays de l'OCDE où cette information est disponible. La dépense par élève s'élève à 8 650 euros par élève en 2005 (7 710 euros dans le premier cycle, 10 130 euros dans le second cycle général et technologique, 10 430 euros dans le second cycle professionnel).

La dépense d'éducation pour l'enseignement secondaire est en assez forte progression depuis 1990 (+ 40 % en euros constants) alors que les effectifs d'élèves ont très légèrement fléchi. En effet, cette évolution résulte principalement du nombre d'enseignants (75 % du total des effectifs), des personnels d'encadrement et de gestion (25 %) et de l'évolution du pouvoir d'achat des traitements des enseignants.

(6) Sorties du collège ou sorties de l'enseignement professionnel court avant l'année terminale.

(7) Les niveaux d'éducation sont regroupés sur la base de la nomenclature CITE (classification internationale type de l'éducation) : CITE 5-7 : études supérieures, CITE 4 : enseignement post-secondaire non supérieur, CITE 3 : enseignement secondaire, CITE 2 : premier cycle de l'enseignement secondaire, CITE 1 : enseignement primaire, CITE 0 : éducation pré-primaire.

(8) En plus des sortants précoces, la définition européenne des jeunes faiblement diplômés englobe aussi les sortants de CAP ou BEP non diplômés et les sortants de lycée non bacheliers.

Malgré l'effort important consenti en faveur de l'enseignement secondaire, les résultats restent moyens. D'un autre côté, l'enseignement primaire, crucial pour la suite des études et la lutte contre les inégalités scolaires, est moins bien doté. En effet, dans le primaire public ou privé on comptait, en 2003, 19 élèves par enseignant (en équivalent temps plein). Ce chiffre est comparable à celui de l'Allemagne. Les classes sont, en moyenne, de taille plus réduite dans d'autres pays comme la Finlande ou les USA (respectivement un enseignant pour 17 et 16 élèves).

La France est l'un des pays où l'écart entre le nombre d'élèves par enseignant dans le primaire et dans le secondaire est le plus important (12 élèves par enseignant dans le secondaire en 2003⁹) surtout au lycée (11 élèves par enseignant). Le nombre important d'heures de cours en sous-groupes (1 sur 2 en moyenne au lycée), et les options rares (6 % des heures effectuées par des élèves de lycée général le sont en groupe de moins de 10), jouent un rôle non négligeable dans le coût global. Or, ces options sont aussi utilisées comme support de différenciation sociale des parcours scolaires (cf. ci-dessus et Lepetit et alii, 2006a).

3. Disparités et inégalités spatiales dans l'éducation

Selon le lieu où ils habitent, les jeunes n'ont pas les mêmes opportunités et les mêmes chances de réussite. L'environnement socio-économique local et le degré d'urbanisation définissent une offre éducative spécifique et des choix de formation différents du côté des jeunes (Grelet, 2006).

Ainsi, dans les territoires urbains à dominante tertiaire, l'offre est très étendue et les jeunes sont plus nombreux à poursuivre leurs études au-delà du bac. Dans les espaces tertiaires dominés par des petites entreprises, au Sud de la France, la part de l'enseignement professionnel est faible, mais l'apprentissage artisanal tient une place significative. Dans les zones industrielles en difficulté, la formation professionnelle industrielle scolaire conserve une place importante. Là où l'industrie est dynamique (en île-de-France, à la frontière de l'Allemagne, du Luxembourg et de la Suisse), le bac professionnel est plus développé qu'ailleurs, mais on poursuit moins ses études au-delà du bac. En milieu rural, les études courtes sont plus fréquentes, sans doute en raison du manque d'offres de proximité.

Les résultats des élèves connaissent aussi des différenciations territoriales marquées (Broccolichi et alii, 2006). A l'entrée en 6^{ème} et au brevet, les acquis scolaires sont inférieurs à ce qui est attendu, compte tenu de l'origine sociale des élèves, dans les zones urbaines où les disparités sociales entre collèges sont les plus fortes. Au contraire, dans les zones rurales, les meilleurs résultats sont observés. Les inégalités scolaires sur le territoire révèlent de fait la polarisation sociale de l'espace (document K).

La diversité des quartiers selon leur composition sociale dominante dans l'espace de la ville est en effet importante (Maurin, 2004a). Soucieux d'échapper à la mixité sociale à l'école et d'accroître les chances de réussite de leurs enfants, les parents développent des stratégies d'évitement (telles que le choix du privé ou d'options pour contourner la carte scolaire). Felouzis, Liot et Perroton, (2005) qualifient le résultat d'« apartheid social ».

(9) Compte tenu des options et des travaux pratiques en sous-groupes, pour lesquels, le plus souvent, le nombre d'élèves par professeur est réduit.

Tout indique que les classes hétérogènes bénéficient nettement aux plus faibles, en ne pénalisant que légèrement les meilleurs. Les chefs d'établissement, pour préserver le prestige et l'attractivité de leurs collèges ou lycées, sont tentés de céder à la pression des familles socialement favorisées. En revanche, les demandes de dérogation des familles modestes, moins bien formulées et argumentées, sont plus souvent rejetées. Lorsque l'Inspection académique refuse de créer de nouvelles options pour modérer le jeu, les départements prennent le relais pour les financer.

Dans ce mécanisme, les jeunes d'origine modeste, et plus particulièrement les enfants de migrants, sont relégués dans des établissements aux résultats d'autant plus médiocres que les classes ne sont composées quasiment que d'élèves en difficulté, sans qu'aucune émulation autre que négative existe en leur sein.

Des politiques publiques ont tenté de corriger l'effet de ces dérives. Différentes stratégies d'aide individuelle ou de groupe ont été tentées. Mais les résultats sont, dans l'ensemble, décevants (Peretti, 2004).

Les ZEP

A l'origine, les ZEP (zones d'éducation prioritaire), créées en 1981, alliaient des innovations pédagogiques autour d'un projet de zone et une dotation de moyens supplémentaires pour les établissements scolaires. Initialement, 362 ZEP avaient été définies. En 2003, 700 ZEP étaient recensées englobant 5 651 écoles primaires, 874 collèges, 38 lycées généraux et technologiques et 92 lycées professionnels. Des moyens complémentaires ont été attribués aux ZEP, mais de façon insuffisante pour compenser leurs handicaps. De plus, ce sont les enseignants les moins expérimentés qui y sont affectés. Peu d'établissements ont des équipes pédagogiques stables.

D'après l'évaluation de Benabou, Kramarz et Prost (2004), les résultats sont limités, mais les moyens l'étaient également. Selon Piketty et Valdenaire (2006), la réduction de la taille des classes primaires dans ces zones est susceptible d'avoir des résultats significatifs sur la réussite scolaire des élèves.

Ces travaux portent sur le volet allocation de moyens pédagogiques supplémentaires, mais pas sur les aspects d'innovations pédagogiques traités notamment par Moisan et Simon (1997). Ceux-ci reconnaissent la médiocrité du résultat moyen des ZEP, mais insistent sur la diversité des résultats, pour repérer et recommander de « bonnes pratiques » pédagogiques. Dans le cas britannique, le programme *Excellence in Cities* a également eu des résultats hétérogènes, favorables pour les élèves de niveau moyen ou bon dans les écoles désavantagées et moins sensibles pour ceux de faible niveau (McNally, 2005).

Après une phase de concertation, le ministère a pris la décision, en 2006, de conserver ce dispositif mais d'améliorer son pilotage et son évaluation et d'accroître les moyens des zones les plus fragiles. Ainsi, 249 collèges (et les écoles primaires qui s'y rattachent) constituent les « réseaux ambition réussite » et bénéficient de moyens renforcés, notamment de 1 000 enseignants expérimentés et de 3 000 assistants pédagogiques supplémentaires.

II. L'ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR

Un jeune Français sur deux accède à l'enseignement supérieur. Toutefois, la progression de la scolarisation dans l'enseignement supérieur a marqué le pas depuis 1997. En 2002 et 2003, 43 % des sortants du système éducatif français sont diplômés de l'enseignement supérieur, contre 29 % en 1990 (source : DEPP). La proportion de diplômés de l'enseignement supérieur parmi les jeunes de 25 à 34 ans était de 37 % en 2003, soit un niveau plus élevé que la plupart des pays développés, proche de celui de la Finlande et des États-Unis (près de 40 %). Cependant, la diffusion des diplômes supérieurs au Japon et au Canada est encore plus forte (52 et 53 % respectivement, source : OCDE).

1. Filières sélectives et échec

L'échec à l'université reste important, la préférence pour les filières sélectives s'accroît

Les filières d'enseignement supérieur sont inégalement sélectives, en France. A ce niveau, les filières les plus prisées ont un contenu professionnel.

Les grandes écoles, les plus sélectives, ne se sont pas ouvertes dans les faits aux jeunes d'origine modeste (Albouy et Wanecq, 2003). Quelques expériences tentent pourtant d'y remédier, notamment celle de Sciences Po Paris.

Les premiers cycles universitaires ont connu une désaffection relative, en particulier dans les disciplines scientifiques. Toutes les filières sélectives de l'enseignement supérieur ont gagné du terrain. Les nouveaux bacheliers entrant immédiatement dans l'enseignement supérieur étaient moins de 40 % à s'inscrire à l'université (en dehors des IUT) en 2004, alors qu'ils étaient plus de 49 % en 1995 (source : DEPP). Cette préférence pour l'enseignement sélectif, même court, a détourné les filières IUT et STS (section de technicien supérieur) de leur vocation initiale et les a amenées à accueillir une forte proportion de bacheliers généraux qui prolongent ensuite leurs études. Il en résulte que nombre de bacheliers technologiques ou professionnels sont relégués à l'université, où leurs chances de réussite sont plus faibles.

La professionnalisation des études supérieures s'est développée aussi à l'intérieur de l'université, avec la croissance du nombre d'inscrits en écoles d'ingénieurs universitaires et en DESS (puis actuellement en master professionnel), avec la création des maîtrises d'IUP (instituts universitaires professionnalisés) (1991), puis des licences professionnelles (2001). À l'exception notable des DESS qui ne se démarquent pas des DEA de ce point de vue, les diplômes à caractère professionnel débouchent sur des emplois de meilleure qualité que les diplômes disciplinaires de même niveau (Giret, Moullet et Thomas, 2003). Ceci explique probablement l'engouement des étudiants pour ces diplômes professionnalisés.

L'échec dans les premières années du supérieur, surtout universitaire, reste important. Dans les années 1980, 25 % des étudiants du supérieur abandonnaient leurs études sans diplôme de niveau bac+2 (Épiphane et Hallier, 1996), contre 20 % aujourd'hui. Cela représente donc un effectif d'un peu moins de 90 000 personnes parmi les jeunes sortis de formation initiale en 2001 selon le CÉREQ, l'évaluation de la DEPP se situe entre 80 000 et 100 000 (DEPP, 2006 ; CÉREQ, 2005 ; Hetzel, 2006).

Cet abandon sans diplôme est très lié au type de baccalauréat obtenu. Il touche 11 % des bacheliers généraux, mais 32 % des bacheliers technologiques et 67 % des bacheliers professionnels qui poursuivent des études supérieures (source : panel d'entrants en sixième en 1989 de la DEPP). Moins d'un bachelier sur deux obtient un DEUG (ou L2) en deux ans.

Après réorientation vers une autre discipline ou une autre filière, 23 % des bacheliers entrés à l'université en sortent sans diplôme. Pour un type de baccalauréat donné (général, technologique ou professionnel), le taux d'échec à l'université est beaucoup plus élevé que dans les autres filières du supérieur. Ainsi, alors que 15 % des bacheliers généraux entrés à l'université au début de leurs études supérieures ont abandonné sans obtenir de diplôme, ils n'étaient que 1 % à connaître l'échec en IUT et 8 % en STS (Lemaire, 2006). L'absence de sélection à l'entrée de la plupart des filières universitaires se traduit *a posteriori* par un taux d'échec beaucoup plus élevé que dans les filières sélectives.

Alors qu'il y a encore une quinzaine d'années, l'entrée dans l'enseignement supérieur même sanctionnée par un échec pouvait constituer un avantage en termes de risque de chômage et d'accès à des professions intermédiaires par rapport à l'arrêt des études en fin de secondaire, ce n'est plus le cas aujourd'hui (Thomas, 2003). Seuls ceux qui ont échoué en dernière année de BTS (brevet de technicien supérieur) ou de DUT (diplôme universitaire de technologie) tirent encore leur épingle du jeu. Après un échec dans les deux premières années d'université, les étudiants sont même désavantagés par rapport à ceux qui entrent dans la vie active avec seulement le baccalauréat.

2. Les moyens financiers

Les moyens de l'enseignement supérieur français sont modestes au regard de ceux des autres pays développés et, en particulier, de la plupart des pays de l'Union à 15. Ils représentent 1,4 % du PIB (OCDE, 2006d). Autre indicateur, la dépense par étudiant du supérieur¹⁰ représente en France 27 % du PIB par habitant, tandis que le Royaume-Uni, le Danemark et les États-Unis y consacrent respectivement 31 %, 39 % et 51 %.

En termes de moyens, l'université est le parent pauvre de l'enseignement supérieur français. Selon les « comptes de l'éducation » pour 2005, la dépense moyenne par étudiant de l'université s'établissait en effet à 7 210 euros par étudiant, contre 10 890 euros par étudiant d'IUT (Institut universitaire de technologie), 13 360 euros par étudiant préparant un BTS et 13 960 euros par élève d'une classe préparatoire aux grandes écoles (CPGE). Les dépenses par élève dans les grandes écoles sont inconnues en raison de leur refus de les communiquer.

La dépense par étudiant est inférieure à la dépense par collégien (7 710 euros) et plus encore par lycéen (plus de 10 000 euros)¹¹. Aucun chiffre de répartition par cycle n'est malheureusement disponible (les universités n'ayant pas développé de comptabilité analytique), mais il est clair que les étudiants de mastère sont mieux dotés que ceux des premières années de licence.

Rien d'étonnant alors si l'université devient un choix par défaut après le bac, les étudiants y retournant éventuellement après un DUT, un BTS ou une scolarité en CPGE.

(10) Les activités de recherche-développement, peu comparables entre pays, sont exclues de ce chiffre.

(11) Le grand nombre d'options disponibles au collège et au lycée et la taille moyenne des classes expliquent ce décalage étonnant (une heure sur cinq est consacrée à un enseignement optionnel, et 20 % des heures d'enseignement optionnel sont faites en groupes de dix élèves ou moins (Peretti, 2004)).

Sachant que les filières sélectives ont plus de moyens (Jeljoul, Viard et Ragoucy, 2005), on peut en déduire que les universités françaises sont désavantagées par rapport à celles des autres pays développés, en particulier les premiers cycles. Dans l'enseignement supérieur long (CITE 5A), on compte d'ailleurs un enseignant pour 12 étudiants en Allemagne ou au Japon, un pour 16 en Australie, mais un pour 19 en France.

Comme dans les pays nordiques, la contribution privée aux dépenses d'enseignement supérieur est très faible. Pourtant, le rendement salarial de l'enseignement supérieur y reste plus élevé que dans ces pays, même s'il a baissé depuis les années 1960. D'après Thélot et Selz (2004), il serait encore de 6 à 6,5 % par an et stable depuis 1985.

S'inspirant de la pratique australienne, le CERC avait d'ailleurs suggéré un financement partiel des droits universitaires par des prêts contingents aux revenus futurs (CERC, 2003), justifié par le rendement élevé des diplômes supérieurs pour leurs titulaires. Une telle solution permettrait d'augmenter les moyens des universités sans peser davantage sur le budget de la nation. L'analyse des expériences néo-zélandaise, britannique et australienne suggère que la hausse des droits d'inscription dans ce contexte ne nuit pas à l'accès aux études universitaires, comme on aurait pu le craindre, même pour des jeunes de conditions sociales modestes (CERC, 2003 ; Maguain, 2005).

Cependant, l'effet de l'éducation demeure discuté (Gautié et Gurgand, 2005). Deux grands schémas s'opposent (Gurgand, 2005, Gamel, 2002). Les théories du capital humain présentent l'éducation comme un investissement entraînant un rendement individuel et social. Les théories du filtre et du signalement présentent le diplôme comme un révélateur de productivité potentielle. Partant du constat de la baisse du rendement de l'éducation, les analystes se montrent plus ou moins optimistes sur la valeur de l'investissement en formation pour les personnes et pour la société. Les tenants du capital humain proposent de faciliter les études supérieures des jeunes de milieux sociaux défavorisés en leur accordant des aides plus significatives, (Gurgand et Maurin, 2004).

3. Démocratisation de l'enseignement et persistance des inégalités

La démocratisation de l'accès à l'enseignement, y compris supérieur, n'a pas mis fin aux inégalités sociales. Elles concernent toujours les jeunes de milieux défavorisés, les immigrés ou les jeunes femmes.

L'allongement des études est une forme de démocratisation souvent appelée quantitative. En effet, le diplôme continue à protéger du chômage et à procurer un avantage salarial. Toutefois, la réduction des inégalités sociales face au diplôme dite démocratisation qualitative, est discutée. Elle est réelle selon certains auteurs (Duru-Bellat et Kieffer, 2000 ; Thélot et Vallet, 2000). Les premiers l'estiment d'ampleur limitée. Les seconds attribuent la différence de destinée scolaire entre les générations du début du XX^{ème} siècle et celles nées autour de 1970 pour 74 % à l'allongement des études, pour 14 % à la démocratisation qualitative, le reste étant dû à la transformation de la structure sociale. Pour d'autres, les inégalités sociales face à l'école ne se sont pas réduites (Goux et Maurin, 1997).

Au-delà de la profession des parents, d'autres facteurs d'inégalités sociales dans la réussite scolaire ont également été mis en évidence : le revenu des parents influe sur la réussite scolaire dès le plus jeune âge.

Lorsque les devoirs à la maison prennent une place importante, la surface du logement et le fait de disposer d'une chambre séparée deviennent des facteurs de réussite importants (Goux et Maurin, 2002 ; CERC, 2004).

Dans l'enseignement primaire et secondaire, les résultats des enfants d'immigrés sont très corrélés à l'origine sociale et au niveau d'éducation des parents (Silberman, 2004). Leurs résultats sont de ce fait en moyenne moins bons avec des différences sensibles selon la date d'arrivée en France de la famille. Les enfants d'immigrés réussissent toutefois un peu mieux au collège et au lycée, une fois pris en compte ces facteurs (Vallet et Caille, 1996). Ces résultats sont liés aux ambitions parentales plus élevées dans les familles immigrées, surtout pour celles originaires du Maghreb (Brinbaum et Kieffer, 2005).

Enfin, les enfants d'immigrés valorisent moins leurs diplômes de l'enseignement supérieur sur le marché du travail que leurs pairs dont les parents sont français (Frickey, Murdoch et Primon, 2004). Les échecs et réorientations au cours des premières années d'université touchent beaucoup plus les jeunes de parents africains, qu'ils soient maghrébins ou d'Afrique Noire (50 %, contre 20 % de ceux dont les deux parents sont français, (CÉREQ, 2005)).

Tout au long du parcours de formation, les filles réussissent mieux que les garçons (Rosenwald, 2006). Cependant, leurs résultats ne leur procurent pas de meilleurs postes et des rémunérations supérieures, au contraire.

En effet, elles font ou sont incitées à faire des choix d'orientation différents qui se révèlent moins rentables, car elles investissent moins les filières les plus valorisées sur le marché du travail. Le désavantage salarial des femmes par rapport aux hommes s'explique, en partie, par leurs choix éducatifs (Couppié et Épiphané, 2006).

Au lycée, elles optent moins souvent pour la série S et les séries technologiques industrielles, au profit des séries ES, L et des séries technologiques tertiaires. Dans l'enseignement professionnel, elles choisissent massivement les spécialités tertiaires, beaucoup moins rentables que les spécialités industrielles sur le marché du travail.

Dans le supérieur, ce phénomène se poursuit. Elles sont réticentes à s'inscrire en CPGE (classes préparatoires aux grandes écoles), surtout en CPGE scientifiques (elles y représentent moins de 30 % des effectifs), et privilégient plutôt les formations de la santé et du secteur social ou les préparations au métier d'enseignant.

Ces inégalités sont d'autant plus préoccupantes qu'elles sont souvent renforcées dès l'entrée dans le monde du travail. Un diplôme comparable est, en général, moins valorisé pour les femmes. Changer les habitudes d'orientation des filles ne suffirait pas, en l'état, à assurer la parité professionnelle.

III. LA FORMATION PROFESSIONNELLE CONTINUE

La formation professionnelle continue apparaît de plus en plus essentielle face à l'accélération des mutations économiques et technologiques. Elle est aussi primordiale pour permettre une évolution individuelle positive et réduire les risques d'insécurité de l'emploi. Les travaux des organisations internationales, l'OCDE¹² comme l'Union européenne ont, dans la décennie passée, fortement mis l'accent sur cette nécessité.

La loi de 1971 sur la formation continue avait fixé le système de formation professionnelle. Elle a été plusieurs fois amendée et infléchie. Ainsi, le plan de formation et le congé individuel de formation, CIF, conçus comme outils de promotion sociale ou offrant une seconde chance, ont permis de développer la formation professionnelle, notamment en entreprise. Ils ont enregistré un certain succès puisque le taux d'accès à la formation continue, en France, dépasse la moyenne européenne. La loi de mai 2004, avec son volet « formation tout au long de la vie professionnelle » qui reprenait largement l'accord interprofessionnel du 20 septembre 2003, l'a récemment complétée.

Enfin, il ne faut pas négliger l'ensemble du cadre législatif ou réglementaire définissant les obligations de formation au sein des entreprises pour la prévention et l'accompagnement des licenciements.

En ce qui concerne la formation des demandeurs d'emploi, les pouvoirs publics assurent une part notable des dépenses qu'il s'agisse de l'État, des régions (qui se voient progressivement transférer la commande publique en matière de formation), voire des autres collectivités publiques.

1. La place de la formation continue en France et en Europe

Globalement, la formation professionnelle continue représente (hors apprentissage) 1,3 % du PIB en 2003, part qui est en décroissance régulière depuis 1993. La dépense globale, y compris l'apprentissage, avoisine 23 milliards d'euros en 2005, soit 1,5 % du PIB (Cahuc et Zylberberg, 2006).

La France est l'un des pays européens où la formation professionnelle est importante, moins, cependant que dans les pays scandinaves. La formation des adultes au sens large¹³ a concerné en effet un Français sur deux au cours de l'année 2003 (Kailis et Pilos, 2005). C'est plus que la moyenne des 25 (42 %), mais sensiblement moins que l'Autriche, le Danemark, la Finlande et la Suède (au-delà de 75 % de formés).

Dans l'ensemble des pays européens, ce sont les personnes en emploi qui accèdent le plus à la formation (par rapport aux chômeurs et inactifs, les premiers bénéficiant toutefois de stages plus longs). Dans l'Europe des 25, 21 % de ceux qui occupent un emploi sont concernés, 14 % des chômeurs et moins de 6 % des inactifs. Le même classement s'opère en France, avec des opportunités de formation plus fréquentes pour les salariés (25 %) et les chômeurs (20 %).

(12) Dix-huit pays membres, mais pas la France, ont ainsi participé entre 2000 et 2004 à un examen thématique de la formation des adultes « Apprentissage à vie et secteurs éducatifs » (OCDE, 2004a).

(13) Études en établissement scolaire ou universitaire, formation continue des salariés, des demandeurs d'emploi et des inactifs, apprentissages informels, pour des personnes de 25 à 64 ans. Source : module complémentaire à l'EFT 2003.

Les dépenses de formation des entreprises et des fonctions publiques pour leurs salariés représentent d'ailleurs plus de 70 % du total des dépenses (tableau 2). Dans les années récentes, ce sont aussi elles qui progressent le plus. En effet, les entreprises de plus de dix salariés dépassent largement leur obligation légale en matière de financement de la formation (elles y consacraient 2,9 % de leur masse salariale en 2003, alors que l'obligation était encore de 1,5 %, contre 3,3 % en 1993).

Tableau 2 - Dépenses de formation continue par fonction et public, 1999 et 2003

en millions d'euros

	1999	2003	Structure en 2003 (%)	Évolution (%)
Jeunes	2 205	2 141	11	- 3
Demandeurs d'emploi	3 678	3 346	16	- 9
Salariés du public	4 407	4 960	25	+ 12,5
Salariés privés	8 296	8 995	46	+ 8,4
Investissement ^(a)	278	309	2	+ 11,2

(a) Achat d'équipements et de biens durables en lien direct avec la formation.

Champ : hors apprentissage.

Source : DARES.

2. Un système cloisonné

En France, Les circuits de formation sont organisés en fonction du statut de la personne et de sa profession. Les formations des salariés et des chômeurs sont financées et organisées sur des bases différentes.

Depuis la loi de 1971, les entreprises financent non seulement la formation inscrite au plan de formation et le CIF mais aussi les contrats de formation en alternance¹⁴, ces derniers concernant surtout les jeunes. Pour l'État, la formation fait partie intégrante de la politique de l'emploi.

Parallèlement, les partenaires sociaux, depuis 1971, ont investi ce champ¹⁵. Ils assurent paritairement la gestion des fonds destinés à la formation professionnelle continue des salariés confiés aux OPCA (Organismes paritaires collecteurs agréés). La branche professionnelle est devenue le niveau privilégié de négociation.

La formation continue des salariés du secteur public est organisée selon la fonction des salariés (agents de l'État par ministère, salariés des collectivités locales ou personnel hospitalier).

Enfin, la formation des demandeurs d'emploi relève, pour partie, de la responsabilité de l'assurance chômage (CERC, 2005a) -pour des formations visant à un accès rapide à l'emploi- et pour partie des régions pour des formations qualifiantes.

Depuis les lois de décentralisation de 1982-1983 jusqu'à celle de 2003, la formation professionnelle continue a été progressivement décentralisée aux régions.

(14) Via les fonds d'alternance, mutualisés. De son côté, l'État finance des exonérations de charges sociales pour les bénéficiaires de moins de 26 ans ou de plus de 45 ans.

(15) Les débats parlementaires relatifs à la loi du 13 juillet 1971 (article L.131-1) ont introduit la notion de garantie sociale à propos de la formation professionnelle, à côté des garanties de l'emploi, d'indemnisation du chômage, de retraite complémentaire, de formation professionnelle et d'éducation permanente (Luttringer, 1994, p. 192 et sq.).

L'organisation qui résulte de cette fragmentation est complexe. Pour les seuls salariés, il peut ainsi coexister jusqu'à sept régimes de formation différents dans l'entreprise (Merle, 2004a). En raison du nombre d'acteurs impliqués, les circuits financiers de la formation sont opaques et lourdement grevés par des coûts de gestion élevés. Le système apparaît fortement segmenté par public concerné (demandeurs d'emploi, jeunes, salariés de différents statuts d'emploi) et par branche (Métais, 2005 ; Mallet, 2006). Le cloisonnement des différents segments ne permet pas d'organiser des parcours individuels cohérents.

3. Inégalités d'accès

Selon l'entreprise où l'on se trouve, son niveau de diplôme ou sa position socioprofessionnelle, la possibilité de se former n'est pas la même. En effet, 70 % des entreprises de 10 à 49 salariés organisent des formations, pour plus de 90 % des plus grandes. Ce sont les entreprises du secteur des banques et services financiers ainsi que des services aux entreprises qui organisent le plus de formations, puis celles des services collectifs et sociaux, de l'industrie et du commerce. En outre, les titulaires de contrat court ont moins souvent la possibilité de se former (Aucouturier, 2001). De leur côté, les salariés de la fonction publique se forment davantage que ceux des entreprises (Pérez, 2002).

En France, les inégalités d'accès à la formation se cumulent dans le temps, les moins qualifiés sont également ceux qui accèdent le moins aux dispositifs de formation continue (Bonaïti et alii, 2006). Certains sont durablement exclus de la formation tandis que d'autres enchaînent les stages, même parmi les salariés les plus stables : 60 % des salariés restés en CDI pendant sept ans ne se sont jamais formés (Chardon et Zamora, 2005 ; source : ECHP). Un peu plus de 20 % d'entre eux ont, en revanche, reçu plusieurs formations.

En France comme en Europe, la propension à se former est étroitement liée à la qualification du poste occupé¹⁶. En moyenne des 25 pays européens, 30 % des cadres et professions intermédiaires (CITP¹⁷ 1 à 3) ont accédé à la formation continue en 2003, contre un peu moins de 20 % des employés (CITP 4 et 5) et environ 10 % des ouvriers (CITP 6 à 9). En France, les proportions correspondantes sont de 35 %, 23 % et 15 %.

Les diplômés de l'enseignement supérieur sont le plus souvent bénéficiaires de la formation continue : ils se forment quatre fois plus souvent que ceux qui n'ont pas de diplôme (CITE 0-2) en moyenne européenne, et trois fois plus souvent en France. Même dans les pays nordiques où l'écart est le moins marqué, le rapport reste de un à deux en faveur des diplômés du supérieur (60 % de formés contre 30 % de non diplômés en 2003).

En France, parmi les chômeurs aussi, ce sont les plus diplômés qui se forment le plus : 22 % des chômeurs titulaires d'une licence ou d'un diplôme supérieur ont suivi une formation en 2003, ce n'est le cas que de 7 % de ceux qui n'ont pas poursuivi d'études au-delà du collège (ONPES, 2006 ; Fleuret, 2006). Pourtant, dans le cadre du PAP, les moins diplômés se voient proposer plus souvent une formation, mais ils en formulent moins fréquemment la demande et les projets qui les concernent se concrétisent moins souvent.

(16) C'est un peu moins vrai dans la fonction publique que dans les entreprises (Pérez, 2002).

(17) Classification internationale type des professions.

Chômeurs ou salariés, les personnes peu diplômées sont davantage confrontées à des difficultés financières et sont également moins bien informées des possibilités qui leur sont ouvertes (Fournier, 2004) et perçoivent moins clairement les avantages apportés par la formation. Jeunes ou adultes, les personnes de faible niveau scolaire manquent d'appétence pour la formation. Plusieurs facteurs peuvent les en éloigner. En premier lieu, leur expérience scolaire négative ne les engage pas à reprendre une formation. En second lieu, elles ne voient pas toujours le bénéfice à en tirer. En effet, les compétences attendues par les entreprises, et qui pourraient être à leur portée, ne sont pas clairement affichées. Même lorsque c'est le cas, les marges de progression professionnelle qui pourraient en découler (une situation plus stable, un poste plus attractif, un salaire amélioré) sont souvent mal définies (Merle, 2004b). En effet, les entreprises pratiquant la gestion prévisionnelle des emplois et des compétences sont minoritaires : 15 % au total (Descamps, 2004).

Des formes de formation adaptées, valorisant l'expérience, peuvent pourtant se révéler très fructueuses pour des personnes de très faible niveau scolaire (dispositif ECLOR de lutte contre l'illettrisme chez ADIA pour des intérimaires « fidélisés » en mission longue (Roche, 2005)).

Enfin, dans la plupart des pays européens, le taux de participation aux activités de formation diminue avec l'âge, sauf en Autriche où il augmente. Après Malte et Chypre, c'est en France que l'écart est le plus prononcé (Kailis et Pilos, 2005) tandis qu'il est faible en Slovénie, en Suède et en Finlande où la situation a radicalement changé depuis 1997 à l'instigation du gouvernement (Delteil et Redor, 2003). En 2000, le tiers des personnes de 25 à 29 ans avait suivi une formation en France. Entre 50 et 59 ans, on ne dénombrait que 22 % de formés, et cette proportion chutait à 7 % après 60 ans.

Même si l'on tient compte de leur niveau de diplôme plus faible, les personnes de 50 ans et plus se forment sensiblement moins. Cette faible participation à la formation ne permet pas de développer les compétences des actifs de plus de 50 ans comme il conviendrait pour garantir leurs chances de maintien dans l'emploi.

Si des inégalités d'accès à la formation continue se retrouvent aussi dans les autres pays européens, la France se singularise par un poids faible des apprentissages en situation de travail et une prépondérance des titres scolaires sur les certifications obtenues en formation professionnelle continue. En effet, le diplôme joue un rôle très fort et sert de référence aux autres certifications professionnelles. Les titres conçus pour la formation continue et inscrits au registre national des certifications professionnelles¹⁸, en reproduisent la logique de niveau. De plus, même les certificats de qualification professionnelle (CQP) créés par les branches professionnelles pour répondre à leurs besoins spécifiques, s'articulent, dans certains cas, aux diplômes de l'Éducation nationale.

4. Nature des formations

En France, l'initiative de la formation vient généralement des employeurs, cependant elle provient parfois des salariés mais dans une moindre proportion qu'au Royaume-Uni et que dans les pays nordiques (Aventur, Campo et Môbus, 1999 ; Berton, 2001).

(18) De droit les titres délivrés par les Ministères du Travail, de l'Éducation, de l'Agriculture, de la Santé et des Affaires sociales, de la Jeunesse et des Sports, et sur demande, par d'autres organismes, telles les chambres consulaires.

L'accord national interprofessionnel de 1971 avait institué le plan de formation et permis un développement important de la formation financée par les employeurs. Ce n'est pourtant, qu'en 2000, que le législateur en fait une obligation légale, décomptée comme du temps de travail effectif. Les actions d'adaptation constituent une obligation pour l'employeur. Elles sont effectuées sur le temps de travail effectif et payées par l'employeur.

Selon l'enquête FC 2000 (Fournier, Lambert et Pérez, 2002), 68 % des enquêtés répondent que leur principal objectif dans la formation continue est l'adaptation à l'emploi. 10 % espéraient obtenir un emploi (une fois sur deux environ dans le domaine professionnel appris ou exercé, une fois sur deux dans un autre domaine). Ils ne sont que 7 % à privilégier l'obtention d'un diplôme ou d'une qualification. D'ailleurs, seuls 18 % des stages suivis pouvaient conduire à passer un concours, un examen, un diplôme, une certification ou un titre reconnu dans une convention collective. Il est vrai que les stages certifiants se situent surtout dans le cadre du CIF, qui concerne des effectifs modestes (voir infra).

C'est, en effet, l'entretien des compétences qui domine dans la formation organisée par les entreprises ou dans la fonction publique. La formation organisée par les pouvoirs publics est très centrée sur les demandeurs d'emploi, ce qui laisse peu de place aux formations permettant une promotion. En Allemagne, par comparaison, les formations professionnelles continues qualifiantes qui débouchent sur des titres spécifiques, *Meister* et *Techniker*, permettent aux ouvriers ou employés qualifiés d'accéder à une promotion. En revanche, en France, les titres acquis en cours de vie professionnelle ont une moindre valeur que les diplômes initiaux et influent peu sur la suite de la carrière (Béret et Dupray, 1998).

La durée des formations a tendance à baisser. De 80 heures en 1999, la durée moyenne des stages n'est plus que de 69 heures en 2003.

5. Le parcours de formation professionnelle

5.1. La formation qualifiante des salariés

Le congé individuel de formation (CIF), institué par l'accord national interprofessionnel de 1971, en parallèle avec le plan de formation de l'entreprise, est la voie d'accès privilégiée à une formation qualifiante. Il concerne, toutefois, un nombre réduit de salariés : 31 000 CIF-CDI et 7 000 CIF-CDD en 2004. Le CIF représente, en 2004, un peu moins de 10 % des dépenses de formation des entreprises (CEREQ, 2006).

Depuis l'accord national interprofessionnel de 1991, les partenaires sociaux, soucieux de sécuriser les parcours professionnels, ont tenté de construire des parcours de formation professionnelle et aussi de faire de la formation un droit individuel, davantage personnalisé. Deux nouveaux dispositifs en ont résulté : la validation des acquis d'expérience (VAE) et le droit individuel à la formation (DIF).

La loi de modernisation sociale (2002) consacre un droit individuel à la validation des acquis de l'expérience de toute personne ayant trois ans d'expérience¹⁹ dans le domaine du diplôme préparé, en continu ou non.

(19) Sous forme d'emploi salarié, non salarié ou bénévole.

Par rapport au dispositif de la loi de 1985, la validation des acquis professionnels apporte un double élargissement : la validation peut intervenir dès trois ans et non plus cinq ans, et les acquis donnant lieu à validation s'étendent au-delà du strict domaine professionnel.

Par ailleurs, différents contrats aidés ont été fusionnés dans le contrat de professionnalisation.

En novembre 2004, le contrat de professionnalisation a succédé aux trois contrats d'alternance antérieurs (contrats de qualification, d'adaptation et d'orientation). Il vise à compléter la formation initiale des jeunes de 16 à 25 ans et à offrir une qualification aux personnes de plus de 26 ans sans emploi. Fin 2005, 96 000 de ces nouveaux contrats ont été enregistrés. Ce nouveau dispositif concerne davantage les chômeurs et les adultes que les jeunes à la fin de leur scolarité. Sa durée moyenne est un peu plus courte que celle des contrats précédents (16 mois en 2005 contre 18 mois pour le contrat de qualification en 2004). Il est davantage orienté sur les certifications de branche (Sanchez, 2006)

La VAE, qui permet de valoriser les apprentissages acquis en situation de travail ou non, serait en principe de nature à résoudre les tensions entre classements scolaires et classements professionnels. Un réseau de « points relais conseil » a été créé sur l'ensemble du territoire, à l'initiative du ministère de l'Emploi. Toutefois, la VAE s'avère une procédure complexe : après un entretien conseil qui est censé permettre d'orienter tous ceux qui s'interrogent sur la VAE vers la solution la plus adaptée à leur projet, un dossier doit être déposé et soutenu, avant l'obtention d'un diplôme ou une validation partielle.

Concrètement, en 2004, un peu moins de 80 000 personnes se sont informées auprès d'un point relais. Environ 53 700 personnes se sont rendues à un entretien conseil, 13 100 diplômes nationaux ont été obtenus²⁰ et environ 3 000 validations partielles. Un diplôme partiel ou complet conclut donc près d'un dossier sur deux, un peu moins d'un entretien sur trois. Cette forte sélectivité interroge.

En effet, les lieux d'information et de conseil aux candidats ne sont pas toujours faciles à repérer. L'entretien de positionnement peut être dissuasif. La procédure de présentation des activités exercées suppose des capacités de rédaction et de présentation orale qui peuvent rebuter les moins diplômés par leur similitude avec les situations scolaires. L'issue de l'ensemble est incertaine (Personnaz, Quintéro et Séchaud, 2005). Enfin, l'expérience des candidats peut être éloignée de celle qui est spécifiée dans les référentiels de diplômes.

Pour les salariés les moins diplômés, dotés d'expériences d'emplois peu qualifiés, la présentation d'un dossier axé sur l'écrit voire l'abstraction, les épreuves qualifiées de fondamentales représentent autant d'obstacles. Ces éléments peuvent être dissuasifs, faute d'un accompagnement adapté. Cet accompagnement est pourtant, dans certains cas, à la charge financière de son bénéficiaire²¹.

Le droit individuel à la formation professionnelle institué par l'accord national interprofessionnel de 2003 permet au salarié d'acquérir un droit à vingt heures de formation par an cumulables pendant six ans.

(20) Hors affaires sociales. Pour ce ministère, on dispose bien du nombre de diplômes délivrés (environ 3200 en 2004), mais pas du nombre de dossiers déposés.

(21) Au même titre que les chômeurs indemnisés, les demandeurs d'emploi non indemnisés ne vont plus avoir de frais d'accès à payer.

La mise en œuvre de ce droit individuel doit obtenir l'accord de l'employeur en fonction du choix de l'action de formation²². L'ancienneté requise est d'un an en CDI. Dans le cas d'un CDD, le code du travail précise que le droit est acquis *prorata temporis* et que le salarié peut en bénéficier à l'issue d'un délai de quatre mois dans l'entreprise, consécutifs ou non, au cours des douze derniers mois. Le DIF n'est pas transférable au contraire de ce que préconisait le livre blanc de Nicole Pery (Pery, 1999). Il s'apparente davantage à un crédit d'heures. Cette absence de transférabilité, jointe au cloisonnement du système français, rend problématique l'organisation de parcours de formation pour des personnes au parcours professionnel instable. C'est un point clé pour la réflexion sur la sécurité sociale professionnelle.

5.2. Les effets de la formation

Des moyens spécifiques importants sont consacrés à la formation professionnelle des jeunes débutants, sous forme de contrats d'alternance ou de stages spécifiques, aujourd'hui organisés par les régions.

Un ensemble de travaux conclut à l'effet bénéfique de l'alternance, dans le cas des jeunes, pour l'accès à l'emploi (Fleuret et Zamora, 2004). En moyenne, la situation de formation sur le lieu de travail semble jouer un rôle plus direct que le domaine de formation préparé. En effet, dans les cinq ans qui suivent son contrat, un jeune sur deux a été embauché par l'entreprise signataire.

L'efficacité de la formation est délicate à évaluer. Les effets de la formation sont en effet hétérogènes selon les caractéristiques des formés et visibles seulement à moyen terme. Des évaluations disponibles, on peut retenir, en sus de l'efficacité de l'alternance pour les jeunes, les bonnes performances associées à la formation qualifiante.

Les résultats concernant les autres formes de formation sont moins favorables, lorsqu'elles sont disponibles (Fleuret et Zamora, 2004). Dans l'ensemble, les évaluations des formations sont peu développées (Cahuc et Zylberberg, 2006).

(22) En cas de refus répété de l'employeur, le DIF bascule dans le cadre du CIF.

Les inégalités économiques et sociales entre ménages ont une dimension spatiale affirmée. Parmi les régions ou les départements, les villes ou les quartiers, des profils économiques et sociaux contrastés se dessinent. Ces disparités spatiales ne reflètent pas seulement des singularités historiques ou économiques. À un niveau géographique fin, elles cumulent plusieurs modes de discrimination sociale, opposant quartiers favorisés et quartiers de relégation.

Les analyses des différenciations sociales des territoires ne convergent pas totalement, pour deux raisons (Maurin, 2004b). Premièrement, les contrastes spatiaux diffèrent selon le point de vue privilégié : logement, emploi, revenus, accès à des services publics ou privés. En second lieu, les zonages utilisés varient en fonction des objectifs recherchés. Le choix du niveau territorial adapté dépend de la question posée.

I. LA VILLE FRAGMENTÉE

Selon Donzelot (2004, 2006), la dynamique urbaine en Amérique du Nord et en Europe combine trois mouvements qui poussent les groupes sociaux à occuper des espaces disjoints : la gentrification¹, la relégation et la périurbanisation. En Europe, la conquête des centres villes par les groupes sociaux les plus favorisés entraîne l'augmentation des prix de l'immobilier et chasse du centre les familles modestes ou de classes moyennes. Ces dernières se localisent à la périphérie des villes, avec des déplacements quotidiens importants (périurbanisation). Les familles les plus modestes se retrouvent reléguées dans les seuls espaces qui leur sont accessibles, les logements sociaux anciens ou le parc urbain inconfortable, concentrées dans un « entre-soi » subi plus que choisi (relégation).

1. Poursuite de la périurbanisation

Depuis 1999, l'étalement urbain s'accélère. C'est toujours dans l'aire d'attraction des villes que la population augmente le plus, mais sur les franges de cet espace. C'est en effet là où les ménages bénéficient d'un cadre de vie rural, tout en demeurant à une distance acceptable d'un ou plusieurs pôles urbains (tableau 1). On note même, depuis 1999, un regain de croissance démographique dans l'ensemble de l'espace rural.

Ce mouvement s'accompagne d'un allongement des distances moyennes entre le lieu de travail et le domicile. En 1999, 61 % des actifs ayant un emploi² quittaient la commune où ils vivaient pour se rendre à leur travail. En 1990, ils n'étaient que 52 % et 46 % en 1982 (tableau 2). Aujourd'hui, un salarié sur quatre consacre une heure ou davantage au trajet entre son domicile et son lieu de travail.

(1) Néologisme tiré du mot anglais *gentry*, petite noblesse. Désigne le processus d'embourgeoisement d'un quartier populaire investi par des couches sociales aisées en raison de son attractivité (proximité du centre ville, équipements publics notamment).

(2) Et résidant en France métropolitaine.

Tableau 1 - Évolution de la population des communes de moins de 10 000 habitants selon leur type

	en %	
	Évolution annuelle moyenne de la population entre 1990 et 1999	Évolution annuelle moyenne de la population depuis 1999
Ensemble des communes de moins de 10 000 habitants	0,5	0,9
Communes rurales	0,5	1,1
Communes urbaines	0,6	0,7
Espace urbain	0,8	1,1
Aires urbaines dont	0,8	1
Pôles urbains	0,6	Ns
Communes des couronnes périurbaines	1	Ns
Communes multipolarisées	0,6	1,2
Espace rural	0,1	0,7

Ns : non significatif.

Source : INSEE, recensements de 1990 et 1999, enquêtes annuelles de recensement 2004 et 2005.

Définitions

L'unité urbaine est un ensemble d'une ou plusieurs communes présentant une continuité du tissu bâti et comptant au moins 2 000 habitants. Les communes rurales sont celles qui n'appartiennent pas à une unité urbaine.

Une **aire urbaine** est un ensemble de communes, d'un seul tenant et sans enclave, constitué d'un pôle urbain et d'une couronne périurbaine dont au moins 40 % de la population résidente ayant un emploi travaille dans le pôle ou dans des communes attirées par celui-ci.

Une **commune multipolarisée** est une commune rurale ou une unité urbaine située hors des aires urbaines, dont au moins 40 % de la population ayant un emploi travaille dans plusieurs aires urbaines, sans atteindre ce seuil avec une seule d'entre elles, et qui forment avec elles un ensemble d'un seul tenant.

L'espace urbain est l'ensemble, d'un seul tenant et sans enclave, de plusieurs aires urbaines et des communes multipolarisées qui s'y rattachent. La France compte actuellement 96 espaces urbains.

L'espace rural regroupe l'ensemble des petites unités urbaines et communes rurales n'appartenant pas à l'espace urbain.

L'augmentation des flux de mobilité domicile-travail dans les aires urbaines résulte d'un double mouvement :

- un desserrement rapide de la population active vers les zones périurbaines (cf. supra) ;
- une concentration des emplois dans les pôles urbains et en particulier en banlieue et dans les couronnes périurbaines.

En conséquence, les trajets accomplis pour se rendre sur le lieu de travail sont de plus en plus longs.

Tableau 2 - Les déplacements domicile - lieu de travail

Localisation de l'emploi	1999		1990		1982	
	Proportion d'actifs en %	Distance moyenne en km	Proportion d'actifs en %	Distance moyenne en km	Proportion d'actifs en %	Distance moyenne en km
Dans la commune de résidence	39,1		47,7		53,9	
Hors commune de résidence	60,9	15,1	52,3	14,1	46,1	13,1

Source : INSEE, recensements de la population 1990 et 1999.

Les actifs qui déménagent vont, pour la plupart, dans les zones périurbaines où ils grossissent les rangs des « migrants alternants »³. L'augmentation de l'activité féminine et du nombre de ménages à deux actifs contribue à grossir le flux des déplacements domicile-travail. Enfin, les actifs des communes de l'espace rural sont, eux aussi, de plus en plus contraints à la mobilité par l'éloignement des emplois. En 1999, plus de la moitié d'entre eux, soit près de 13 points de plus qu'en 1990, sont des migrants alternants. Face à cet accroissement de la distance entre le lieu de travail et le domicile, les capacités de mobilité acquièrent un rôle décisif. Les inégalités dans ce domaine se surajoutent aux autres inégalités entre les individus.

Dans les zones périurbaines comme dans l'espace rural, lorsque les transports collectifs sont insuffisants, la dépendance de l'automobile est très forte et accroît les dépenses. En Île-de-France, le coût des déplacements habituels hors vacances d'une famille absorbe en moyenne 25 % du budget des ménages et annule les économies de logement permises par un prix au m² moins élevé que dans les zones proches des centres villes (Orfeuill, 2006).

Tableau 3 - Répartition des actifs et des emplois par zones en 1990 et 1999

	Part des emplois		Part de la population active ayant un emploi	
	1990	1999	1990	1999
Pôles urbains				
Villes-centres	42,8	41,5	28,6	27,2
Banlieues	29,4	30,7	34	33,7
Total	72,2	72,2	62,7	60,9
Couronnes périurbaines	8,7	9,1	15,6	17,2
Communes multipolarisées	3,1	3,1	4,7	5
Espace rural	16	15,6	17,1	16,9

Source : INSEE, recensements de la population.

En outre, l'éloignement du lieu de travail est source de fragilité. Un incident (accident, suppression de permis de conduire, grosse réparation) peut rapidement entraîner une rupture du lien avec l'employeur. De même, les ruptures conjugales peuvent obliger à des déménagements qui augmentent les frais de déplacement. En d'autres termes, certains salariés ne disposent, pour des raisons purement spatiales, que de très faibles réserves d'emplois de remplacement en cas de perte d'emploi ou de changement de lieu de résidence. Le problème est encore plus aigu pour les chômeurs qui sont entravés dans leur démarche de recherche d'emploi, mais aussi pour les saisonniers ou ceux qui exercent une activité de service aux particuliers.

La localisation influe donc sur l'aptitude à la mobilité, et par voie de conséquence sur les inégalités qui en découlent. Cependant, elle n'est pas le seul facteur en cause. Les ressources des ménages interviennent aussi. La pauvreté constitue une entrave à la mobilité : un déplacement régulier vers le lieu de travail en voiture à 20 km de chez soi coûte environ 250 euros par mois, et ampute ainsi le quart d'un salaire au niveau du SMIC (Orfeuill, 2006).

(3) On appelle ainsi les actifs ayant un emploi hors de leur commune de résidence.

2. Les quartiers des villes

L'idée d'une France des villes coupée en deux doit être soumise à des analyses quantitatives⁴. Certains points forts se dégagent des travaux disponibles. Le territoire est marqué par des disparités sociales intenses et la distance entre les quartiers extrêmes s'amplifie. Toutefois, les espaces mixtes, où cohabitent tous les groupes sociaux, se renforcent également. Les contrastes sociaux structurent l'espace des villes d'une façon plus complexe que l'opposition centre/banlieue. La plupart des ensembles urbains conjuguent, en effet, une différenciation selon la distance au centre (couches concentriques) et selon l'orientation (opposition est-ouest par exemple). On peut aussi trouver des noyaux isolés regroupant des populations spécifiques. Ces schémas simplifiés sont agencés selon la géographie et l'histoire locales (Grafmeyer, 1994).

Martin-Houssard et Tabard (2002, encadré), montrent de très forts clivages sociaux liés à l'espace. La différence de statut moyen entre les quartiers riches et ceux qui les suivent immédiatement dans l'échelle sociale est aussi grande que celle qui sépare ces derniers des groupes ouvriers les plus défavorisés. Presque deux tiers des quartiers riches se trouvent en Île-de-France. Dans l'ensemble de la France, environ la moitié des logements des quartiers pauvres urbains sont des HLM et 14 % des ménages y sont des étrangers (17 % et 6 % en moyenne de l'ensemble des zones). Sous l'effet du mouvement de gentrification, ces quartiers ont presque totalement disparu de Paris *intra muros*, mais ils subsistent au cœur de certaines villes de province, notamment à Marseille. Les groupes d'ouvriers industriels sont plus souvent situés en zone rurale, sous l'influence de plusieurs centres urbains (14 % contre 5 % en moyenne). À partir de 1999, le chômage intervient dans la structuration de l'espace social. Certains chômeurs, ouvriers, employés ou techniciens de profession, se concentrent dans des quartiers pauvres urbains. Ils y ont un moindre accès aux services et aux équipements publics et privés. Ils y bénéficient moins de réseaux de voisinage utiles à leur réinsertion professionnelle.

Quartiers riches, quartiers pauvres

Sur les données du recensement 1999, Nicole Tabard met en évidence huit types principaux de quartiers et communes. Les principaux regroupements définissent un indicateur du statut économique et social, qui ordonne les zones des plus riches aux plus pauvres. On distingue ainsi :

- des quartiers riches où se concentrent les cadres dirigeants des entreprises et les ingénieurs, situés pour la plupart à Paris et dans l'Ouest parisien ;
- des quartiers de techniciens où cadres, ingénieurs et employés sont également bien représentés. Ils se situent en banlieue de Paris et des grandes agglomérations ;
- des quartiers de pôles urbains où les catégories moyennes de la fonction publique sont sur-représentées ;
- des quartiers industriels qualifiés où habitent plus souvent des techniciens, des contremaîtres et des ouvriers qualifiés, situés plutôt en banlieue de grandes ou petites villes ;
- des quartiers pauvres urbains où se retrouvent plus qu'ailleurs des chômeurs et des ouvriers du travail artisanal ; ces quartiers se situent en banlieue de Paris (sauf à l'Ouest) et dans les grandes agglomérations de Province ;
- des zones semi-agricoles et artisanales comptant davantage d'actifs agricoles, mais aussi des salariés des IAA et du bâtiment. Ce groupe est très rural et localisé à l'Ouest et au Sud du pays ;

(4) Compte tenu des données disponibles, les travaux auxquels il est fait référence utilisent l'IRIS 2000, que l'on nommera « quartiers » dans la suite du texte. Vu le caractère partiellement arbitraire de ce découpage, on ne peut pas exclure que certaines zones apparaissant socialement mixtes regroupent deux voisinages socialement homogènes, mais de composition opposée.

- des zones agricoles, qui regroupent aussi les activités connexes : IAA, commerce de gros alimentaire. C'est le groupe le plus rural (presque neuf zones concernées sur dix sont rurales).
- des quartiers ouvriers industriels regroupant une forte proportion d'ouvriers de l'industrie lourde. Ces quartiers sont fortement représentés dans le Nord, la Lorraine et la Franche-Comté.

Les quartiers riches sont les mieux dotés en services marchands et en équipements publics, et les quartiers ouvriers industriels les moins bien desservis en matière de commerces, d'équipements publics, et plus encore de transports en commun. La qualité de l'offre éducative et les performances scolaires sont également d'autant plus favorables que le statut social du voisinage est élevé (voir Oberti, 2005 et Maurin, 2004a). Si les mouvements de gentrification et de relégation se renforçaient, les espaces mixtes seraient susceptibles de disparaître au profit de quartiers homogènes, riches ou pauvres. Pour l'instant, ce n'est pas le cas, les espaces mixtes continuent à être majoritaires.

Entre 1990 et 1999, les inégalités entre l'Île-de-France et la province se sont creusées : en Île-de-France, 41 % des ménages habitent les quartiers riches en 1999, pour 37 % en 1990. En revanche, en province, leur part est stable et faible, un peu au-dessus de 3 %. C'est donc en Île-de-France, où résident 11 362 000 personnes en 2005, soit un peu plus de 18 % de la population de la France, que le processus de gentrification est le plus avancé et progresse le plus. Dans la mesure où c'est la recherche d'entre soi des cadres dirigeants du secteur privé qui est à l'origine des deux autres mouvements, périurbanisation et relégation, l'étude de cette région présente un intérêt particulier.

Préteceille (2005) classe les quartiers franciliens selon la profession de leurs habitants. Parmi les différentes catégories professionnelles, plus de la moitié se répartit sur l'ensemble du territoire, mais quinze d'entre elles ont un habitat plus regroupé (catégories ouvrières, agents de maîtrise, employés de la fonction publique et surtout employés administratifs d'entreprise, cadres d'entreprise et ingénieurs). D'une façon générale, les catégories en expansion se diffusent plus uniformément sur le territoire (personnels de services aux particuliers et cadres de la fonction publique). A l'inverse, les professions dont l'effectif est en repli voient leur concentration géographique augmenter (c'est vrai pour les ouvriers). On observe une exception à cette règle : les cadres d'entreprise et les ingénieurs, plus nombreux qu'en 1990, se regroupent encore plus. On peut donc conclure que la plupart des groupes professionnels ne se sont pas rassemblés davantage, mais que les groupes extrêmes (ouvriers d'un côté, cadres d'entreprises et ingénieurs de l'autre) se sont concentrés dans l'espace, du fait de l'absence d'alternative pour les premiers, par choix pour les seconds.

Les zones les plus favorisées situées à Paris et à l'Ouest sont deux fois plus nombreuses en 1999 qu'en 1990 (de 600 à 1 200). Elles s'étendent au détriment d'aires à statut social moyen. Les zones moyennes, situées surtout en deuxième couronne, progressent elles aussi (de 1 100 à 1 900 quartiers). Elles représentent 40 % de la population de la région. Le nombre de quartiers populaires surtout situés dans l'ancienne « ceinture rouge » diminue (2 600 à 1 200). Les catégories extrêmes voient leur spécificité consolidée depuis 1990 : le caractère exclusif des quartiers les plus aisés se renforce, mais les quartiers populaires le sont aussi d'une façon plus marquée. Cette tendance à la bipolarisation est nette à Paris et en première couronne.

Au total, on constate une polarisation, mais pas de dualisation. L'hypothèse de « sécession des classes moyennes » (Donzelot, 1999 ; Jaillet, 1999) ne se vérifie donc pas.

Les conclusions de l'étude de Rhein (2000) rejoignent celles de Préteceille (2005). Celles de François et alii (2003), fondées sur les disparités de revenus fiscaux des ménages par quartier, montrent, elles aussi, le clivage Est-Ouest en première couronne parisienne et un vaste espace moyen en couronne périphérique. Les auteurs constatent que la zone la plus populaire devient plus compacte, et s'appauvrit encore, mais que les quartiers les plus riches n'accroissent pas leur avantage.

II. LES ZONES DE LA POLITIQUE DE LA VILLE

La politique territoriale repose actuellement sur deux dispositifs spécifiques, les ZUS et les ZEP (voir ci-dessus partie I) visant à remédier aux inégalités territoriales en matière d'éducation et d'accès à l'emploi, dans le cadre d'une politique de la ville.

Les zones urbaines sensibles (ZUS) sont des territoires infra-urbains d'action publique bénéficiant de mesures spécifiques en vue de remédier aux handicaps qu'ils subissent. La définition de ces zones repose sur le constat d'une ségrégation spatiale et retient les zones les plus défavorisées au regard de plusieurs critères dont l'emploi, le revenu et l'accès à certains services. La loi du 14 novembre 1996 en a défini 751 sur l'ensemble du territoire national⁵ et leur a ouvert le bénéfice d'aides spécifiques : mesures fiscales, mesures sociales et mesures de soutien en matière d'aménagement urbain. Dix ans après, à partir des rapports de l'Observatoire national des ZUS⁶, on peut évaluer l'évolution de leur situation.

Le faible revenu des ménages est un premier handicap. Le **revenu moyen annuel** par foyer fiscal⁷ s'élève en 2001, à 28 433 euros sur l'ensemble de la France métropolitaine, contre 29 527 euros dans les unités urbaines ayant une ZUS, mais 19 000 euros dans les ZUS proprement dites. Le revenu fiscal moyen par unité de consommation est en 2001 de 10 540 euros dans les ZUS pour 18 135 euros dans l'ensemble des unités urbaines ayant une ZUS, soit 58 % du niveau moyen des unités urbaines dont elles dépendent et 61 % du niveau national (ONZUS, 2005). Le maintien des écarts entre les ZUS et leurs unités urbaines d'appartenance n'est pas le fait d'une population spécifique prisonnière du sous-emploi et vouée à de bas revenus. La mobilité résidentielle est forte : 61 % des habitants des ZUS de 1990 occupent un autre appartement en 1999. Mais cette mobilité a accentué le poids des personnes en situation difficile. Les ZUS, en raison du faible niveau des loyers, attirent les populations les plus pauvres, tandis que les habitants qui améliorent leurs revenus cherchent à en partir.

(5) La loi de mise en oeuvre du pacte de relance de la politique de la ville distingue trois niveaux d'intervention :

- les zones urbaines sensibles (ZUS) ;
- les zones de redynamisation urbaine (ZRU) ;
- les zones franches urbaines (ZFU).

Les trois niveaux d'intervention ZUS, ZRU et ZFU, caractérisés par des dispositifs d'ordre fiscal et social d'importance croissante, visent à répondre à des degrés différents de difficultés rencontrées dans ces quartiers.

(6) L'Observatoire national des zones urbaines sensibles a été créé par la loi du 1^{er} août 2003 qui prévoit l'obligation de la publication d'un rapport annuel.

(7) Revenu avant impôt. Il n'intègre pas les prestations sociales non imposables.

Si les ZUS, dans leur ensemble n'ont pas vu leur handicap se réduire, malgré les dispositifs publics d'aide dont elles bénéficient, cela résulte en partie d'une mobilité résidentielle sélective.

Les ZUS cumulent d'autres handicaps. Elles souffrent d'un sous-équipement en établissements de santé d'autant plus grave que leurs habitants sont plus fréquemment atteints par certaines **pathologies** (surpoids, problèmes dentaires notamment). En outre, le taux d'élèves défavorisés en ZUS s'élevait à 64 % en 2003-2004, contre 43 % hors ZUS. La proportion d'**élèves en retard** de deux ans et plus en 6^{ème} est supérieure de trois points dans les établissements en ZUS alors que la proportion d'**enseignants de moins de 30 ans** et donc peu expérimentés y est supérieure (25 % contre 18 % au dehors).

Le taux de chômage des ZUS, proche de 21 % en 2004, y est à peu près le double de celui des unités urbaines auxquelles elles appartiennent. Si l'évolution du chômage des populations immigrées et en particulier des femmes y a contribué, le fait d'habiter en ZUS, toutes choses égales par ailleurs, accroît la probabilité de chômage. Dans son rapport sur la ségrégation urbaine, le Conseil d'Analyse Économique faisait l'hypothèse d'une hystérésis spatiale et pointait le risque d'une « catastrophe sociale » (Fitoussi, Laurent et Maurice, 2003, p. 19-38). L'évolution du chômage entre les deux recensements de 1990 et 1999 apportait de sérieux arguments à cette thèse car, entre ces deux dates, le taux de chômage avait progressé plus rapidement dans les ZUS que dans leurs zones d'inclusion (Le Toqueux et Moreau, 2002).

Le processus de ségrégation urbaine serait-il devenu incontrôlable ? Les deux rapports de l'Observatoire national des ZUS de 2004 et 2005 remettent partiellement en question cette vision pessimiste. Selon le rapport 2004, si le chômage dans les ZUS reste élevé (19,8 % en 2003), le début des années 2000 voit un resserrement des écarts des taux de chômage entre les ZUS et les autres territoires. Les données de l'enquête Emploi et les chiffres du nombre de personnes inscrites à l'ANPE concordent pour relever une amélioration relative de l'emploi dans les ZUS. Même si l'on admet que la situation des ZUS a cessé de s'aggraver, on ne peut pas dire qu'elle s'améliore nettement.

Toutefois, il faut tenir compte du fait que les populations des ZUS sont mobiles et que les évolutions constatées peuvent résulter de mouvements divers de population.

Par ailleurs, le raisonnement sur la moyenne des ZUS peut masquer des tendances divergentes, l'amélioration dans certaines zones étant compensée par une aggravation dans d'autres, d'autant que leur situation est loin d'être homogène. Selon le rapport 2004 de l'ONZUS « dans une ZUS sur deux, le taux de chômage a progressé entre 1990 et 1999 de plus de 3,2 points plus vite que dans son agglomération d'appartenance, (...) tandis que 114 ZUS (...) ont vu leur taux de chômage progresser moins que leur agglomération » (p. 194). Entre les ZUS, on observe également une forte hétérogénéité en matière de revenus. Certaines ont même un revenu médian supérieur au revenu médian national (ONZUS, 2004)

III. QUELLE POLITIQUE POUR LA VILLE ?

Malgré les moyens mis en œuvre et les dispositions récentes, les résultats de la politique de la ville se sont révélés décevants. Au manque de coordination des politiques sectorielles s'est ajoutée la faible efficacité des mesures destinées à disséminer l'habitat social et à favoriser le transfert de ressources des zones urbaines riches vers les zones défavorisées. La création de structures intercommunales sur la base du volontariat, outre son caractère désordonné, renforce l'exclusion des zones les plus pauvres, tenues à l'écart des regroupements.

Avant d'esquisser des pistes possibles, il convient de s'interroger sur les formes de la mixité sociale. Celle-ci peut, en effet, dans certains cas être source de troubles (Chamboredon et Lemaire, 1970), en particulier lorsque l'arrivée d'un nouveau groupe social avive les tensions et débouche sur un repli sur soi (Donzelot, 2006). Certaines expériences étrangères montrent que l'arrivée de plus riches dans un environnement pauvre est rarement favorable à ces derniers.

Une mobilité géographique positive peut être obtenue en disséminant les logements sociaux ou en aidant financièrement les familles à déménager. Aux USA, cette deuxième modalité a mieux réussi. Certaines expériences américaines montrent qu'associer plus étroitement les populations concernées permet de dégager des modalités d'action mieux acceptées et finalement plus efficaces (Donzelot, 2006). En matière d'éducation, des aides à la famille pour le choix d'un établissement de meilleure qualité ou des aides au territoire (politique ZEP renouvelée) peuvent également être envisagées. Le bilan des ZEP comme des ZUS fait apparaître les mêmes défauts. Les zonages d'action se surajoutent aux découpages politiques et administratifs déjà existants et accroissent la complexité et le manque de cohérence de l'action publique.

Enfin, se pose la question de l'évaluation des actions menées. Il n'y avait pas jusqu'ici de dispositif public d'évaluation globale des ZEP. Même si de nombreux chercheurs ont travaillé sur le sujet, l'initiative des travaux économétriques estimant leur impact d'ensemble revient à quelques-uns, hors d'une commande publique. Certes, l'Observatoire national des ZUS rend un rapport annuel mais, semble-t-il, cette évaluation infléchit peu l'action publique, sinon dans le domaine du logement mais avec des effets controversés (Fondation Abbé Pierre pour le logement des défavorisés, 2006).

La pauvreté, dans une nation riche, est vécue par beaucoup comme objet de scandale, destructeur de la cohésion sociale. Les chefs d'État et de gouvernement de l'Union européenne ont fait de la lutte contre la pauvreté et l'exclusion sociale un des objectifs des politiques à promouvoir en Europe, au même titre que la croissance et l'emploi. Pourtant, rares sont les pays qui ont défini une stratégie et des objectifs précis et se sont mis en demeure d'en mesurer les résultats. Le Royaume-Uni et l'Irlande sont parmi ceux-ci. En France, au travers notamment de la loi de lutte contre les exclusions (1998) puis de la loi de cohésion sociale, la prise de conscience de la nécessité de politiques et d'instruments spécifiques a progressé, sans pour autant qu'une stratégie complète et des objectifs précis n'aient été établis. Parmi les grandes étapes des quinze ou vingt dernières années, il faut citer la création du RMI en 1988, dont la responsabilité de gestion a été transférée aux départements en 2004, la création, en 1998, de la couverture maladie universelle, la CMU, améliorant l'accès aux soins, l'accent mis sur l'accès aux droits sociaux fondamentaux (loi de 1998). De manière plus générale, le retour à l'emploi est présenté comme un instrument à promouvoir de manière prioritaire dans la lutte contre la pauvreté. Pourtant, le sentiment est largement répandu dans l'opinion publique et relayé par les médias que la pauvreté s'accroît.

La pauvreté est un phénomène multidimensionnel. Il faut tenter de la définir pour en analyser les causes, en mesurer l'étendue et l'évolution, et pour évaluer les résultats des politiques et actions mises en œuvre. Être pauvre, c'est ne pas disposer de revenu ou de ressources matérielles, culturelles ou sociales permettant d'avoir des conditions de vie considérées comme acceptables dans l'état de développement d'une société donnée.

La pauvreté ainsi considérée est d'ordre relatif à la fois dans le lieu et dans le temps. Ainsi, dans notre société, être illettré, ne pas pouvoir partir en vacances ou y envoyer ses enfants, ne pas pouvoir accéder aux soins médicaux et à la prévention, vivre dans un logement insalubre ou un environnement dégradé et exposé à l'insécurité ou, *a fortiori*, ne disposer que d'un hébergement provisoire, voire « être à la rue », tout ceci participe de situations de pauvreté. Ces différentes composantes ne se cumulent pas toujours sur les mêmes personnes, notamment lorsque l'insuffisance de revenu (la pauvreté monétaire) n'est que transitoire ; mais cette accumulation existe : les anglo-saxons parlent de *consistent poverty*. C'est, par exemple, un indicateur retenu en Irlande pour estimer les progrès dans la lutte contre la pauvreté.

L'Observatoire national de la pauvreté et de l'exclusion sociale, créé par la loi de 1998, contribue de façon remarquable à l'analyse des situations de pauvreté en associant les travaux des services statistiques et des institutions publiques et l'apport des milieux associatifs. Il vient d'élaborer (ONPES, 2006) une liste d'indicateurs susceptibles de rendre compte de diverses facettes de la pauvreté. Le CERC, pour sa part, a contribué à cet effort d'analyse en centrant sa réflexion sur les enfants pauvres (CERC, 2004 ; CERC, 2005c). L'accent a été mis sur ce thème car au-delà de l'injustice essentielle (au sens propre) de la pauvreté lorsqu'elle concerne les enfants, les situations de pauvreté, surtout si elles sont durables, obèrent leur développement, notamment au travers de l'échec scolaire ou, de manière plus large, de la constitution de leur capital cognitif, culturel et social et en matière de santé. S'il n'y a pas déterminisme absolu, la pauvreté subie durant l'enfance aggrave le risque de la pauvreté et de l'exclusion sociale une fois adulte.

Dans cette partie seront simplement développés quelques constats et réflexions sur la pauvreté monétaire en rapport avec la problématique générale de ce rapport de synthèse. Ils concernent les liens entre la pauvreté et l'emploi ainsi que le rôle que peut et doit jouer la protection sociale dans la prévention et la réduction de la pauvreté.

I. LA PAUVRETÉ MONÉTAIRE

Avant d'examiner les résultats concernant le niveau et l'évolution de la pauvreté monétaire, il convient de rappeler des points méthodologiques importants (encadré).

Pour définir un niveau de ressources monétaires en dessous duquel une personne est considérée pauvre, il convient de prendre en considération la composition du ménage pour tenir compte des économies d'échelle sur certaines consommations ; le seuil de pauvreté est donc calculé sur le « niveau de vie monétaire » ou « revenu équivalent » (voir *supra* inégalités de revenus) en se référant au niveau de vie médian.

Deux définitions sont classiquement présentées : l'une fixe le seuil de pauvreté à 50 % du revenu médian et a été longtemps privilégié par l'INSEE ; la seconde, retenue comme définition centrale au niveau européen, correspond à 60 % du revenu médian. Il est utile de considérer les deux mesures, ne serait-ce que parce qu'elles renseignent sur l'importance de la population située entre les deux seuils et donc sur l'ampleur de la concentration des niveaux de vie dans cette zone.

Pour mesurer le taux de pauvreté il convient aussi de s'appuyer sur la source statistique la plus précise possible et, en tout cas, de se garder de comparer les résultats issus de sources différentes (voir CERC, 2002a et CNIS, 2006b). La meilleure source actuellement disponible est l'enquête « Revenus fiscaux » (voir document H). Elle n'est pas parfaite. D'abord parce qu'elle exclut les personnes sans domicile ou en hébergement précaire, mais aussi les personnes habitant en institution : personnes âgées, foyers de travailleurs, et les étudiants constituant des ménages isolés¹. Parmi ceux-ci, certains peuvent être pauvres. Ensuite, en n'évaluant pas correctement, jusqu'à présent, les revenus du patrimoine financier et le revenu implicite que constitue l'occupation de son logement par un propriétaire, elle conduit à certains biais quant à la composition de la population pauvre. Les autres sources disponibles (par exemple les enquêtes sur les conditions de vie, l'ancien ou le nouveau panel européen de ménages) connaissent pratiquement les mêmes lacunes quant au champ couvert et mesurent, dans leur champ, moins bien les revenus, ce qui conduit à surestimer les taux de pauvreté.

En 2004, dernière année connue, le niveau de vie monétaire médian était de 1 320 euros par mois soit, approximativement, celui d'un célibataire sans enfants, gagnant 1,5 fois le SMIC à temps plein. Le seuil de pauvreté à 50 % correspond, pour une personne seule, à 657 euros par mois et le seuil à 60 % à 788 euros. L'écart entre ces deux seuils, 131 euros, est modeste. Pourtant le nombre de personnes pauvres varie du simple au double selon l'une ou l'autre définition : 3,6 millions avec le premier seuil, 6,8 millions avec le second pour l'année 2004. En outre, entre un seuil à 40 % du niveau de vie médian et le seuil à 50 %, on trouve nettement plus de la moitié des 3,6 millions. Ceci traduit la forte concentration de population entre les seuils de pauvreté et appelle deux remarques. En premier lieu, les caractéristiques des personnes dont le revenu se situe peu en dessous du seuil à 50 % ne diffèrent guère de celles se situant entre ce seuil et celui à 60 %, dont la situation d'emploi est cependant, en général, un peu plus favorable (voir *infra*).

(1) Les ressources des étudiants logeant en dehors de leurs familles peuvent être très sous-estimées puisque ne sont pas pris en compte les transferts venant de leur famille.

En second lieu, un nombre important de mouvements, dans un sens ou l'autre, que l'on interprète comme des entrées ou des sorties de la pauvreté, peut résulter de variations faibles de revenu sans que les difficultés de vie soient nettement différentes.

La tendance longue à la **réduction du taux de pauvreté** au seuil de 50 %, engagée depuis 1970 au moins, s'est interrompue dans le courant des années 1990 et pour les dernières années connues 2001 à 2004 (tableau 1). Le profil temporel du taux de pauvreté au seuil de 60 % est plus lisse au cours de ces années.

Il convient, au demeurant, d'être prudent dans le commentaire des évolutions d'une année à l'autre des taux de pauvreté : elles se situent actuellement dans la marge d'imprécision des résultats des enquêtes. Ainsi, la faible baisse, en euros constants, du niveau de vie médian (- 0,2 %) entre 2003 et 2004 est à la limite du seuil de précision².

Tableau 1 - Évolution du taux de pauvreté

	Seuil à 50 %	Seuil à 60 %
1970	12,0	17,9
1975	10,2	16,6
1979	8,3	14,2
1984	7,7	13,5
1990	6,6	13,8
1996	7,2	13,5
2001	6,1	12,4
2002	6,0	12,2
2002 rétropolée ^(a)	5,9	12,0
2003	6,3	12,0
2004	6,2	11,7

(a) Des changements de méthode intervenus pour l'ERF 2003 conduisent à modifier l'estimation du taux de pauvreté en 2002.

Sources : INSEE-DGI, enquêtes Revenus fiscaux.

Situer ces résultats par rapport à ceux enregistrés dans les autres pays européens est délicat en raison de l'hétérogénéité des sources³.

Jusqu'en 2001, la principale source utilisable pour les comparaisons européennes était le panel communautaire des ménages (PCM ou ECHP) dans lequel les données étaient collectées auprès de ménages interrogés sur leurs revenus et leurs conditions de vie.

Depuis 2003, un nouveau dispositif d'enquêtes communautaires est en cours de mise en place (EU-SILC). Dans certains pays, le type d'enquête est inchangé (revenus déclarés par les ménages enquêtés directement). En France, les résultats fournis par Eurostat sont provisoirement ceux de l'enquête Revenus fiscaux.

Les écarts liés à l'utilisation de sources différentes dans leur nature sont loin d'être négligeables. Ainsi, le taux de pauvreté pour le seuil à 50 % pour l'ensemble de la population était supérieur en 1996 de près de deux points dans le panel des ménages PCM (9 %) à ce qu'il était dans le calcul à partir de la source Revenus fiscaux (7,2 %).

(2) Le niveau de vie médian, avec un indice de confiance de 95 %, se situe dans un intervalle de +/- 100 euros ; une évolution d'une année sur l'autre de 200 euros du niveau de vie médian est à la limite de la significativité. De même, le taux de pauvreté au seuil de 60 % du niveau de vie médian est dans un intervalle de confiance de +/- 0,5 point.

(3) Il n'est, pour l'heure, guère conseillé d'utiliser les données publiées sur le site d'Eurostat pour analyser des évolutions en raison des changements de sources statistiques.

Il semble cependant que l'on peut qualifier la situation française d'intermédiaire entre des pays où le taux de pauvreté est nettement plus faible (pays scandinaves, Autriche, Pays-Bas) et des pays à taux de pauvreté plus élevé (Royaume-Uni et Irlande, Italie, Portugal et Grèce). De plus, les écarts varient selon que l'on retient l'un ou l'autre seuil, en raison notamment du niveau des minima sociaux dans chaque pays comme des inégalités de salaires.

II. PAUVRETÉ ET TYPES DE MÉNAGES

La pauvreté ne frappe pas uniformément l'ensemble des catégories de population ; certaines catégories sociales, d'âge et de famille sont plus exposées que d'autres (tableau 2).

Tableau 2 - Exposition relative au risque de pauvreté

	1996	2000	2002	2002 rétrapolée	2003
Moins de 18 ans	1,2	1,2	1,2	1,2	1,3
De 18 à 29 ans	1,4	1,3	1,2	1,2	1,2
<i>Personne seule <30 ans</i>	<i>2,0</i>	<i>1,6</i>	<i>1,7</i>		
<i>Personne seule de 30 à 59 ans</i>	<i>1,4</i>	<i>1,7</i>	<i>2,1</i>		
60 ans et plus	0,5	0,6	0,7	0,6	0,5
<i>Personne seule >=60 ans</i>	<i>0,5</i>	<i>1,2</i>	<i>1,4</i>		
Famille monoparentale	1,9	2,1	1,9		
<i>Couple sans enfants</i>	<i>0,5</i>	<i>0,5</i>	<i>0,5</i>		
<i>Couple avec un enfant</i>	<i>0,7</i>	<i>0,7</i>	<i>0,7</i>		
<i>Couple avec 2 enfants</i>	<i>0,8</i>	<i>0,8</i>	<i>0,7</i>		
Couple avec 3 enfants et plus	1,8	1,5	1,3		
Ensemble de la population	1	1	1	1	1

Lecture : en 1996, les moins de 18 ans étaient 1,2 fois plus exposés au risque de pauvreté que l'ensemble de la population.

Sources : INSEE-DGI, enquêtes Revenus fiscaux.

En France, le taux de pauvreté des personnes seules d'âge actif est supérieur à la moyenne. Pour les moins de 30 ans (non étudiants), le risque de pauvreté, plus élevé que pour l'ensemble de la population, traduit sans doute les difficultés d'insertion sur le marché du travail ; ce risque est particulièrement élevé si la personne vit seule ; il s'est cependant réduit depuis 1996, sans qu'on puisse distinguer l'effet d'une décohabitation moins fréquente pour les jeunes ayant des difficultés à s'insérer dans le marché du travail et l'effet de l'évolution de l'emploi. Pour les personnes seules de 30 à 59 ans, la surexposition au risque de pauvreté est forte et s'accroît depuis 1996.

Dans l'ensemble des pays d'Europe, on retrouve ces différences d'exposition au risque de pauvreté mais avec des écarts considérables selon les pays.

1. Les retraités

En France, comme dans la plupart des pays européens, la situation des retraités est meilleure que celles des ménages plus jeunes, notamment parce qu'ils disposent de revenus du patrimoine supérieurs. Dans les années 1970 et 1980, les personnes âgées ont vu leur situation s'améliorer en raison notamment de la revalorisation sensible du minimum vieillesse en 1984 (Raynaud, 2003). L'amélioration du niveau de vie des retraités est liée également à l'arrivée à l'âge de la retraite de générations ayant pleinement cotisé dans des régimes dont les prestations s'élevaient et à la montée de l'emploi féminin qui a réduit la part des femmes âgées ne disposant que de pensions de réversion.

Depuis les années 1990, certains de ces facteurs tendent à s'inverser : le minimum vieillesse, qui est indexé sur les prix, progresse moins vite que le niveau de vie médian et, si l'effet d'entrée en retraite de générations mieux couvertes continue à jouer, l'indexation des pensions, depuis 1993, est effectuée sur les prix et non plus sur le salaire moyen (voir document D). Au total, le taux de pauvreté des personnes de plus de 60 ans ne se réduit plus. Il s'accroît même pour les personnes seules dont le taux de pauvreté, en particulier celui des retraités de droit dérivé, est très supérieur à celui des couples. Toutefois, une grande part des ménages de retraités les plus modestes sont propriétaires ou logés gratuitement (84 % des ménages de retraités appartenant au premier décile de revenus). La prise en compte de ce facteur par le biais de loyers imputés selon les standards internationaux (Driant et Jacquot, 2005) réduit le taux de pauvreté des retraités (Deloffre, 2006 et INSEE, 2006f).

2. Les familles monoparentales

Les familles monoparentales connaissent un risque de pauvreté environ deux fois plus élevé que celui de l'ensemble de la population (Lapinte, 2004). Ce résultat provient de deux causes qui se combinent : un moindre niveau de formation conduisant à un risque plus élevé de chômage ou d'emplois à bas salaires, une difficulté accrue à concilier l'exercice d'un emploi et les responsabilités parentales. Ces deux facteurs jouent également dans les autres pays européens, mais avec une intensité variable. En Allemagne, aux Pays-Bas, au Royaume-Uni, en Espagne, le risque de pauvreté des familles monoparentales est plus élevé qu'en France, en raison, semble-t-il, du cumul plus accentué de ces deux facteurs ; dans les pays scandinaves, la surexposition des familles monoparentales au risque de pauvreté est nettement moindre grâce notamment à l'existence de dispositifs permettant plus aisément d'exercer un emploi (CERC, 2004).

Le nombre d'enfants dans les familles monoparentales diffère selon les pays. Ainsi, au Royaume-Uni, en 2000, quasiment 20 % des enfants âgés de 0 à 14 ans vivent dans des familles monoparentales et un peu plus de 10 % en Allemagne. Ce pourcentage n'est que de 8,7 % en France, de 8,1 % aux Pays-Bas et moins de 3 % en Espagne. C'est d'ailleurs au Royaume-Uni qu'il a le plus augmenté entre 1990 et 1999, alors qu'il était déjà particulièrement élevé. Les taux d'emploi sont également très variables d'un pays à un autre. En 1996, c'est en France que les chefs de familles monoparentales, des femmes en majorité, travaillent le plus souvent (taux d'emploi de 76 %), ainsi qu'au Danemark (75 %), au Portugal (75 %) et en Autriche (74 %). A l'opposé, le taux d'emploi est particulièrement bas en Irlande (38 %) et au Royaume-Uni (45 %). Dans ces deux pays, la part des inactifs parmi les familles monoparentales est la plus élevée d'Europe (46 % au Royaume-Uni et 55 % en Irlande), alors que la France se singularise par le taux d'inactifs le plus faible (13 %), mais compensé par un taux de chômage plutôt élevé.

Dans nombre de pays européens dont la France, le taux de pauvreté des enfants est légèrement supérieur au taux de pauvreté de l'ensemble de la population. Deux pays font exception : le Danemark et la Finlande. En France, 18 % des enfants vivaient en 1996 en dessous du seuil de pauvreté (à 60 %) contre 16 % de l'ensemble de la population. Les autres pays ont en général un taux de pauvreté infantile plus élevé. En sens inverse, l'intensité de la pauvreté, mesurée par l'écart entre le revenu moyen des pauvres et le seuil de pauvreté, est plus faible parmi les enfants que parmi l'ensemble de la population. Cette situation peut résulter de l'effet des transferts sociaux familiaux placés sous conditions de ressources. Le Danemark et la Finlande demeurent en tête du classement, avec à la fois les taux et les intensités de pauvreté des enfants les plus faibles. Le classement de la France est meilleur en termes d'intensité de la pauvreté qu'en termes de taux de pauvreté.

Ceci peut s'expliquer par les effets des minima sociaux qui améliorent les niveaux de vie près du seuil de pauvreté sans pour autant permettre à la plupart des bénéficiaires de franchir le seuil.

3. Les familles nombreuses

Les familles de trois enfants et plus sont les plus exposées à la pauvreté. En France, le taux de pauvreté infantile est trois fois plus élevé parmi les couples avec trois enfants que parmi les couples avec un enfant. Le Danemark et la Finlande se distinguent par un taux de pauvreté quasiment identique quel que soit le nombre d'enfants. La vulnérabilité des familles nombreuses et des familles monoparentales s'explique, en partie, par une plus grande difficulté à concilier vie familiale et vie professionnelle qui entrave l'accès à l'emploi (Eydoux, Letablier et Sylla, 2006).

III. PAUVRETÉ ET EMPLOI

Dans le système français, c'est-à-dire compte tenu de l'existence de minima sociaux et du niveau du salaire minimum, c'est la situation face à l'emploi qui explique le plus la pauvreté. Il faut être clair sur ce point. Un ménage salarié, quel que soit le nombre d'enfants, bénéficiant d'allocations logement et des autres transferts sociaux (allocations familiales, etc.) avait en 2003⁴ un revenu supérieur (parfois de très peu) au seuil de pauvreté (à 50 %) dès lors qu'il disposait d'un salaire au SMIC à temps plein sur toute l'année⁵. En retenant le seuil de 60 % du revenu médian, ce n'était plus le cas avec un seul SMIC annuel pour les couples avec ou sans enfants. En revanche, dès lors que dans un couple le revenu atteint 1,5 SMIC (par exemple avec un temps plein et un mi-temps), le revenu disponible devient supérieur au seuil de pauvreté à 60 %, quel que soit le nombre d'enfants.

Que le SMIC à temps plein conduise à un revenu disponible supérieur au seuil de pauvreté (à 50 %) peut en étonner plus d'un : une famille ne disposant que d'un seul salaire au SMIC a évidemment « du mal à joindre les deux bouts » et peut légitimement se considérer comme « pauvre » ou très bas dans l'échelle des revenus. Que faut-il en conclure ? Tout d'abord que le niveau de vie médian n'est pas très élevé, notamment au regard de la moyenne⁶ (17 654 euros en 2003), elle-même sous-estimée du fait de l'insuffisante recension des revenus du patrimoine plus concentrés dans les ménages du haut de la distribution. Par ailleurs, comment expliquer le chiffre de plus d'un million de travailleurs pauvres⁷ ?

(4) Avec l'accroissement du pouvoir d'achat du SMIC depuis 2003, ce type de résultats doit encore être valable.

(5) Calculs effectués avec le modèle Paris de la Direction de la prévision, voir CERC, 2004.

(6) Plus de 60 % des individus ont un niveau de vie inférieur au niveau de vie moyen.

(7) En 2001, 1,35 million d'individus pauvres avaient été actifs au moins six mois dans l'année, dont 0,2 million étaient des indépendants. Le changement de source de l'enquête Revenus fiscaux ne permet pas de calculer un chiffre homogène en 2003.

Il résulte à la fois de l'existence de ménages de travailleurs indépendants, même si divers biais de l'enquête conduisent sans doute à majorer le phénomène⁸, mais surtout du fait que nombre de salariés à bas salaires ne travaillent pas à temps plein sur toute l'année. Un salarié sur cinq a une durée d'emploi inférieure à 40 semaines et la même proportion a une durée du travail inférieure à 27 heures par semaine (voir document F). Certes, les uns et les autres peuvent ne pas être pauvres s'ils appartiennent à un ménage où l'autre conjoint travaille suffisamment ; mais c'est dans leurs rangs que se retrouve certainement l'essentiel des « travailleurs pauvres ».

Plus que du relèvement du salaire minimum dont les conséquences sur l'emploi peuvent être négatives, les politiques de lutte contre la pauvreté doivent dès lors se préoccuper d'accroître l'emploi continu et à temps plein pour tous ceux qui le souhaitent. Ceci renvoie d'abord à l'amélioration des qualifications et à la lutte contre les discriminations à l'embauche, mais également à d'autres dimensions : la formation, les politiques d'intéressement, la localisation des emplois, la prise en charge des enfants et les aides au retour à l'emploi.

IV. PROTECTION SOCIALE ET PAUVRETÉ

C'est sous cet angle qu'il convient d'examiner le rôle de la protection sociale (éventuellement définie au sens large) dans la lutte contre la pauvreté. D'un côté, elle peut contribuer à favoriser l'emploi ; d'un autre côté, pour les exclus de l'emploi, elle doit réduire les situations de pauvreté ou en limiter l'intensité.

Cette approche n'est pas courante dans les présentations tant européennes que françaises où l'on analyse, de manière statique et en partie erronée, l'effet des transferts sociaux sur la pauvreté en évaluant un « taux de pauvreté avant transferts » et en le comparant au taux de pauvreté constaté.

Pauvreté avant ou après transferts sociaux

Une manière classique d'aborder ce sujet est de mesurer les taux de pauvreté avant et après transferts sociaux (nets de la fiscalité directe). Cette méthode est utilisée aussi bien au niveau européen que dans les travaux de l'Observatoire de la Pauvreté (ONPES). Elle n'est pas sans soulever des problèmes méthodologiques sérieux et risque de conduire à des erreurs d'interprétation, notamment dans les comparaisons internationales. Dans ce cadre d'analyse, on mesure la proportion des personnes dont le revenu (revenu d'activité et revenu du patrimoine et, selon les études, retraites et pensions) est inférieur au seuil de pauvreté mesuré après transferts et fiscalité directe.

La situation avant transferts est fictive : en l'absence de transferts, la situation des revenus primaires serait différente, certaines prestations ayant pour objectif d'inciter au retrait du marché du travail. Surtout, les transferts sont financés par des prélèvements qui modifient la forme de la distribution des revenus : il vaudrait mieux utiliser un seuil de pauvreté « avant transferts » qui serait défini à partir du revenu médian correspondant.

(8) Le revenu d'activité pris en compte est le bénéfice net fiscal qui peut connaître de fortes variations d'une année à l'autre en raison de variation d'activité, mais aussi de règles comptables et fiscales. Au demeurant, c'est pour les non-salariés que les divergences entre pauvreté monétaire et pauvreté en conditions de vie apparaissent les plus importantes dans les enquêtes mesurant simultanément les deux concepts. De plus, les enquêtes Revenus fiscaux n'imputent aucun revenu de patrimoine immobilier aux personnes propriétaires de leur logement. Ceci conduit à renforcer la proportion de propriétaires « pauvres » par rapport à celle des locataires ; or les non-salariés sont plus fréquemment propriétaires de leur logement.

Ce problème est aggravé dans les comparaisons internationales lorsque les sources recueillent un revenu après impôt : c'est le cas dans les panels européens ECHP; on arrive alors à de véritables aberrations tel que le fait que le Danemark (qui finance l'essentiel de la protection sociale au travers de la fiscalité directe) serait le pays où le taux de pauvreté « avant transferts » serait le plus élevé des pays européens ! Ce défaut méthodologique devrait être partiellement corrigé lorsqu'on disposera des données EU-SILC dans leur forme finale.

1. Le rôle de l'insertion

La protection sociale peut contribuer à réduire la pauvreté en soutenant l'emploi et un emploi exercé durablement et à temps plein.

Elle le fait, en premier lieu, dans le cadre de l'aide au retour à l'emploi des chômeurs ou des allocataires de minima sociaux. La réforme de l'assurance chômage en 2001, renforçant les dispositifs d'aide au retour à l'emploi, est allée dans ce sens (CERC, 2005a) mais de manière encore insuffisante sous deux aspects au moins.

- Le premier est que, compte tenu des règles d'accessibilité à l'assurance chômage et, par ailleurs, des règles d'attribution du RMI, de nombreux demandeurs d'emploi -surtout des jeunes de moins de 25 ans- ne disposent pas de revenus suffisants pour pouvoir s'engager assez dans un processus de recherche d'emploi.
- Le second est que les dispositifs de formation des chômeurs fonctionnent davantage pour les personnes les plus formées et les plus employables. En outre, la dimension « insertion » du RMI, autre volet des politiques de lutte contre la pauvreté, est insuffisamment mise en œuvre (Cour des comptes, 2002) ; c'est un élément que la loi de décentralisation du RMI de 2003 est censé développer, mais il n'existe, pour l'heure, aucune évaluation d'ensemble de ses conséquences.

Il faut enfin noter que dans le cas de l'allocation de parents isolés, l'API, il n'ait pas été prévu un dispositif d'accompagnement qui permette d'accroître les chances des parents de retrouver un emploi, à l'instar de ce qui a été engagé au Royaume-Uni avec le *New Deal for Lone Parents* (Gratadour, 2005).

Deux autres aspects des politiques sociales sont essentiels pour permettre un emploi suffisant. Il s'agit premièrement de la politique de localisation du logement social. Un domicile éloigné des lieux où se développent les emplois peut être un obstacle dirimant à l'occupation d'un emploi à temps plein, surtout en présence d'enfants, du fait des durées et des coûts de transport. C'est un des éléments du problème des banlieues déshéritées. Deuxièmement, l'aide à la conciliation entre vie familiale et vie professionnelle est également essentielle pour lutter contre la pauvreté. Or, les efforts publics en cette matière ne sont pas spécifiquement orientés vers les populations pauvres qui, de fait, ont un accès proportionnellement faible aux modes de garde payants (CERC, 2004 ; Bressé et Galtier, 2006 ; Mahieu, 2005). Ce point est d'autant plus important que le retrait du marché du travail pour prendre en charge ses enfants pendant quelques années accroît les difficultés de retrouver ensuite un emploi, surtout pour les personnes peu qualifiées.

2. Le montant des minima sociaux

Si la protection sociale doit être organisée pour lutter contre la pauvreté en favorisant l'emploi, il faut tout autant reconnaître que nombre de personnes restent exclues de l'emploi ou d'un emploi suffisant. Se pose, dès lors, la question du niveau des minima sociaux et des prestations familiales.

En 2003, un allocataire du RMI, même bénéficiant d'une allocation logement, disposait d'un revenu inférieur au seuil de pauvreté à 50 % quelle que soit la configuration familiale.

Un parent isolé bénéficiaire de l'API disposait d'un revenu supérieur au seuil de pauvreté à 50 % de la médiane mais inférieur au seuil à 60 %. Le montant de l'allocation de RMI défini lors de sa création est largement inférieur au SMIC à temps plein ; ce choix n'a pas été modifié et l'écart tend même à s'accroître en raison de la progression du pouvoir d'achat du SMIC (1,5 % par an en moyenne de 1993 à 2005 contre 0,2 % pour le RMI). Au 1^{er} juillet 2006, l'allocation de RMI pour une personne seule représente moins de 35 % du SMIC à temps plein et pour un couple moins de 52 %.

D'autres pays ont fait le choix d'un revenu plus élevé. En contrepartie, ces pays font un effort plus important d'insertion et ont des exigences plus grandes vis-à-vis des allocataires. Il en est ainsi aux Pays-Bas où l'allocation de revenu minimum pour un couple est égale au salaire minimum à temps plein.

La question du niveau des minima sociaux est d'autant plus importante en présence d'enfants. Dans son rapport sur les enfants pauvres (CERC, 2004), le CERC soulignait le besoin de relever les majorations pour enfants dès lors qu'un objectif de lutte contre la pauvreté des enfants serait retenu. Le profil des transferts liés à la présence d'un enfant est peu variable selon le niveau de revenus (voir document D). De ce fait, la politique familiale prise dans son ensemble ne comporte pas d'objectif implicite de lutte contre la pauvreté des familles avec enfants.

3. Le logement

Il faut enfin évoquer les aides au logement et les conditions de logement des familles pauvres. Les tensions sur le marché du logement liées notamment à l'insuffisance des mises en chantier de logements neufs, pendant les années 1990 et jusqu'en 2004 (voir document A), ont induit une forte croissance des prix d'acquisition des logements comme des loyers. Cette hausse pèse particulièrement sur le budget des ménages à bas revenus ou à revenus modestes.

L'analyse des conditions et coûts de logements repose principalement sur les enquêtes Logements menées par l'Insee. Dans ces enquêtes, les ménages fournissent le montant de leur revenu, mais celui-ci, dans la majeure partie des publications réalisées à partir de ces enquêtes, ne comprend pas les aides au logement. Celles-ci ne sont prises en compte que pour passer du taux d'effort brut (c'est-à-dire du rapport des loyers versés au revenu) au taux d'effort net (loyers moins allocations logements rapportés au revenu). Le fait que les revenus soient déclaratifs et que les allocations logements ne soient pas prises en compte rend ces données non directement comparables avec les résultats des enquêtes Revenus fiscaux.

Les ménages à bas revenus (niveau de vie monétaire déclaré et hors allocation logement, inférieur à la moitié du niveau de vie médian) sont plus souvent locataires, dans le secteur social ou le secteur privé, que par le passé.

Ceci résulte en partie de la baisse, parmi les « ménages pauvres », de la proportion des personnes âgées (plus souvent propriétaires). Les ménages à bas revenus sont actuellement plus souvent citadins et d'âge actif.

Tableau 3 - Structure des ménages selon le statut de logement

	en %			
	1988		2002	
	Bas revenus	Ensemble	Bas revenus	Ensemble
Propriétaires non accédants ⁹	35,8	27,8	27,9	35,8
Accédants à la propriété	11,6	26,4	7,2	21,5
Locataires du secteur social	19,1	17,1	32,1	17,5
Locataires du secteur privé	19,5	20,0	24,3	19,8
Autres statuts (logés gratuitement sous-locataires)	14,0	8,7	8,5	5,4
Total	100,0	100,0	100,0	100,0

Source : INSEE, enquêtes Logements in Driant et Rieg (2004a).

En 2002, le loyer représentait, à lui seul c'est-à-dire sans les charges, une fraction importante du revenu des ménages à bas revenu (on parle de taux d'effort brut) mais les aides au logement ramenaient le taux d'effort (net) au niveau de celui de l'ensemble des ménages locataires.

Tableau 4 - Part des loyers dans le revenu

	Taux d'effort brut		Taux d'effort net	
	1988	2002	1988	2002
Ménages à bas revenus	29,0	40,1	12,9	16,1
<i>Secteur social</i>	26,6	33,4	7,6	10,0
<i>Secteur privé</i>	31,7	50,8	19,0	25,7
Ensemble des ménages locataires	15,1	19,7	12,7	16,2

Sources : INSEE, enquêtes Logements 1988 et 2002 in Driant et Rieg (2004b).

L'augmentation des loyers¹⁰, plus rapide que celle des revenus, avait conduit à accroître sensiblement la part des loyers dans le budget avant allocation logement. L'accroissement de la couverture des allocations logement au début des années 1990 et la modification de leur mode de calcul en 2001 ont accru le rôle de ces allocations dans le budget des ménages à bas revenu. Ceci a été insuffisant, cependant, pour empêcher une hausse du taux d'effort net. La prolongation de la hausse rapide des loyers depuis 2002, que n'a pas suivie la revalorisation des allocations logement, a certainement aggravé la situation.

Il faut d'ailleurs indiquer que, dans un marché du logement tendu (surtout dans certaines villes), l'existence d'une allocation logement peut contribuer à l'augmentation des loyers, pour les ménages à bas revenu, le produit de l'allocation étant ainsi partiellement « transféré » au propriétaire. L'analyse économétrique des effets de l'extension de la couverture des allocations logement (Fack, 2005) au début des années 1990 conclut en ce sens.

(9) Propriétaires de leur résidence principale, sans prêt immobilier en cours. Les accédants à la propriété sont aussi propriétaires de leur résidence principale, mais ont un ou plusieurs prêts en cours de remboursement pour cet achat.

(10) L'augmentation du montant moyen des loyers résulte à la fois d'un effet de prix lors des révisions des baux mais aussi du changement dans le parc avec la réduction du nombre des logements à très bas loyers.

Au-delà de la charge croissante du logement pour les ménages à bas revenus, la concentration accrue de ceux-ci dans le parc social qui se « paupérise », la localisation de ce parc souvent éloigné des centres villes où se développe l'emploi contribuent à dégrader les conditions de vie des ménages pauvres et à limiter leurs possibilités d'emploi. Ceci constitue un autre élément du problème des banlieues déshéritées.

Enfin, les conditions d'accès au logement social (par exemple le faible nombre de logements sociaux pour personnes seules) expliquent davantage la situation des personnes sans domicile que leurs caractéristiques ou leur histoire personnelles (Brousse, 2006).

CHAPITRE FINAL

ENTRE OMBRES ET LUMIERES

Dans le chapitre final « *Entre ombres et lumières* », le Conseil revient sur certains des constats effectués dans les documents A à K qui lui paraissent particulièrement importants dans le cadre des compétences qui ont été données au CERC.

Ce chapitre se décompose en trois parties. La première porte sur la dynamique démographique et l'évolution économique et sociale. La seconde prend acte des leçons à tirer de l'analyse de certaines des sources des inégalités sociales. La dernière s'intéresse au nécessaire redéploiement de l'État-social.

Tout panorama synthétique a tendance à s'énoncer en utilisant le langage de la demi-teinte. Chaque argument trouvant en lui-même son correctif. Il nous semble, au contraire, qu'il convient de faire le portrait de cette douzaine d'années en soulignant le jeu d'ombres et de lumières car la situation française est contrastée. Ce mode d'approche peut permettre de centrer l'effort politique et social sur la résorption des points faibles.

I. DE LA DYNAMIQUE DÉMOGRAPHIQUE À L'ÉVOLUTION ÉCONOMIQUE ET SOCIALE

1. Une démographie prometteuse

Premier constat, la France est un des rares pays d'Europe dont la dynamique démographique est assez favorable : grâce à sa natalité, la France est mieux placée que beaucoup d'autres pays européens en ce qui concerne le renouvellement de sa population (document A).

Ce dynamisme des naissances ne peut qu'être favorable à celui de la société française ; il renforce, cependant, l'enjeu d'un fort investissement dans la jeunesse, effort en termes d'efficacité du système d'enseignement, de politique familiale, d'infrastructures publiques et de logement.

Certes, comme tous nos voisins, la société française va vieillir du fait de l'allongement de l'espérance de vie, mais de manière plus modérée et plus tardive. Au total, la pyramide des âges française est plus prometteuse que celle de la moyenne de nos voisins.

Le vieillissement doit être vu selon plusieurs angles. En premier lieu, il faut se réjouir de l'augmentation de l'espérance de vie qui est la source principale de ce vieillissement. Elle induit cependant des besoins nouveaux, que ce soit en termes de santé, de prise en charge de la dépendance de personnes âgées plus nombreuses (même si l'espérance de vie sans dépendance s'accroît aussi vite, au moins, que l'espérance de vie), mais aussi de logements, d'équipements.

En second lieu, ce vieillissement participe à la croissance des dépenses de retraite. Faire face au financement des régimes de retraite est apparu, en France comme dans toute l'Europe, comme un des défis majeurs à relever. Durant la période couverte par ce rapport, deux réformes importantes ont eu lieu en 1993 et 2003 (document D) et rendez-vous est pris pour 2008 afin d'en tirer un bilan (au sein du Conseil d'orientation des retraites) et d'ajuster les dispositifs.

Pour sa part, le CERC tient seulement à souligner que régler le financement des retraites sans tension excessive sur le partage des revenus entre générations (qui peut, au demeurant, pénaliser la croissance elle-même) et sans modération excessive des revenus des retraités (documents D et H) nécessite une amélioration de la croissance économique accompagnée d'une amélioration du taux d'emploi (document E).

Tout d'abord, le taux d'emploi des seniors est faible dès la tranche d'âge des 55 à 59 ans (7 points de moins que la moyenne de l'Europe à 15) et encore plus pour les 60 à 64 ans (11 points de moins). Or, d'ici 2010, seule la tranche d'âge des 55 à 64 ans pourra contribuer à la croissance de la population en âge de travailler.

En ce qui concerne l'emploi féminin, le constat est différent. Le taux d'activité féminine¹ place la France au-dessus de la moyenne européenne (5 points de plus); il n'est supérieur que dans les pays scandinaves et au Portugal. Mais l'importance du chômage féminin réduit ce score (la France passe au huitième rang en Europe des 15). De plus, les enquêtes Emploi de l'INSEE mettent en évidence l'importante proportion de femmes, en emploi à temps partiel, qui souhaiteraient travailler davantage. Dès lors, l'attention est attirée sur la nature des emplois offerts et l'ouverture des professions mais aussi sur les moyens de concilier vie professionnelle et responsabilités familiales.

Quant à l'emploi des jeunes, s'il convient de prendre des précautions dans l'utilisation des indicateurs de taux de chômage ou de taux d'emploi dans les comparaisons internationales (document E), il ne faut pas sous-estimer leurs difficultés spécifiques à être en emploi, plus fortes en France que dans nombre de pays européens.

2. Une population mieux formée

L'évolution démographique entraîne une transformation qualitative de la population en âge de travailler. Les générations entrant sur le marché du travail ont, en moyenne, une formation plus poussée que les générations qui le quittent. Ce facteur devrait contribuer à une évolution des spécialisations productives vers des activités à plus forte valeur ajoutée et à réduire l'ampleur du chômage des non-qualifiés.

De fait, les structures par âges et par niveaux de formation de la France s'améliorent et se rapprochent de celles des pays qui ont investi plus tôt dans un enseignement secondaire largement ouvert.

Une ombre forte à ce tableau est le maintien, en France, d'une proportion importante de jeunes sortant de formation initiale sans qualification suffisante.

De plus, l'économie française n'offre pas encore assez d'emplois correspondant à la nette augmentation du nombre de personnes sorties de l'enseignement supérieur. Il en résulte une sous-utilisation des capacités et des phénomènes de déqualification qui sont nuisibles au dynamisme individuel comme à la cohésion sociale.

3. Un dynamisme économique insuffisant

Ce dynamisme démographique ne se transforme pas en un dynamisme économique suffisant : la croissance française se situe dans la moyenne des pays européens. En fait, la croissance moyenne européenne est plutôt tirée vers le bas par celle de l'Allemagne, de l'Italie et de la France qui, chacune en ce qui les concerne, ont une croissance économique plus faible, plus pour des raisons internes qu'à cause de la concurrence due à l'ouverture internationale ou des disciplines européennes. La France maintient, il faut le noter, un rythme de croissance supérieur aux deux premiers.

(1) Entre 25 et 54 ans pour ne pas mélanger l'analyse de ce thème avec la question de l'emploi des seniors ou des jeunes.

S'il n'est pas dans la mission du CERC d'approfondir l'examen des facteurs de la croissance, il tient cependant à attirer l'attention sur les éléments suivants.

La France ne sait pas suffisamment tirer de ses échanges extérieurs une contribution à sa propre croissance. Ceci résulte davantage d'insuffisance en matière d'innovation et de positionnement en gamme de produits que de sa spécialisation géographique ou du niveau de ses coûts salariaux. Certes, la France subit, comme tous les pays industrialisés, une forte concurrence des pays à très bas salaires conduisant à un flux massif d'importations de biens industriels et à des délocalisations. Mais ce type de concurrence n'empêche pas plusieurs de nos voisins européens de trouver, dans leur commerce extérieur, un facteur de croissance.

Il faut, dès lors, s'interroger notamment sur la nature et l'efficacité de nos investissements. Avant d'aller plus loin, nous voudrions souligner que le niveau élevé des taux de rentabilité exigés par les marchés financiers pour les entreprises pénalise la croissance à long terme. Il contraint à ne choisir que des investissements à taux de retour sur investissement extrêmement bref. Il tend à laminer la rentabilité des autres entreprises (par exemple les sous-traitants). Il fait, enfin, des salariés la principale variable d'ajustement.

Ceci étant dit, et pour revenir à l'effort proprement français, il convient de revoir nos politiques de recherche et d'éducation.

L'investissement en recherche et développement se situe, certes, dans la moyenne européenne mais il est très en retrait de l'effort consenti par des pays jouant davantage la stratégie d'une économie de la connaissance (la Suède ou la Finlande par exemple).

Quant à l'éducation initiale, la France y consacre un effort financier important (5,6 % du PIB²). Elle est, en Europe, un des pays réalisant le plus grand effort, même rapporté au nombre de jeunes.

Mais les résultats ne sont pas à la hauteur lorsqu'on compare les connaissances et capacités acquises à la fin de l'enseignement obligatoire (enquêtes internationales telles que l'enquête PISA réalisée par l'OCDE). Et les échecs sont nombreux. Chaque année, environ 6 % d'une génération (50 000) sortent précocement du collège ou de l'enseignement professionnel court avant l'année terminale. Y compris ces sorties précoces, plus de 100 000 achèvent leur formation initiale sans diplôme de deuxième cycle de l'enseignement secondaire³. Enfin, chaque année, environ 90 000 jeunes ayant entamé des études supérieures, les abandonnent sur un échec.

(2) Ce chiffre ne reprend pas les dépenses dans le pré-élémentaire pour permettre une meilleure comparaison internationale car nombre de pays prennent en charge l'éducation précoce des jeunes enfants dans des structures ne relevant pas de l'éducation. Il comprend par contre les dépenses de recherche menées dans les établissements d'enseignement.

(3) Les jeunes faiblement diplômés représentent, depuis 2000, 18 % de l'ensemble des jeunes âgés de 20 à 24 ans, soit, cinq points de plus qu'en Allemagne et dix de plus qu'en Suède ou en Finlande.

Si ces échecs ne sont pas imputables au seul système éducatif et résultent aussi des conditions sociales générales, il convient de s'interroger sur l'efficacité des formes de l'enseignement, sur l'insuffisance de l'orientation comme sur la répartition des moyens (document 1). Certes, le CERC n'a ni vocation ni compétence à aller plus loin. Mais il doit souligner les risques que fait peser cette situation tant sur le plan de la compétitivité de notre pays et donc de ses capacités de croissance que sur la cohésion sociale.

4. L'emploi

La France peut connaître des périodes de forte croissance de l'emploi marchand (la fin des années 1990). Mais, sur l'ensemble des années étudiées (1993-2005), l'augmentation de l'emploi atteint à peine la moyenne européenne. Ce qui ne peut suffire à résorber son niveau de chômage, plus élevé que la moyenne européenne, même au sommet de la conjoncture de l'emploi.

Elle peine également à préparer les évolutions qui seront indispensables, à l'avenir, pour faire face au vieillissement de la population (emploi des seniors).

Enfin, sans que l'on puisse parler d'un réel dualisme du marché du travail, des tendances au fractionnement sont à l'œuvre. La mobilité assez élevée de l'emploi est largement la résultante d'une très grande instabilité, d'ailleurs croissante, pour les jeunes et les peu qualifiés (cf. le chapitre II du 5^{ème} rapport du CERC sur la sécurité de l'emploi).

5. Les finances publiques

La France consacre à ses fonctions collectives une part importante de ses ressources. Ceci est un facteur positif : les Français acceptent donc l'effort collectif. Bien orientées et réalisées avec un souci accru d'efficacité, les dépenses publiques peuvent être à la fois source de croissance et facteur de progrès social et de cohésion.

Plusieurs évolutions majeures ont caractérisé la période.

Du côté des prélèvements sociaux et fiscaux, un rôle croissant est donné au financement de la protection sociale par des ressources fiscales, soit directement affectées, soit résultant de la compensation par l'État (et donc l'impôt) des allègements de cotisations patronales sur les bas salaires et sur les contrats aidés.

L'imposition sur les revenus combine actuellement un prélèvement général (CSG-CRDS) et une imposition progressive⁴ (IR). Mais l'importance de la fiscalité dérogatoire, le recours croissant aux mécanismes d'exonérations fiscales nuisent à la lisibilité de la fiscalité, sans assurer l'efficacité des choix économiques et sont, de plus, sources de sentiments d'injustice.

La progressivité du prélèvement s'est déplacée du prélèvement fiscal (allègements du barème de l'impôt sur les revenus) vers le prélèvement social (réductions de cotisations sociales patronales) avec le risque de développer des trappes à bas salaires.

(4) Une large partie des revenus du patrimoine est soit exonérée d'impôt sur le revenu, soit soumise à prélèvement libératoire.

En ce qui concerne la structure des dépenses, la part de celles consacrées à la protection sociale s'est accrue : elles représentent 29,6 % du PIB en 2005, soit plus de trois points de plus qu'en 1993.

L'augmentation des dépenses de santé ou de retraites n'est pas compensée, en effet, par la réduction des dépenses d'indemnisation du chômage (assurance chômage et minima sociaux) qu'aurait permise une amélioration plus importante de la situation de l'emploi, configuration que l'on observe dans plusieurs pays européens (cf. le tableau 2 de l'introduction du rapport et le document D).

Cette évolution continue de tirer vers le bas la part du revenu individuel immédiatement disponible au profit du revenu socialisé (documents B et G). Ceci contribue au sentiment, exprimé dans les enquêtes auprès des ménages, d'une trop faible progression (voire d'une baisse) du revenu.

Peu de progrès ont été faits pour assurer l'efficacité de la dépense publique qu'elle soit le fait de l'État, des collectivités territoriales ou des organismes de protection sociale.

Au total, la période étudiée continue à connaître un déficit des finances publiques (3,5 % du PIB en moyenne sur la période) et un accroissement important de la dette (66,6 % du PIB en 2005, soit près de 21 points de plus qu'en 1993), malgré un taux de prélèvements obligatoires parmi les plus élevés d'Europe. Combinée avec les conséquences du vieillissement de la population, cette situation reporte une charge trop importante sur les générations futures.

6. Les revenus

Le revenu disponible par habitant mesuré dans les comptes nationaux s'est accru, en pouvoir d'achat, de 22 % entre 1993 et 2005, soit 1,7 % par an, en moyenne. Sa croissance est équivalente à celle du PIB par habitant (21 % sur la période, soit 1,6 % en moyenne annuelle).

Pour prendre en compte la contribution des fonctions collectives au niveau de vie des ménages est défini, en comptabilité nationale, un *revenu disponible ajusté* (encadré). Ce concept est préférable dans les comparaisons internationales puisque la socialisation de certaines consommations (éducation, santé) est très variable d'un pays à l'autre.

Dépenses socialisées et mesure du revenu

Dans les comptes nationaux, on n'enregistre pas, en *dépenses* de consommation des ménages, certaines dépenses engagées par l'État ou les organismes de protection sociale telles que les dépenses d'éducation, les dépenses hospitalières et la part des dépenses de soins ou de biens médicaux qui fait l'objet de remboursement. Ces dépenses sont considérées comme des dépenses de consommation des administrations publiques. Lorsqu'on évalue ces dépenses publiques à finalité privée et qu'on les ajoute aux dépenses proprement dites des ménages, on obtient une meilleure image des biens et services *effectivement consommés* par les ménages. À ces deux notions, dépenses de consommation et consommation effective, correspondent deux définitions du revenu, le revenu disponible et le revenu disponible ajusté qui lui est supérieur et progresse plus rapidement.

Le *revenu disponible ajusté* est supérieur d'un quart au revenu disponible par habitant. Il s'accroît pratiquement au même rythme, 1,6 % par an en moyenne (document G).

Au sein de ces revenus, la progression du salaire net de prélèvements sociaux est plus lente (1,0 % par salarié en moyenne annuelle) ; celle du revenu (mixte) des non-salariés progresse plus rapidement (2,3 % par tête) ; enfin, au sein des revenus du patrimoine, la rémunération du patrimoine immobilier progresse nettement plus rapidement (3,5 % en masse) que celle du patrimoine financier (0,8 %), du fait notamment de la baisse des taux d'intérêt réels. En revanche, la croissance des dividendes versés aux actionnaires des grandes sociétés est spectaculaire dans les années récentes et ressentie comme telle par l'opinion publique.

**Observation
statistique et
opinions**

Si la croissance du revenu par tête des ménages est réelle, même modeste, d'où vient le sentiment exprimé dans les sondages et les enquêtes d'opinion que le pouvoir d'achat baisse ?

Notons tout d'abord que, dans la période (2001-2005) où s'est développée la polémique sur le pouvoir d'achat, le revenu des ménages a moins progressé que les chiffres moyens de l'ensemble de la période : 1 % par an entre 2001 et 2005 pour le revenu disponible par habitant, 1,3 % pour le revenu ajusté.

Éclairer les termes de cette polémique est d'importance : sans reconnaissance commune des faits, il est difficile de mener un dialogue social ou un débat politique. Il est dès lors important de comprendre les sources de divergence entre le sentiment de l'opinion et l'observation statistique.

De ce point de vue, les travaux menés dans le cadre du Conseil national de l'information statistique, le CNIS, qui rassemble producteurs de données statistiques, partenaires sociaux, élus politiques et chercheurs, sont d'une grande importance. Le document G s'appuie largement sur ces travaux pour traiter de ce sujet.

S'agissant de l'évolution des revenus, comme de toute autre variable, il n'y a pas d'incompatibilité entre la croissance du revenu moyen et le fait qu'une proportion de ménages ou d'individus connaisse une baisse de ses revenus. En effet, la variabilité des revenus individuels est forte, notamment lorsque leur situation est marquée d'alternances de périodes d'emploi et de chômage (voir document F).

S'agissant de la mesure des prix (et donc du pouvoir d'achat), trois niveaux d'analyse sont nécessaires.

Le premier concerne les facteurs qui peuvent conduire à un sentiment de hausse rapide des prix ; ainsi, le passage à l'euro fiduciaire a provoqué certains dérapages de prix, même si l'effet moyen est resté modéré. Mais le sentiment de hausse des prix lié au passage à l'euro a été très vif.

Le second concerne la qualité des mesures : les analyses et discussions menées au sein du CNIS ne conduisent pas à la remettre en cause. Elle est jugée excellente par les organisations internationales.

Enfin, il s'agit de l'adéquation de l'indice des prix à la consommation pour mesurer le pouvoir d'achat de l'ensemble des ménages et, encore plus, de catégories particulières de ménages.

- Les dépenses des ménages ne sont pas seulement des dépenses de consommation mais aussi d'investissement en logement (document G). Un indice nouveau, élargi aux dépenses d'investissement en logement, pourrait être établi pour évaluer l'évolution du pouvoir d'achat des ménages par rapport à l'ensemble de leurs dépenses de consommation et d'investissement.

- L'INSEE établit, et publie désormais, des indices de prix pour des catégories de ménages qui tiennent compte de leur structure de consommation propre. Ces catégories sont définies, par exemple, par le niveau de revenu ou par la localisation. Les évolutions différentielles ne sont pas négligeables dans une période où, à la fois, le niveau des prix comme le revenu évoluent peu et où les évolutions de certains prix sont très vives (énergie, loyers). Ces évolutions sont examinées dans le document G.

La vie difficile

Il y a indiscutablement un sentiment dans l'opinion publique que la vie est désormais plus difficile. Le rapport a déjà évoqué les contestations concernant l'évolution des prix et du pouvoir d'achat. Les fortes augmentations de prix sur des consommations sur lesquelles les ménages peuvent difficilement arbitrer à court terme, la pression des besoins suscitée par les nouvelles offres de consommation, l'importance des dépenses faisant l'objet d'engagements contractuels (loyers, électricité, téléphonie, assurances, remboursements d'emprunts, etc.) réduisent les ressources disponibles pour d'autres dépenses et renforcent le sentiment qu'il ne reste plus grande marge de manœuvre. Deux autres éléments doivent être rappelés.

Tout d'abord, le revenu de la majorité des Français n'est pas très élevé. La moitié des personnes habitant en France métropolitaine dispose d'un niveau de vie monétaire (revenu disponible du ménage divisé par sa taille en unités de consommation) inférieur à 1 315 euros par mois (chiffres 2004) soit ce montant pour une personne seule ou 1 972 euros pour un couple. La vie courante n'est pas évidente dès ce niveau de revenu, surtout si le loyer est élevé ou si les obligations de transport en prélèvent une large part. Que dire alors de ceux situés plus bas dans l'échelle sans être pour autant décomptés comme pauvres ?

En second lieu, il y a l'incertitude sur la situation d'emploi et les revenus. Incertitude qu'éprouvent les salariés qui ne travaillent pas toute l'année, mais qui s'étend au-delà à tous ceux qui ont un sentiment d'insécurité pour leur emploi. Incertitude et risques objectifs qui pèsent plus lourdement sur les personnes isolées et les familles monoparentales.

Au-delà des personnes d'âge actif, pour qui l'incertitude sur les revenus peut s'ajouter à la modestie de ceux-ci, il faut aussi mentionner les titulaires de petites retraites. Rappelons, par exemple, que le minimum vieillesse est présentement de 610 euros pour une personne seule et de 1 095 euros pour un couple⁵. 548 000 personnes en métropole et 74 000 dans les DOM perçoivent cette prestation.

Vie difficile aussi pour ceux qui habitent des quartiers défavorisés, défavorisés par le niveau de revenu, par l'éloignement des possibles lieux de travail et par les coûts afférents en transport, par l'insuffisance des services publics et privés et des équipements collectifs et parfois par des risques d'insécurité.

(5) Une personne seule percevant le minimum vieillesse est donc pauvre, un couple ne l'est pas si l'on retient le seuil de 50 % du niveau de vie médian ; il l'est au seuil de 60 %.

7. Inégalités de revenu et pauvreté

Durant les années 1990 et jusqu'en 2004 (dernière année disponible), les inégalités de revenu comme la pauvreté ont été globalement stables en France (documents F, H et I) alors que nombre de pays connaissent actuellement une aggravation des inégalités de revenu. Cette stabilité fait suite à une période de baisse dans les deux décennies précédentes⁶. Ce résultat heurte, lui aussi, l'opinion commune et il est utile d'essayer de rendre compte de cette divergence d'appréciation.

L'opinion est, à juste raison, sensible aux situations extrêmes. La pauvreté, telle qu'on la mesure au travers de la proportion d'individus dont le « niveau de vie monétaire⁷ » est inférieur à un seuil (50 ou 60 % du niveau de vie médian soit, en 2004, 657 ou 788 euros), recouvre des situations bien au-dessus de l'extrême précarité. De l'autre côté, les revenus et fortunes les plus élevés auxquels l'opinion est la plus sensible, concernent un nombre assez restreint de situations, bien moins, probablement, que ceux couverts par les statistiques les plus fines qu'on puisse établir : même lorsqu'on publie des résultats statistiques concernant le plus haut centile de la population, plus de 600 000 individus sont concernés.

En second lieu, l'observation statistique ne porte ni sur l'intégralité de la population (notamment certains ménages parmi les plus précaires échappent aux enquêtes ordinaires), ni sur l'intégralité des revenus (notamment ceux du patrimoine) et le CERC ne peut que souhaiter que la transparence augmente dans ces domaines grâce à de nouveaux progrès statistiques.

La mesure statistique du niveau et de l'évolution des inégalités n'est qu'un des éléments permettant d'approcher les réalités sociales ou de définir des politiques publiques, qu'il s'agisse de lutter contre l'extrême pauvreté ou de canaliser des dérives apparaissant choquantes de certains types de revenu (voir document H).

II. AUX SOURCES DES INÉGALITÉS

1. L'instabilité et l'insécurité de l'emploi

Le rapport consacre tout ou partie de cinq documents à l'analyse des inégalités et de certains facteurs à leur source (documents F, H, I, J, K). Dans ce chapitre final, le CERC souhaite revenir sur les thèmes qui lui paraissent les plus essentiels.

La principale source d'inégalités des revenus est l'instabilité et l'insécurité de l'emploi. Si, pour une large partie de la population en âge de travailler, l'emploi est à temps plein et stable, une autre partie (les jeunes, les moins qualifiés notamment) cumule instabilité de l'emploi et faible taux de rémunération, multipliant ainsi le niveau des inégalités de revenu. Par ailleurs, pour les personnes largement avancées dans la vie active, la perte d'un emploi occupé depuis de nombreuses années, mais aussi l'interruption contrainte d'une activité non-salariée, constituent souvent des drames d'autant plus graves que la perspective de retrouver un emploi s'amenuise dès que l'on approche de ce qu'on tend à appeler les seniors.

(6) L'évolution est suffisamment importante pour ne pas être due à l'évolution des instruments de mesure.

(7) Revenu disponible du ménage corrigé par sa taille, voir document H.

Si le cadre de ce rapport ne permet pas de revenir sur le détail des analyses présentées dans les deux rapports précédents (rapport n° 5 sur la « sécurité de l'emploi » et n° 6 sur « l'aide au retour à l'emploi ») ni de les compléter⁸, il souligne le lien entre insécurité de l'emploi et inégalité de revenus pour les salariés.

Une seconde source d'inégalités des revenus salariaux tient au travail à temps partiel. Certes, une partie de l'emploi à temps partiel résulte d'arbitrages privés. Toutefois, une forte proportion de temps partiel ne résulte pas de tels arbitrages, mais de l'impossibilité de trouver un emploi de durée du travail suffisante.

Au total, dans l'ensemble des salariés âgés de 25 à 54 ans⁹, le plafond du taux de salaire net des 10 % de salariés les moins payés est dans un rapport de 1 à 3 avec le plancher des taux de salaires nets des 10 % les mieux rémunérés. Mais pour le montant des salaires nets perçus dans l'année, ce rapport est de 1 à 13 et même de 1 à 18 pour les femmes. Cet élargissement des inégalités de revenu salarial tient en effet au cumul d'un taux de rémunération faible, d'un emploi à temps partiel et/ou à durée incomplète dans l'année.

Cependant, environ la moitié des demandeurs d'emploi perçoivent des revenus de remplacement, ce qui atténue assez sensiblement l'impact des périodes de chômage sur les inégalités de revenu.

Si l'on ajoute l'impact de l'instabilité de l'emploi sur nombre d'éléments de la protection sociale complémentaire, sur l'accès au logement locatif ou aux prêts bancaires, il apparaît bien que l'un des points cruciaux de la lutte contre les inégalités, ou plus exactement de l'accès à des niveaux de vie plus décents, renvoie au thème de la sécurisation des parcours professionnels. Cette question, au demeurant fort complexe, est actuellement étudiée par le Conseil d'orientation pour l'emploi et fait l'objet d'un état des lieux entre les organisations patronales et syndicales.

En tout état de cause, les propositions concernant les jeunes devront s'inscrire dans une approche globale permettant une meilleure continuité entre la formation initiale, les phases d'insertion professionnelle, l'indemnisation des périodes de non travail et l'extension des possibilités de formation continue.

2. La formation

Les inégalités dans le domaine de la formation renvoient à de nombreuses formes d'inégalités sociales. Nous soulignerons, ici, celles liées à l'emploi.

En France, une très grande importance est donnée à la formation initiale et au « diplôme » que ce soit pour l'accès à l'emploi, et à l'emploi stable, ou pour le niveau de rémunération. Le rendement de la prolongation des études et du diplôme sur le taux de rémunération est élevé. Il est encore plus important sur le revenu d'activité du fait de l'effet du diplôme sur l'accès à l'emploi (ou, à l'inverse, sur la probabilité du chômage et sa durée).

(8) Notamment en étudiant le thème de la sécurité d'emploi et de revenu des non-salariés.

(9) Bornes retenues pour obtenir des résultats indépendants des emplois occasionnels en cours d'étude, d'une part, du passage à l'inactivité de fin de vie professionnelle, retraite, préretraite, etc., d'autre part.

Nous devons être particulièrement préoccupés par les chiffres cités plus haut de sorties précoces de l'enseignement secondaire, de sorties sans autre diplôme que le brevet, mais aussi par l'échec au cours du premier cycle de l'enseignement supérieur (document 1).

De plus, la formation en cours de vie active ne permet pas, sauf exceptions, de corriger les inégalités liées à la formation initiale. La reprise d'études est rare. Surtout la formation professionnelle, qu'elle s'adresse aux salariés en emploi ou aux chômeurs, concerne davantage les personnes ayant reçu une bonne formation initiale.

En outre, les efforts de formation s'arrêtent trop tôt dans la durée de vie active et ne permettent pas d'assurer les reconversions nécessaires (document 1 et rapports 5 et 6 du CERC).

Pour la formation professionnelle, des voies ont été ouvertes dans le cadre de l'accord interprofessionnel de septembre 2003 et partiellement reprises dans le volet « formation tout au long de la vie professionnelle » de la loi de mai 2004 avec la validation des acquis de l'expérience et les contrats de professionnalisation. Mais deux problèmes majeurs n'y ont pas trouvé de solution. Ne sont pas mis en place des mécanismes permettant de corriger l'orientation trop fréquente des entreprises vers la formation de la part la plus stable, la moins âgée et la plus qualifiée de leur main-d'œuvre (rapport du CERC n° 5). Par ailleurs, l'organisation du système d'acteurs intervenant dans la formation n'a pas été améliorée (rapport n° 6).

Il convient de revenir également sur l'importance de la formation dans la reproduction intergénérationnelle des inégalités. Ce sujet est évoqué dans le document 1 ; il avait été développé dans les rapports du CERC sur les effets redistributifs de l'éducation (rapport n° 3) et sur les enfants pauvres en France (rapport n° 4).

Le retard scolaire grave (deux ans et plus), les sorties précoces de l'enseignement secondaire, l'échec aux examens de fin du secondaire sont très fortement reliés au niveau de revenu et/ou aux caractéristiques socioprofessionnelles des familles. Il en est de même de la probabilité de poursuivre des études supérieures et du risque d'échec au début de celles-ci. Les enfants pauvres ont plus de risques que les autres de devenir des adultes pauvres.

Nombre des mécanismes à l'origine de cette reproduction intergénérationnelle des inégalités, par le biais de la formation, échappent au système d'enseignement proprement dit. Les difficultés matérielles des familles pauvres ou modestes (surpeuplement des logements ne permettant pas aux enfants de s'isoler, limitation des activités périscolaires, etc.) et, souvent, le faible niveau de formation des parents eux-mêmes pèsent fortement sur le devenir des enfants. S'ajoutent les phénomènes de concentration spatiale qui réduisent la diversité sociale des établissements d'enseignement.

Mais le système scolaire y participe également : processus de sélection et d'orientation, formation de classes de niveau homogène et multiplication des options permettant le tri social, insuffisance de différenciation des efforts entre établissements, entre classes ou entre élèves pour tenir compte des difficultés spécifiques de ceux-ci (document 1).

3. Les discriminations

Les discriminations face à l'emploi, à l'accès aux services publics et au logement, attentent au modèle républicain et doivent faire l'objet d'un examen attentif et de politiques adaptées. En témoigne le nombre de réclamations que reçoit la Haute autorité de lutte contre la discrimination et pour l'égalité, la HALDE créée en fin 2004. Notre rapport évoque ce sujet pour les discriminations concernant les immigrés et les personnes issues de l'immigration (document E) et les différences entre hommes et femmes (document F). Par exemple, les jeunes immigrés ou issus de l'immigration accèdent, à diplôme égal, moins facilement à l'emploi. La gamme des emplois qu'ils occupent est plus restreinte.

Différentes méthodes d'investigation permettent de révéler ces discriminations, voire d'en poursuivre les auteurs, notamment le « testing ».

Il faut également prendre garde, dans les analyses, à ne pas imputer directement les différences observées entre groupes à l'effet de seuls phénomènes de discrimination ; elles peuvent résulter d'autres inégalités (de niveau de formation, de qualification notamment) qu'il convient de corriger par des politiques plus générales.

4. Le logement et l'espace

Les inégalités sociales ont une forte composante spatiale. Ce rapport de synthèse ne pouvait les retracer toutes. Il s'est attaché (document J) à celles les plus immédiatement en rapport avec les analyses qu'il développe dans les autres documents. Le CERC attire, notamment, l'attention sur les conséquences de l'étalement urbain, qui se développe depuis longtemps mais s'accélère dans la période récente.

En France comme dans nombre de pays européens, les centres villes sont de plus en plus choisis par les groupes sociaux les plus favorisés. L'augmentation des prix de l'immobilier conduit les classes moyennes à habiter davantage à la périphérie des villes, avec des déplacements quotidiens importants (périurbanisation). Les familles les plus modestes sont également amenées à quitter un parc de logements privés inconfortable, mais urbain, et se concentrent dans les espaces de logements sociaux, parfois (notamment en région parisienne) très éloignés des zones d'emploi. Ces tendances sont, certes, présentées de manière très schématique, mais elles conduisent à s'interroger sur diverses conséquences négatives.

La réduction de la mixité sociale exerce des effets défavorables en matière d'éducation : la mixité sociale et culturelle en classe profite plus aux élèves ayant des difficultés qu'elle ne pénalise les plus avancés.

Le phénomène d'étalement urbain et la distance croissante entre les lieux où il est possible d'habiter et ceux où il est possible de travailler conduisent à l'accroissement des déplacements domicile-travail : facteur de temps perdu, de coût de transport, de risque même sur l'emploi. La contrainte de mobilité peut même être un obstacle dirimant au retour à l'emploi ou à l'occupation d'un emploi à temps complet. Les contraintes de localisation (du fait du coût du logement) et de mobilité accroissent ainsi la fragilité de l'emploi comme du pouvoir d'achat des revenus avec une sensibilité particulière au prix de l'énergie (cf. document G).

ENTRE OMBRES ET LUMIÈRES

Les tensions sur l'espace sont, à l'évidence, aggravées par la pénurie globale de logements, mais l'effort nécessaire ne peut rester sans orientation quant aux phénomènes de localisation. C'est, par exemple, l'intérêt de la loi SRU visant à un minimum de logements sociaux dans chaque commune et qui devrait être une ardente obligation.

III. LE NÉCESSAIRE REDÉPLOIEMENT DE L'ÉTAT-SOCIAL

Les sociétés développées, dont la nôtre, connaissent des transformations profondes qui modifient la nature des risques auxquels l'ensemble des institutions publiques doit adapter la nature de leurs interventions.

Le vieillissement de la population est inéluctable et pose un défi sérieux à l'équilibre intergénérationnel. Il sera certes plus lent en France que chez nos voisins, mais l'inflexion des comportements comme les aménagements nécessaires pour y faire face (formation, modification des postes de travail, etc.) ont pris du retard en France et sont lents à mettre en place.

Le besoin d'une évolution rapide de nos structures productives face à la mondialisation et à la concurrence des pays à bas salaires nécessite à la fois une adaptation des compétences et qualifications de l'ensemble de la main-d'œuvre, une efficacité accrue du système d'enseignement. Il entraîne également la nécessité de mieux concilier la souplesse, la flexibilité des entreprises et de l'emploi et la réduction de l'insécurité de l'emploi pour les personnes les plus concernées. Seule, en effet, cette conciliation entre flexibilité et sécurité peut permettre d'assurer un dynamisme suffisant de la société permettant de faire face aux nouveaux défis et de lutter contre les tendances profondes au creusement des inégalités face à l'emploi.

Des transformations continuent d'affecter les familles, fragilité accrue, croissance du nombre de personnes isolées ou de familles monoparentales. L'aspiration des femmes à participer à l'emploi (et à un emploi non dévalorisé) qui, avec d'autres motivations, est aussi l'une des réponses aux risques familiaux, renforce la nécessité de mieux concilier vie professionnelle et vie familiale.

Sous le vocable d'« État-social » est analysée, dans ce rapport, l'intervention des administrations publiques (y compris les organismes assurant des fonctions de protection sociale) assurant les trois fonctions de protection sociale (sécurité sociale et assurance chômage), d'éducation ou de formation, et enfin de promotion ou de soutien de l'emploi (politiques de l'emploi).

Ces trois domaines d'intervention sont très fortement imbriqués et peuvent contribuer à la fois à une meilleure croissance économique et à plus de justice et de cohésion sociale. Si l'objectif demeure bien d'offrir à tous des conditions décentes de vie et de travail, deux défis majeurs se sont manifestés dans les années passées qui devront être maîtrisés à l'avenir.

Le premier défi est d'assurer un équilibre à moyen et long terme entre les actifs et les inactifs. Le financement des retraites risque de tendre le partage des revenus entre les générations. Ce risque est, il faut le souligner fortement, aggravé par l'état actuel des finances publiques. La persistance sur longue période d'un déficit des administrations publiques a généré un niveau excessif de la dette publique dont le remboursement aggraverait à l'avenir la charge sur les actifs.

Le second défi est donc de retrouver, le plus rapidement possible, une situation saine des finances publiques pour réduire sensiblement la dette. Seule une telle orientation peut permettre de retrouver des marges de manœuvre pour que l'action publique puisse faire face aux nouveaux besoins sociaux. Ces défis peuvent être relevés sans remettre en cause le modèle social français dans ses orientations originelles. Ils ne peuvent l'être que si les modes de gouvernance sont sensiblement corrigés au service d'une plus grande efficacité.

1. Renforcer l'efficacité et améliorer la gouvernance

Le niveau élevé des transferts sociaux en pourcentage du PIB, les difficultés financières des différents régimes, la croissance inéluctable de certains postes de dépenses (retraites, dépendance, santé), le déplacement des risques (jeunes entrant dans la vie active, personnes isolées) imposent de grands progrès dans l'efficacité de l'action de l'État-social. Des analyses rappelées dans les documents de ce rapport comme de celles, plus développées, des rapports antérieurs du CERC, celui-ci veut attirer l'attention sur les points suivants.

La stabilité des dispositifs

Les acteurs économiques et sociaux ont besoin de disposer d'un horizon assez stable pour développer leurs stratégies et les mettre en œuvre. Or, le système français se caractérise par une grande volatilité des règles et un empilement des dispositifs. Sans multiplier les exemples, on peut souligner le cas des dispositifs des aides à l'emploi.

Que ce soit pour les contrats aidés ou pour les dispositifs généraux d'allègements de cotisations sociales, l'instabilité a été, et reste encore, la règle (voir sur ces points les rapports 5 et 6 du CERC). Ce constat peut être étendu aux dispositifs de fiscalité dérogatoire (cf. Conseil des impôts 2003 et document G). De même, le rapport du Conseil d'orientation de l'emploi sur les aides publiques aux entreprises (COE, 2006a) a souligné, en matière de dispositifs d'aides aux entreprises, « la multiplication des dispositifs au fil du temps dans une logique de stratification, sans mise en cohérence et avec peu d'évaluation ».

Il mentionne, à titre d'exemple, que le portail internet des chambres de commerce et d'industrie, les CCI, recense pour 13 régions plus de 5 000 dispositifs d'aides et de financements, émanant d'organismes locaux, régionaux, nationaux et européens ou encore que l'observatoire des aides aux petites entreprises (moins de 250 salariés) présente plus de 2 550 dispositifs.

L'évaluation

L'évaluation régulière des politiques et de leur mise en œuvre est très insuffisante en France au regard des besoins d'efficacité. Ainsi, après une forte croissance du salaire minimum (le SMIC), il n'existe aucun processus d'évaluation scientifique, public et contradictoire permettant d'éclairer les débats sur les orientations souhaitables à moyen terme. Ainsi, également, l'aide au retour à l'emploi avait été profondément modifiée dans le cadre de la convention UNEDIC de 2001 et du renforcement de l'action de l'ANPE. Avant toute évaluation de ces nouvelles dispositions, la loi de cohésion sociale a fortement modifié les dispositifs et les responsabilités des acteurs (cf. rapport n° 6 du CERC).

L'insuffisance d'évaluation préalable, et surtout a posteriori, n'est pas l'apanage de l'État seulement. Par exemple, les décisions de généralisation de l'intervention d'opérateurs privés de placement de demandeurs d'emploi, à l'initiative de l'UNEDIC, ont été prises sans attendre que soit achevée et débattue scientifiquement l'évaluation des expérimentations lancées en 2005.

La mise en œuvre de la LOLF réformant les procédures d'établissement du budget de l'État et de son examen au Parlement est *potentiellement* un outil de meilleure gestion et d'évaluation des politiques publiques. Il manque des instruments ou procédures similaires pour les autres collectivités publiques (régions, départements, communes, intercommunalités).

La gouvernance

Enfin, l'efficacité de l'intervention de l'« État-social » est pénalisée par une gouvernance complexifiée à l'extrême. À de nombreuses reprises ont été mis en exergue le nombre d'étages dans la structure des collectivités territoriales que l'on vient de citer, le recoupement des responsabilités et des fonctions d'administrations coexistant sur un même territoire ou, pire encore, ayant des zonages territoriaux différents. Cet empilement majore les coûts de gestion, conduit à des coûts de coordination importants. Il peut également limiter l'efficacité des interventions, par exemple pour ce qui concerne le suivi personnalisé pourtant très nécessaire pour les personnes fragiles.

Le CERC, dans son rapport n° 6 sur les aides au retour à l'emploi, a comparé l'organisation française et celle de cinq de nos voisins pour ce qui concerne la gestion de l'assurance chômage et des allocations de solidarité (ASS et RMI) ainsi que l'organisation de l'accompagnement vers l'emploi. La France a la structure la plus complexe, tant au niveau des organes nationaux qu'au plus près du terrain¹⁰. Au point de menacer la qualité du service public que la nation doit apporter à tous, mais surtout aux plus fragiles.

2. Des politiques plus et mieux ciblées

Les contraintes de financement des différentes fonctions qu'assure la protection sociale conduisent à une réflexion sur ses formes actuelles. Celle-ci peut revêtir diverses formes.

La première est de développer -en substitution partielle aux régimes universels- des modalités privées d'assurance (en matière de santé, de retraite, de dépendance) prises en charge partiellement par les personnes concernées, les employeurs mais aussi par l'État qui, le plus souvent, les accompagne de réductions de cotisations sociales ou d'impôts.

Cette voie comporte des risques sérieux d'engendrer des inefficacités économiques et surtout des inégalités dans l'accès à la protection sociale, inégalités qui reproduisent ou accentuent les inégalités de situation ou de revenus d'activité. Il en est ainsi pour la protection complémentaire santé d'entreprise (CERC, 2005a) qui se développe surtout dans les grandes entreprises plus à même de négocier des conventions d'assurance favorables et tend à se concentrer sur certaines catégories de personnel (les cadres, les CDI) en excluant, de fait ou de droit, les plus fragiles ou précaires.

(10) Diagnostic partagé par le rapport Marimbert (2004).

La seconde est de concentrer les prestations sur « ceux qui en ont le plus besoin » au travers de conditions d'éligibilité restrictives (notamment de conditions de ressources). Mais cette orientation provoque des risques d'acceptabilité : les ménages situés juste au-dessus des seuils peuvent s'estimer exclus injustement.

L'exemple de la prime pour l'emploi peut illustrer le problème du ciblage des politiques sociales (document G). Cet instrument poursuit deux objectifs : inciter au retour à l'emploi en rendant le travail plus rémunérateur et, par ailleurs, équilibrer les allègements du barème de l'impôt sur le revenu bénéficiant aux ménages les plus imposés par une sorte d'impôt négatif bénéficiant principalement aux autres. Le CERC avait examiné le projet initial de PPE (rapport n° 1, « Accès à l'emploi et protection sociale »). Il soulignait que le coût budgétaire serait important pour un faible effet redistributif, en raison du niveau des plafonds retenus pour le revenu total du foyer fiscal pour les couples avec ou sans enfants à charge. Il préconisait une refonte réduisant ces plafonds. Cette refonte aurait permis de concentrer les effets budgétaires sur les ménages ne disposant que de faibles revenus du fait d'un accès insuffisant à l'emploi et aurait également eu des effets d'incitation plus fort au retour à l'emploi des allocataires de minima sociaux.

3. Le choix des instruments

Le choix des instruments n'est pas neutre en termes d'efficacité mais aussi de justice sociale, c'est-à-dire sous l'angle de la redistribution.

L'instrument

fiscal Ainsi, dans le but de développer les services à domicile et donc l'emploi en réduisant leur coût, le mécanisme de déductions fiscales a été largement utilisé. L'État prend en charge partiellement les coûts salariaux, au travers d'une réduction d'impôt pour les particuliers ou pour les entreprises en faveur de leurs salariés (actuellement le chèque emploi service universel). L'aide directe aux particuliers est surtout favorable aux ménages les plus aisés (document G). Quant à l'aide par le canal des entreprises, nous manquons d'une période suffisante d'observation pour juger de ses effets.

Un mécanisme de crédit d'impôt remboursable au lieu d'une réduction d'impôt permettrait à tous les ménages, y compris ceux qui ne sont pas imposés sur le revenu, d'accéder à ces services et serait plus neutre sur le plan de la redistribution¹¹.

Les mécanismes

d'incitation

Il est désormais largement fait appel aux mécanismes d'incitation, notamment en ce qui concerne les relations entre la protection sociale et l'emploi. Celle-ci, dont en particulier les prestations de solidarité, doit être configurée de manière à ne pas contrarier l'offre de travail (la recherche d'emploi).

Le fait que le travail doit être rémunérateur a été une problématique de plus en plus utilisée. Il ne faut certes pas négliger la prise en compte des incitations. Beaucoup a été fait, notamment à la fin des années 1990 et au début des années 2000, pour faire en sorte que le retour à un emploi d'un allocataire du RMI lui apporte un accroissement de revenu.

(11) Bien entendu, pour opérer à dépenses inchangées, il conviendrait d'abaisser les plafonds.

Ainsi le mode de calcul des allocations logements et celui de la taxe d'habitation ont-t-ils été modifiés ; le mécanisme d'intéressement temporaire à la reprise d'emploi a été renforcé et sa durée allongée.

Cependant, il ne faut pas majorer l'impact potentiel des mécanismes désincitatifs. Si le retour à l'emploi n'est pas (assez) rémunérateur, c'est le plus souvent parce qu'il s'agit d'emploi à temps partiel et de courte durée. Améliorer la qualité de l'emploi du point de vue de sa durée, avec une autre organisation du travail (cf. rapport n° 5 du CERC), conduirait à des résultats probablement plus forts en termes d'incitation.

On peut également s'interroger sur l'efficacité relative des mécanismes incitatifs par rapport aux aides au retour à l'emploi et notamment à l'accompagnement personnalisé des personnes les plus en difficulté.

En 2001, la nouvelle orientation de l'assurance chômage et le renforcement des actions de l'ANPE ont constitué de très nettes avancées dans le sens du renforcement de l'accompagnement des demandeurs d'emploi. Rappelons aussi que certains pays, étudiés par le CERC dans son analyse des aides au retour à l'emploi (CERC, 2005b), fournissent des prestations d'assurance chômage et/ou d'assistance plus généreuses, mais sont également plus exigeants quant au rôle actif des allocataires et enfin développent fortement les instruments d'aide au retour à l'emploi et le suivi individualisé.

Allocation ou offre de service

Dans certains domaines d'intervention des politiques sociales, il peut être nécessaire de s'interroger sur l'équilibre à trouver entre le versement d'allocations (ou la réduction de prélèvement fiscal) et l'offre de services publics. C'est notamment le cas des aides à la conciliation entre vie professionnelle et responsabilités familiales¹².

Pour la garde d'enfants, la France fait un large recours aux versements d'allocations (actuellement dans le cadre de la prestation d'accueil du jeune enfant).

L'offre de prestations de services publics (au sens où ils sont largement financés par la collectivité et dont le prix pour l'utilisateur peut être fonction de son niveau de revenu) n'est pas absente (crèches, garderies, écoles maternelles). Certains pays, notamment les pays scandinaves, font davantage appel à ces services publics et moins aux allocations. Les mécanismes d'allocations ne garantissent pas, en effet, que l'offre de services privés, qu'elles permettent de financer, soient effectivement offerts localement à tous.

Nous sommes conscients que, derrière le choix des instruments, des questions d'orientations politiques et philosophiques sont en cause et pas simplement des questions d'efficacité.

(12) Mais c'est aussi le cas en matière de soutien scolaire.

Le dialogue social

En dépit des intentions affichées et des modifications apportées à notre système de relations industrielles, celui-ci demeure plus immuable que changeant. Tant du point de vue de l'efficacité que de l'équité, il est largement insuffisant pour répondre aux défis que rencontre la société française.

Sans revenir sur l'ensemble des problèmes ainsi posés et qui ont fait l'objet de deux récents rapports (rapport Chertier en mars 2006 et rapport Hadas-Label, en mai 2006) suivis par un discours du Président de la République et un projet de loi, il nous semble que l'hygiène des relations industrielles est subordonnée, en premier lieu, à une claire distinction entre la consultation, la concertation et la négociation.

Il est notamment de la responsabilité des pouvoirs publics de donner l'exemple par la consultation préalable des partenaires sociaux qui répond aussi à un besoin d'information et de transparence. La concertation correspond à un pas de plus, car c'est un processus qui conduit à prendre en compte, autant que possible, la diversité des points de vue exposés. L'État doit bien préciser, en chaque circonstance, s'il consulte ou s'il se concerta.

Quant à la négociation, elle doit traduire la recherche, par les partenaires sociaux, d'une convergence et d'un compromis qui débouchent sur une convention interprofessionnelle, professionnelle ou d'entreprise, c'est-à-dire à un contrat qui oblige.

4. Relever le défi démographique

Pour faire face aux conséquences du vieillissement de leur population, nombre de pays européens ont engagé des réformes visant à assurer un financement des revenus des retraités en limitant l'accroissement des prélèvements sur les générations plus jeunes ; ces réformes modifient en général les paramètres définissant les conditions de départ en retraite et le niveau des prestations fournies ; elles comportent également assez souvent un ensemble de mesures visant à relever le taux d'emploi de la population en âge de travailler, notamment celui des seniors (entre 55 et 64 ans).

En France, nous l'avons rappelé, deux réformes ont été mises en oeuvre en 1993 et 2003 et la loi de 2003 a prévu un rendez-vous pour en tirer un bilan et réaliser les ajustements nécessaires. Le CERC, intégrant les analyses et projections réalisées dans le cadre du COR, tient à souligner deux points concernant l'objectif de relèvement du taux d'emploi.

Tout d'abord, les prévisions d'équilibre des régimes de retraites accompagnant la loi de 2003 supposent qu'un abaissement sensible du taux de chômage permettra de transférer une partie des cotisations chômage vers des cotisations retraites. Si tel était le cas, la résorption souhaitée du chômage ne donnerait pas, en tous cas, de marges de manœuvres supplémentaires pour les finances publiques.

Si les réformes de 1993 et 2003 tendent à inciter les salariés à prolonger leur activité, bien peu a été fait pour que les employeurs (les entreprises comme les employeurs publics) soient incités à modifier leur politique d'emploi et de formation des travailleurs seniors (cf. document E). Certes, un « plan emploi des seniors » vient d'être mis en place, mais il apparaît modeste au regard des modifications qui sont nécessaires, tant des politiques de main-d'œuvre des entreprises que de l'aménagement des conditions de travail des seniors.

De plus, ces inflexions doivent être engagées tôt et se prolonger dans la durée. Ne prenons qu'un seul exemple, celui de la formation : comment espérer rapidement relever les qualifications des seniors pour permettre l'adaptation aux évolutions technologiques si l'effort de formation fléchit pour les salariés dès 45 ans ?

L'effort pour faire face aux conséquences du vieillissement sur le financement des retraites est loin d'être achevé.

5. Réformer la formation professionnelle et continue

Ce rapport a beaucoup mis l'accent sur l'importance de la formation, éducation initiale et formation tout au long de la vie, qu'il s'agisse de la croissance ou de la compétitivité ou, et c'est le point qui nous intéresse ici, de la réduction des risques individuels sur l'emploi et les revenus.

En ce qui concerne la formation initiale, un des objectifs des politiques de l'éducation devrait être de réduire très fortement les différentes formes d'échec dans les études.

La formation permanente a pour mission centrale de favoriser l'adaptation, la mobilité et la promotion des travailleurs. Elle doit aussi corriger les conséquences des échecs passés de la formation initiale. Il faut qu'elle puisse donner une seconde chance à tous ceux qui ont, d'une manière ou d'une autre, échoué dans leur formation initiale.

Le système de formation permanente est très développé en France et bénéficie d'un financement important (1,3 % du PIB¹³ en 2003). Toutefois, il souffre d'une trop grande complexité, d'un certain corporatisme et d'une absence d'orientation globale. Il donne l'impression que « il n'y a pas de pilote dans l'avion ».

Le rapport souligne notamment :

- l'inégalité d'accès à la formation entre les qualifiés et les non ou moins qualifiés,
- l'insuffisance de formation pour les seniors,
- le manque de liaison ferme entre le RMI et les mécanismes d'aide au retour à l'emploi.

Le contenu et la durée des formations, ainsi que les modalités d'acquisition des savoirs et des qualifications, sont également à revoir, notamment pour ce qui concerne les personnes ne bénéficiant pas d'une formation générale suffisante ou restant sur des échecs scolaires ou professionnels.

Une évaluation d'ensemble est donc nécessaire.

Mais, sans attendre, doit être posée la question : que peut, que doit faire la politique de formation permanente pour aider à l'insertion professionnelle et sociale des jeunes et notamment des quelque 190 000 jeunes sortant de l'école ou de l'université sans un diplôme correspondant aux études qu'ils ont suivies ? C'est un chantier d'intérêt national que l'État et les partenaires sociaux doivent ouvrir sans délai. Et non pas spéculer sur les futures réformes du système éducatif. D'autant que ces jeunes sont déjà sortis du système et doivent être aidés au plus tôt.

(13) Dépenses de formation et rémunération des stagiaires (hors apprentissage) et exonérations de charges sociales pour les contrats d'alternance.

6. Lutter contre la pauvreté

Lutter contre la pauvreté nécessite à la fois de tenir compte de la variété de ses formes comme de ses origines (document K) et de définir une stratégie d'ensemble. Certains de nos voisins, l'Irlande, le Royaume-Uni, confrontés au demeurant à une extension de la pauvreté plus grande que celle observée en France, ont défini une telle stratégie. Cette démarche n'est pas encore engagée en France ; parler de stratégie, c'est à la fois identifier les problèmes, se donner des objectifs, définir le rôle des différents acteurs et les actions à engager dans la durée, évaluer les résultats. En particulier, une stratégie de lutte contre la pauvreté des enfants et ses conséquences sur leur devenir est indispensable. C'est du moins la conclusion à laquelle le CERC appelait à l'issue de son rapport sur les enfants pauvres (CERC 2004).

L'accès à l'emploi et à un emploi suffisant est sans doute la composante essentielle. Il ne s'agit pas seulement d'accompagner les personnes en cause (mais ceci est indispensable et nous avons, par exemple, souligné que c'est un point faible du traitement du RMI et de la décentralisation de sa gestion). Sont en cause aussi le nombre et la localisation des logements sociaux, ainsi que la politique d'aide à la conciliation entre vie professionnelle et responsabilités familiales.

Si cette voie doit être privilégiée, force est de reconnaître que, dans la situation de sous-emploi présente, elle n'est pas accessible à tous.

Se pose alors la question du niveau des minima sociaux qui est faible. D'autres pays européens ont choisi, rappelons-le, de retenir des niveaux supérieurs, tout en renforçant à la fois l'accompagnement des personnes concernées et en étant plus exigeants sur la démarche même des intéressés. En particulier, le CERC avait proposé que soit fortement relevé le supplément par enfant.

Enfin, reconnaissons, en leur donnant les moyens nécessaires, le rôle indispensable de l'action de terrain des associations au service des plus démunis qu'aucun dispositif général ne saurait assez prendre en charge.

*
* *

Chacun pourra, selon ses orientations et ses analyses, doser le partage entre ombres et lumières. C'est précisément le lot d'un pays en transition.

- AGRESTE (2006), *Rapport annuel du RICA*, Cahier, n° 3, mai, Paris, Ministère de l'Agriculture et de la Pêche.
- ALBOUY (V) et WANECK (T) (2003), « [Les inégalités sociales d'accès aux grandes écoles](#) », *Économie et statistique*, n° 361, pp. 27-52, Insee.
- ALGAN et alii (2006), « L'indemnisation du chômage : au-delà d'une conception « désincitative » », *Revue d'économie politique*, n° 3, mai-juin.
- ALGAVA (E) et BÈQUE (M) (2006), « [Perception et conséquences des comportements intolérants](#) », in *Données sociales : la société française, édition 2006*, pp. 631-636, Insee.
- ALGAVA (E) et alii (2005), « [Les familles monoparentales et leurs conditions de vie](#) », *Études et résultats*, n° 389, avril, Drees.
- ALONZO (P) et CHARDON (O) (2006), « [Quelle carrière professionnelle pour les salariés non qualifiés ?](#) », in *Données sociales : la société française, édition 2006*, pp. 265-272, Insee.
- AMADIEU (J-F) (2005), [Discriminations à l'embauche - De l'envoi du CV à l'entretien](#), Observatoire des Discriminations, avril.
- AMADIEU (J-F) et GIRY (S) (2006), [Olivier, Gérard et Mohammed ont-ils les mêmes chances de faire carrière ? Une analyse des enquêtes emploi de l'Insee](#), Observatoire des Discriminations, avril.
- AMAR (M) et EVAÏN (F) (2006), « [Les revenus d'activité des indépendants](#) », in *Les revenus d'activité des indépendants*, Insee-Références, pp. 11-25, Insee.
- AMOSSE (T) (2002), « Vingt-cinq ans de transformation des mobilités sur le marché du travail », in *Données sociales : la société française, édition 2002-2003*, Insee.
- ANNE (D) et L'HORTY (Y) (2006), « Intensité et structure du chômage : une comparaison européenne », à paraître.
- ANNEQUIN (J-M) (2006), « [L'agriculture en 2005, en Europe et en France. Baisse de la production et des revenus](#) », *Insee première*, n° 1085, juin, Insee.
- ARTUS (P) et CETTE (G) (2004), [Croissance et productivité](#), Conseil d'Analyse économique, Rapport, n° 48, Paris, La Documentation française.
- ASKENAZY (P) (2004), *Les désordres du travail : Enquête sur le nouveau productivisme*, Paris, La république des idées, Seuil.
- ASKENAZY (P) (2003), « [Partage de la valeur ajoutée et rentabilité du capital en France et aux États-Unis : une réévaluation](#) », *Économie et statistique*, n° 363-364-365, novembre, Insee.
- AUBRIC (S) (2001), « [La reprise de la croissance et de l'emploi profite-t-elle aussi aux non-diplômés ?](#) », Document de travail de la Direction des Études et des Synthèses économiques, n° G2001/02, février, Insee.
- AUCOUTURIER (A-L) (2001), « [La formation continue est arrivée près de chez vous...](#) », *Premières synthèses*, n° 43.2, octobre, Dares.

- AUTUME (A) D', BETBEZE (J-P) et HAIRAUT (J-O) (2005), [Les seniors et l'emploi en France](#), Conseil d'Analyse économique, Rapport, n° 58, Paris, La Documentation française.
- AVENTUR (F), CAMPO (C) et MOBUS (M) (1999), « [Les facteurs de développement de la formation continue dans l'Europe des quinze](#) », *Bref*, n° 150, février, Céreq.
- BACCAINI (B) (2005a), « [Enquêtes annuelles de recensement : résultats de la collecte 2004](#) », *Insee première*, n° 1028, juillet, Insee.
- BACCAINI (B) (2005b), « Les flux migratoires interrégionaux en France depuis 50 ans : un révélateur des choix résidentiels », Communication au colloque *Les choix résidentiels*, Université de Lyon II, 5-6 décembre.
- BACCAINI (B) (1990), « [Mobilité géographique, distances de migration et mobilité professionnelle en France](#) », in *Les enjeux urbains de l'habitat*, 4ème Conférence internationale de recherche sur le logement, Paris, 3-6 juillet.
- BALLIGAND (J-P) et DE FOUCAULD (J-B) (2000), [L'épargne salariale au cœur du contrat social](#), Rapport au Premier ministre, Paris, La Documentation française.
- BARON (J-F) (2006), « [Le patrimoine national en 2003](#) », *Insee première*, n° 1057, janvier, Insee.
- BARRE (C) (2003), « [1,6 million d'enfants vivent dans une famille recomposée](#) », *Insee première*, n° 901, juin, Insee.
- BAUDELLOT (C) (2003), « [Educational results are on the up, yet gaps are getting ever wider](#) », Paper presented at *The new cleavages in France*, October, Princeton University.
- BAUDEQUIN (I) (2006), « [Les revenus d'activité des entrepreneurs individuels \(1993-2003\)](#) », in *Les revenus d'activité des indépendants*, Insee-Références, pp. 49-60, Insee.
- BEAUD (S) (2002), *80 % au bac. Et après ?... Les enfants de la démocratisation*, Paris, La Découverte.
- BECHTEL (J) et DUÉE (M) (2006), « [Les prestations de protection sociale en 2005](#) », *Études et résultats*, n° 523, septembre, Drees.
- BECHTEL (J) et alii (2005), [Les comptes de la protection sociale en 2004](#), Document de travail, série statistiques, n° 90, novembre, Drees.
- BÉDUWÉ (C) (2004), « [L'emploi non qualifié dans les trajectoires des jeunes débutants : emplois de passage ou situations durables](#) », *Premières synthèses*, n° 49.2, décembre, Dares.
- BÉDUWÉ (C) et GIRET (J-C) (2004), « [Le travail en cours d'études a-t-il une valeur professionnelle ?](#) » *Économie et statistique*, n° 378-379, juillet, Insee.
- BÉDUWÉ (C) et alii (2003), « [Le travail non qualifié : enjeux économiques et sociaux d'une catégorie statistique. Emploi non qualifié : quel\(s\) usage\(s\) pour quels parcours professionnels ?](#) », juillet, Toulouse, LIRHE.
- BENABOU (R), KRAMARZ (F) et PROST (C) (2004), « [Zones d'éducation prioritaires : quels moyens pour quels résultats ? Une évaluation sur la période 1982-1992](#) », *Économie et statistique*, n° 380, pp. 3-34, Insee.

- BÈQUE (M) (2005), « [Le vécu des attitudes intolérantes ou discriminatoires par les personnes immigrées et issues de l'immigration](#) », *Études et résultats*, n° 424, septembre, Drees.
- BÉRET (P) et DUPRAY (A) (1998), « La formation professionnelle continue : de l'accumulation de compétences à la validation de la performance », *Formation emploi*, n° 63, pp. 61-80, Céreq.
- BERTON (F) (2001), « [La demande individuelle de formation au cours de la vie active et ses particularités institutionnelles françaises](#) », *Les cahiers du Lasmas*, n° 01-1, Iresco.
- BETBÈZE (J-P) (2005), *Financer la R&D*, Conseil d'Analyse économique, Rapport, n° 53, Paris, La Documentation française.
- BISAULT (L), DESTIVAL (V) et GOUX (D) (1994), « Emploi et chômage des «non qualifiés» en France », *Économie et statistique*, n° 273, Insee.
- BOISARD (P) (2005), *Politiques et institutions suédoises d'aide au retour à l'emploi*, Les papiers du Cerc, n° 2005-05, décembre.
- BOISSINOT (J) et FRIEZ (A) (2006), « [Épargne et patrimoine des ménages : Données macroéconomiques et données d'enquêtes](#) », in *L'économie française : comptes et dossiers. Edition 2006-2007*, pp. 98-134, Insee.
- BONAÏTI (C) et alii (2006), *Pourquoi les moins qualifiés se forment-ils moins ?*, Document d'études, n° 116, juillet, Dares.
- BONNAL (L), CLEMENT (D) et MENDES (S) (2004), « [L'accès au premier emploi au cours des années 1990 : le cas des apprentis et des lycéens](#) », *Économie et statistique*, n° 378-379, juillet, Insee.
- BORREL (C) (2006), « [Enquêtes annuelles de recensement 2004 et 2005. Près de 5 millions d'immigrés à la mi-2004](#) », *Insee première*, n° 1098, août, Insee.
- BOURLES (R) et CETTE (G) (2006), « [Les évolutions de la productivité « structurelle » du travail dans les principaux pays industrialisés](#) », *Bulletin de la Banque de France*, n° 150, juin.
- BRADSHAW (J) et FINCH (N) (2002), *A comparison of child benefit packages in 22 countries*, Research report, n°174, London, Department for Work and Pensions.
- BRESSÉ (S) et GALTIER (B) (2006), « [La conciliation entre vie familiale et vie professionnelle selon le niveau de vie des familles](#) », *Études et résultats*, n° 465, février, Drees.
- BREUIL-GENIER (P) (2003), « [Honoraires et revenus des professions de santé en milieu rural ou urbain](#) », *Études et résultats*, n° 254, août, Drees.
- BRINBAUM (Y) et KIEFFER (A) (2005), « [D'une génération à l'autre, les aspirations éducatives des familles immigrées : ambition et persévérance](#) », *Éducation et formations*, n° 72, septembre, pp. 53-75, Paris, Ministère de l'Éducation nationale, de l'Enseignement supérieur et de la Recherche.
- BROCCOLICHI (S) et alii (2006), « Fragmentations territoriales et inégalités scolaires ; des relations complexes entre la distribution spatiale, les conditions de scolarisation et la réussite des élèves », *Éducation et formations*, Paris, Ministère de l'Éducation nationale, de l'Enseignement supérieur et de la Recherche, à paraître.
- BROUSSE (C) (2006), « [Devenir sans-domicile, le rester : un problème lié à l'accès au logement ou à la rupture des liens sociaux et familiaux ?](#) », *Économie et Statistique*, n° 391-392, octobre, Insee.

BRUNHES (B) (1993), *Choisir l'emploi*, Paris, La Documentation française.

BUÉ (J) (2005), « [Travail de nuit et du soir depuis dix ans : une progression plus rapide pour les femmes que pour les hommes](#) », *Premières synthèses*, n° 40.2, octobre, Dares.

CACOUAULT (M) et OEUVRARD (F) (2003), *Sociologie de l'éducation*, Repères, n° 169, Paris, La Découverte.

CAHUC (P) et ZYLBERBERG (A) (2006), *La formation professionnelle des adultes : un système à la dérive*, Document de travail, n° 74, Centre d'Observation économique de la CCIP.

CAHUC (P), KRAMARZ (F) et ZYLBERBERG (A) (2005), [Les ennemis de la concurrence et de l'emploi](#), Document de travail, Université de Paris I.

CAILLE (J-P) (2000), « Qui sort sans qualification du système scolaire ? », *Éducation et formations*, n° 57, septembre, pp. 9-37, Paris, Ministère de l'Éducation nationale, de l'Enseignement supérieur et de la Recherche.

CAILLE (J-P) et ROSENWALD (F) (2006), « [Les inégalités de réussite à l'école élémentaire : construction et évolution ?](#) », in *France, portrait social : 2006-2007*, Insee.

CARD (D) et KRUEGER (A. B.) (1997), « How the minimum wage affects the distribution of wages, the distribution of family earning and poverty », in *Myth and measurement, the new economics of minimum wage*, Princeton University Press.

CARD (D) et KRUEGER (A. B.) (1995), « Time-series minimum wage studies: a meta-analysis », *American Economic Review*, vol. 85, n° 2.

CARD (D) et KRUEGER (A. B.) (1994), « Minimum wages and employment : a case study of the fast food industry in New Jersey and Pennsylvania », *American Economic Review*, vol. 84, n° 4.

CARREZ (G) (2002), [L'évolution des prélèvements obligatoires pour 2003](#), Rapport d'information, n° 243, Assemblée nationale.

CAUSSAT (C) et alii (2005), « Les transformations du financement de la protection sociale et ses incidences économiques », [Dossiers solidarité et santé](#), n° 3, juillet-septembre, pp. 23-45, Drees.

CELLIER (R) et CHAPUT (H) (2006), « [L'épargne salariale en 2004 : 2,7 milliards d'euros distribués à 6,4 millions de salariés](#) », *Premières synthèses*, n° 39-2, septembre, Dares.

CERC (2005a), [Aider au retour à l'emploi](#), Rapport, n° 6, Paris, La Documentation française.

CERC (2005b), [La sécurité de l'emploi : face aux défis des transformations économiques](#), Rapport, n° 5, Paris, La Documentation française.

CERC (2005c), [Estimer la pauvreté des enfants](#), Dossier, n° 2, juin.

CERC (2004), [Les enfants pauvres en France](#), Rapport, n° 4, Paris, La Documentation française.

CERC (2003), [Éducation et redistribution](#), Rapport, n° 3, Paris, La Documentation française.

CERC (2002a), [Estimer l'évolution récente de la pauvreté](#), Dossier, septembre.

- CERC (2002b), [La longue route vers l'euro : croissance, emploi, revenus, 1985-2000](#), Rapport, n° 2, Paris, La Documentation française.
- CERC (2001), [Accès à l'emploi et protection sociale](#), Rapport, n° 1, Paris, La Documentation française.
- CEREQ (2006), « [Formation professionnelle : annexe](#) », Contribution au *Projet de loi de finances pour 2007*, Ministère de l'Économie, des Finances et de l'Industrie.
- CÉREQ (2005), [Quand l'école est finie... Premiers pas dans la vie active de la Génération 2001](#).
- CGP (1991), *Livre blanc sur les retraites : Garantir dans l'équité les retraites de demain*, mai, Paris, La Documentation française.
- CHAMBAZ (C) (2000), « [Les familles monoparentales en Europe : des réalités multiples](#) », *Études et résultats*, n° 66, juin, Drees.
- CHAMBOREDON (J-C) et LEMAIRE (M) (1970), « Proximité spatiale et distance sociale. Les grands ensembles et leur peuplement », *Revue française de sociologie*, vol. XI, n° 1, pp. 3-33.
- CHAPUT (H), KOUBI (M) et VAN PUymbROEK (C) (2006), « [Épargne salariale : des pratiques différenciées selon les entreprises et les salariés](#) », in *Les salaires en France*, Insee-Références, pp. 63-76, Insee.
- CHARDON (O) (2001), « [Les transformations de l'emploi non qualifié depuis vingt ans](#) », *Insee première*, n° 796, juillet, Insee.
- CHARDON (O) et ZAMORA (P) (2005), « [Formation et carrières professionnelles](#) », in *Construction et valorisation des compétences : l'apport des analyses longitudinales*, XII^e journées d'études sur les données longitudinales, Toulouse, 26-27 mai.
- CHASSARD (M) (2006), « [Des revenus en repli dans l'agriculture \(1993-2003\)](#) », in *Les revenus d'activité des indépendants*, Insee-Références, pp. 29-40, Insee.
- CHAUVEL (L) (2006), « [Les nouvelles générations devant la pause prolongée de l'ascenseur social](#) », *Revue de l'OFCE*, n° 96, janvier, OFCE.
- CHAUVEL (L) (1998), *Le destin des générations*, Paris, Le lien social, PUF.
- CHERTIER (D-J) (2006), [Pour une modernisation du dialogue social : rapport au Premier ministre](#), Paris, La Documentation française.
- CHEVALIER (B) (2005), « [Disparités de revenu dans l'agriculture. Outre la spécialisation, avantage à la taille et à l'intensification](#) », *Insee première*, n° 1049, novembre, Insee.
- CLÉMENT (P) (2003), [La réforme du droit des sociétés](#), Rapport d'information, n° 1270, Paris, Assemblée nationale.
- CNIS (2006a), « [De la perception à la mesure du pouvoir d'achat](#) », *Chroniques*, n°4, mars.
- CNIS (2006b), *Rapport du groupe de travail « Niveaux de vie et inégalités sociales »*, à paraître.
- COE (2006), [Rapport au Premier Ministre relatif aux aides publiques](#), février, Paris, La Documentation française.

- COHEN (D) (2006), *Trois leçons sur la société post-industrielle*, Paris, La république des idées, Seuil.
- CONSEIL DES IMPÔTS (2003), [La fiscalité dérogatoire. Pour un réexamen des dépenses fiscales](#), XXIème rapport au Président de la République, septembre.
- CONSEIL DES IMPÔTS (1999), [La fiscalité des revenus de l'épargne](#), Dix-septième rapport au Président de la République.
- COR (2004), [Retraites : les réformes en France et à l'étranger, le droit à l'information](#), Deuxième rapport, Paris, La Documentation française.
- COR (2001a), [Retraites : renouveler le contrat social entre les générations : Orientations et débats](#), Premier rapport, Paris, La Documentation française.
- COR (2001b), [Âge et travail](#), Colloque, 5 avril 2001, Paris, La Documentation française.
- CORDELLIER (C) (2004), *Évolution des conditions d'emploi entre 1977 et 1999 : Étude de la précarité des emplois à partir du panel DADS*, Séminaire recherche, avril, Insee.
- CORDIER (M), HOUDRÉ (C) et ROUGERIE (C) (2006), « [Les inégalités de patrimoine des ménages entre 1992 et 2004](#) », in *Données sociales : la société française, édition 2006*, pp. 455-464, Insee.
- COUDIN (É) (2006), « [Projections 2005-2050. Des actifs en nombre stable pour une population âgée toujours plus nombreuse](#) », *Insee première*, n° 1092, juillet, Insee.
- COUPPIÉ (T) et ÉPIPHANE (D) (2006), « La ségrégation des hommes et des femmes dans les métiers : entre héritage scolaire et construction sur le marché du travail », *Formation emploi*, n° 93, janvier-mars, pp. 11-27, Céreq.
- COUPPIÉ (T) et MANSUY (M) (2004), « [L'insertion professionnelle des débutants en Europe : des situations contrastées](#) », *Économie et statistique*, n° 378-379, juillet, Insee.
- COUR DES COMPTES (2006), *Les exonérations de charges sociales en faveur des peu qualifiés*, Commission des Finances de l'Economie générale et du Plan de l'Assemblée nationale, Rapport d'information, n° 3335, Paris, Assemblée nationale, à paraître.
- COUR DES COMPTES (2002), [Rapport au Président de la République suivi des réponses des administrations, collectivités, organismes et entreprises 2001](#), Paris, La Documentation française.
- COUTROT (T) et alii (2006), « [L'exposition aux risques et aux pénibilités du travail de 1994 à 2003](#) », in *Données sociales : la société française, édition 2006*, pp. 385-393, Insee.
- CSERC (1999), [Le Smic : salaire minimum de croissance](#), Paris, La Documentation française.
- CSERC (1996), [L'allègement des charges sociales sur les bas salaires](#), Rapport, n° 2, Paris, La Documentation française.
- DARES (2006), [La dépense pour l'emploi et les allègements généraux 2000-2003 et séries longues 1973-2003](#), (Tableau).
- DELARUE (V) (2005), [Politiques et institutions néerlandaises d'aide au retour à l'emploi](#), Les papiers du Cerc, n° 2005-03, décembre.

- DELOFFRE (A) (2006), « Ressources et pauvreté des ménages de retraités », in *Les Travaux de l'Observatoire national de la Pauvreté et de l'Exclusion sociale : 2005-2006*, Paris, La Documentation française, pp. 41-54.
- DELOFFRE (A) et NABOS (C) (2005), « [Les retraites en 2004 - premiers éléments sur la réforme des retraites](#) », *Études et résultats*, n° 454, décembre, Drees.
- DELTEIL (V) et REDOR (D) (2004), [L'emploi des salariés de plus de 55 ans en Europe du Nord](#), GIP-MIS, Mutations des Industries et des Services, Dares.
- DEPP (2006), [L'état de l'école](#), Paris, Ministère de l'Éducation nationale, de l'Enseignement supérieur et de la Recherche.
- DEPP (2005), [L'état de l'école](#), Paris, Ministère de l'Éducation nationale, de l'Enseignement supérieur et de la Recherche.
- DEPP (2003), « [Le traitement de la difficulté scolaire](#) », *Éducation et formations*, n° 66, juillet-décembre, Paris, Ministère de l'Éducation nationale, de l'Enseignement supérieur et de la Recherche.
- DESCAMPS (R) (2004), « [La formation dans les entreprises : entre réflexe et stratégie](#) », *Bref*, n° 207, avril, Céreq.
- DESROSIÈRES (A) et THEVENOT (L) (1992), *Les catégories socioprofessionnelles*, Paris, La Découverte.
- DHUNE (M) et QUARRÉ (D) (2006), « [Les salaires des agents de l'État en 2004](#) », *Insee première*, n° 1094, juillet, Insee.
- DONZELOT (J) (2006), *Quand la ville se défait. Quelle politique face à la crise des banlieues*, Paris, Seuil.
- DONZELOT (J) (2004), « La ville à trois vitesses : relégation, périurbanisation, gentrification », *Esprit*, n° 3, mars, pp. 14-39.
- DONZELOT (J) (1999), « La nouvelle question urbaine », *Esprit*, n° 11, novembre, pp. 87-114 .
- DORMONT (B), FOUGÈRE (D) et PRIETO (A) (2001), « [L'effet de l'allocation unique dégressive sur la reprise d'emploi](#) », *Économie et statistique*, n° 343, Insee.
- DRIANT (J-C) et JACQUOT (A) (2005), « [Loyers imputés et inégalités de niveau de vie](#) », *Économie et statistique*, n° 381-382, Insee.
- DRIANT (J-C) et RIEG (C) (2004a), « [Les conditions de logement des ménages à bas revenus](#) », *Insee première*, n° 950, février, Insee.
- DRIANT (J-C) et RIEG (C) (2004b), « Les conditions de logement des ménages pauvres, une approche statistique », in *Les Travaux de l'Observatoire national de la Pauvreté et de l'Exclusion sociale, 2003-2004*, Paris, La Documentation française, pp. 291-327.
- DUBET (F) (2004), *L'école des chances : qu'est-ce qu'une école juste ?*, Paris, La république des idées, Seuil.
- DUPRAY (A) et MOULLET (S) (2005), « [Les salaires des hommes et des femmes : des progressions particulièrement inégales en début de vie active](#) », *Bref*, n° 219, mai, Céreq.

- DUPRAY (A) et MOULLET (S) (2004), [L'insertion des jeunes d'origine maghrébine en France](#), Net-doc, n° 6, mai, Céreq.
- DURAND (J-P) (2004), *La chaîne invisible. Travailler aujourd'hui : flux tendu et servitude volontaire*, Paris, Seuil.
- DURU-BELLAT (M) (2006), *L'inflation scolaire. Les désillusions de la méritocratie*, Paris, La république des idées, Seuil.
- DURU-BELLAT (M) (2005), *The role and theoretical relevance of study choices in explaining social inequalities of educational outcomes*, Equalsoc workshop, Mannheim.
- DURU-BELLAT (M) et KIEFFER (A) (2000), « La démocratisation de l'enseignement en France : polémiques autour d'une question d'actualité », *Population*, vol. 55, n° 1, janvier-février, pp. 51-80, Ined.
- DURU-BELLAT (M) et SUCHAUT (B) (2005), « Organisations and context, efficiency and equity of educational systems : what PISA tell us », *European Educational Research Journal*, vol. 4, n° 3, pp. 181-194.
- DURU-BELLAT (M), JAROUSSE (J) et MINGAT (A) (1993), « Les scolarités de la maternelle au lycée. Étapes dans la production des inégalités scolaires », *Revue française de sociologie*, vol. 34, n° 1, pp. 43-60.
- DUVAL (G) (2006), « Nos chers patrons », *Alternatives économiques*, n° 250, septembre, pp. 13-15.
- ÉPIPHANE (D) et HALLIER (P) (1996), *Les bacheliers dans l'enseignement supérieur*, Document, n° 113, série observatoire, janvier, Céreq.
- EUROSTAT (2006), [Structures of the taxation systems in the European Union \(Data 1995-2004\)](#).
- EUROSTAT (1996), *Méthodologie : Manuel SESPROS 1996*, (Système européen de statistiques intégrées de la protection sociale), disponible sur le site [Eurostat](#), dans la rubrique *Données : Conditions de vie*.
- EYDOUX (A), LETABLIER (M-T) et SYLLA (S) (2006), « La conciliation vie professionnelle et vie familiale des personnes pauvres ou précaires », in *Les Travaux de l'Observatoire national de la Pauvreté et de l'Exclusion sociale : 2005-2006*, Paris, La Documentation française, pp. 161-197.
- FACK (G) (2005), « [Pourquoi les ménages à bas revenus paient-ils des loyers de plus en plus élevés ? L'incidence des aides au logement en France \(1973-2002\)](#) », *Économie et statistique*, n° 381-382, pp. 17-40, Insee.
- FELOUZIS (G), LIOT (F) et PERROTON (J) (2005), *L'apartheid scolaire. Enquête sur la ségrégation ethnique dans les collèges*, Paris, Seuil.
- FENINA (A) et GEFFROY (Y) (2006), [Comptes nationaux de la santé 2005](#), Document de travail, série statistiques, n° 100, juillet, Drees.
- FENINA (A) et GEFFROY (Y) (2004), [Comptes nationaux de la santé 2003](#), Document de travail, série statistiques, n° 65, juillet, Drees.
- FERRIER (J) (2003), « L'avance et le retard scolaire à l'école primaire et au collège », *Cahiers de l'éducation*, n° 28, pp. 9-18, Paris, Berger-Levrault.

- FITOUSSI (J-P), LAURENT (É) et MAURICE (J) (2003), [Ségrégation urbaine et intégration sociale](#), Conseil d'Analyse économique, Rapport, n° 45, Paris, La Documentation française.
- FLEURET (A) (2006), « [L'orientation des chômeurs vers la formation de 2002 à 2004](#) », *Premières synthèses*, n° 29.2, juillet, Dares.
- FLEURET (A) et ZAMORA (P) (2004), « [La formation professionnelle des chômeurs](#) », in *France, portrait social : 2004-2005*, pp. 151-172, Insee.
- FLEURY (M-J) (2005), [Politiques et institutions allemandes d'aide au retour à l'emploi](#), Les papiers du Cerc, n° 2005-01, décembre.
- FONDATION ABBÉ PIERRE POUR LE LOGEMENT DES DÉFAVORISÉS (2006), [L'état du mal logement en France. Rapport annuel 2006](#).
- FONDEUR (Y) et MINNI (C) (2006), « [L'accès des jeunes à l'emploi](#) », in *Données sociales : la société française, édition 2006*, pp. 283-291, Insee.
- FOUGERE (D) et POUGET (J) (2004), [L'emploi public s'est-il diversifié ? Sexe, niveau d'étude, origine sociale et origine nationale des salariés de la fonction publique et des collectivités territoriales](#), Complément au [Rapport sur La diversité de la fonction publique](#), D. Versini, Paris, La Documentation Française.
- FOURNIER(C) (2004), « [A l'origine de l'inégale appétence des salariés pour la formation](#) », *Bref*, n° 209, juin, Céreq.
- FOURNIER (C), LAMBERT (M) et PEREZ (C) (2002), *Les Français et la formation continue : statistiques sur la diversité des pratiques*, Documents, série observatoire, n° 169, novembre, Céreq.
- FOURNIER (J-Y) (2001), [Comparaison des salaires des secteurs public et privé](#), Documents de travail, n° G2001/11, juillet, Insee.
- FRANCOIS et alii (2003), [Les disparités des revenus des ménages franciliens en 1999](#), Direction régionale d'Équipement d'Île-de-France, document, mars.
- FRICKEY (A), MURDOCH (J) et FRIMON (J-L) (2004), *Les débuts dans la vie active des jeunes issus de l'immigration après des études supérieures*, Notes emploi formation, n° 9, février, Céreq.
- GAFSI (I), L'HORTY (Y) et MIHOUBI (F) (2004), [Allègement du coût du travail et emploi peu qualifié : une réévaluation](#), Document de recherche, n° 04-03, Centre d'Étude des Politiques économiques de l'Université d'Évry.
- GAMEL (C) (2002), « [Et si l'université n'était qu'un « filtre » ? Actualité du modèle d'Arrow](#) », *Économie publique*, n° 6-2000/2, pp. 41-69.
- GAUTIÉ (J) et GURGAND (M) (2005), « [Retour sur la relation formation-emploi](#) », *Économie et statistique*, n° 388-389, pp. 3-13, Insee.
- GIRET (J-F), MOULLET (S) et THOMAS (G) (2003), « [L'enseignement supérieur professionnalisé. Un atout pour entrer dans la vie active ?](#) », *Bref*, n°195, mars, Céreq.
- GIRET (J-F), NAUZE-FICHET (E) et TOMASINI (M) (2006), « [Le déclassement des jeunes sur le marché du travail](#) », in *Données sociales : la société française, édition 2006*, Insee.

- GIVORD (P) (2006), « [L'insertion des jeunes sur le marché du travail entre 2002 et 2004](#) », *Insee première*, n° 1061, janvier, Insee.
- GIVORD (P) (2005), « [Formes particulières d'emploi et insertion des jeunes](#) », *Économie et statistique*, n° 388-389, juin, Insee.
- GOUX (D) et MAURIN (É) (2002), « Surpeuplement du logement et retard scolaire des enfants », in *Données sociales : la société française, édition 2002-2003*, Insee.
- GOUX (D) et MAURIN (É) (1997), « Démocratisation de l'école et persistance des inégalités », *Économie et statistique*, n° 306, pp. 27-39, Insee.
- GRAFMEYER (Y) (1994), *Sociologie urbaine*, Paris, Collection « 128 », Nathan Université.
- GRATADOUR (C) (2005), [Politiques et institutions britanniques d'aide au retour à l'emploi](#), Les papiers du Cerc, n° 2005-4, décembre.
- GRELET (Y) (2006), « [Des territoires qui façonnent les parcours scolaires des jeunes](#) », *Bref*, n° 228, mars, Céreq.
- GUÉDÈS (D) (2006), [Indices des prix à la consommation par catégories de ménages : 1996-2006](#), Document de travail, n° F0606, novembre, Insee.
- GUÉDÈS (D) (2004), [Impact des ajustements de qualité dans le calcul de l'indice des prix à la consommation](#), Documents de travail, n° F0404, mai, Insee.
- GUILLAUME (F) (2006), [La participation des salariés dans l'Union européenne](#), Rapport d'information, n° 3304, Paris, Assemblée nationale.
- GURGAND (M) (2005), *Économie de l'éducation*, Repères, n° 409, Paris, La Découverte.
- GURGAND (M) et MAURIN (É) (2004), « [Pour une école plus juste](#) », Contribution au groupe de travail *À gauche en Europe*.
- HADAS-LEBEL (R) (2006), [Pour une modernisation du dialogue social légitime : représentativité et financement des organisations professionnelles et syndicales](#), Rapport au Premier Ministre, Paris, La Documentation française.
- HALDE (2006), [Rapport annuel 2005](#).
- HAUT CONSEIL POUR L'AVENIR DE L'ASSURANCE MALADIE (2006), [Rapport annuel 2006](#), juillet.
- HAUT CONSEIL POUR L'AVENIR DE L'ASSURANCE MALADIE (2004), [Rapport annuel 2004](#), [Annexes](#), janvier.
- HETZEL (P) (Prés.) (2006), *De l'université à l'emploi : rapport final de la Commission du Débat national Université-Emploi*, Paris, La Documentation française.
- HOLMES (C. T.) et MATTHEWS (K. M.) (1984), «The effects of non promotion on elementary and junior high school pupils : a meta-analysis », *Review of Educational Research*, vol. 54, n° 2, pp. 225-236.
- HOURRIEZ (J-M) (1999), « Revenus et patrimoine des ménages », in *Synthèses*, n° 28, Insee.

- HOURRIEZ (J-M) et ROUX (V) (2001), [*Vue d'ensemble des inégalités économiques*](#), Documents de travail, n° F0103, Insee.
- IGAS (2004), [*Rapport annuel 2004 : Gestion des âges et politiques de l'emploi*](#), Paris, La Documentation française.
- INSEE (2006a), « [2005 : baisse du chômage, reprise de l'emploi et des salaires](#) », in *Les salaires en France*, Insee-Références, Insee.
- INSEE (2006b), [*Les revenus d'activité des indépendants*](#), Insee-Références, Insee.
- INSEE (2006c), *France, portrait social : 2006-2007*, Insee-Références.
- INSEE (2006d), [*Le patrimoine des retraités et des actifs*](#), Note pour le Conseil d'Orientation des Retraites, n° 1401/DG75-F301.
- INSEE (2006e), [*Revenus des retraités et des actifs*](#), Note pour le Conseil d'Orientation des Retraites, n° 1404/DG75-F301.
- INSEE (2006f), *Les seniors*, Insee-Références, à paraître.
- INSEE (2005), *France, portrait social : 2005-2006*, Insee-Références.
- INSEE (2004), *France, portrait social : 2004-2005*, Insee-Références.
- INSEE (2003a), *L'économie française, édition 2003-2004 : Rapport sur les comptes de la Nation de 2002*, Paris, Livre de poche.
- INSEE (2003b), [*France, portrait social : 2003-2004*](#).
- INSTITUT FÜR DEMOSKOPIE ALLENSBACH (2005), „[Drei Jahre nach Einführung des Euro](#)“, *Allensbacher Berichte*, n° 1.
- JACQUOT (A) (2006), « [Des ménages toujours plus petits. Projection de ménages pour la France métropolitaine à l'horizon 2030](#) », *Insee première*, n° 1106, octobre, Insee.
- JAILLET (M-C) (1999), « Peut-on parler de sécession urbaine à propos des villes européennes ? », *Esprit*, n° 11, novembre.
- JEANTHEAU (J-P) et MURAT (F) (1998), « Observation à l'entrée au CP des élèves du panel 1997 », *Note d'information*, n° 98-40, Paris, Ministère de l'Éducation nationale, de l'Enseignement supérieur et de la Recherche.
- JELJOU (M), VIARD (V) et RAGOUCY (D) (2005), « [Le coût de l'éducation en 2004. Évaluation provisoire du compte](#) », *Note d'information*, n° 05-39, décembre, Paris, Ministère de l'Éducation nationale, de l'Enseignement supérieur et de la Recherche.
- JOUTARD (P) (2006), « L'école du XX^e siècle doit développer l'imagination et diversifier les excellences », *Sociétal*, n° 51, pp. 97-101.
- KAILIS (E) et PILOS (S) (2005), « [L'apprentissage tout au long de la vie en Europe](#) », *Statistiques en bref, population et conditions sociales*, n° 8/2005, Eurostat.

KERN (H) et SCHUMANN (M) (1989), *La fin de la division du travail ?*, Paris, Maison des Sciences de l'Homme.

KOUBI (M) (2003), « [Les trajectoires professionnelles : une analyse par cohorte](#) », *Économie et statistique*, n° 369-370, Insee.

LAÏB (N) (2006), « [Situation sur le marché du travail et pauvreté monétaire](#) », *Études et résultats*, n° 499, juin, Drees.

LAPINTE (A) (2004), « La pauvreté monétaire des familles monoparentales en 2000 », in *Les Travaux de l'Observatoire national de la Pauvreté et de l'Exclusion sociale : 2003-2004*, Paris, La Documentation française, pp. 523-545.

LECLAIR (M) et ROUX (S) (2004), *Flexibilité et instabilité des emplois : une stratégie des entreprises*, Séminaire de recherche, avril, Insee

LE CLÉZIO (P) (2005), [Prélèvements obligatoires : compréhension, efficacité économique et justice sociale](#), Conseil économique et social, Rapport, n° 22, novembre.

LEGENBRE (N) (2006a), « [Les revenus libéraux des médecins en 2003 et 2004](#) », *Études et résultats*, n° 457, janvier, Drees.

LEGENBRE (N) (2006b), « [Les revenus d'activité libérale des professionnels de santé \(1993-2003\)](#) », in *Les revenus d'activité des indépendants*, Insee-Références, pp. 61-75, Insee.

LEGENBRE (N) (2005), « [L'évolution sur dix ans des revenus libéraux des médecins 1993-2003](#) », *Études et résultats*, n° 412, juillet, Drees.

LÉGER (F) (2006), « [Trajectoires scolaires dans le secondaire entre 1996 et 2002 : des bilans académiques inégaux](#) », in *Données sociales : la société française, édition 2006*, pp. 137-142, Insee.

LEGROS (F) (2003), « [La fécondité des étrangères en France : une stabilisation entre 1990 et 1999](#) », *Insee première*, n° 898, mai, Insee.

LEHMANN (P) et WIRTZ (C) (2004), « [Formation des ménages dans l'UE : parents isolés](#) », *Statistiques en bref, population et conditions sociales*, n° 5/2004, Eurostat.

LÉLIEVRE (E) (1990), « [Mobilité résidentielle en France : observation et analyse, le point de vue du démographe](#) », in *Les Enjeux urbains de l'habitat*, 4ème Conférence internationale de recherche sur le logement, Paris, 3-6 juillet.

LEMAIRE (S) (2006), « [Le devenir des bacheliers : parcours après le baccalauréat des élèves entrés en sixième en 1989](#) », *Note d'information*, n° 06.01, janvier, Paris, Ministère de l'Éducation nationale, de l'Enseignement supérieur et de la Recherche.

LEPETIT (P) et alii (2006a), [La grille horaire des enseignements au lycée général et technologique : mission d'audit de modernisation](#), Paris, La Documentation française.

LEPETIT (P) et alii (2006b), [La grille horaire des enseignements au collège : mission d'audit de modernisation](#), Paris, La Documentation française.

LE TOQUEUX (J-L) et MOREAU (J) (2002), « [Les zones urbaines sensibles. Forte progression du chômage entre 1990 et 1999](#) », *Insee première*, n° 835, mars, Insee.

- L'HORTY (Y) (2006), *Les nouvelles politiques de l'emploi*, Repères, n° 454, Paris, La Découverte.
- L'HORTY (Y) (2004), [*Instabilité de l'emploi : quelles ruptures de tendance ?*](#), Les Papiers du Cerc, n° 2004-01, février.
- L'HORTY (Y) et SAINT-MARTIN (A) (1996), [*Pourquoi la France est-elle un des pays européens les plus touchés par le chômage ?*](#), Document de travail du Cserc, n° 96.01.
- LIAISONS SOCIALES (2001), « Négociations de branche : Bilan 2000 - Bilan de l'opération bas salaires », *Liaisons sociales quotidien*, n° 163, 6 juin.
- LIAISONS SOCIALES (2000), « Négociations de branche sur les salaires minimaux au 31 décembre 1999 », *Liaisons sociales quotidien*, n° 108, 6 juin.
- LOLLIVIER (S) et RIOUX (L) (2005), [*A structural non-stationary model of job search : Stigmatization of the unemployed by job offers or wage offers ?*](#), Document de travail, n° 2005-03, mars, Crest.
- LORENZ (E) et VALEYRE (A) (2004), [*Les formes d'organisation du travail dans les pays de l'Union européenne*](#), Document de travail, n° 32, juin, Centre d'Etudes de l'Emploi.
- LUTTRINGER (J-M) (1994), « La formation professionnelle : nouveaux chantiers », *Droit social*, n° 2, février, pp. 192-199.
- MAGUAIN (D) (2005), « Les prêts contingents aux étudiants dans les pays de l'OCDE », *Revue française d'économie*, vol. 20, n° 2, pp. 51-71.
- MAHIEU (R) (2005), « [*Les modes d'accueil des enfants âgés de moins de 3 ans : effets d'offres et de demande*](#) », *Recherche et prévisions*, n° 82, décembre, Cnaf.
- MALLET (L) (2006), « Décentralisation de l'éducation et de la formation professionnelle : compétences sans moyens, moyens sans compétences ? », *Formation emploi*, n° 93, janvier-mars, Céreq.
- MANSUY (M) (2005), [*Politiques et institutions danoises d'aide au retour à l'emploi*](#), Les papiers du Cerc, n° 2005-03, décembre.
- MARIMBERT (J) (2004), [*Le rapprochement des services de l'emploi*](#), Paris, La Documentation française.
- MARTIN-HOUSSART (G) et TABARD (N) (2002), « Inégalités et disparités entre les quartiers en 1999 », in *Données sociales : la société française, édition 2002-2003*, Insee.
- MAURIN (E) (2004a), *Le ghetto français. Enquête sur le séparatisme social*, Paris, La république des idées, Seuil.
- MAURIN (E) (2004b), « Les nouvelles inégalités », *Esprit*, n° 2, février.
- MCNALLY (S) (2005), « Reforms to schooling in the UK : A review of some major reforms and their evaluation », *German Economic Review*, vol. 3, issue 4, pp. 287-296.
- MERLE (P) (2002), *La démocratisation de l'enseignement*, Paris, Repères, n° 345, La Découverte.
- MERLE (V) (2004a), « Un accord historique ? », *Droit social*, n° 5, mai.
- MERLE (V) (2004b), « De l'éducation permanente à la formation tout au long de la vie », *Travail et emploi*, n° 100, octobre, Dares.

- MÉTAIS (G) (2005), « Loi de 1971, égalité des chances et promotion professionnelle », *Actualité de la formation permanente*, n° 196, mai, pp. 115-121.
- MEURS (D) et PONTHEUX (S) (2006), « L'écart des salaires entre les femmes et les hommes peut-il encore baisser ? », *Économie et statistique*, Insee, à paraître.
- MEURS (D) et PONTHEUX (S) (2004), « [Ecart de salaires entre les femmes et les hommes en Europe : effets de structures ou discrimination ?](#) », *Revue de l'OFCE*, n° 90, juillet, pp. 153-192.
- MEURS (D), PAILHÉ (A) et SIMON (P) (2005), [Mobilité intergénérationnelle et persistance des inégalités : l'accès à l'emploi des immigrés et de leurs descendants en France](#), Documents de travail, n° 130, Ined.
- MINNI (C) et TOPIOL (A) (2004), « [Les entreprises face au vieillissement de leurs effectifs](#) », *Économie et statistique*, n° 368, avril, Insee.
- MITTAG (H-J) (2006), « [Disparités de salaires entre pays et régions européens : Aperçu des résultats régionaux de l'enquête sur la structure des salaires 2002](#) », *Statistiques en bref, population et conditions sociales*, n° 7/2006, Eurostat.
- MOISAN (C) et SIMON (J) (1997), [Les déterminants de la réussite scolaire en zone d'éducation prioritaire](#), Paris, Ministère de l'Éducation nationale, de l'Enseignement supérieur et de la Recherche.
- MONNIER (A) (2004), « [L'Union européenne élargie : quinze + dix = 455](#) », *Population et sociétés*, n° 398, février, Ined.
- OBERTI (M) (2005), « Différenciation sociale et scolaire du territoire : inégalités et configurations locales », *Sociétés contemporaines*, n° 59-60, pp. 13-42.
- OCDE (2006a), *Eco-santé OCDE 2006 : Statistiques et indicateurs pour 30 pays*.
- OCDE (2006b), [Perspectives de l'emploi : Stimuler l'emploi et les revenus](#).
- OCDE (2006c), *Taxing wages 2004-2005*.
- OCDE (2006d), *Regards sur l'éducation*, Paris.
- OCDE (2005a), *Perspectives économiques*, n° 77, juin.
- OCDE (2005b), [Accroître les chances de chacun : pour une politique sociale active au bénéfice de tous](#).
- OCDE (2004a), [Apprentissage à vie et secteurs éducatifs : Examen thématique de la formation des adultes](#), Direction de l'Éducation.
- OCDE (2004b), [Early childhood education and care](#), Site OCDE
- OCDE (1994), *Étude de l'OCDE sur l'emploi : Faits, analyse, stratégies*.
- OMS (2006), [Panorama de la santé en France 2004](#), OMS, Bureau régional de l'Europe.
- ONPES (2006), [Le rapport de l'Observatoire national de la Pauvreté et de l'Exclusion sociale 2005 - 2006](#), Paris, La Documentation française.

- ONZUS (2005), [Rapport de l'Observatoire national des zones urbaines et sensibles : Rapport 2005](#), Délégation interministérielle à la Ville, Paris, La Documentation française.
- ONZUS (2004), [Rapport de l'Observatoire national des zones urbaines sensibles : Rapport 2004](#), Délégation interministérielle à la Ville, Paris, La Documentation française.
- ORFEUIL (J-P) (2006), « Déplacements et inégalités », in Actes de la journée d'étude [Faire société en France et en Europe au début du XXIe siècle](#), 25 avril, Palais du Luxembourg, Paris, Centre d'Analyse stratégique.
- PAUL (J-J) et TRONCIN (T) (2004), [Les apports de la recherche sur l'impact du redoublement comme moyen de traiter les difficultés scolaires au cours de la scolarité obligatoire](#), Rapport établi à la demande du Haut Conseil de l'Évaluation de l'École, n° 14, décembre.
- PÉBEREAU (M) (2005), [Rompre avec la facilité de la dette publique - Pour des finances publiques au service de notre croissance économique et de notre cohésion sociale](#), Paris, La Documentation française.
- PERETTI (C) (dir.) (2004), *Dix-huit questions sur le système éducatif*, Études de la Documentation française, n° 5199.
- PEREZ (C) (2002), « [La formation continue des agents de la fonction publique](#) », *Bref*, n° 184, mars, Céreq.
- PEREZ (C) et THOMAS (G) (2006), « [Trajectoires précaires d'emploi et formation continue](#) », *Économie et statistique*, n° 388-389, juin, Insee.
- PERSONNAZ (E), QUINTERO (N) et SECHAUD (F) (2005), « [Parcours de VAE : des itinéraires complexes, longs, à l'issue incertaine](#) », *Bref*, n° 224, novembre, Céreq.
- PERY (N) (1999), [La formation professionnelle : diagnostics, défis et enjeux : livre blanc](#), Secrétariat d'état aux Droits des Femmes et à la Formation professionnelle, Paris, La Documentation française.
- PETIT (P) (2006), « [Les écarts de salaires horaires entre hommes et femmes en 2002 : une évaluation possible de la discrimination salariale](#) », *Premières synthèses*, n° 22.1, juin, Dares.
- PIKETTY (T) ET VALDENNAIRE (M) (2006), [L'impact de la taille des classes sur la réussite scolaire dans les écoles, collèges et lycées français : Estimations à partir du panel primaire 1997 et du panel secondaire 1995](#), Les dossiers, n° 173, Paris, Ministère de l'Éducation nationale.
- PISA (2000), [Connaissances et compétences : des atouts pour la vie. Premiers résultats du Programme international pour le suivi des acquis des élèves \(PISA\) 2000](#), Paris, OCDE.
- PISON (G) (2006), « [La population de la France en 2005](#) », *Population et sociétés*, n° 421, mars, Ined.
- POUGET (J) (2005), « [Secteur public, secteur privé : quelques éléments de comparaisons salariales](#) », in *Les salaires en France*, Insee-Références, pp. 29-40, Insee.
- PRÉTECEILLE (E) (2005), « L'évolution de la ségrégation sociale et des inégalités urbaines : le cas de la métropole parisienne », in Dandolo (I) (dir.), *Villes et inégalités. Du local au global*, Sofia, Housing and Urban Research Association, pp. 6-23.
- PRIOUX (F) (2006), « [Vivre en couple, se marier, se séparer : contrastes européens](#) », *Population et sociétés*, n° 422, avril, Ined.

- PRIOUX (F) (2005), « L'évolution démographique récente en France », *Population*, n° 4, novembre, Ined.
- QUINTREAU (B) (2001), [Âge et emploi à l'horizon 2010](#), Rapport, n° 20, Paris, Conseil économique et social.
- RAYNAUD (E) (2003), « [L'Évolution des retraites versées entre 1997 et 2001](#) », *Études et résultats*, n° 270, Drees.
- REXECODE (2006), *Demain l'emploi si ...*, Sous la direction de M. Didier, Paris, Economica.
- RHEIN (C) (2000), « Structures sociales en Ile-de-France », in *Données urbaines*, Tome 3, pp. 221-224, Paris, Economica.
- RICHET-MASTAIN (L) (2006a), « [Bilan démographique 2005. En France, la fécondité des femmes augmente toujours](#) », *Insee première*, n° 1059, janvier, Insee.
- RICHET-MASTAIN (L) (2006b), « [L'évolution démographique de la France depuis 10 ans](#) », in *Données sociales : la société française, édition 2006*, pp. 12-22, Insee.
- ROBERT-BOBÉE (I) (2006), « [Projections de population pour la France métropolitaine à l'horizon 2050. La population continue de croître et le vieillissement se poursuit](#) », *Insee première*, n° 1089, juillet, Insee.
- ROCHE (P) (2005), [Une action nationale de lutte contre l'illettrisme : l'expérimentation ECLOR](#), Net-doc, n° 17, août, Céreq.
- ROSENWALD (F) (2006), « [Filles et garçons dans le système éducatif depuis vingt ans](#) », in *Données sociales : la société française, édition 2006*, pp. 87-94, Insee.
- ROUGERIE (C) (2006), « [L'épargne en entreprise : Résultats de l'enquête Patrimoine 2004](#) », *Insee première*, n° 1072, mars, Insee.
- ROULLEAU (A) (2006), [Les systèmes de retraite en Europe](#), Fondation Robert Schuman, Notes, n° 32, avril.
- SABEG (Y) et MÉHAIGNERIE (L) (2004), [Les oubliés de l'égalité des chances. Participation, pluralité, assimilation...ou repli ?](#), Rapport, Institut Montaigne, janvier.
- SALZBERG (L) et GUILLEMARD (A-M) (1994), *Emploi et vieillissement*, Cahier travail et emploi, Paris, La Documentation française.
- SANCHEZ (R) (2006), « [Le contrat de professionnalisation en 2005. Premier bilan](#) », *Premières synthèses*, n° 40.2, octobre.
- SEGUIN (S) (2006a) « [La rémunération des salariés des entreprises en 2004](#) », *Premières synthèses*, n° 9-3, mars, Dares.
- SEGUIN (S) (2006b), « [Les bénéficiaires de la revalorisation du Smic et des garanties mensuelles au 1^{er} juillet 2005](#) », *Premières informations*, n° 9-2, mars, Dares.
- SILBERMAN (R) (2006), « [Jeunes issus de l'immigration. Une pénalité à l'embauche qui perdure...](#) », *Bref*, n° 226, janvier, Céreq.

- SILBERMAN (R) (2004), « [Le devenir des enfants des immigrés en France : quelques éléments pour une vue d'ensemble](#) », in Actes du colloque du CERC, *Devenir des enfants des familles défavorisées en France*, avril.
- THÉLOT (C) et SELZ (M) (2004), « L'évolution de la rentabilité salariale de la formation initiale et de l'expérience en France depuis trente-cinq ans », *Population*, n° 1, janvier-février, Ined.
- THÉLOT (C) et VALLET (L-A) (2000), « [La réduction des inégalités sociales devant l'école depuis le début du siècle](#) », *Économie et statistique*, n° 334, pp. 3-32, Insee.
- THIERRY (X) (2004), « Évolution récente de l'immigration en France et éléments de comparaison avec le Royaume-Uni », *Population*, n°5, pp. 725-764, Ined.
- THOMAS (G) (2003), « [Les jeunes qui sortent sans diplôme de l'enseignement supérieur. Parcours de formation et insertion professionnelle](#) », *Bref*, n° 200, septembre, Céreq
- TIMBEAU (X) (Comment.) (2003), « [Partage de la valeur ajoutée : de l'importance d'être précis](#) », *Économie et statistique*, n° 363-364-365, novembre, Insee.
- TOULEMON (L) (2004), « [La fécondité des immigrées : nouvelles données, nouvelle approche](#) », *Population et sociétés*, n° 400, avril, Ined.
- VALLET (L-A) et CAILLE (J-P) (1996), « Les élèves étrangers ou issus de l'immigration dans l'école et le collège français. Une étude d'ensemble », *Les dossiers d'éducation et formations*, n° 67, Paris, Ministère de l'Éducation nationale, de l'Enseignement supérieur et de la Recherche.
- WALTISPERGER (D) (2004), « [Le travail est rendu responsable d'un problème de santé sur cinq](#) », *Premières synthèses*, n° 19.1, mai, Dares.

Chômage

- Niveau, évolution (E. 73-74, 81-84)
- Assurance-chômage, revenus de remplacement (D. 64-67)
- Aides au retour à l'emploi (D. 67-68)

Comparaisons européennes

- Démographie (A. 13-15, 17-20, 22-23, 26)
- Croissance (B. 33-39)
- Emploi (E. 73-76, 80)
- Chômage (D. 64-65)
- Coût du travail (B. 40-42)
- Education, formation (A. 22-23 ; I. 164-166, 174-176)
- Inégalités salariales (B. 42-43 ; F. 110-111)
- Pauvreté (K. 191-192, 193)
- Prélèvements obligatoires (C. 47-51)
- Finances publiques (C. 51-54)

Discriminations

- Hommes - Femmes (E. 98 ; F. 108-110)
- Immigrés (E. 97, 100-102 ; I. 172-173)

Éducation, formation initiale

- Structure de la population par niveau (A. 22-24)
- Chômage et niveau de formation (E. 83-84, 88-89)
- Déclassement (E. 92-93)
- Dépenses d'éducation (I. 163, 167, 171-172)
- Inégalité de réussite (I. 164-166, 168-171, 172-173)

Emploi

- Croissance de l'emploi (E. 74, 80-81)
- Conditions de travail (E. 93-97)
- Déqualification (E. 88-89)
- Insécurité, instabilité (E. 89-93)
- Politiques de l'emploi (D. 69-70, E. 84-89)

Familles

- Transformation des familles (A. 26-27)
- Familles monoparentales (K. 193-194)

Formation continue

- Inégalité d'accès (I. 176-177)
- Organisation (I. 175-176, 178-180) D. 69-70

Hommes - Femmes

- Disparités salariales (F. 108-110, 118-119)
- Conciliation vie familiale et vie professionnelle (D. 63-64 ; E. 74-75)
- Activité, emploi féminin (A. 27 ; E. 74-75)

Immigration

- Chômage, emploi (E. 98-99)
- Démographie (A. 16)
- Discriminations (E. 97, 100-102)
- Éducation (I. 172-173)

Inégalités, disparités

- Niveau de vie (A. 26-27 ; G. 138-139, 142-143 ; H. 148-157 ; K. 190-197)
- Revenus salariaux (F. 103-106 ; G. 128-129)
- Revenus non salariaux (D. 57-61, 64-67 ; F. 106-108, 119-125 ; G. 130, 135-136 ; H. 158-161)
- Patrimoine (H. 158-161)
- Hommes - Femmes (E. 74-75, 98 ; F. 108-110, 118-119 ; I. 172-173)
- Accès à l'éducation, à la formation (I. 164-173, 176-177)
- Espace, localisation (J. 184-187)

Jeunes

- Démographie (A. 18-21)
- Emploi (E. 78-80)
- Inégalités intergénérationnelles (E. 92-93 ; H. 155, 160)

Logement, localisation

- Démographie et besoins de logements (A. 25-26)
- Disparités spatiales (J. 184-188)
- Pauvreté (K. 197-199)

Minima sociaux, RMI (D. 66-67 ; K. 196-197)**Mobilité**

- Mobilité résidentielle (A. 27-31)
- Déplacements domicile - travail (J. 181-183)

Pauvreté (K. 189-199)**Pouvoir d'achat, indice des prix** (G. 137-143))**Prélèvements obligatoires, fiscalité**

- Structure des prélèvements (C. 47-48)
- Progressivité (C. 50-51 ; G. 131-132)

Prime Pour l'Emploi (D. 70 ; G. 133-135)**Protection sociale**

- Structure du financement (C. 49-53 ; D. 62)
- Prestations (D. 57-68 ; K. 195-197)

Revenus

- Revenu des ménages (G. 127-130, 135-141 ; J. 186)
- Niveau de vie (A. 26-27 ; G. 138-139, 142-143 ; H. 148-157 ; K. 190-197)
- Revenus salariaux (F. 103-106 ; G. 128-129)
- Smic (F. 111-117)
- Revenus non salariaux (D. 57-61, 64-67 ; F. 106-108, 119-125 ; G. 130, 135-136 ; H. 158-161)
- Revenus du patrimoine (H. 161)
- Transferts sociaux (G. 135-136 ; K. 195-197)

Salaires, coût du travail

- Partage de la valeur ajoutée (B. 42-46)
- Coût du travail en Europe (B. 40-42)
- Smic, salaires minimaux (F. 111-117)
- Allègements de cotisations sociales (C. 49-50 ; D. 69-70)

Vieillesse, retraites

- Perspectives démographiques (A. 17-21)
- Emploi des seniors (D. 61 ; E. 75-78)
- Réforme des retraites (D. 58-61 ; E. 75-76)
- Niveau de vie des retraités (D. 58-60 ; H. 151-156, 161 ; K. 192-193)