

TROIS CONCEPTIONS DE LA JUSTICE FISCALE

Les différences de perception entre Européens, Américains et Japonais sur la légitimité des inégalités de revenus créent des attentes diverses sur le rôle de l'impôt et de l'Etat-providence

Alberto Alesina Entre l'Europe et les Etats-Unis, deux visions opposées de la redistribution

Le contexte

Bien qu'Emmanuel Macron ait déclaré, le 18 mars, qu'un « grand soir fiscal » n'était pas à l'ordre du jour, les inégalités et la redistribution par l'impôt figurent parmi les principaux thèmes évoqués par les Français lors du grand débat national. Comment ces sujets sont-ils abordés dans d'autres pays ? A quelles conditions est-il possible de réformer la fiscalité ? Ce sont les questions débattues par une vingtaine de chercheurs de plusieurs pays d'Europe, des Etats-Unis et du Japon, lors d'un séminaire « Inégalités et préférence pour la redistribution » à l'Ecole d'économie de Paris les 18 et 19 mars, dans le cadre d'un programme de recherche de la Fondation France-Japon de l'Ecole des hautes études en sciences sociales.

L'Etat-providence est plus généreux en Europe continentale qu'aux Etats-Unis. En France, les dépenses publiques, dont les dépenses sociales représentent une part croissante, avoisinent 60% du produit intérieur brut (PIB), contre moins de 40% outre-Atlantique. Pourtant, malgré la forte croissance des inégalités intervenue aux Etats-Unis au cours des dernières décennies, les études ne font pas apparaître une augmentation de l'exigence de redistribution. Cette différence d'attitude trouve son origine dans l'histoire respective des deux continents.

De longs siècles de féodalisme et de fortune conditionnée par la naissance ont rendu les Européens pessimistes à l'égard de la mobilité sociale. Les Américains, eux, considèrent la possibilité d'ascension sociale comme un substitut à la redistribution : si les pauvres les plus méritants sont capables de sortir de leur condition, il est inutile de les aider par la générosité publique, et ceux qui ne s'en sortent pas par leurs propres moyens ne la méritent pas. Les Européens, dans leur grande majorité, estiment, eux, que les pauvres sont malchanceux, qu'ils sont dans l'incapacité d'améliorer leur sort même quand ils s'y efforcent, et que par conséquent ils ont besoin de l'aide et de la protection des gouvernements face à une économie de marché impitoyable et inéquitable.

Une étude menée auprès d'un échantillon représentatif de citoyens américains, français, britanniques, italiens et suédois (« Intergenerational Mobility and Preferences for Redistribution », Alberto Alesina, Stefanie Stantcheva, Edoardo Teso, *American Economic Review*, mars 2018) montre pourtant que le degré américain de mobilité intergénérationnelle est en réalité légèrement inférieur à celui des autres pays. La probabilité qu'un enfant né

Parce qu'ils surestiment leur mobilité sociale, les Américains sont plus hostiles à l'Etat-providence que les Européens, qui, à l'inverse, la sous-estiment, souligne l'économiste

dans le quintile le plus bas de la distribution des revenus aux Etats-Unis parvienne à se hisser dans l'un des deux plus hauts quintiles est de 20%, alors qu'elle est de 24% en France et de 28% en Suède. Les Américains sont pourtant convaincus que la mobilité intergénérationnelle est plus forte dans leur pays qu'en Europe.

Préférences historiques

Au contraire, les Français ont tendance à surestimer la proportion d'enfants nés dans le plus bas quintile de la distribution des revenus qui ne réussiront pas, une fois adultes, à sortir de la pauvreté. Les Américains sont donc excessivement optimistes et les Européens excessive-



LES AMÉRICAINS SONT EXCESSIVEMENT OPTIMISTES ET LES EUROPÉENS EXCESSIVEMENT PESSIMISTES QUANT À LA MOBILITÉ ENTRE GÉNÉRATIONS

ment pessimistes quant à la mobilité intergénérationnelle, et ces points de vue déterminent des préférences différentes vis-à-vis de la redistribution.

Une seconde différence historique entre les Etats-Unis et l'Europe est liée à la diversité. Economistes, psychologues et historiens ont montré que la générosité publique et privée, la confiance et la coopération s'observent beaucoup plus au sein d'un même groupe ethnique, « racial » ou religieux. Les Etats-Unis ont toujours été un pays beaucoup plus diversifié que l'Europe en termes de « races », de religions et d'origines ethniques. Dès lors que les pauvres sont considérés comme « différents », autrement dit comme une minorité – principalement afro-américaine –, ils sont moins susceptibles d'être jugés méritants que s'ils appartenaient au groupe dominant d'origine anglo-saxonne. Il en est de même, par exemple, pour les immigrants mexicains.

Générosité et immigration

Les pays européens ont toujours été beaucoup plus homogènes. Aujourd'hui, toutefois, ils sont confrontés à l'arrivée massive et rapide de migrants d'autres régions du monde. Ces flux migratoires affectent fortement les préférences en matière de redistribution (« Immigration and Redistribution », Alberto Alesina, Armando Miano, Stefanie Stantcheva, *NBER Working Paper*, 2018). Aux Etats-Unis et dans plusieurs pays européens, les personnes interrogées

surestiment largement le nombre d'immigrés dans leurs pays respectifs (en France, par exemple, les sondés l'estiment à 29% de la population, alors que la proportion réelle est de 12%). Ils sous-estiment en revanche largement le statut économique des immigrés du point de vue du capital humain : leur taux d'emploi, leurs qualifications, leurs revenus et leurs contributions aux prestations sociales.

Or, plus ces personnes sont convaincues du faible statut économique des immigrés, plus elles sont hostiles à la redistribution. Dans les régions où la présence d'immigrés est plus importante, les autochtones sont moins favorables à la redistribution. Cette attitude est surtout le fait de personnes se positionnant à droite de l'échiquier politique, et elle est particulièrement répandue dans les pays où l'Etat-providence se montre généreux, comme la France.

Le choc entre la générosité de l'Etat-providence et l'arrivée d'un nombre important de migrants en Europe est une source inévitable de tensions croissantes, notamment au sein de la gauche. Généralement plus favorable à l'Etat-providence, celle-ci pourrait voir le soutien de l'opinion à ce dernier s'effriter en raison de la perception, justifiée ou stratégiquement exagérée par les partis de droite, de la générosité croissante de l'Etat-providence à l'égard des migrants au détriment des autochtones. ■

Traduit de l'anglais par Gilles Berton

Alberto Alesina est professeur d'économie politique à Harvard. Il a notamment écrit, avec Edward Glaeser, « Combattre les inégalités et la pauvreté. Les Etats-Unis face à l'Europe » (Flammarion, 2006)

L'hostilité à l'immigration et celle aux dépenses sociales sont liées

Sur l'impact budgétaire de l'immigration, les discours négatifs convainquent davantage, risquant à terme de fragiliser l'Etat-providence, expliquent les chercheurs britanniques **Sabina Avdagic** et **Lee Savage**



ALLEMAGNE, SUÈDE ET ROYAUME-UNI ONT DES ETATS-PROVIDENCE TRÈS DIFFÉRENTS, MAIS L'IMMIGRATION EST AU CENTRE DU DÉBAT PUBLIC

L'abondance de messages contradictoires à propos de l'impact budgétaire de l'immigration pose la question de savoir quelle influence ils ont sur l'attitude des citoyens à l'égard des politiques de redistribution et de l'Etat-providence en général. Les informations négatives sur le sujet sapent-elles le soutien à l'Etat-providence ? Les informations positives ont-elles l'effet contraire ?

Nous avons évalué cette hypothèse en recourant à une expérience menée auprès d'un échantillon représentatif de plus de 9 000 personnes vivant en Allemagne, en Suède et au Royaume-Uni. Ces trois pays ont des Etats-providence très différents, mais où l'immigration constitue un

thème essentiel du débat public. Avec l'aide de l'institut YouGov, nous avons fourni de façon aléatoire à chacune des personnes sondées des informations soit d'ordre négatif, soit d'ordre positif, soit pas d'information du tout, sur l'impact budgétaire de l'immigration, avant d'évaluer leur degré de soutien à une hausse des dépenses sociales.

Les résultats montrent que les informations négatives sur l'immigration ont un effet beaucoup plus important que les informations positives en ce qui concerne l'approbation ou non de l'Etat-providence par un individu. Les différences entre les groupes au sein de chaque pays sont nettes. En Allemagne, les personnes ayant reçu des informations négatives présentent une probabilité de 44% d'être hostiles à une augmentation des dépenses sociales, cette proportion passe à 36% pour celles n'ayant reçu aucune information sur la question. Les différences sont encore plus prononcées en Suède (53%, contre 38%) et au Royaume-Uni (42%, contre 28%).

Dans la plupart des cas, l'impact des informations négatives est amplifié chez ceux qui sont déjà défavorables aux immigrés et à l'Etat-providence. Comme en Suède, où ces personnes présentent une probabilité de 80% d'être contre une augmentation des dépenses, alors que celles qui n'ont pas ces opinions défavorables ne sont susceptibles d'y être opposées qu'à

hauteur de 37%. Mais il faut souligner que, parmi les personnes interrogées, celles qui ne sont pas a priori hostiles à l'Etat-providence ne sont pas forcément imperméables aux effets des messages négatifs sur l'immigration.

Des messages positifs moins entendus

Dans le même temps, les informations positives sur la contribution économique des immigrés ont des effets bien moins marqués. Dans les trois pays cités, elles n'entraînent aucune augmentation du soutien à un accroissement des dépenses sociales. Il est clair que les informations d'ordre positif ont moins de poids, et il est probable que l'impact de ces informations se trouve encore amoindri par un discours négatif entendu au préalable, lequel a tendance à s'inscrire plus durablement dans l'esprit des gens.

Une étude plus ancienne (« A Negativity Bias in Reframing Shapes Political Preferences Even in Partisan Contexts », par Amber Boydston, Alison Ledgerwood et Jehan Sparks, dans *Social Psychological and Personality Science*, 2017) a montré que les informations négatives sont plus susceptibles d'être mémorisées et tendent à être présentées en termes plus forts. Ce qui signifie qu'il s'avère plus facile de retourner des convictions positives sur la contribution des immigrés que de renverser les préjugés négatifs sur ce sujet. Ces résultats ont des implications importan-

tes pour ceux qui participent aux débats publics sur l'immigration.

Les individus étant naturellement prédisposés aux informations négatives et leur accordant davantage de poids, il leur est plus facile d'ignorer les discours positifs sur l'impact de l'immigration. Le défi, pour ceux qui sont favorables à l'immigration, sera probablement difficile à relever.

Une autre implication de ce phénomène est qu'il pourrait être plus compliqué d'obtenir le soutien à l'Etat-providence de ceux qui y sont défavorables font en permanence le lien entre la question des dépenses sociales et celle de l'immigration. Si ces opinions venaient à se généraliser, il sera de plus en plus difficile de contrer les préjugés négatifs sur la nature de la dépense sociale, ce qui pourrait, terme, menacer la durabilité même de l'Etat-providence. ■

Traduit de l'anglais par Gilles Berton

Sabina Avdagic est chercheuse en sciences politiques à l'université du Sussex (Royaume-Uni) et **Lee Savage** est chercheur en sciences politiques, spécialiste de l'Europe, au King's College (Royaume-Uni)

Sébastien Lechevalier

« Le lien entre inégalités et redistribution est ténu »

ENTRETIEN

Dans une étude sur la différence de perception entre la France, les Etats-Unis et le Japon en matière d'inégalités et de redistribution, trois chercheurs montrent que la préférence pour la taxation des plus riches au nom de la solidarité est moins fonction de la montée des inégalités réelles que de la perception historiquement construite du rôle de l'Etat (« Revisiting Cross-National Variations in Preference for Redistribution: A Comparison between US, France and Japan », Thanasak Jenmana (Ecole d'économie de Paris), Ryo Kambayashi (université Hitotsubashi) et Sébastien Lechevalier (président de la Fondation France-Japon de l'EHESS).

Quelles sont les positions respectives de la France, des Etats-Unis et du Japon en matière d'inégalités et de redistribution ?

Alors que les inégalités de revenu « primaire » (avant redistribution par les taxes et prestations sociales) sont diminuées presque de moitié en France après redistribution, elles le sont de 20 % seulement aux Etats-Unis, le Japon se situant à mi-chemin. Et, pourtant, lorsqu'on demande aux citoyens si le rôle de l'Etat est de réduire les inégalités et s'il faut taxer plus les riches, le score américain sur une échelle de 1 à 5 est respectivement de 2,69 et 3,29, le score français de 4,15 et 3,70, le score japonais de 3,54 et 3,57.

Selon la plupart des enquêtes sur ce sujet (par exemple, l'International Social Survey Program, ISSP), la France est l'un des pays

L'exemple du Japon montre qu'il existe d'autres modèles de distribution que l'individualisme américain ou le solidarisme européen, analyse le directeur d'études à l'EHESS

où la demande pour la redistribution est la plus forte. Ainsi, à la question de savoir si les inégalités sont trop importantes en France, plus de 90 % des Français répondent positivement, et plus de 77 % estiment que c'est la responsabilité du gouvernement de réduire les inégalités. A l'inverse, les Américains sous-estiment les inégalités dans leurs pays (pourtant plus fortes qu'en France) : leurs réponses à ces deux questions sont respectivement de 66 % et 33 %.

Et au Japon ?

Si l'on s'en tient à une comparaison entre l'Europe et les Etats-Unis, on pourrait penser qu'il n'y a d'alternative qu'entre, d'une part, des inégalités élevées et une faible redistribution (les Etats-Unis) et, d'autre part, des inégalités plus faibles en contrepartie d'une intervention plus forte de



PLUS ON EST RICHE, PLUS ON S'OPPOSE À L'INTERVENTION DU GOUVERNEMENT EN MATIÈRE DE REDISTRIBUTION

l'Etat, à travers notamment une fiscalité progressive plus lourde. Les enquêtes internationales sur un grand nombre de pays montrent que l'exception en matière de redistribution est bien américaine, et non pas française. Et elles permettent d'identifier une grande diversité de situations et de trajectoires.

Par exemple, le Japon était un pays très égalitaire jusque dans les années 1970, à un niveau comparable à celui des pays scandinaves. Cette égalité s'observait dès les revenus primaires (avant redistribution), car elle était principalement le résultat d'une compression salariale qui limitait les écarts. Puis les inégalités ont sensiblement augmenté à partir des années 1980, pour atteindre aujourd'hui un niveau plus élevé qu'en France. Cette montée des inégalités résulte plus de la dégradation de la situation des classes populaires, en raison de la précarité croissante sur le marché du travail, que d'un enrichissement des plus riches (que ce soient les 10 % ou le 1 % les plus riches). En revanche, la demande en faveur de plus de redistribution n'a pas augmenté ces dernières années au Japon.

Comment expliquez-vous ce paradoxe ?

Tout d'abord, les Japonais sont dans l'ensemble très favorables à des impôts plus élevés sur les ri-

ches, à un niveau presque comparable à celui des Français et très supérieur à celui des Américains. En revanche, ils sont aussi méfiants que les Américains à l'égard de l'intervention du gouvernement en matière de redistribution et se distinguent ainsi des Français, qui semblent les plus cohérents du point de vue de ces deux indicateurs de préférence pour la redistribution.

Ensuite, quand on analyse les réponses à ces deux questions par groupe de revenus (des plus pauvres aux plus riches), on constate sans surprise que, dans les trois pays, plus on est riche, plus on s'oppose à l'intervention du gouvernement en matière de redistribution. Cette relation est également observée au Japon sur la question d'une augmentation des impôts pour les riches. En revanche, ce n'est pas le cas en France et aux Etats-Unis, où les plus pauvres comme les plus riches sont relativement moins favorables à une telle augmentation que les Japonais moins riches. Il y a plusieurs explications à cela. L'une tient en la croyance à la possibilité d'une ascension sociale chez les couches les plus modestes – de ce point de vue, le « rêve américain » n'est pas l'apanage des seuls Etats-Unis ! Une autre explication renvoie plutôt à la sous-estimation de ce qui structure la reproduction sociale : en France et aux Etats-Unis, les plus pauvres ont des idées moins claires qu'au Japon sur l'importance des origines sociales et familiales et des connexions sociales sur la réussite.

La leçon principale qui se dégage de ces travaux est que les liens entre montée des inégalités et demande d'une plus grande redistribution sont ténus. La demande pour la redistribution – son niveau et ses formes – correspond en fait à certaines valeurs profondément ancrées dans chaque société. Il n'est donc pas sûr que des incantations politiques en faveur de la responsabilité individuelle, ou inversement d'une solidarité accrue, puissent réellement changer la donne en la matière sur une courte période de temps. ■

PROPOS RECUEILLIS PAR ANTOINE REVERCHON

Edouard Philippe et les « contreparties »

Le 15 février, lors d'une réunion avec des élus et des dirigeants de PME, le premier ministre, Edouard Philippe, a indiqué qu'il souhaitait mettre sur la table la question des « contreparties » à demander à ceux qui « bénéficient de la solidarité », ajoutant qu'il savait le sujet « explosif ». En effet, une telle politique renvoie plus au modèle américain de protection sociale qu'à la tradition française.

En 1996, l'année même où le président américain Bill Clinton reformait profondément l'aide sociale et tenait ainsi sa fameuse promesse de campagne (« En finir avec le welfare tel que nous le connaissons »), la *Revue française des affaires sociales* (RFAS) consacrait deux numéros spéciaux (n° 3 et 4) à cette notion de « contrepartie » et mettait clairement en évidence les différences de conception de la solidarité en France et aux Etats-Unis. Ces analyses n'ont pas pris une ride.

Le président Nixon avait entamé, dès 1969, la rupture avec la « guerre contre la pauvreté » engagée par son prédécesseur, Lyndon Johnson, en 1964, en promouvant notamment la notion de « workfare » : l'objectif était d'obliger les bénéficiaires à travailler (work) en contrepartie des aides sociales reçues (welfare), sous prétexte que celles-ci n'incitaient pas la population pauvre – notamment noire – à sortir de la dépendance aux allocations.

La thèse des effets pervers et négatifs des politiques de justice sociale allait être assénée sans relâche par le Parti républicain, mais aussi par des auteurs comme les politologues Charles Murray ou Lawrence Mead, tout au long des années 1980 et 1990 : le welfare state avait, selon eux, créé une mentalité d'assisté, et l'assistance était un frein au retour à l'emploi. Au moment où était votée la réforme américaine, Tony Blair (premier ministre l'année suivante) et son conseiller Anthony Giddens affirmaient à leur tour leur volonté de voir le Royaume-Uni rompre avec un Etat social « empêchant la prise de risque individuelle » et alimentant « la culture de la dépendance aux allocations ».

Eviter la décohésion sociale

Cette thématique a eu plus de mal à s'installer en France : comme le rappelle la RFAS, les actions d'insertion dans lesquelles les allocataires du revenu minimum d'insertion (RMI), créé en 1988, étaient invités à s'engager ne constituaient en rien une « contrepartie » au versement de l'allocation. Si une obligation incombait à quelqu'un, c'était plutôt à l'Etat et à la société : « L'insertion sociale et professionnelle des personnes en difficulté constitue un impératif national », affirmait l'article 1^{er} de la loi créant le RMI. L'insertion était prise dans son acception la plus large, y compris les actions visant à l'autonomie sociale.

En France, à cette époque, il était d'autant moins question de demander aux allocataires des contreparties que plusieurs études avaient mis en évidence le lien entre la réduction de l'indemnisation chômage et l'augmentation de la pauvreté (la fameuse « nouvelle pauvreté ») : le RMI allait devenir, de fait, la dernière composante de l'indemnisation du chômage, une grande partie des allocataires, perdants de la toujours plus grande sélectivité du marché

RÉSISTER À LA TENTATION DU MODÈLE LIBÉRAL DANS LEQUEL LA SOLIDARITÉ NE DISPOSE QUE DE FAIBLES MOYENS

du travail, devenant de fait des demandeurs d'emploi non indemnisés. Les récents propos d'Edouard Philippe marquent-ils une inflexion de notre modèle social vers le modèle libéral ? L'offensive semble au premier abord cohérente : il s'agit bien, conformément à la théorie du work first (« le travail en premier ») et du making work pay (« rendre le travail payant »), de la « nécessaire » symétrie des droits et devoirs et de la responsabilité individuelle, d'inciter les allocataires de minima sociaux, mais aussi

les demandeurs d'emploi indemnisés, à reprendre au plus vite un emploi, grâce à un ensemble de dispositifs punitifs : nouvelle définition de l'offre raisonnable d'emploi – désormais établie par Pôle emploi, nouvelle panoplie de sanctions, réduction de la couverture chômage (durée ou taux de remplacement). Deux idées simples semblent guider cette réforme, caractérisée par la reprise en main du régime d'indemnisation du chômage par l'Etat (basculement de la cotisation salariale vers la CSG ; rédaction d'une nouvelle convention par les services de l'Etat) : d'une part, la volonté obsessionnelle de réduire la dette du régime ; d'autre part, la croyance forcenée dans l'existence de centaines de milliers d'emplois disponibles que les chômeurs ne voudraient pas occuper.

Or, ces deux croyances sont à relativiser. La dette de l'Unedic s'explique en grande partie par le financement des activités de Pôle emploi, qui aurait dû être pris partiellement en charge par l'Etat. L'enquête 2017 de Pôle emploi sur les offres pourvues montre que, sur les 3,2 millions d'offres déposées, seules 150 000 conduisent à un abandon de l'offre non pas le plus souvent faute de candidats, mais faute de candidats jugés adéquats. Tirons de tout cela les conclusions qui s'imposent : il n'y a pas assez d'emplois disponibles pour tous les demandeurs d'emploi, pas assez d'emplois adaptés pour tous ceux que les accidents de la vie personnelle et professionnelle ont abîmés, pas assez de moyens pour réparer les personnes et les rendre « aptes à l'emploi ». La seule manière de stopper la dégradation qui résulte du bricolage et de la réduction des moyens est d'investir massivement dans la création d'emplois, donc dans la relance sélective de l'activité qu'exige également la transition écologique et sociale. Cela suppose également de résister à la tentation du modèle libéral dans lequel la solidarité, principalement dirigée vers les « pauvres » et financée par l'impôt, ne dispose que de faibles moyens. Notre modèle social doit conserver les caractéristiques qui le rapprochent du modèle social-démocrate : une solidarité d'un niveau élevé pour tous, qui permet d'éviter la décohésion sociale. Un modèle dont le candidat Macron avait pourtant dit vouloir s'inspirer. ■

Henning Finseraas et Anthony Kevins

La solidarité diminue avec les inégalités

La redistribution bénéficie d'un soutien plus fort au Danemark qu'au Royaume-Uni, où, pourtant, les injustices sont plus importantes, constatent les deux chercheurs

Jusqu'à quel point les électeurs demandent-ils à l'Etat une redistribution des revenus, ou des programmes sociaux plus généreux, face aux inégalités croissantes ? Et en quoi ce creusement des inégalités influence-t-il les attitudes selon la position que l'on occupe sur l'échelle des revenus ? Nous avons mené une étude expérimentale auprès de plus de 2 000 Britanniques et Danois pour étudier ces questions.

Les sujets ont été aléatoirement répartis en trois groupes. On a expliqué au premier qu'au cours de la dernière décennie la classe moyenne s'était beaucoup enrichie par rapport aux pauvres ; au second, que les riches étaient devenus pendant la même période beaucoup plus riches que la classe moyenne ; quant au troisième groupe (le groupe de contrôle), on ne lui a fourni aucune indication. La distinction entre les changements intervenus aux niveaux les plus hauts et les plus bas de l'échelle des revenus se fonde sur des études antérieures (par exemple, « Yardsticks of Inequality: Preferences for Redistribution in Advanced Democracies », Anthony Kevins, Alexander Horn, Carsten Jensen et Kees Van Kersbergen, *Journal of*

European Social Policy, 2018). C'est un élément important pour comprendre le sentiment d'affinité sociale entre groupes de revenus. Après leur avoir fourni les informations, on a demandé aux sujets leur opinion sur différentes questions liées à la redistribution.

Nous avons découvert que, si les électeurs des deux pays sont majoritairement favorables à plus de redistribution, ils ne changent pas d'opinion lorsqu'on leur dit que les inégalités s'accroissent. Au Royaume-Uni, les sujets ont tendance à devenir moins favorables à des politiques de redistribution lorsqu'on leur dit que les inégalités progressent au détriment des revenus les plus bas. Cette position est partagée par des personnes bénéficiant de revenus moyens, ce qui tendrait à suggérer que le sentiment d'affinité sociale entre la classe moyenne et les plus défavorisés a diminué.

Sentiment d'inquiétude

L'idéologie politique détermine aussi en partie les réactions, les conservateurs ayant tendance à se montrer moins égalitaires quand on leur dit que les pauvres s'appauvrissent. Mais nous n'avons pas constaté le même phénomène parmi les personnes interrogées au Danemark, où les conservateurs se disent plus favorables à la redistribution lorsqu'on leur dit que les inégalités s'accroissent. Le climat politique paraît donc plus favorable à la redistribution au Danemark qu'au Royaume-Uni, et ce en dépit du fait que les inégalités sont beaucoup plus fortes outre-Manche.

Une des explications possibles au fait que les citoyens peuvent ne pas exiger des programmes sociaux plus généreux alors que les inégalités se creusent tient à ce que l'on ap-

pelle l'« élasticité des revenus » dans les préférences de redistribution. Lorsque les inégalités augmentent, les pauvres et une partie de la classe moyenne s'inquiètent de plus en plus de leur capacité à satisfaire leurs besoins immédiats, et sont donc moins disposés à payer des impôts pour financer les programmes sociaux. Autrement dit, nous demandons des programmes sociaux moins généreux lorsque nos revenus diminuent. Selon une étude sur les pays de l'OCDE, les programmes sociaux des différents partis politiques ont tendance à devenir moins généreux quand les inégalités de revenus s'accroissent (« Political Reinforcement: How Rising Inequality Curbs Manifested Welfare Generosity », Erling Barth, Henning Finseraas et Karl Ove Moene, *American Journal of Political Science*, 2015).

L'ensemble de ces résultats confirme le fait que les pays enregistrant les plus fortes inégalités ont tendance à avoir des Etats-providence plus restreints. Le soutien à des programmes sociaux généreux a donc tendance à décroître précisément au moment où on en aurait le plus besoin. ■

Traduit de l'anglais par Gilles Berton

Henning Finseraas est chercheur en sciences politiques à l'Institute for Social Research d'Oslo ;

Anthony Kevins est chercheur en sciences politiques à la School of Governance de l'université d'Utrecht, aux Pays-Bas