

Sciences économiques

Maxi
 *Fiches*

4^e édition

Sciences économiques

Bertrand Blancheton

DUNOD

Le pictogramme qui figure ci-contre mérite une explication. Son objet est d'alerter le lecteur sur la menace que représente pour l'avenir de l'écrit, particulièrement dans le domaine de l'édition technique et universitaire, le développement massif du photocopillage.

Le Code de la propriété intellectuelle du 1^{er} juillet 1992 interdit en effet expressément la photocopie à usage collectif sans autorisation des ayants droit. Or, cette pratique

d'enseignement supérieur, provoquant une baisse brutale des achats de livres et de revues, au point que la possibilité même pour

les auteurs de créer des œuvres nouvelles et de les faire éditer correctement est aujourd'hui menacée. Nous rappelons donc que toute reproduction, partielle ou totale, de la présente publication est interdite sans autorisation de l'auteur, de son éditeur ou du Centre français d'exploitation du droit de copie (CFC, 20, rue des Grands-Augustins, 75006 Paris).



© Dunod, 2016, 2020

11 rue Paul Bert, 92240 Malakoff

www.dunod.com

ISBN 978-2-10-080558-7

Le Code de la propriété intellectuelle n'autorisant, aux termes de l'article L. 122-5, 2^o et 3^o a), d'une part, que les « copies ou reproductions strictement réservées à l'usage privé du copiste et non destinées à une utilisation collective » et, d'autre part, que les analyses et les courtes citations dans un but d'exemple et d'illustration, « toute représentation ou reproduction intégrale ou partielle faite sans le consentement de l'auteur ou de ses ayants droit ou ayants cause est illicite » (art. L. 122-4).

Cette représentation ou reproduction, par quelque procédé que ce soit, constituerait donc une contrefaçon sanctionnée par les articles L. 335-2 et suivants du Code de la propriété intellectuelle.

Table des matières

Mode d'emploi	1
1. Le produit intérieur brut	2
2. L'instabilité de la croissance économique	6
3. Les revenus	8
4. La consommation	10
5. L'investissement	12
6. Le développement économique	14
7. La pauvreté	16
8. Les enjeux du développement d'une économie de service	18
9. Adam Smith et la richesse des nations	22
10. L'analyse économique de Ricardo	24
11. La loi de Say	26
12. Les termes du débat sur les <i>Corn Laws</i>	28
13. L'analyse néoclassique	32
14. L'analyse macroéconomique de Keynes	34
15. Les rigidités de prix	38
16. La courbe de Phillips	42
17. La nouvelle économie classique	46
18. La nouvelle économie keynésienne	48
19. La Révolution industrielle anglaise (1760-1830)	50
20. La révolution des transports	54
21. La croissance des États-Unis au XIX^e siècle	58
22. La restauration Meiji au Japon	62
23. Politique commerciale et croissance entre 1850 et 1913	66
24. La déflation britannique des années 1920	70

25. L'hyperinflation allemande	72
26. La « nouvelle économie politique » en URSS	74
27. La crise de 1929	78
28. Le <i>New Deal</i>	82
29. Les Trente Glorieuses	84
30. Le miracle économique japonais	88
31. Les crises de mai 1968 en France	90
32. Les chocs pétroliers de 1973 et 1979	92
33. La montée en puissance de la Chine	96
34. Les théories économiques de l'entreprise	100
35. La direction d'entreprise	102
36. Le taylorisme	104
37. Le fordisme	106
38. Le toyotisme	108
39. Les firmes multinationales	110
40. Nationalisations et privatisations d'entreprises	112
41. La population active	114
42. L'emploi en France	116
43. Le marché du travail	118
44. La mesure du chômage	120
45. Les explications du chômage	122
46. La théorie du salaire d'efficience	126
47. Salaire minimum et emploi	128
48. Évolutions et caractéristiques du chômage	132
49. La monnaie	134
50. Monnaie et activité	136
51. L'inflation	138
52. Coûts et avantages de l'inflation	140
53. La déflation	142
54. L'épargne	144
55. Les marchés financiers	146

56. Les banques	148
57. Les banques centrales	150
58. L'autonomie de la banque centrale	152
59. L'intégration européenne	154
60. Le Système monétaire européen	158
61. La politique agricole commune	160
62. La Banque centrale européenne	162
63. L'euro	164
64. Le Pacte de stabilité et de croissance	166
65. La politique monétaire de la BCE	168
66. Équilibre externe et balance des paiements	172
67. Les déterminants du commerce international	174
68. La compétitivité d'une économie nationale	176
69. Le choix d'un régime de change	178
70. La parité des pouvoirs d'achat (PPA)	180
71. La dévaluation	182
72. Les interventions sur le marché des changes	184
73. L'évolution du cours euro/dollar depuis 1999	186
74. La théorie des zones monétaires optimales	188
75. Le triangle des incompatibilités	190
76. L'étalon-or	192
77. Le système de Bretton Woods (1944-1971)	194
78. Le dollar en tant que monnaie internationale	198
79. Le coefficient d'ouverture comme mesure de l'ouverture commerciale	200
80. Les justifications du libre-échange	202
81. Le protectionnisme	204
82. L'intégration financière internationale	206
83. La crise financière internationale de 2007-2011	208
84. La récurrence des crises financières : le modèle de Minsky	212
85. La taxe Tobin	214
86. Les délocalisations	216

87. Le Fonds monétaire international	218
88. La Banque mondiale	220
89. Le GATT	222
90. L'Organisation mondiale du commerce	224
91. Instances internationales de régulation	226
92. Politiques économiques conjoncturelles et structurelles	228
93. La politique budgétaire	230
94. Le financement des dépenses publiques	234
95. La soutenabilité de la dette publique	236
96. La dette publique de la France	238
97. La courbe de Laffer	240
98. La politique monétaire	244
99. Le <i>policy mix</i>, la combinaison des politiques budgétaire et monétaire	246
100. La politique fiscale	248
101. Vers une dé-mondialisation ?	250
102. Vers une stagnation séculaire ?	254
103. Population et environnement au XXI^e siècle	258
Méthodologie de la dissertation	262
Glossaire	265
Bibliographie	300
Index	301

Mode d'emploi

Le *Maxi Fiches de Sciences économiques* se présente sous forme de fiches synthétiques de deux ou quatre pages.

Les fiches peuvent être étudiées dans l'ordre souhaité.

De nombreux renvois en couleur permettent d'approfondir les thèmes transversaux, traités dans différentes fiches.

Plusieurs outils pédagogiques sont à disposition du lecteur :

- La rubrique **Point clé**, en début de fiche, fait ressortir l'intérêt du sujet et ses principaux enjeux.
- La rubrique **Repères chronologiques**, en fin de fiche, récapitule les principaux événements et dates à mémoriser.
- Le **Glossaire de sciences économiques**, en fin d'ouvrage, regroupe les définitions de **311 notions fondamentales**, surlignées tout au long de l'ouvrage.
- Des **conseils méthodologiques pour la dissertation en économie** sont proposés à la fin de l'ouvrage afin de se préparer au mieux aux examens.

Cet ouvrage constitue un outil efficace de révision pour réussir les examens et les concours.

1 Le produit intérieur brut

Point clef

Le produit intérieur brut (PIB) représente une mesure de la production et une approximation de la richesse créée. Il constitue un agrégat essentiel pour apprécier les performances d'une économie même s'il enferme le progrès dans une vision exclusivement monétaire et matérialiste. Deux indicateurs doivent plus particulièrement retenir l'attention : le produit global (et sa croissance) ainsi que le produit par tête (PIB rapporté au nombre d'habitants).

1. DÉFINITIONS

Le **produit intérieur brut** constitue une approximation de la richesse créée par les agents économiques résidant dans un espace donné au cours d'une période de temps (généralement l'année). Le PIB est égal à la somme des valeurs ajoutées des branches productives de l'économie (somme des valeurs ajoutées brutes + taxes sur la valeur ajoutée + droits de douane – subventions à l'importation).

La valeur ajoutée est la différence entre la valeur de la production finale et les consommations intermédiaires engagées pour l'obtenir (biens et services utilisés pour produire).

Le PIB global d'une économie est exprimé en valeur, c'est-à-dire en unités monétaires courantes. Une part de sa croissance résulte d'une progression nominale des variables économiques. Le calcul d'un PIB en unité monétaire déflatée est réalisé pour évaluer la croissance réelle du PIB, sa croissance en volume.

Le PIB peut être décomposé en un PIB marchand et un PIB non marchand.

$$\text{PIB} = \text{PIB marchand} + \text{PIB non marchand}$$

Le PIB marchand comptabilise les valeurs ajoutées réalisées par les branches marchandes de l'économie (sociétés non financières, sociétés financières, entreprises individuelles).

Le PIB non marchand comptabilise les valeurs ajoutées réalisées par les administrations publiques et les institutions à but non lucratif.

Le **produit national brut** (PNB) se définit, quant à lui, comme étant égal au produit intérieur brut plus les revenus de facteurs reçus de l'étranger moins les revenus de facteurs envoyés à l'étranger. L'interpénétration des économies rend peu significatif l'écart entre les deux agrégats.

2. L'ÉQUILIBRE EMPLOIS RESSOURCES

Toute production de biens et services au sein de l'économie engendre une distribution de revenus du même montant dont la dépense constitue une demande permettant d'écouler la production. Du fait de cet équilibre emplois ressources, plusieurs décompositions du PIB sont possibles.

a) Approche par la production

$$\text{PIB} = \text{VA} + \text{Tp} - \text{Sbp}$$

Avec :

- VA : la somme des valeurs ajoutées hors taxe ;
- Tp : les impôts sur les produits ;
- Sbp : les subventions sur les produits.

b) Approche par les revenus

$$\text{PIB} = \text{W} + \text{EBE} + \text{RMB} + \text{T} - \text{Sb}$$

Avec :

- W : les salariés ;
- EBE : l'excédent brut d'exploitation ;
- RMB : le revenu mixte brut ;
- T : les impôts ;
- Sb : les subventions.

L'**EBE** représente le profit brut des entreprises ; il est obtenu en soustrayant de la valeur ajoutée la rémunération des salariés et les impôts liés à la production versés par les entreprises. Le RMB représente, quant à lui, l'EBE des entreprises individuelles.

c) Approche par la demande

$$\text{PIB} = \text{CF} + \text{FBCF} + \Delta\text{Sks} + \text{X} - \text{M}$$

Avec :

- CF : la consommation finale (v. fiche 4) ;
- FBCF : la formation brute de capital fixe (v. fiche 5) ;
- ΔSks : la variation de stocks ;
- X : les exportations de biens et services ;
- M : les importations de biens et services ;

3. LE PRODUIT PAR TÊTE, UN INDICATEUR DU NIVEAU DE VIE

La croissance du produit par tête (PIB par habitant) signifie une progression de la quantité de biens et services à la disposition des individus. La **progression du revenu par tête** mesure l'évolution du **niveau de vie** des populations. Le tableau suivant fait ressortir la position dominante des États-Unis sur ce critère avec un PIB par habitant de près de 54 541 dollars en 2018 nettement supérieur à celui des autres pays les plus industrialisés, 48 919 dollars pour le Japon, 43 663 pour la France. De même, l'écart de niveau de vie entre les pays du G7 et les pays émergents ressort de façon criante.

Le PIB par habitant très élevé de la Norvège (92 121 dollars) signifie un haut niveau de vie dans ce pays. L'origine de cette prospérité est à rechercher du côté d'une bonne gestion de sa rente énergétique. La Suisse a aussi un revenu par tête élevé (78 816 dollars) du fait d'une spécialisation dans les services financiers fondés sur une tradition de neutralité et un statut de paradis fiscal. Mais ni la Suisse, ni la Norvège ne soutiennent la comparaison avec les États-Unis, la Chine, le Japon ou l'Allemagne en termes de poids économique. Le produit par tête est un indicateur de niveau de vie et non de puissance économique.

PIB global et PIB par habitant en 2018

	PIB en dollars courants, en milliards	PIB en dollars en utilisant un cours de PPA, en milliards	PIB par habitant, en dollars courants	PIB par habitant, en dollars en utilisant un cours de PPA
États-Unis	20 494	18 217	54 541	55 682
Chine	13 608	22 543	7 755	16 187
Japon	4 970	4 971	48 919	39 294
Allemagne	3 996	3 811	47 501	45 959
Royaume-Uni	2 825	2 670	42 986	40 158
France	2 777	2 649	43 663	39 556
Inde	2 726	9 331	2 104	6 899
Italie	2 073	2 159	35 391	35 739
Brésil	1 868	2 991	11 026	14 283
Russie	1 657	3 763	11 729	24 791
Suisse	705	502	78 816	59 019
Norvège	434	347	92 121	65 441
Union européenne à 28	18 756	19 543	37 397	38 080

Source : Banque mondiale.

4. LE PRODUIT GLOBAL, FONDEMENT DE LA PUISSANCE ÉCONOMIQUE

La croissance du produit global fonde à long terme la **puissance économique** d'une nation. La puissance économique a des avantages qui peuvent être cumulatifs. Le progrès technique étant un moteur de la croissance, le produit global révèle une avance technologique qui peut aller de pair avec une domination militaire. Dans ce cas, l'économie dominante possède une capacité à influencer les règles du jeu international en matières monétaire, financière et commerciale (v. bien sûr l'exemple des États-Unis depuis la Seconde Guerre mondiale). Par ailleurs, la profondeur du marché financier (liquidité et acceptabilité d'une devise comme le dollar, v. [fiche 78](#)) et la garantie d'une rentabilité du capital renforcent le statut de monnaie internationale de la devise de la « superpuissance ». L'émission de monnaie internationale offre ensuite des marges de manœuvre importantes en matière de politiques économiques : possibilité plus grande d'accumuler des déficits courants, possibilité d'abaisser davantage les taux d'intérêt du fait de prime de risque inférieure, douce insouciance concernant le change. Ces séquences participent de l'auto-entretien d'un leadership mondial que deux exemples peuvent nourrir en histoire contemporaine : l'Angleterre avant 1913 et les États-Unis depuis 1945.

Le tableau ci-dessus propose une hiérarchie des économies nationales suivant le produit global courant et le produit global correspondant à la **parité des pouvoirs d'achat** (PPA) des monnaies nationales.

Il fait ressortir l'ampleur de la domination américaine en termes de produit global (20 494 milliards de dollars en 2018 alors que le PIB mondial atteint 85 804 milliards de dollars) ; seule l'Union européenne avec 18 756 milliards de dollars en 2018 rivalise en termes de puissance économique avec les États-Unis sans, pour autant, lui contester son leadership mondial faute d'intégration politique. La Chine est, sur la base du produit global courant, la deuxième puissance économique mondiale avec un PIB de 13 608 milliards de dollars, devant le Japon (v. [fiches 22, 30 et 33](#)).

Le cas de la Chine mérite une attention particulière. Son produit global courant s'élève pour 2018 à 13 608 milliards de dollars. Ce chiffre résulte d'une conversion en dollar, au cours de change courant, du PIB exprimé au préalable en yuans. Compte tenu « du relatif faible niveau de développement » de la Chine, le pouvoir d'achat en biens et services d'un dollar en Chine est environ deux fois supérieur à ce qu'il est aux États-Unis, d'où l'intérêt de proposer un PIB correspondant à la PPA (intégrant *de facto* la sous-évaluation réelle de la monnaie chinoise le yuan). Sur cette base, la Chine dépasse les États-Unis avec un PIB de 22 543 milliards et apparaît comme la première puissance économique mondiale. La diffusion de cette information a eu un retentissement important et questionne le leadership économique américain. Le même phénomène de rattrapage est à l'œuvre pour l'Inde dans le tableau et plus largement pour les pays émergents.

5. QUELS OBJECTIFS VISER EN MATIÈRE DE CROISSANCE DU PIB ?

Sur la courte période, les autorités peuvent avoir pour objectif de faire en sorte que la croissance effective soit égale à la croissance potentielle (qui correspond à une « pleine utilisation » des capacités de production : les équipements sont utilisés à plein et le taux de chômage est à son niveau naturel). Les politiques économiques conjoncturelles (notamment la politique budgétaire) permettent de réduire l'*output gap* (écart de production).

À plus long terme, les responsables doivent chercher à dynamiser le potentiel de croissance de l'économie par des politiques structurelles qui visent à adapter les institutions, contrôler la dynamique intersectorielle de l'économie et développer les forces motrices de la croissance. Solow (1957), père du modèle néoclassique de croissance, met en avant deux moteurs exogènes : le progrès technique conçu comme un don de la sphère scientifique à la sphère économique et la population. Les théories de la croissance endogène, apparues au milieu des années 1980 (travaux de Romer), s'inscrivent en réaction contre cette conception exogène. Elles mettent l'accent sur le stock de capital technique et humain et également sur le fait que des externalités positives issues de la formation (Lucas, 1988) et de la recherche (Aghion et Howitt, 1991) sont à l'origine de la croissance. Il en découle la vision d'une croissance qui peut être influencée par les politiques économiques et la reconnaissance d'une efficacité de l'intervention des administrations publiques.

Actuellement, un contraste saisissant apparaît entre le dynamisme de l'innovation dans le secteur du numérique et la faiblesse de la croissance de la productivité du travail. La croissance du PIB souffre d'atonie et le spectre de la croissance zéro plane sur l'économie mondiale (voir l'ouvrage *Croissance zéro : comment éviter le chaos ?* d'Artus et Virard, 2015).

Le produit intérieur brut constitue une mesure exclusivement quantitative des performances des économies ; il n'intègre pas les conséquences sociales et environnementales du processus d'accumulation. La notion de développement (et ses variantes) cherche à intégrer des dimensions plus qualitatives du bien-être humain (v. fiches 6 et 7).

Repères chronologiques

- Années 1870 : le PIB global des États-Unis devient plus important que celui du Royaume-Uni.
- 2010 : la Chine devient la deuxième puissance économique mondiale devant le Japon.
- 2014 : le PIB chinois corrigé de la PPA dépasse celui des États-Unis.

2

L'instabilité de la croissance économique

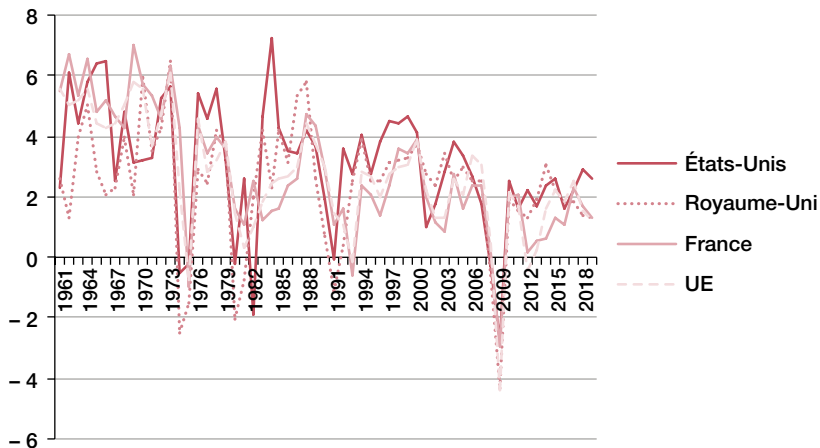
Point clef

La prévision de croissance constitue un exercice très délicat. De nombreux facteurs concourent à rendre l'activité instable. Les innovations ont un caractère largement imprévisible. Les chocs d'offre sont nombreux (variations des prix de l'énergie, ruptures fiscales...). Les composantes internes de la demande ont des ressorts psychologiques (surtout l'investissement). Enfin, l'ouverture des économies est porteuse de perturbations.

1. APPROCHE HISTORIQUE : LA RÉALITÉ EMPIRIQUE DE LA VOLATILITÉ DE LA CROISSANCE

Malgré le déclin de l'agriculture, la croissance reste très instable au cours du xx^e siècle dans les économies les plus avancées. **L'irrégularité de la croissance effective** est manifeste malgré les progrès réalisés dans la modélisation des économies et la conduite des politiques économiques. Les économistes ont toujours beaucoup de difficultés à effectuer des prévisions de croissance fines sur la courte période. Par-delà une tendance lourde au ralentissement du rythme de l'activité, le graphique ci-dessous montre la réalité de la volatilité de la croissance du PIB au sein des économies les plus avancées. Des crises violentes marquent l'histoire économique des dernières décennies : 1975, 1979, 1991, 2009. Du côté de l'offre comme du côté de la demande, de nombreux facteurs condamnent la croissance à rester irrégulière.

Taux de croissance du PIB réel des États-Unis, du Royaume-Uni, de la France et de l'Union européenne entre 1961 et 2019 (en %)



Source : Banque mondiale.

2. L'IRRÉGULARITÉ DE L'OFFRE

Le **progrès technique**, moteur le plus puissant de la croissance, apparaît difficilement contrôlable. Des dépenses de recherche ne garantissent pas des innovations plus nombreuses. Le dynamisme de l'innovation n'entraîne pas forcément de forts gains de productivité.

Actuellement, un contraste saisissant se fait jour entre le bouillonnement de l'innovation dans le numérique et la stagnation de la productivité du travail. Le progrès technique paraît, par essence, imprévisible.

- Au mieux, si l'on se réfère aux travaux de Schumpeter *Business Cycles* (1939), l'innovation présente un caractère cyclique à l'origine d'une cyclicité de l'activité; elle a vocation à expliquer les cycles de Kitchin (3 à 4 ans), Juglar (8 à 10 ans) et Kondratief (40 à 60 ans).
- Selon la théorie des cycles réels (développée dans les années 1980 par Long, Plosser, Kydland, Prescott), l'origine des cycles réside dans des chocs aléatoires de productivité.

La croissance est fréquemment perturbée par des événements inattendus que l'on qualifie de **chocs d'offre** (perturbation non anticipée qui affecte les coûts de production de l'entreprise). Ces chocs peuvent être de plusieurs types :

- salariaux (passage de 48 à 40 heures de travail en 1936 en France, événements de mai 1968 qui débouchent sur une forte progression des salaires réels);
- énergétiques (chocs pétroliers de 1973, 1979, 2008, contre-chocs de 1985-1986 et 2015-2016);
- fiscaux, à travers des changements brusques des taux d'imposition et/ou des assiettes fiscales. Ainsi, le projet de «dit de TVA sociale» est conçu comme un choc en faveur de la compétitivité des entreprises.

3. LES RESSORTS PSYCHOLOGIQUES DE LA DEMANDE GLOBALE

Du côté de la demande, des chocs peuvent aussi être identifiés : ils prennent la forme de modification exogène des comportements de consommation et d'épargne, voire d'un déplacement de population (par exemple le rapatriement de 800 000 Français d'Algérie en 1962).

Il importe surtout de souligner que derrière les composantes de la demande globale, il y a une dimension anticipative (de la psychologie) qui la rend, elle aussi, instable.

- Cette dimension psychologique est très intuitive pour l'investissement qui, dans une perspective keynésienne, dépend de l'état de la demande anticipée (de l'idée que les chefs se font de la demande qui leur sera adressée).
- La consommation est plus stable mais peut réagir, par exemple, à la situation de l'emploi (développement d'une épargne de précaution, en cas de poussée du chômage, qui réduit la consommation). À l'extrême, l'évolution des dépenses publiques peut affecter l'arbitrage consommation/épargne si l'on se situe dans un cadre «à la Barro» : sous certaines hypothèses restrictives, la hausse des dépenses financées par l'endettement conduit les agents à développer une épargne supplémentaire en prévision d'une future hausse des impôts nécessaire au remboursement de la dette.
- La composante externe de la demande globale est affectée par la **volatilité des cours de change** (pour partie liée à la psychologie de marchés de plus en plus profonds). Cette volatilité peut être un facteur de freinage ou d'accélération brusque des exportations de biens et services. Elle peut ainsi ralentir ou soutenir significativement la croissance. L'ouverture commerciale croissante des économies accroît leur sensibilité à la conjoncture mondiale.
- À travers leurs effets de richesse (baisse de la valeur des actifs) et les difficultés de financement qu'elles provoquent (*credit crunch*, par exemple) les crises financières peuvent entraver gravement les composantes internes de la demande globale. De ce point de vue, la mobilité internationale des capitaux est un facteur d'accentuation de l'instabilité à travers des crises financières plus fréquentes. En 2007-2009, la crise américaine dite des «*subprimes*» a eu un impact négatif sur la plupart des économies occidentales du fait de l'interconnexion des marchés (financiers, immobiliers...).

3 Les revenus

Point clef

L'évolution du revenu disponible brut (RDB) conditionne celle du pouvoir d'achat des ménages. Le RDB résulte des revenus primaires versés et des politiques de redistribution.

1. LES REVENUS PRIMAIRES

Le revenu primaire est la **somme des revenus de facteurs de production**. Le terme primaire signifie qu'il est calculé **avant tout prélèvement fiscal ou social et toute redistribution**. Les revenus primaires des ménages rémunèrent leur participation aux activités productives, ils constituent la rémunération du travail et du patrimoine.

Les revenus du travail sont constitués des salaires et traitements.

Les revenus du patrimoine se composent des intérêts reçus (par les détenteurs d'obligations, par exemple) ; des dividendes reçus (par les détenteurs d'actions) ; des loyers (qui rémunèrent la propriété immobilière et foncière).

Des revenus mixtes (revenus du travail non salarié) rémunèrent le travail et le capital dans le cas des entreprises individuelles (professions libérales, entreprises agricoles...).

2. LES INÉGALITÉS DE REVENUS

La répartition des revenus primaires résulte du « jeu du marché » et des rapports de forces au sein de la société (pouvoirs des syndicats en particulier). Le degré d'inégalités peut facilement être mesuré à travers le calcul d'indicateurs de concentration.

Les inégalités de revenus constituent la base des mécanismes d'incitations qui contribuent à la recherche de l'efficacité économique. Celui qui s'engage plus dans le travail, qui est plus efficace, qui innove davantage, qui prend des risques doit, *a priori*, être récompensé par un revenu plus élevé. Les écarts de revenus récompensent en principe l'aptitude à être efficace dans la production, la contribution « à la valeur ajoutée globale ».

A contrario, la redistribution des revenus se justifie, elle aussi, au nom de la solidarité, du vivre ensemble. Les individus n'ont pas des capacités productives égales. Pendant l'éducation, des déterminismes différents s'exercent sur les individus et les empêchent d'atteindre les mêmes niveaux de productivité dans le travail.

3. LE DEGRÉ D'INÉGALITÉ : UN CHOIX POLITIQUE

Il n'existe pas de norme d'équité en matière de distribution des revenus. Chacun peut porter une appréciation sur la situation, comme l'a montré le mouvement des Gilets jaunes en France en 2018-2019. Partant, la question devient de nature politique. Le vote doit déterminer une orientation sur la question des inégalités. Historiquement, l'offre politique voit s'opposer des tenants de l'accroissement des inégalités (libérer les énergies...) et des tenants de la réduction des inégalités (nécessaire solidarité).

Il convient de se situer entre deux cas polaires (imaginaires).

D'un côté, à droite sur le tableau ci-dessous, la forme absolue du libéralisme qui est la jungle. Il n'y aurait pas de place pour celui qui aurait des handicaps et serait dans l'incapacité de participer à la production, il devrait être laissé sur le bord de la route, sans revenu, ni soin...

De l'autre, à gauche sur le tableau, l'égalité absolue qui conduit à une société figée. Les individus s'engagent peu dans le travail et innove peu. Cette situation pourrait correspondre à une économie de type soviétique (ETS) sans mécanisme d'incitation. La perspective est ici la stagnation et le gaspillage des ressources.

ETS	Jungle
Efficacité sociale	Efficacité économique
Transferts	Liberté dans l'allocation
Solidarité	Individualisme
Compenser les handicaps	Récompenser les talents

L'ambition de Keynes était de parvenir à dépasser cette opposition entre efficacité économique et efficacité sociale. Chez Keynes, la redistribution peut, sous certaines hypothèses, ramener l'économie vers un équilibre de plein-emploi.

Pour Rawls (*Théorie de la justice sociale*, 1971), les inégalités économiques et sociales se justifient à condition d'être liées à des fonctions ouvertes à tous et surtout de profiter à tous à travers la dynamique d'activité qu'elles engendrent. Si les inégalités produisent une société de rentiers, inertielle avec une forte reproduction sociale, elles doivent être combattues.

4. LES OUTILS DE REDISTRIBUTION DES REVENUS

Afin de réduire les inégalités dans la répartition des revenus primaires et d'apporter des revenus à ceux qui n'en ont pas, les pouvoirs publics opèrent une redistribution. Des prélèvements sont opérés et des prestations sont accordées (elles sont appelées revenus de transferts). Dans *Le capital au XXI^e siècle* (2013), Thomas Piketty rappelle la capacité de ces leviers à influencer les inégalités de revenus.

Les prélèvements sont constitués par les cotisations sociales ; des impôts directs sur le revenu ; des impôts directs sur le patrimoine.

Les revenus de transferts sont les prestations versées par les organismes de sécurité sociale au titre de la couverture de certains risques de la vie (maladie, vieillesse, famille, emploi) ; le revenu de solidarité active qui s'est substitué en 2009 au revenu minimum d'insertion, à l'allocation de parent isolé et à différents mécanismes d'aide à la reprise d'activité. Cette prestation complète les revenus du travail ou les supplée pour les foyers dont les membres ont de faibles revenus ou sont sans emploi.

5. LE REVENU DISPONIBLE BRUT

Le revenu disponible brut des ménages est un revenu après cotisations sociales et impôts directs mais avant transferts sociaux en nature ; il est disponible pour la dépense de consommation finale et l'épargne. Le partage de ce revenu entre consommation immédiate et épargne dépend du niveau des taux d'intérêt, du niveau de revenu.

En comptabilité nationale, le revenu disponible brut des ménages est égal à la somme de l'excédent brut d'exploitation, de la rémunération des salariés, de la rémunération du travail de l'entrepreneur individuel (voire de sa famille), des profits bruts de l'entreprise, des revenus de la propriété (dividendes, intérêts...), des prestations sociales en espèces moins les cotisations sociales et les impôts sur le revenu et le patrimoine versés.

4 La consommation

Point clef

L'analyse économique et sociale de la consommation est plurielle et complexe. Au niveau micro-économique, les comportements individuels de consommation (maximisation de la satisfaction, arbitrage entre consommation présente et future...) ainsi que les propriétés des différents biens sont étudiés. Au plan macroéconomique, de grands déterminants de la consommation sont isolés.

1. DÉFINITION

La consommation est l'**utilisation d'un bien ou d'un service qui entraîne sa destruction**.

La consommation peut avoir deux buts : la **production de satisfactions** et la **production de biens**. Lorsqu'elle est productive de satisfactions, la consommation est dite finale. La consommation finale des ménages concerne principalement des biens et services marchands (denrées alimentaires, vêtements, voitures...) et aussi des services non marchands (forfait hospitalier, droits d'inscription à l'université...). Lorsqu'elle est productive de biens, la consommation est dite intermédiaire ou de capital fixe (amortissement).

2. PROPRIÉTÉS DES BIENS

La demande de biens réagit de manière différente à la variation des revenus et des prix.

Un **bien** est dit **inférieur** si sa demande diminue lorsque le revenu augmente : son élasticité-revenu est dans ce cas inférieure à zéro (historiquement, c'est le cas du pain par exemple). Un bien normal présente une élasticité revenu positive et inférieure à l'unité. Un bien supérieur est un bien dont la demande augmente plus que proportionnellement suite à une progression du revenu, son élasticité-revenu est supérieure à 1.

L'**effet Veblen** désigne le fait que l'élasticité prix de la demande est positive pour certains biens de luxe et certains groupes sociaux. La hausse du prix du bien, le rend plus désirable aux yeux de certains qui considèrent son prix élevé comme une source de distinction. On évoque un effet de snobisme. Dans l'ouvrage *Théorie de la classe de loisir* (1889), T. Veblen montre plus largement le caractère social des comportements de consommation.

Des **biens substituables** sont concurrents au sens où la variation du prix de l'un influence fortement la demande de l'autre (l'élasticité de la demande de l'un par rapport au prix de l'autre est élevée, le beurre et la margarine par exemple).

Un **bien rival** est un bien dont la consommation ou l'usage par un individu exclut sa consommation ou son usage par un autre individu.

Un **bien collectif** est un bien indivisible dont la consommation par un individu ne réduit pas la quantité (ou le montant) de ce même bien encore à la disposition des autres individus (exemples : route, éclairage public, jardin public...).

3. LA STRUCTURE DE LA CONSOMMATION

Le **coefficient budgétaire** est la part qu'une dépense de consommation (d'un bien ou d'une catégorie de biens) représente dans le total des dépenses de consommation.

La **loi d'Engel** désigne le fait que le coefficient budgétaire des dépenses de premières nécessités (alimentation) diminue lorsque les ressources des ménages progressent.

L'**effet Giffen** constitue une exception à cette « règle » : la hausse du prix d'un bien inférieur peut s'accompagner d'une hausse de sa demande. Si un bien occupe une grande place dans le budget des ménages, la hausse de son prix provoque une baisse du pouvoir d'achat du revenu et conduit le ménage à accroître la demande de ce bien inférieur qui se substitue à d'autres.

La structure de la consommation diffère selon le niveau de vie des différentes catégories sociales. Le coefficient budgétaire des dépenses de premières nécessités est plus élevé pour les catégories populaires que pour les catégories moyennes et supérieures. À l'inverse, les coefficients budgétaires des biens de moindre nécessité comme les loisirs sont plus élevés dans les catégories supérieures.

4. LES PROPENSIONS À CONSOMMER

Le revenu (noté Y) est égal à la consommation (C) plus l'épargne (S). Les notions de propensions moyenne et marginale à consommer sont centrales en économie depuis la publication du livre de Keynes, *Théorie générale de l'emploi de l'intérêt et de la monnaie* (1936).

La **propension moyenne à consommer** désigne le rapport entre consommation et revenu, la part du revenu qui est consommée C/Y .

La **propension marginale à consommer** (c) désigne la part de la dernière unité de revenu consacrée à la consommation $\Delta C/\Delta Y$.

La **loi psychologique fondamentale** de Keynes désigne le fait que la propension marginale à consommer soit décroissante avec le revenu. Cette baisse relative de la consommation (ou son corollaire l'excès d'épargne) contribue à expliquer l'insuffisance de la demande.

5. LES DÉTERMINANTS MACROÉCONOMIQUES DE LA CONSOMMATION

Au plan macroéconomique de grands déterminants de la consommation peuvent être isolés. Chez Keynes (1936), la consommation à la période t (C_t) dépend du revenu courant (Y_t).

$$C_t = C_o + c Y_t$$

C_o désigne une consommation incompressible. c est la propension marginale à consommer.

Cette fonction de consommation fonde le raisonnement en termes de multiplicateur. La **théorie du revenu relatif** élaborée par Duesenberry (1949) postule que la propension à consommer d'un ménage dépend certes de son revenu mais aussi d'un effet de démonstration exercé par les ménages des catégories supérieures qui poussent vers le haut la consommation des catégories inférieures.

Dans l'ouvrage *Une théorie de la fonction de consommation* (1957), Friedman transpose l'analyse microéconomique de la consommation (travaux de Fisher) au niveau macroéconomique. La consommation est principalement fonction du **revenu permanent**, c'est-à-dire le revenu moyen anticipé sur l'ensemble de la vie. Il dépend des revenus actualisés du travail et des actifs possédés. L'approche en termes de **cycles de vie** développée par Modigliani, Brumberg et Ando insiste sur le fait que les flux d'endettement et d'épargne permettent aux ménages d'obtenir durant leur vie un profil de consommation stable à partir de revenus fluctuants. En période de jeunesse l'emprunt permet de consommer, en période d'activité l'épargne progresse, à l'âge de la retraite la consommation est alimentée par une « désépargne ».

5 L'investissement

Point clef

L'investissement est une variable particulièrement décisive en économie. L'investissement est à la fois une composante de la demande et un puissant moteur de l'offre productive.

1. DÉFINITIONS ET TYPOLOGIE

L'investissement consiste fondamentalement à **engager du capital dans le processus de production**. Par nature il constitue un pari qui revient à échanger une satisfaction immédiate et certaine contre un espoir de gain.

L'**investissement matériel** réalisé par l'entreprise est qualifié d'investissement productif (équipements, machines...). À côté de cet investissement de nature corporel, un **investissement immatériel** est réalisé (dépenses de recherche et développement, de formation, acquisition de licences, de logiciels, dépenses de formation, de publicité...).

L'**investissement net** représente la différence entre l'investissement brut et l'amortissement.

- L'investissement de remplacement (ou de renouvellement) est destiné à maintenir les capacités de production, il compense l'obsolescence et/ou l'usure des équipements.
- L'investissement de capacité (ou d'extension) est destiné à accroître le potentiel productif de l'entreprise.
- L'investissement de productivité est destiné à rationaliser la production, à intégrer le progrès technique dans la combinaison productive.

Au sein d'une économie, le taux d'investissement se mesure par le rapport FBCF sur PIB. La **formation brute de capital fixe** est constituée de l'investissement productif des entreprises, de l'investissement des administrations et des ménages (achats de logements).

2. RENTABILITÉ ET FINANCEMENT DE L'INVESTISSEMENT

Un investissement n'est réalisé que si sa rentabilité économique est positive.

Au niveau microéconomique la valeur actualisée nette (**VAN**) d'un projet d'investissement peut être calculée. Elle revient à comparer le coût initial de l'investissement (I_0, t) à la somme actualisée des recettes attendues de l'investissement (R_i) pendant les T périodes à venir.

$$VAN = -I_0, t + \sum_{i=1}^T \frac{R_i}{(1+r)^i}$$

Si la VAN est positive, l'investissement est réalisé, si elle est négative il ne l'est pas.

Selon John Maynard Keynes l'efficacité marginale du capital désigne la rentabilité attendue de l'investissement, les recettes attendues des projets ne sont pas « certaines », elles résultent des anticipations des chefs d'entreprise.

Le financement interne de l'investissement provient des capacités d'autofinancement des entreprises (profits conservés en réserve). Le financement externe est constitué soit par l'émission de titres de différentes natures (obligations, actions), soit par un recours à l'emprunt.

L'entreprise peut émettre des **obligations**, c'est-à-dire des titres de créances qui représentent une partie d'un emprunt à long terme. Le plus souvent elle verse aux détenteurs du titre une rente annuelle et rembourse le capital à échéance.

L'entreprise peut aussi émettre des **actions**, c'est-à-dire des titres financiers représentatifs d'une partie du droit de propriété sur une entreprise. Le souscripteur de l'action contribue au financement de l'entreprise en échange d'un droit de vote lors de l'assemblée générale (qui élit le conseil d'administration) et d'un droit au partage des bénéfices à travers la perception d'un dividende.

L'emprunt est un financement obtenu le plus souvent auprès d'une banque. Le coût de ce mode de financement est constitué par le taux d'intérêt.

Un **effet de levier** de l'endettement se déclenche lorsque la rentabilité d'un projet d'investissement est supérieure au coût de l'endettement destiné à le financer. Dès lors que le taux de profit est supérieur au taux d'intérêt, l'entreprise est d'autant plus incitée à s'endetter. Dans le cas contraire, on évoque un effet de massue.

3. LES DÉTERMINANTS DE L'INVESTISSEMENT

Les déterminants de l'investissement sont nombreux, la prise de décision complexe, il est difficile d'établir empiriquement l'influence d'un facteur.

a) L'état de la demande anticipée

Keynes a mis en exergue le fait que l'investissement dépendait de l'état de la demande anticipée, c'est-à-dire de l'idée que le chef d'entreprise se fait de la demande qui lui sera adressée à l'avenir, ces anticipations mobilisent les « animal spirits » de l'entrepreneur.

b) Le coût relatif du capital et du travail

La hausse du coût du travail (salaire et cotisations sociales) peut inciter le chef d'entreprise à substituer des machines aux travailleurs. Le prix relatif des facteurs peut également influencer le choix de la technologie adoptée.

c) Le taux d'intérêt

Le taux d'intérêt représente le coût du capital. En principe, toute chose égale par ailleurs, la baisse des taux d'intérêt dynamise l'investissement puisqu'un plus grand nombre de projets d'investissement deviennent rentables. Mais empiriquement l'influence des taux est difficile à établir.

d) Les profits

Le « théorème » de Schmidt (ancien chancelier allemand) a popularisé l'idée que les profits constituent un moteur de l'investissement : « Les profits d'aujourd'hui sont les investissements de demain et les emplois d'après demain. » Une hausse des profits permet de financer les investissements par le canal de l'autofinancement. Plus la rentabilité économique de l'investissement est grande, plus l'incitation à investir est forte. Le taux de rentabilité économique est le rapport entre le profit réalisé et le capital engagé.

e) La structure financière de l'entreprise

Dès lors que les marchés financiers sont imparfaits, la structure financière de l'entreprise influence l'investissement. L'endettement accroît le risque de faillite alors que la possession de fonds propres obtenus par émission d'actions le réduit. En cas de difficultés l'entreprise peut toujours interrompre le versement de dividendes alors qu'elle ne peut cesser celui des intérêts. Une banque est hésitante à prêter à une entreprise endettée et peut exiger une prime de risque sur le taux d'intérêt.

6 Le développement économique

Point clef

La notion de développement vise à introduire des considérations qualitatives pour apprécier les performances d'une économie. Les conceptions et les critères du développement apparaissent pluriels, voire éclatés.

1. CARACTÉRISATIONS DU DÉVELOPPEMENT

Historiquement, le développement désigne la transformation des sociétés et véhicule l'idée de progrès. Depuis le milieu du xx^e siècle, la notion s'est chargée d'un sens plus précis : l'amélioration de la qualité de vie des hommes. Par rapport à la croissance économique, le développement vise donc à **réintroduire des caractéristiques plus qualitatives** pour apprécier les performances d'une économie.

François Perroux donne une définition du développement très usitée depuis « le développement est la combinaison des changements mentaux et sociaux d'une population qui la rendent apte à faire croître, cumulativement et durablement, son produit global réel » (1961). Par la suite, Perroux paraît réintroduire plus ouvertement l'homme en précisant que le développement désigne « le changement des structures mentales et sociales qui favorisent l'entraînement mutuel de l'appareil de production et de la population au service de cette dernière » (1972).

Parmi la multitude des autres conceptions du développement celle de A. Sen doit être mentionnée. Il conçoit le développement « comme un processus d'expansion des libertés réelles dont jouissent les individus ». Dans l'ouvrage *Development as Freedom* (1999), Sen affirme : « L'expansion des libertés constitue à la fois la fin première et le moyen principal du développement, [...] le "rôle constitutif" et le "rôle instrumental" de la liberté dans le développement. »

2. LE DÉVELOPPEMENT DURABLE

Le développement durable (ou soutenable) est défini par le **rapport Brundtland** (1987) comme « un développement qui répond aux besoins du présent sans compromettre la capacité des générations futures à répondre aux leurs ». Ce concept attire depuis l'attention sur les conséquences environnementales de la croissance économique (émission de gaz à effets de serre, épuisement des ressources naturelles...).

Au plan théorique, deux visions s'opposent. La première d'inspiration néoclassique fonde la soutenabilité exclusivement sur une base environnementale. Elle cherche au niveau microéconomique à valoriser monétairement les éléments naturels afin de pouvoir les analyser dans un calcul coûts-bénéfices. Cette conception débouche sur la mise en place de mécanismes d'incitations (permis à polluer...). Au plan macroéconomique dans la lignée du modèle de Solow, les économistes cherchent à fournir des fondements théoriques à la relation vertueuse entre croissance et qualité environnementale (rapport Stern de 2006). Ils cherchent à formuler une règle de soutenabilité assurant le maintien de la valeur par tête du stock total de capital de la société en postulant une parfaite substituabilité entre les différentes formes de capital (physique, humain, naturel). La deuxième approche – qualifiée d'hétérodoxe – se veut plus globale en intégrant les dimensions environnementale, sociale et économique du développement. Elle est associée

au maintien d'un stock de capital naturel dit « critique » et rejette le principe de la substituable des facteurs au profit de leur complémentarité. Elle s'oppose à la valorisation monétaire des éléments naturels. Elle peut déboucher sur l'idée de décroissance.

3. LES INDICATEURS DE DÉVELOPPEMENT

Parmi les indicateurs de développement, deux sont particulièrement répandus et scrutés : l'IDH et l'IPH.

a) L'indice de développement humain (IDH)

Cet indice a été créé par le Programme des Nations unies pour le développement en 1990, il combine trois critères : **la longévité** (espérance de vie), **le savoir** (alphabétisation) et **le niveau de vie** (PIB par tête). Les résultats publiés par le PNUD font apparaître la hiérarchie suivante pour 2017. La Norvège est en tête devant la Suisse, l'Australie, l'Irlande et l'Allemagne.

Classement des 15 pays à l'IDH le plus élevé calculé sur des données de 2017

Rang	Pays	IDH	Espérance de vie à la naissance (années)	Durée attendue de scolarisation (années)	Durée moyenne de scolarisation (années)	Revenu national brut par habitant, en dollars
1	Norvège	0,953	82,3	17,9	12,6	68 012
2	Suisse	0,944	83,5	16,2	13,4	57 625
3	Australie	0,939	83,1	22,9	12,9	43 560
4	Irlande	0,938	81,6	19,6	12,5	53 754
5	Allemagne	0,936	81,2	17	14,1	46 136
6	Islande	0,935	82,9	19,3	12,4	45 810
7	Hong Kong	0,933	84,1	16,3	12	58 420
7	Suède	0,933	82,6	17,6	12,4	47 766
9	Singapour	0,932	83,2	16,2	11,5	82 503
10	Pays-Bas	0,931	82	18	12,2	47 900
11	Danemark	0,929	80,9	19,1	12,6	47 918
12	Canada	0,926	82,5	16,4	13,3	43 433
13	États-Unis	0,924	79,5	16,5	13,4	54 941
14	Royaume-Uni	0,922	81,7	17,4	12,9	39 116
15	Finlande	0,92	81,5	17,6	12,4	41 002

La position de pays émergents comme la Chine (86^e à l'indice 0,75), le Brésil (79^e à l'indice 0,76) et l'Inde (130^e à l'indice 0,64) rappelle qu'ils présentent encore certaines caractéristiques de pays en voie de développement et des fragilités sociales notables (fortes inégalités...). Le Niger clôture le classement en 189^e position à l'indice 0,354.

b) L'IPH (indice de pauvreté humaine)

L'indice de pauvreté humaine a été créé par le PNUD en complément de l'IDH. Pour les pays en développement, il repose sur trois variables : le risque de mourir avant 40 ans ; le taux d'analphabetisme des adultes ; les conditions de vie mesurées par l'accès aux services de santé, à l'eau potable et la sous-nutrition chez les enfants de moins de cinq ans.

Pour les pays développés, il tient compte en plus « du manque de conditions de vie décente » appréhendé par le pourcentage de personnes vivant sous la demi-médiane du revenu disponible des ménages.

7 La pauvreté

Point clef

La pauvreté est une notion relative, sa définition et sa mesure sont particulièrement conventionnelles. Le concept n'a notamment pas le même sens au sein d'une économie en voie de développement et d'une économie parmi les plus « avancées ».

1. UNE NOTION RELATIVE

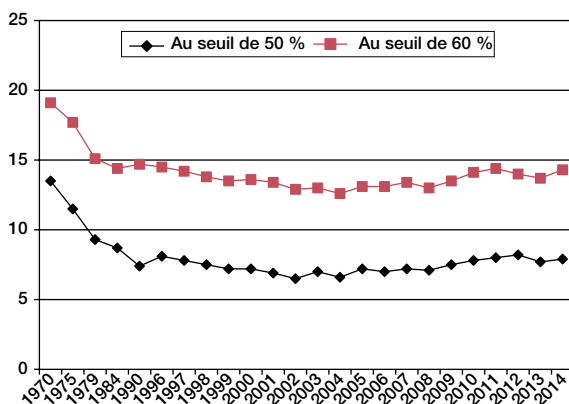
La notion de pauvreté est très relative, « on est toujours le pauvre de quelqu'un » comme le dit un adage populaire. La pauvreté n'a d'abord pas le même sens dans les économies avancées et les économies en voie de développement. Une conception relative prédomine dans le premier cas alors qu'une approche absolue fait davantage sens dans le second.

Par-delà ces conceptions, la pauvreté renvoie fondamentalement à des **manques en termes d'avoir, de pouvoir, de santé** voire même de considération et de socialisation.

2. APPROCHE MONÉTAIRE : PAUVRETÉ ABSOLUE ET PAUVRETÉ RELATIVE

a) Pauvreté relative

Cette approche est utilisée pour mesurer la pauvreté dans les économies du Nord. Par convention au sein d'une société, un individu est considéré comme pauvre si son **revenu est inférieur à 50 % (ou 60 %) du revenu médian** (le revenu associé à l'individu qui lorsque l'on classe les individus par ordre croissant de revenu est en position médiane, il y a autant de personnes qui ont un revenu inférieur au sien que de personnes dont le revenu est supérieur). À titre d'illustration en 2013, la pauvreté débutait avec un revenu inférieur à 814 euros au seuil de 50 % et un revenu inférieur à 977 euros au seuil de 60 %. Le graphique ci-dessous montre l'évolution des taux de pauvreté depuis plus de 40 ans en France.



Source : Observatoire des inégalités, personnes vivant en métropole, hors étudiants.

Le graphique fait apparaître un recul du taux de pauvreté en France entre les années 1970 et le milieu des années 2000. Il montre l'importance du choix du seuil : si, pour 2013, on retient

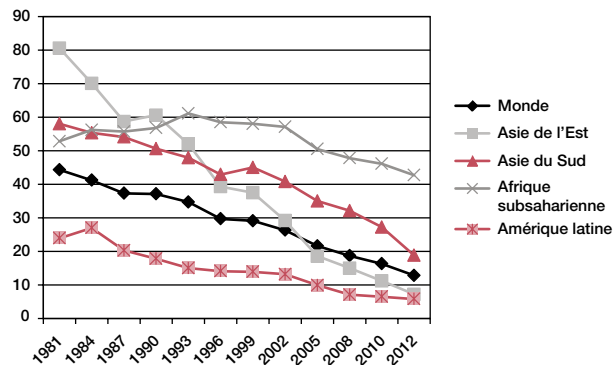
le seuil de 60 % au lieu de 50 %, le nombre de pauvres passe de 4,89 millions à 8,46 millions. La France est un des pays européens où le taux de pauvreté est le plus faible.

b) Pauvreté absolue

Sur cette base, un individu est considéré comme pauvre, s'il dispose de moins de 1 dollar, moins de 1,25 dollar, **moins de 1,90 dollar** ou de moins de 2 dollars par jour pour vivre. Cette approche est plus adaptée à la situation des pays émergents ou en voie de développement.

Les estimations de la Banque mondiale font ressortir qu'à l'échelle mondiale le taux de pauvreté a régulièrement baissé depuis le début des années 1980 (44,3 % en 1981, 12,8 % en 2012). Le nombre de pauvres est ainsi passé de 2 milliards d'individus en 1981 à 900 millions en 2012. La pauvreté a beaucoup diminué en Asie de l'Est et du Sud, par contre, elle recule beaucoup moins vite en Afrique subsaharienne.

Taux d'extrême pauvreté par région du monde entre 1981 et 2012
(personnes vivant avec moins de 1,9 dollar par jour, PPA 2011, en %)



Source : Banque mondiale.

3. APPROCHE NON MONÉTAIRE DE LA PAUVRETÉ

La conception de la pauvreté humaine a évolué au cours de la période récente vers une approche dite non monétaire centrée sur les manques des individus en termes de santé, de pouvoir, de capacité voire de considération. L'IPH et le BIP 40 illustrent ce mouvement.

a) L'indice de pauvreté humaine

Ainsi, l'indice de pauvreté humaine (IPH) a été créé par le PNUD (Programme des Nations unies pour le développement) en complément de l'IDH.

Le calcul de l'IPH-1 adapté aux pays pauvres repose sur trois variables : le risque de mourir avant 40 ans ; le taux d'analphabétisme des adultes ; les conditions de vie mesurées par l'accès aux services de santé, l'accès à l'eau potable, la sous-nutrition chez les enfants de moins de cinq ans.

Le calcul de l'IPH-2 – adapté aux pays riches – combine quatre indicateurs: indicateur de longévité, indicateur d'instruction, indicateur de conditions de vie, indicateur d'exclusion.

b) Le BIP 40

Il s'agit d'un baromètre des inégalités et de la pauvreté, c'est un indicateur synthétique des inégalités et de la pauvreté créé en 2002 par des militants (collectif réseau d'alerte sur les inégalités) en réaction et en référence au PIB et au CAC 40 (indice phare de la bourse de Paris). Le BIP est construit à partir de 58 critères qui concernent six dimensions (le travail, le revenu, le logement, l'éducation, la santé, la justice).