

## Comment peut-on défendre les 1 % ?

Guillaume Allègre

**D**ans un [article](#) à paraître dans le *Journal of Economic Perspectives*<sup>1</sup>, Greg Mankiw, professeur à l'Université Harvard et auteur reconnu de manuels universitaires, défend les revenus perçus par les 1 % les plus aisés (en opposition au [mouvement](#) 99 % qui dénonce l'explosion des inégalités et la concentration des revenus et du patrimoine). Mankiw cite ainsi l'étude de Thomas Piketty et Emmanuel Saez (2003, mise à jour 2011)<sup>2</sup>, montrant qu'aux États-Unis, la part du revenu gagnée par les 1 % les plus aisés est passée de 7,7 % en 1973 à 17,4 % en 2010. Mankiw argue que ces revenus sont justes et dénonce l'idée de les imposer à des taux jugés confiscatoires. Il cite en particulier la proposition de François Hollande d'imposer les hauts revenus à un taux marginal de 75 % pour la critiquer : « utiliser la force du gouvernement pour s'emparer d'une part si importante du fruit du travail de quelqu'un d'autre est injuste, même si cela est décidé par une majorité de citoyens ». Pour défendre cette position, Mankiw utilise une théorie de la justice s'appuyant sur l'« équité méritocratique » (*just deserts*). Selon cette perspective, les individus devraient recevoir un revenu en proportion de leur contribution (principe de contribution). Dans une économie caractérisée par un équilibre concurrentiel classique (*i.e.* en concurrence pure et parfaite sans externalités ou biens publics), chaque individu est rémunéré selon sa productivité marginale et il n'est ni nécessaire ni souhaitable pour un gouvernement de modifier la répartition des revenus. Notons que dans cette perspective de « mérite mesuré par la productivité marginale », l'objectif d'équité est parfaitement aligné avec les incitations.

Pour illustrer son propos, Mankiw reprend le célèbre argument dit de « Wilt Chamberlain » proposé par Robert Nozick dans *Anarchie, Etat et Utopie*<sup>3</sup>, que je résume ci-dessous :

---

1. G. Mankiw, 2013, « Defending the one percent », forthcoming *Journal of Economic Perspectives*. [http://scholar.harvard.edu/files/mankiw/files/defending\\_the\\_one\\_percent\\_0.pdf](http://scholar.harvard.edu/files/mankiw/files/defending_the_one_percent_0.pdf)

2. T. Piketty et E. Saez, 2003 : « Income Inequality in the United States, 1913-1998 » *Quarterly Journal of Economics*, 118(1), 2003, 1-39, [Données](#) mises à jour en 2011 (xls).

3. R. Nozick, 1974, *Anarchie, Etat et Utopie*, Presses universitaires de France (éd. française : 1988).

- Imaginons une société avec une parfaite égalité économique : par coïncidence, l'offre et la demande de différents types de travail produisent un équilibre concurrentiel où tous les individus gagnent le même revenu. La redistribution n'a pas de nécessité et parce que tous les individus sont rémunérés à leur contribution marginale, tout le monde est parfaitement incité à fournir la quantité optimale d'effort. La société bénéficie non seulement d'une parfaite égalité, mais aussi d'une efficacité parfaite.
- Un jour, cette utopie égalitaire est perturbée par un individu ayant une idée pour un nouveau produit : Steve Jobs développe l'iPod, JK Rowling écrit Harry Potter ou Steven Spielberg dirige un de ses films à succès (en 1974, Nozick prenait l'exemple du joueur de basket Wilt Chamberlain). Tout le monde dans la société veut acheter, volontairement, ce nouveau produit, disons 100 dollars. La distribution qui en résulte est maintenant très inégalitaire.

Nozick et Mankiw concluent tous les deux que cette nouvelle distribution est juste, mais pour des raisons différentes. Nozick utilisait une perspective de justice procédurale : puisque la distribution initiale est juste et que les échanges sont volontaires et au bénéfice mutuel des deux parties entrant dans l'échange, et donc justes, la distribution finale est nécessairement juste<sup>4</sup>. Pour Mankiw, dans une perspective de justice distributive, la nouvelle distribution est juste parce qu'elle respecte les contributions marginales de chaque individu. Selon cette approche, juger de l'équité de la distribution des revenus suppose de vérifier si *l'état final* de la distribution des revenus vérifie réellement le principe de contribution marginale. Je me concentre ici sur une limite de l'argumentation de Mankiw : le fait que l'économie dans laquelle vivent les 1 % s'éloigne de l'équilibre concurrentiel classique par de nombreuses façons auxquelles l'auteur ne fait pas allusion, et donc que les revenus ne reflètent pas les contributions marginales. On pourrait aussi rétorquer que la productivité *marginale* n'est pas la seule façon d'appliquer le principe de contribution, notamment en présence d'un surplus de coopération<sup>5</sup>, ou que d'autres principes de justice distributive (égalité, besoin) sont en concurrence avec le principe de contribution.

Il nous faut dire ici que, dans le texte de Mankiw et par extension dans cette réponse, le terme 1 % ne doit pas être pris de façon trop littérale : les revenus

---

4. Dans *La priorité du juste* (p.144-152), Michel Forsé et Maxime Parodi critiquent la position de Nozick. Voir M. Forsé et M. Parodi, 2004, *La priorité du juste, Éléments pour une sociologie des choix moraux*, Presses Universitaires de France.

5. Il y a surplus de coopération lorsque la division du travail permet d'améliorer la production totale. L'équilibre de marché concurrentiel divise ce surplus de coopération en fonction des productivités marginales. Pour certains, dont Mankiw, ce principe est équitable, mais on peut imaginer un autre partage équitable du surplus de coopération, et notamment le partage égalitaire, surtout lorsqu'il est difficile de distinguer les contributions marginales individuelles. On peut également souligner que la productivité marginale d'un individu dépend de l'état de la société et donc du travail des autres membres de la société (pensez à la productivité de Bill Gates aux Etats-Unis ou dans une tribu papoue) : dans cette perspective, les individus ne sont donc pas entièrement responsables de leur productivité marginale et ne « méritent » pas nécessairement l'intégralité de celle-ci.

discutés par Mankiw (ceux des PDG, des *traders* et des superstars du spectacle) concernent plutôt les 1 pour 1 000, voire les 1 pour 10 000<sup>6</sup>.

## Les 1 % vivent-ils dans une économie avec équilibre concurrentiel classique ?

L'argumentation de Mankiw contre la redistribution repose sur l'idée que les prix de marché (salaires, rémunération des entrepreneurs) reflètent la productivité marginale des individus. Il explique alors l'augmentation relative des revenus des 1 % par des changements technologiques : aidés par les nouvelles technologies de l'information, les entrepreneurs, les PDG, les stars du divertissement sont aujourd'hui capables de tirer parti de leurs talents sur des marchés mondiaux et obtiennent des revenus qui auraient semblé inimaginables dans le passé. Mankiw reconnaît tout de même que l'économie peut s'éloigner de l'équilibre concurrentiel classique du fait d'externalités ou de biens publics, soit de phénomènes de recherche de rente. En présence d'externalités, le prix de marché ne correspond pas à la contribution marginale sociale (il faut par exemple lui déduire le coût de l'externalité négative) mais Mankiw argue que dans ce cas-là, il faut des politiques publiques qui corrigent les externalités *via des taxes pigouviennes*. C'est juste, par exemple, dans le cas d'une activité polluante. Mais Mankiw néglige le fait que l'inégalité économique elle-même peut constituer une externalité négative en réduisant par exemple la cohésion et la mobilité sociale.

Contrairement à Joseph Stiglitz dans son livre *Le prix de l'inégalité*<sup>7</sup>, Mankiw minimise le phénomène de recherche de rente (*rent-seeking*) dans le revenu des 1 %. Il y a recherche de rente lorsque la rémunération provient de la manipulation de l'environnement social, économique ou politique dans le but d'obtenir une plus grosse part de la richesse économique produite, plutôt que par la création de nouvelles richesses économiques. Mankiw reconnaît qu'il existe une part de recherche de rente dans les industries financières et notamment dans certaines activités spéculatives (*trading* à haute fréquence) mais conteste le fait que l'augmentation du revenu des 1 % provient essentiellement de ce type de phénomène<sup>8</sup>. Surtout, il souligne que la bonne réponse en termes de politiques publiques est de lutter contre ce type de phénomène par de meilleures régulations et institutions plutôt que par la fiscalité. Si l'on ne peut être que d'accord avec Mankiw sur le fait qu'il faut d'abord lutter contre le phénomène de recherche

---

6. Par ailleurs, la question des revenus du capital, des donations et héritages n'est pas discutée dans le texte. Notons qu'il est difficile de défendre dans un même texte le mérite mesuré par la productivité marginale et la suppression des droits de succession. Pour en juger, voir Mankiw : « The Estate Tax Is One Death Penalty Too Many », *Fortune*, 4 septembre 2000.

[http://money.cnn.com/magazines/fortune/fortune\\_archive/2000/09/04/286818/index.htm](http://money.cnn.com/magazines/fortune/fortune_archive/2000/09/04/286818/index.htm)

7. J. Stiglitz, 2012, *Le Prix de l'inégalité*, Ed. Les liens qui libèrent.

8. Sur la question de l'extraction éventuelle de rente de la part des 1 %, Alvaredo *et al.* (2013) proposent une revue de littérature de modèles théoriques et d'éléments empiriques. F. Alvaredo, A. Atkinson, T. Piketty et E. Saez, 2013, « The top 1 percent in international and historical perspective », *NBER Working Paper*, n° 19075.

de rente, on peut noter que l'auteur reconnaît implicitement que les revenus ne sont pas que la conséquence d'un équilibre de marché mais qu'ils dépendent également des régulations et institutions dans lequel le marché est encadré.

Pour asseoir son propos, Mankiw n'utilise que des exemples de marchés parfaitement concurrentiels où équité contributive et efficacité sont parfaitement alignées. Mais que se passe-t-il si le marché n'est plus parfaitement concurrentiel et qu'il ne peut être structurellement rendu concurrentiel ?

Les marchés financiers, par exemple, sont connus pour ne pas être des marchés parfaitement concurrentiels. Sur ces marchés, les prix ne reflètent pas nécessairement toute l'information disponible. La loi classique de l'offre et la demande ne fonctionne plus : la hausse du prix d'un actif financier peut avoir pour conséquence une hausse de sa demande. Il est ici illusoire de penser que la rémunération fixée par le marché des personnes opérant sur les marchés financiers puisse refléter quelque chose approchant la contribution sociale marginale, d'autant plus que les rentes informationnelles sont importantes et donnent lieu à des phénomènes de *hold-up*, tels que décrits par Olivier Godechot<sup>9</sup>. Les opérateurs financiers n'opèrent pas dans une économie concurrentielle classique (ce qui ne signifie pas que leur contribution sociale est nulle mais que le marché est incapable de mesurer cette contribution). Or, comme Godechot le montre pour la France, le rôle du secteur financier dans la croissance des inégalités est particulièrement important, notamment tout en haut de l'échelle<sup>10</sup>.

Jobs, Rowlings et Spielberg ne travaillent pas dans le secteur financier mais vivent-ils pour autant dans une économie concurrentielle classique ? Il n'est pas anodin que deux des trois exemples de Mankiw (ainsi que l'exemple de Nozick, Chamberlain) soient des superstars de l'industrie du spectacle (au sens large comprenant les artistes et sportifs). Ce sont des personnes populaires et qui travaillent dans un secteur *perçu* comme concurrentiel : il ne manque pas de personnes voulant être la prochaine superstar. En ce sens, le *mérite* des superstars est difficilement attaquable puisqu'elles sont sorties d'une compétition féroce à l'issue de laquelle le public les a choisies. Pour autant, la rémunération des superstars est-elle proportionnelle à leur *contribution sociale marginale*, puisque c'est l'étalon que Mankiw choisit pour mesurer l'équité ? On peut en douter. En effet, l'économie du spectacle se caractérise par des effets de réseau : l'utilité apportée par la consommation du bien ne dépend pas seulement de la qualité intrinsèque du bien mais également du nombre d'autres consommateurs. Si je choisis d'aller au cinéma pour voir le dernier Spielberg, ce n'est pas seulement pour l'expérience propre, mais également (surtout ?) pour le *partage de l'expérience* (jugement, citation, ...). Ceci explique l'aspect *winner-take-all* de l'industrie du spectacle, et ce d'autant plus que le coût marginal de production est faible.

---

9. O. Godechot, 2006, « Hold-up en finance. Les conditions de possibilité des bonus élevés dans l'industrie financière », *Revue française de sociologie*, 47-2. URL : [http://olivier.godechot.free.fr/hopfichiers/Godechot\\_Hold-up.pdf](http://olivier.godechot.free.fr/hopfichiers/Godechot_Hold-up.pdf)

10. O. Godechot, 2011, « La finance, facteur d'inégalités », *La Vie des idées*, 15 avril 2011. URL : <http://www.laviedesidees.fr/La-finance-facteur-d-inegalites.html>

## Comment peut-on défendre les 1 % ?

Dans un article de référence sur l'économie des superstars, Sherwin Rosen (1981) montre que, dans ces conditions, de très faibles différences de talent peuvent entraîner des différences astronomiques de rémunérations<sup>11</sup>. Moshe Adler (1985) souligne que ces différences ne proviennent pas nécessairement de différences de talent mais également de la chance puisque, à talent égal, un petit avantage initial en termes d'exposition peut entraîner de grandes différences de revenus par effet boule de neige<sup>12</sup> : pensons, par exemple aux stars de la télé-réalité qui sont connues... pour leur notoriété. Ce phénomène de superstars ne concerne pas seulement l'industrie du spectacle mais peut également concerner, par exemple, les auteurs de manuels d'économie, comme le souligne Mankiw lui-même, interviewé en 1995 pour un article dans *New York Times* à la suite de la signature d'un important contrat d'édition portant sur un manuel d'introduction à l'économie<sup>13</sup> : « Les trois ou quatre manuels les plus vendus, voire même les dix les plus vendus, sont rentables, follement rentables »<sup>14</sup>. La journaliste ajoute : « Le marché des manuels d'introduction à l'économie, que la plupart des éditeurs estiment à 50 millions de dollars par an, fonctionne beaucoup comme l'industrie du cinéma. Trente à quarante livres sont généralement sur le marché, mais seulement une poignée de *blockbusters*, vendus à plus de 50 000 exemplaires par an à environ 55 dollars chacun, fournissent d'importants bénéfices réguliers, laissant des miettes pour tous les autres. Étant donné la possibilité d'attraper le gros lot, certains brillants économistes – tout comme les acteurs de cinéma, les sportifs et les romanciers – ont compris qu'ils valaient beaucoup dans ce nouveau marché de superstars » et souligne plus loin : « Comme une étude réalisée en 1990 par deux économistes, William Walstad et Michael Watts, l'a montré, tous les manuels à succès sont remarquablement similaires dans leur contenu ». Les superstars comme Mankiw n'opèrent pas sur un marché concurrentiel pur. En présence d'effets de réseau, les conditions de l'équilibre concurrentiel ne sont pas respectées. Le revenu de la superstar n'est ainsi pas égal à sa contribution sociale marginale : elle reçoit en sus une prime au vainqueur qui aurait été captée par une autre en son absence. Puisque le revenu des superstars est supérieur à leur contribution sociale marginale, les imposer peut se justifier à la fois en termes d'équité et d'efficacité.

Reste Steve Jobs. Il incarnait l'entreprenariat créatif inventant de nouveaux produits répondant à des besoins insoupçonnés. Mais le marché mesurait-il bien sa contribution sociale marginale ? Si on ne peut nier les innovations d'Apple, on ne peut négliger l'aspect « produit star ». Difficile également de nier l'effet de distinction : la consommation de produits Apple joue, en partie, un rôle de marqueur social, qu'une autre marque aurait pu jouer en son absence. Là encore, il y a effet de réseau et l'équilibre de marché ne reflète pas la contribution margi-

---

11. S. Rosen, 1981, « The Economics of Superstars », *The American Economic Review*, Vol. 71, n° 5. URL : <http://www.pppe.ufrgs.br/GIACOMO/arquivos/ecop72/rosen-1981.pdf>

12. M. Adler, 1995, « Stardom and Talent », *The American Economic Review*, Vol. 75, n° 1. URL : [http://www.unc.edu/~fbaum/teaching/articles/Adler\\_1985\\_Stardom\\_and\\_Talent.pdf](http://www.unc.edu/~fbaum/teaching/articles/Adler_1985_Stardom_and_Talent.pdf)

13. « A Hard Act to Follow ? Here Goes » par Sylvia Nasar, *The New York Times*, 14 mars 1995 : <http://www.nytimes.com/1995/03/14/business/a-hard-act-to-follow-here-goes.html?pagewanted=print>

14. « *The top three or four textbooks, even the top 10, are profitable, wildly profitable* ».

nale. Surtout, l'exemple d'Apple, et tout particulièrement dans sa guerre avec Samsung, illustre le rôle des brevets dans la monétisation de l'innovation. Être innovant ne suffit pas pour espérer des revenus astronomiques : il faut pouvoir protéger ses innovations. Les entrepreneurs créatifs, comme les superstars de l'économie du spectacle, ont besoin d'un environnement juridique qui reconnaît légalement et fait respecter le droit de propriété intellectuelle. En absence de protection des droits de propriété intellectuelle, le marché est défaillant : les entreprises ne pouvant pas profiter seules de leurs innovations, il y a risque de sous-investissement dans la recherche-développement (notamment si les innovations sont coûteuses). Les brevets permettent de rétablir les incitations mais le corollaire est une réduction de la concurrence. Le droit de la propriété intellectuelle cherche un compromis entre protection de la propriété intellectuelle et existence de concurrence. Les rémunérations des innovateurs dépendent alors fortement des détails de ce compromis (qu'est-ce qui est protégé et qu'est-ce qui ne l'est pas ? Pour combien de temps ?). On se situe donc assez loin de la vision de la contribution marginale fixée à l'équilibre d'un marché libre et parfaitement concurrentiel.

Les exemples choisis par Mankiw ne vivent pas dans l'économie avec équilibre concurrentiel classique qui sert de justification à leurs revenus. Il semble même que c'est parce qu'ils ne vivent pas dans ce monde de concurrence pure et parfaite qu'ils font partie des 1 %. De plus, il est illusoire de penser, qu'en termes de politiques publiques, il est possible d'établir cet équilibre concurrentiel classique. Vu leur nature, les activités exercées par les très hauts revenus (opérateurs de marché financier, superstars de l'économie du spectacle, entrepreneurs créatifs, etc.) ne peuvent structurellement faire l'objet d'une concurrence pure et parfaite.

Au final, le marché nous renseigne mal sur les contributions sociales marginales ou l'utilité envers la société. Surtout, il ne nous dit rien sur le mérite<sup>15</sup> : les superstars hollywoodiennes méritent-elles d'être rémunérées 10, voire 100 fois plus que les héros (par exemple policiers ou agents secrets) qu'elles incarnent ? Au contraire, si les travailleurs ont des sentiments moraux, ils accepteront des salaires moins importants pour exercer une profession perçue comme ayant une externalité sociale positive (voir par exemple, Preston, 1989<sup>16</sup>). Si le marché ne nous dit rien sur le mérite, nous trouvons tout de même juste que les individus puissent disposer des gains et salaires qu'ils perçoivent. Cela ne vient pas d'un sentiment de justice distributive mais de justice procédurale : les gains et salaires sont la conséquence de l'exercice d'un droit ou d'une liberté, de même que nous trouvons juste que le vainqueur d'une loterie puisse disposer de ses gains. Il appartient bien *in fine* à la démocratie de fixer les règles (y compris fiscales) de telle sorte que l'exercice des libertés individuelles soit compatible avec le bien commun.

---

15. À l'inverse de Mankiw, Hayek, comme Nozick, reconnaît que les revenus de marché ne sont pas congruents au mérite. Hayek insiste ainsi sur le caractère instrumental (incitatif) des prix : « leur fonction est moins de rétribuer les individus pour ce qu'ils *ont fait*, que de leur dire ce qu'ils *devraient faire*, dans leur propre intérêt comme dans l'intérêt général. (...) il sera souvent nécessaire que la rétribution *ne corresponde pas* au mérite qu'on peut leur reconnaître (...) ». F. Hayek, 1976, *Droit, législation et liberté*, tome 2 : *Le Mirage de la justice sociale*, Presses universitaires de France (1<sup>ère</sup> édition : Quadrige, 1995) p. 86.

16. A. Preston, 1989, « *The Nonprofit Worker in a For-Profit World* », *Journal of Labor Economics*, Vol. 7, n° 4.