

La zone euro est-elle sortie de récession ?

Par [Philippe Weil](#)

Le [Euro Area Business Cycle Dating Committee](#) du [Centre for Economic Policy Research](#) (CEPR) de Londres s'est penché le 9 octobre dernier à l'OFCE sur cette épineuse question (voir [ici](#) la composition de ce comité que je préside). La mission du comité est d'établir une chronologie des récessions et expansions dans la zone euro, inspirée de celle, [remontant à 1854](#), que le [National Bureau of Economic Research](#) a fixé pour les Etats-Unis.

Une telle chronologie présente deux intérêts.

Le premier intérêt est qu'elle permet aux économistes de s'interroger sur les caractéristiques de la conjoncture européenne. Les récessions sont-elles de durée courte ou longue ? Fréquentes ou rares ? Profondes ou légères ? La zone euro évolue-t-elle de concert avec l'économie américaine ? Le ralentissement de l'activité économique dû à la crise financière est-il inhabituel (plus persistant que d'ordinaire, plus marqué) ? Sans une définition précise du calendrier des hauts et des bas de l'activité économique et sans un portrait-robot des fluctuations conjoncturelles, on ne peut apporter de réponse à ces questions pourtant élémentaires.

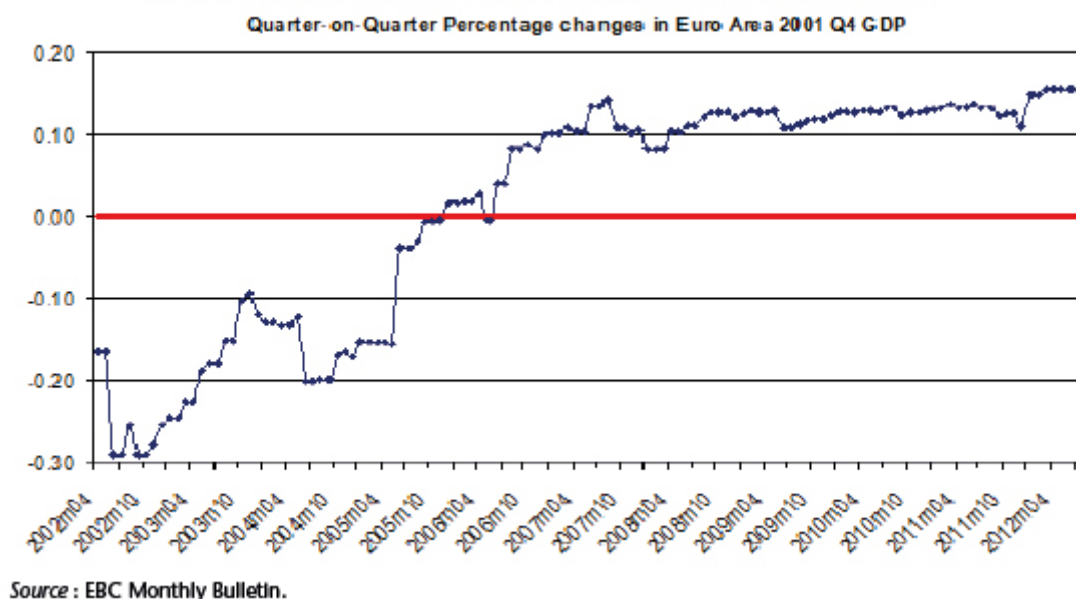
Le second intérêt de cette chronologie est que son établissement exige de se pencher sur toutes les composantes de l'activité économique : le PIB, bien sûr, mais aussi la consommation, l'investissement et surtout l'emploi (nombre de personnes en emploi, nombre d'heures travaillées). Selon l'exercice de datation du CEPR, une expansion est en effet une période où l'activité économique, dans toutes ses facettes, croît de façon significative. Ce n'est donc pas nécessairement

un épisode d'au moins deux trimestres consécutifs (et encore moins d'un seul trimestre !) d'augmentation du PIB. Par exemple, le comité de datation du CEPR a identifié comme une récession de la future zone euro [la période courant du premier trimestre de 1980 au troisième trimestre de 1982](#) alors que le PIB réel avait crû durant plusieurs trimestres pendant cette période et qu'il était plus élevé à la fin de la récession qu'au début ! Les coupables en étaient l'investissement et l'emploi qui avaient fortement décliné pendant cette période.

Pour rajouter à la complexité de l'exercice de datation, il faut se rappeler qu'il doit composer avec une dure réalité : les statistiques économiques nous parviennent avec retard et sont ensuite révisées, parfois significativement, au cours du temps. Contrairement aux météorologistes qui connaissent la température au sommet de la Tour Eiffel en temps réel, les économistes n'ont en effet aucune idée, par exemple, du niveau du PIB du mois ou du trimestre courant. Les premières estimations ne sont publiées qu'après plusieurs mois (par exemple, le premier *flash estimate* du PIB de la zone euro pour le troisième trimestre de 2013 ne sera publié par Eurostat que le 14 novembre 2013) et il arrive que des taux de croissance qui semblent positifs d'après les premières estimations se révèlent, après révisions ultérieures, négatifs – ou vice-versa. En se penchant sur tous les déterminants de l'activité économique (notamment l'emploi), et pas seulement sur le PIB, le comité pare (jusqu'à présent avec succès) à cette imperfection des données et évite de déclarer l'existence, par exemple, d'une récession qui ne serait qu'un mirage statistique effacé après révision ultérieure des données. Ainsi, le comité n'avait pas [déclaré en septembre 2003](#) l'existence d'une récession entre 2001 et 2003 alors que les données montraient à l'époque une baisse du PIB (mais jamais, il est vrai, pendant deux trimestres consécutifs). Il avait conclu à l'existence d'une *pause prolongée* dans un épisode d'expansion. Bien lui en a pris, car les révisions ultérieures du PIB ont effacé ces trimestres de déclin de l'activité

économique (voir graphique 1). Son diagnostic était donc avisé.

Graphique 1. Révisions du taux de croissance du quatrième trimestre de 2001 depuis avril 2002 (en point de %, taux de croissance par rapport au trimestre précédent)

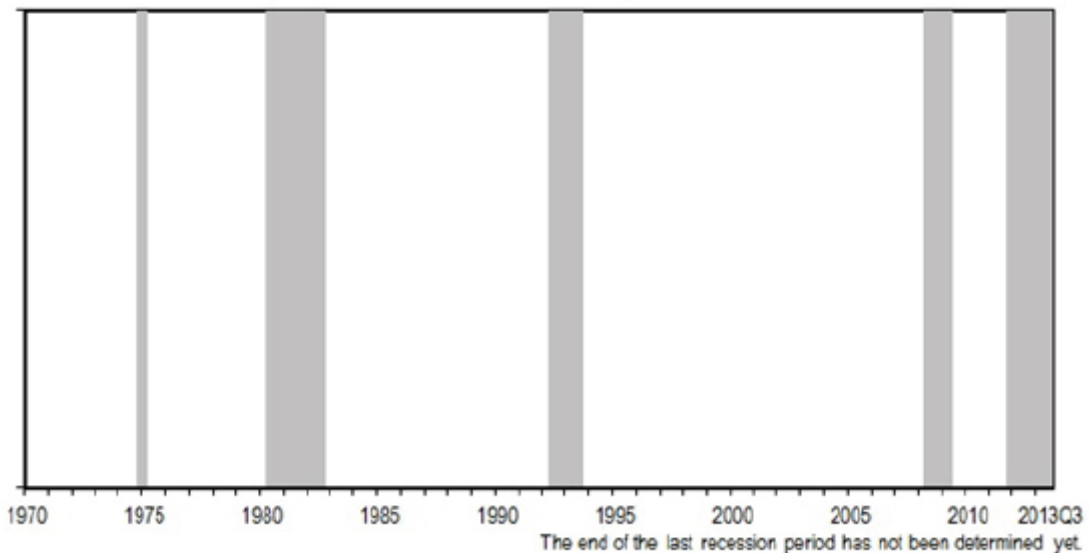


Revenons à la zone euro telle que nous l'observons en octobre 2013. Elle a connu un [pic d'activité au troisième trimestre 2011](#) et, depuis son entrée en récession à cette date, elle a connu une croissance trimestrielle faiblement positive au deuxième trimestre de 2013. La première estimation du troisième trimestre 2013 ne sera connue, comme je l'ai indiqué plus haut, que le 14 novembre prochain. Certes, plusieurs indices concordants indiquent que l'activité sera orientée à la hausse et que les perspectives macroéconomiques pour 2014 sont plus favorables. Mais le comité de datation a néanmoins observé [le 9 octobre dernier](#) qu'il était prématuré, à la date où il s'est réuni, de conclure que la zone euro était sortie de récession. En effet, ni la durée ni l'ampleur de la reprise putative de l'activité économique ne sont suffisantes pour conclure d'ores et déjà à la fin de la récession. Ce jugement n'est pas basé sur l'absence, pour l'instant, de deux trimestres consécutifs de croissance du PIB car tel n'est pas le critère, mécanique, qui guide la réflexion du comité. Il ne reflète pas non plus un pessimisme quelconque sur les perspectives économiques pour 2014 car le comité ne fait pas

de prévision. L'évaluation du comité repose simplement sur l'examen de l'ensemble des données disponibles le jour de sa réunion. Le comité n'exclut pas que la zone euro ne connaisse qu'une pause dans la récession commencée il y a un an.

Graphique 2. Récessions de la zone euro d'après le CEPR

CEPR based Recession Indicator
for Euro Area Business Cycles



Note : Les « bandes grises » correspondent aux épisodes de récession tels qu'évalués par le CEPR. La sortie du dernier épisode de récession n'est pas encore déterminée.

Taxis vs VTC : la victoire du lobby contre l'innovation ?

par [Guillaume Allègre](#) *

L'affaire est entendue : en imposant aux [voitures de tourisme avec chauffeur](#) (VTC) un délai de 15 minutes entre la réservation et la prise en charge du client, le lobby des taxis aurait gagné une bataille contre l'innovation[1], réussissant ainsi à préserver une rente. C'est peut-être Nicolas Colin, inspecteur des finances et co-rédacteur d'un rapport sur la [fiscalité de l'économie numérique](#), qui présente l'argument de la victoire du lobbying contre l'innovation de

la façon la plus convaincante et divertissante ([« Les fossoyeurs de l'innovation »](#)).

Pour rappel, depuis quelques années, des start-up (Voitures jaunes, Uber, SnapCar, LeCab...) proposent des services de voitures avec chauffeur, réservables sur *smartphone* après téléchargement d'une application. Le service rendu semble apprécié par les clients de VTC : le prix est connu à l'avance, la voiture attend sans surcharge, on peut suivre la voiture commandée sur son écran, la course est prépayée. Face à ces nouveaux entrants, les taxis dénoncent une concurrence déloyale. En effet, non seulement la profession est très réglementée[2] mais ils doivent aussi payer une licence (230 000 euros à Paris, 400 000 euros à Nice en 2012) pour avoir le droit de stationner dans la rue et prendre des clients à la volée, seuls avantages qu'ils ont par rapport aux VTC depuis la déréglementation des VTC en 2009[3]. Or, à l'heure où la plupart des clients potentiels de services de taxis sont équipés de *smartphone* qui permettent la géolocalisation, on peut redouter que la valeur de ce droit supplémentaire (prendre les clients dans la rue qui lèvent le bras, plutôt que de se géolocaliser) s'effondre. Selon les sociétés de taxis, les VTC contournent ainsi l'esprit de la loi en pratiquant la réservation immédiate.

Il n'est pas inutile de rappeler à ce stade que le débat sur la réglementation des taxis ne date ni d'hier ni du [rapport Attali pour la libération de la croissance](#). A Paris, les historiens font remonter les premiers services de « voitures de louage avec cocher » à 1612 (sur cette partie historique, voir [« Régulation des taxis, a tale of two cities »](#)). La première régulation date de 1657 lorsque Louis XIV accorde un monopole au Sieur de Givry. A Londres, la première réglementation date de 1635 et répond à la demande des bateliers qui dénonçaient une concurrence déloyale alors qu'ils avaient jusque-là un monopole de fait sur le transport de passagers entre la City et Westminster : le roi impose

alors aux carrosses des courses de plus de trois miles (la distance entre la City et Westminster est de 2,3 miles). Depuis le milieu du XVII^{ème} siècle, l'histoire des taxis à Paris et à Londres oscille entre réglementation et dérégulation, monopoles accordés et inventions de nouveaux services pour contourner ces monopoles : en 1664, Piquet de Sautour reçoit le monopole des calèches à un cheval ; en 1665, le Marquis de Crenan celui des « Chaises à la Crenan », véhicules légers à deux roues ([Margairaz](#), cité par Darbéra). Disons qu'Uber et SnapCar ressemblent étrangement à ces chaises à la Crenan et autres calèches à un cheval.

Le meilleur rapport qualité/prix des VTC est-il dû à des gains de productivité liés à l'innovation ou au fait qu'ils n'ont pas à payer des licences de 230 000 euros (à Paris) ? Evidemment, on a toutes les raisons de penser qu'économiser 230 000 euros procure un net avantage économique. En revanche, les arguments en faveur de l'innovation sont assez faibles : les nouvelles technologies permettent la localisation des taxis, mais c'est également le cas des centrales radios, créées à Paris en 1964 par G7 et les compagnies de taxis n'ont pas attendu la concurrence des VTC pour utiliser les techniques de localisation en temps réel (La [CNIL](#) a été saisie de la question de la géolocalisation des employés par les sociétés de taxis dès 2004). Certaines compagnies de taxis proposent d'ailleurs le même [service de commande d'un taxi en temps réel à l'aide d'une application pour smartphone](#). Enfin à Paris, les « innovations » dans les services de transports de passager incluent le [retour de la propulsion humaine](#), ce qui relativise également leur caractère réellement innovant. Si les gains de productivité étaient réellement dus à l'innovation, les nouveaux entrants pourraient acheter les licences et remplacer les anciennes sociétés de taxis. Ils ne le feront pas parce que ni eux ni les centrales-radio ne veulent prendre le risque que les licences ne perdent leur valeur. Ils préfèrent que les artisans portent ce risque : il n'y a aujourd'hui que 37% de locataires ou salariés parmi les

chauffeurs de taxis parisiens et on peut penser qu'une grande partie des détenteurs de ces licences les ont reçues gratuitement. D'un point de vue politique, cette structure est rationnelle : un gouvernement spoliera moins facilement un artisan-taxi qu'un actionnaire d'une société de taxi, à la fois pour des raisons de justice sociale et de pouvoir de nuisance.

Le discours sur l'innovation et la croissance sert ici de leurre pour masquer un classique conflit entre producteurs, qui veulent défendre leurs revenus, et consommateurs, qui veulent un service de taxi peu coûteux et disponible rapidement, y compris en heures de pointe. Ce conflit se double d'un non moins classique conflit entre détenteurs d'une licence ayant une valeur de rareté et nouveaux entrants, défenseurs de l'ouverture du marché. Dans ce paysage, l'alliance entre nouveaux entrants et consommateurs, qui ont aussi intérêt à l'ouverture du marché, paraît naturelle. Pour les détenteurs de licence, l'enjeu de ce conflit est d'autant plus important que le prix auquel la licence s'échange est élevé.

Ceci dit, [la régulation actuelle](#) pose problème. La limitation du nombre de licences de taxis a pour objectif de soutenir le revenu des taxis indépendants et d'éviter qu'ils travaillent trop d'heures par jour pour atteindre un revenu décent[4]. La régulation peut également se justifier pour des motifs de qualité minimale et de sécurité. C'est le Front Populaire, suite à la crise économique et à l'afflux de chômeurs dans le secteur, qui a réintroduit le contingentement de licences (le secteur était ouvert depuis 1865). Dans ces conditions, il est particulièrement absurde d'avoir permis que ces licences soient cessibles[5] et d'avoir laissé leur prix augmenter en ne délivrant pas de licences supplémentaires entre 1990 et 2002 (alors que, par exemple, dans le même temps, le nombre de passagers dans les aéroports de Paris a augmenté de 49%[6]). Permettre la cession des licences, c'est transférer l'avantage

lié au contingentement des licences de taxis des chauffeurs de taxis aux propriétaires des licences, au détriment des nouveaux acquéreurs. En effet, pour le nouvel entrant dans la profession, l'avantage du contingentement est nul puisqu'il doit payer cet avantage au prix du marché. La régulation actuelle est d'autant plus aberrante que les nouvelles licences sont [cédées gratuitement](#) (sur liste d'attente) : si le préfet attribue gratuitement 1 000 nouvelles licences, c'est 230 millions d'euros au prix du marché qui seront transférés aux heureux gagnants.

Si la régulation actuelle est absurde, il serait injuste de spolier ceux qui viennent de dépenser une fortune pour acquérir une licence, par exemple en augmentant massivement le nombre de licences.

Une première solution consiste à racheter en une fois les licences cessibles au prix du marché et à attribuer de nouvelles licences non cessibles. Le coût d'une telle mesure serait colossal : il y a environ 17 500 licences à Paris, ce qui représenterait un coût total de 4 milliards d'euros.

Une autre proposition, [avancée notamment par Trannoy](#), est censée augmenter le nombre de licences sans ruiner les acquéreurs récents. La préfecture attribuerait une licence à chaque détenteur actuel de licence, ce qui doublerait le nombre de licences en circulation ; la valeur des licences serait divisée par deux mais sans léser les propriétaires de licences qui conserveraient une et vendrait la deuxième. En première approximation, le patrimoine des chauffeurs de taxi resterait inchangé. Trannoy envisage même que les détenteurs de licence soient gagnants car le chiffre d'affaires global devrait augmenter. Cette solution a également l'avantage de ne rien coûter aux pouvoirs publics. Bref, elle ne ferait que des heureux et l'intérêt des taxis ne s'opposerait pas à celui des consommateurs. Il y a en fait une erreur de raisonnement dans la proposition de Trannoy : il suppose que la valeur de la licence est proportionnelle au chiffre d'affaires des taxis. A

chiffre d'affaires global inchangé, un doublement des licences signifierait une division par deux du prix des licences. Ceci est faux : si on multiplie par dix le nombre de licences, elles ne vaudront plus rien et pas dix fois moins. La valeur de la licence est en fait proportionnelle au profit (qui provient du contingentement des taxis), ce qui fait une grande différence dans un secteur où le coût fixe est élevé et le coût marginal faible (rouler à vide ne coûte pas moins cher que rouler à plein)[7]. [Bacache-Beauvallet et al. \(2008\)](#) estiment par exemple à 35 000 euros le coût fixe de l'activité de taxi (salaire compris) et à 42%, l'augmentation du nombre de licences à Paris qui annulerait la valeur des licences[8]. Cette évaluation n'est pas aberrante : la valeur des licences en 1995, pendant la période de gel des attributions était beaucoup plus faible (60 000 euros[9]).

Que faire ?

Le problème ne se limite pas à la question du nombre de licences : au cours de la journée, il y a inadéquation entre offre et demande du fait d'une demande beaucoup plus importante en heures de pointe qui se conjugue, à Paris, avec un engorgement important, qui réduit la vitesse des taxis ou les bloque aux aéroports. La régulation doit également se préoccuper d'une meilleure adéquation entre offre et demande au cours de la semaine, en modulant encore plus [la tarification selon l'heure](#) et en incitant au développement du doublage de licence comme l'explique par exemple ce rapport ([pdf](#)).

Concernant les licences, la très forte augmentation de leur valeur traduit probablement une offre trop faible par rapport à la demande. L'objectif serait alors d'augmenter l'offre sans spolier les nouveaux acquéreurs. De plus, il serait préférable de sortir d'un système où l'on doit se préoccuper continuellement de la valeur patrimoniale des licences attribuées gratuitement. Une solution consiste à racheter les licences actuelles au fil de l'eau, non à leur valeur de

marché mais à leur valeur d'acquisition majorée d'intérêts[10]. De nouvelles licences non cessibles seraient attribuées gratuitement. Leur nombre permettrait de maintenir le revenu net des nouveaux acquéreurs[11], en tenant compte d'un prélèvement sur le chiffre d'affaires (taxis plus VTC) qui financerait un fond de rachat des anciennes licences[12]. Ce système permet d'indemniser les acquéreurs récents, sans contribuer à l'enrichissement de ceux qui ont obtenu antérieurement une licence gratuitement ou à un prix très faible. Il permet la transition d'un système de licences cessibles à un système de licences non cessibles dans lequel le nombre de licences en circulation et la répartition du marché entre VTC et taxis dépend de la demande de services et non du pouvoir de nuisance des uns et des autres. Il est complexe mais il permet de détricoter les erreurs du passé de façon la plus équitable.

Il est toutefois peu probable qu'une telle solution soit mise en place. *Par rapport au statu quo*, elle fait de gros perdants dans l'immédiat : les détenteurs de licence qui espèrent réaliser une plus-value importante, notamment les chauffeurs les plus proches de la retraite. Les nouveaux acquéreurs de licence seraient probablement solidaires en espérant pour eux-mêmes une telle solidarité qui permettrait de maintenir le système actuel. Le risque pour eux est que le nombre de licences augmente au fil de l'eau et/ou que les VTC capturent une part croissante du marché malgré les contraintes qui leur sont imposées. Dans ce cas, la valeur réelle de leur licence pourrait diminuer petit à petit : les acquéreurs récents seraient perdants mais la perte ne serait actée que lorsqu'ils prendront leur retraite, dans 20 ou 30 ans. On peut toutefois penser que cette évolution ne se passera pas sans heurts.

* L'auteur n'a reçu aucun financement, ni des compagnies de taxis, ni des compagnies de VTC.

[1] L'argument de l'innovation est abondamment repris par les

VTC sur le mode « chandelles et ampoules électriques » : voir par exemple « [#PourNePasFaireDeConcurrence](#) ».

[2] Le chauffeur de taxi doit notamment être titulaire d'une carte professionnelle, le taximètre est obligatoire et les tarifs maximaux sont fixés par arrêté préfectoral.

[3] Avant 2009, l'activité de « grande remise », dont la spécialité est la mise à disposition de voitures haut de gamme avec chauffeur, uniquement sur commande et pour une destination définie, était soumise à une licence spéciale délivrée par le préfet, le représentant de l'entreprise devant également être titulaire d'un certificat d'aptitude à la profession d'entrepreneur de remise et de tourisme. [La loi du 22 juillet 2009](#) a supprimé l'obligation de posséder une licence, ce qui a permis le développement des VTC.

[4] Du fait de coûts marginaux faibles et de coûts fixes élevés, le profit est négatif à l'équilibre concurrentiel en l'absence de régulation (« [Valeur de licence et régulation du marché des taxis](#) »). En pratique, cela signifie qu'en l'absence de régulation la rémunération des chauffeurs de taxi indépendants risque d'être inférieure au SMIC.

[5] Les licences peuvent officiellement être revendues depuis 1973.

[6] « [Propositions de réforme de la profession de taxi](#) » (Page 16)

[7] Prenons l'exemple extrême d'une activité où le coût marginal est nul et le coût fixe représente 2/3 du chiffre d'affaires : disons que le coût fixe est égal à 100 000 euros, le chiffre d'affaires de 150 000 euros, le profit est donc de 50 000 euros. Pour le propriétaire, la valeur de cette activité correspond aux profits futurs actualisés : elle est proportionnelle au profit. Si le chiffre d'affaires est réduit d'un tiers à 100 000 euros, le profit est annulé de même que la valeur de la propriété.

[8] Les auteurs utilisent un modèle théorique calibré. En réalité, le prix réel de la licence ne tomberait pas à zéro, notamment parce que les acteurs sur le marché pourraient anticiper la construction d'une nouvelle rente de rareté.

[9] [Darbéra](#). A Dublin, la valeur de la licence de taxis est passée de 3 500 IEP en 1980 à 90 000 IEP en 2000, période de restriction de l'accès au marché ([OCDE](#)).

[10] Cette solution nécessite d'interdire la cession de ces licences sur le marché, ce qui était déjà le cas avant 1973.

[11] Généralement, les locataires et salariés.

[12] La valeur des licences a fortement augmenté dans les années 90 puis entre 2003 et aujourd'hui. Elle valait 60 000 € en 1995 ([Darbéra](#)), 90 000 € en 1999, 105 000 € en 2003 et 180 000 € en 2007 (voir [annexe 9](#)). Le prix de rachat des licences peut être estimé à 3 milliards d'euros (en tenant compte de l'évolution du prix de la licence de taxi entre 1993 et 2013, d'un taux d'intérêt nominal de 4% et d'un taux de rotation de 5%) : sur une période de 20 ans, il faudrait pouvoir dégager l'équivalent de 150 millions annuels (en euros 2013).

Les hausses d'impôts, une solution à la crise ?

par Mario Amendola, [Jean-Luc Gaffard](#), Fabrizio Patriarca

Cette question, qui peut apparaître provocatrice, mérite d'être posée à la condition de prendre conscience des dimensions réelles et pas seulement financières de la crise et

de formuler les hypothèses qui rendraient le scénario crédible. Dans la perspective tracée ici, si les hausses d'impôt doivent jouer un rôle, ce n'est pas dans le cadre d'un ajustement budgétaire susceptible de rétablir des comptes publics dégradés par la crise, mais avec l'objectif de maintenir ou de rétablir un niveau de dépenses productives altéré du fait de l'accroissement des inégalités. Aussi tout dépendra-t-il de la nature des impôts comme de celle des dépenses publiques.

Chacun convient, aujourd'hui, que le creusement des inégalités, singulièrement aux Etats-Unis, a eu une influence sur le déroulement des événements. L'endettement des ménages les moins aisés n'a fait que retarder la chute de la demande agrégée. La prise de conscience de l'insolvabilité de ces mêmes ménages a constitué le facteur de déclenchement de la crise. Aussi n'y a-t-il pas de solution à moyen et long terme sans un désendettement des ménages et des entreprises. Le rôle des pouvoirs publics est d'y aider. Mais ils ne peuvent l'exercer qu'en prenant des décisions qui aboutissent à un endettement public accru. L'endettement public se substitue, alors, à l'endettement privé. Le déficit public financé par la dette doit, en outre, être prolongé tant que ménages et entreprises n'ont pas pu rétablir leurs bilans, ce qui leur permettrait d'envisager de consommer et d'investir plus. Ce scénario se heurte, toutefois, à l'insolvabilité potentielle des Etats qui prend une dimension particulière au sein de la zone euro. Il n'explique pas réellement ce que sont les ressorts d'un rebond de la consommation et de l'investissement faute de se rapporter aux implications du creusement des inégalités sur le partage de la demande entre activités productives et improductives.

Reconnaître le poids des inégalités c'est, certes, reconnaître qu'il y a un problème de demande, mais c'est surtout reconnaître l'hétérogénéité des consommateurs et le caractère non homothétique des préférences individuelles. Le creusement

des inégalités modifie, avant tout, la structure de la demande. Certains diront au détriment des biens consommés prioritairement par la masse des salariés et au bénéfice des biens de luxe. D'autres diront au détriment des actifs productifs et au bénéfice des actifs financiers ou immobiliers existants.

Le mécanisme possiblement à l'œuvre est le suivant. Les ménages les plus riches ont un excès d'épargne qu'ils vont consacrer, d'une part, à l'achat de biens de luxe ou d'actifs sur les marchés financiers et immobiliers, d'autre part, à des prêts aux ménages moins aisés par le canal des intermédiaires financiers. Le creusement des inégalités a ainsi deux effets conjoints : faire monter le prix des actifs achetés par les plus aisés et faire monter le taux d'endettement des moins aisés. Le premier effet soutient le second en permettant aux prêts consentis de s'appuyer sur la valeur en hausse des actifs gagés (les « collatéraux »).

Sous l'hypothèse que la dépense publique est une dépense productive – elle alimenterait la demande de biens et services du secteur productif –, une dette publique accrue vient soutenir la demande globale et enrayer la récession. Toutefois, à moyen terme, la charge en intérêts peut rendre la dette publique difficilement soutenable avec, à la clé, la nécessité de réduire la dépense publique avant que la reprise de la dépense privée ne devienne significative. La substitution de la dette publique à la dette privée déplace le problème sans le résoudre.

Une alternative possible réside dans la taxation des revenus des ménages les plus aisés. Toujours sous l'hypothèse que la dépense publique s'adresse au secteur productif, cette taxation assure une redistribution des revenus qui a pour corollaire une reconfiguration de la structure de la demande au bénéfice des activités productives. Encore faut-il faire une autre hypothèse, celle que les impôts supplémentaires sont effectivement versés par les ménages qui affectent une

fraction significative de leur épargne à des achats d'actifs improductifs. Dans un tel contexte, l'objectif n'est pas d'augmenter les impôts pour résorber le déficit public dans l'espoir que le retournement de conjoncture permettra de les diminuer plus tard, mais de tirer mieux partie de l'impôt comme outil de redistribution. Si augmentation de la pression fiscale il y a c'est bien pour ponctionner des revenus qui, pour une large part, sont des rentes dédiées à des consommations improductives.

La nature des dépenses et recettes publiques rend les hypothèses formulées fragiles. Des dépenses publiques sont improductives et il est difficile de distinguer celles qui le sont de celles qui ne le sont pas. Les hausses d'impôt touchent différentes catégories de contribuables sans véritablement discriminer entre elles suivant la structure de leurs dépenses.

Aussi notre propos n'est-il pas d'énoncer une solution d'application crédible et immédiate. Il est de souligner l'illusion de solutions globales, qu'il s'agisse d'une austérité généralisée, passant notamment par des hausses d'impôts, qui finit par peser sur la dépense des ménages et des entreprises ou de l'entretien prolongé d'une dette publique, qui ne fait que se substituer à la dette privée sans effet sur la structure de la demande. Il est, au terme d'un détour analytique, de conduire à la conclusion que la mise en œuvre effective d'un mécanisme de redistribution susceptible de permettre une hausse du produit potentiel suppose une réforme de l'Etat qui touche à la fois à l'orientation des dépenses publiques et à la structure de la fiscalité, toutes choses qui demandent du temps et de la clairvoyance sinon du courage politique.

... Lire Amendola, M., Gaffard, J.-L., Patriarca, F., 2013, Inequality, debt and taxation: the perverse relation between the productive and the non-productive assets of the economy, [*OFCE Working paper No. 2013-21*](#).

Le déclin de l'Empire américain

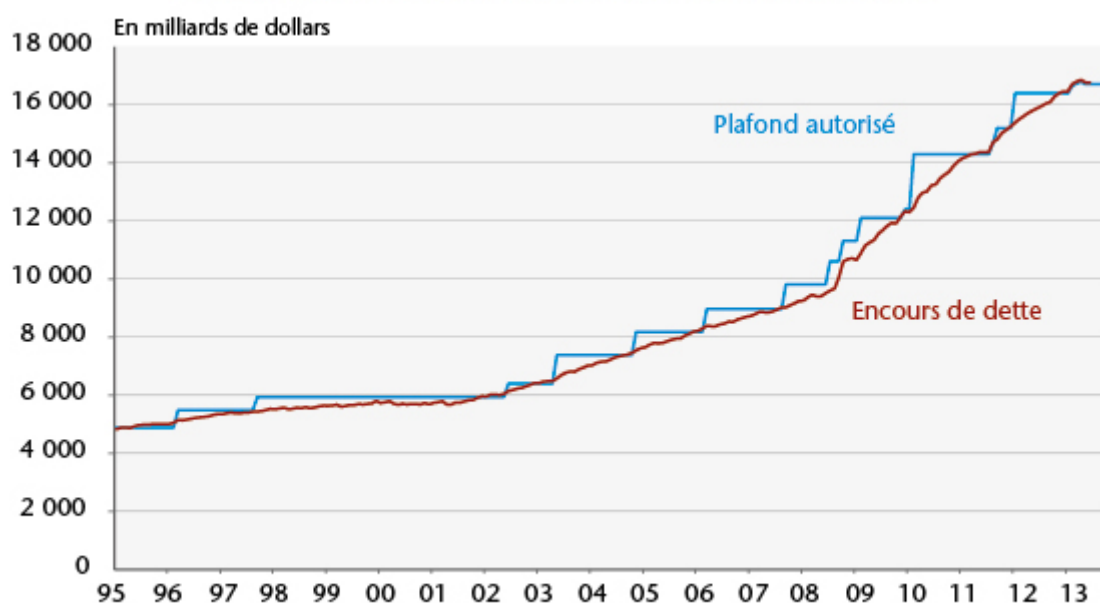
par Christine Rifflart

Après deux semaines de [shut down](#), et au bord de la cessation de paiement si aucun accord durable n'est trouvé avant la fin octobre, l'administration américaine est confrontée à une combinaison de crises sans précédent. Les coupes brutales sur les dépenses non votées dans le budget 2014 dont l'exercice fiscal a commencé le 1er octobre vont porter un coup fatal à la croissance du quatrième trimestre. La menace d'un défaut de paiement agite les marchés financiers, inquiète à juste titre les détenteurs de bons du Trésor et autres titres publics et fait planer le doute d'une nouvelle crise financière qui serait autrement plus grave pour l'économie mondiale que la crise de 2008. Enfin, le pays est en train de sombrer dans une crise institutionnelle sans précédent dont on a du mal à imaginer une issue positive. Car la proposition faite vendredi par les républicains (voir [article du Financial Times](#) du 11 octobre) de relever le plafond de dette pendant une période de six semaines pour désamorcer la crise autour du défaut aura fait long feu, puisque dès samedi elle était rejetée par le Président (voir [article](#) du 12 octobre). Cet épisode est apparu davantage comme une secousse supplémentaire à ce séisme qui n'en finit pas qu'un début de réponse crédible à la situation.

Pour commencer, il faut rappeler que le plafond de la dette est la limite statutaire fixée par le Congrès sur le montant d'emprunts que le Trésor peut émettre pour satisfaire à ses obligations légales (remboursement de la dette fédérale, paiement des intérêts, dépenses budgétaires, ...). Dans la

mesure où le budget voté par le Congrès est en déficit, il génère un besoin de financement qui doit être couvert par une nouvelle dette[1]. Si la dette atteint la limite autorisée, le Trésor ne peut plus émettre de nouveaux titres, sauf dans la limite où d'anciens titres arrivent à maturité. Le Congrès doit alors relever le plafond de dette pour permettre l'application de la politique budgétaire, ou bien voter un budget qui dégage un excédent budgétaire primaire suffisant pour couvrir les obligations légales du Trésor. C'est bien dans cette problématique que se trouve actuellement l'administration américaine.

Graphique. Plafond de dette et dette du gouvernement fédéral



Source : États-Unis, Département du Trésor.

Depuis le 19 mai 2013[2], le plafond de la dette est atteint. Ne pouvant plus émettre de nouvelles dettes, le Trésor finance ses opérations par des mesures exceptionnelles (en recourant notamment aux réserves des Fonds de pension des fonctionnaires du gouvernement fédéral, du service postal, ou encore du Fonds de Stabilisation des changes) lesquelles, selon le [Secrétaire américain au Trésor](#), seront épuisées le 17 octobre.

Au-delà, le Trésor ne devrait plus disposer que de ses recettes fiscales perçues quotidiennement et d'un peu de cash pour continuer à honorer ses engagements normalement. La cessation de paiement pourrait être prononcée entre le 18

octobre et le 1er novembre, selon le [Bipartisan Policy Center](#). Le *Congressional Budget Office* situe cette date au 22 octobre.

Tableau. Principaux engagements budgétaires à très court terme

Date d'échéance	Montants estimés (en milliards de dollars)	Engagements
15 octobre	2	Prestations sociales
23 octobre	12	Prestations sociales
24 octobre	57	Renouvellement de dette arrivant à maturité
31 octobre	115	Renouvellement de dette arrivant à maturité
31 octobre	6	Paiement des intérêts sur la dette
1 ^{er} novembre	58	Prestations sociales et salaires des militaires
14 novembre	12	Prestations sociales
15 novembre	29	Paiement des intérêts sur la dette

Source : Bipartisan Policy Center.

La proposition d'un relèvement du plafond de dette pendant six semaines devait reporter d'autant l'échéance d'un défaut et donner du temps au Congrès pour négocier un nouveau budget. Mais cela changeait-il vraiment la donne ?

Même en l'absence d'un vote au Congrès, d'importantes dépenses sont déjà engagées sur le budget 2014. Ainsi, dans la [version révisée du Budget du Président](#) de juillet dernier, sur les 3 642 milliards de dollars de dépenses fédérales prévues, 2 236 milliards sont des dépenses obligatoires (*mandatory programs*), principalement au titre des programmes sociaux (sécurité sociale, Medicare, Medicaid), 614 milliards sont destinés à la Défense et ont été votés dans les précédents budgets, et 222 milliards sont des charges d'intérêts. Or, les recettes fiscales étant insuffisantes pour couvrir ces dépenses déjà actées, le Trésor devra s'endetter pour les financer et sans relèvement suffisant du plafond, il ne pourra pas le faire.

L'objectif des républicains est donc bien de revenir sur les programmes sociaux. Mais là non plus le Congrès ne peut revenir sur des programmes qui ont déjà été votés et dont il a pris l'engagement de les respecter.

On voit bien la guerre politique qui se joue désormais. Le

plafond de la dette s'est placé au cours des deux dernières années, au cœur de la politique budgétaire américaine[3] pour devenir aujourd'hui un puissant outil d'injonction. Pis encore, un outil d'injonction contradictoire ! Le refus du Congrès de relever le plafond de la dette contraint le Trésor et le gouvernement américain à enfreindre leurs obligations respectives. Le Congrès se soustrait à la responsabilité budgétaire qui est la sienne soit en n'autorisant pas le Trésor à financer des dépenses qu'il a lui-même votées, soit en reniant ses propres engagements. Ce faisant, il force le Président Barack Obama à s'engager dans une crise politique majeure autour de l'interprétation de la constitution et de la séparation des pouvoirs qu'elle implique.

Dès lors, si les républicains restent aussi fermés sur leurs objectifs de réduction des dépenses publiques, ce ne sont pas six semaines qui vont changer la nature du conflit. Les fondements mêmes des institutions sont attaqués. Au-delà des conséquences dramatiques que cette crise pourra avoir aux niveaux économique et financier, c'est bien tout l'édifice de la puissance américaine qui vacille.

[1] Dette_t – Dette_{t-1} = Solde budgétaire primaire_t + taux d'intérêt_t * Dette_{t-1}

[2] Le 31 décembre 2012, le plafond était atteint et le 4 février 2013, le Président signait le *No Budget, No Pay Act* qui supprimait cette contrainte pendant une période de deux mois. Réintroduit le 19 mai sur la base de l'ancien plafond augmenté du montant des nouveaux emprunts réalisés entre le 4 février et le 18 mai 2013, le nouveau plafond a été fixé à

16 699 milliards de dollars. Mais, dès sa remise en application, le nouveau plafond a posé problème puisqu'il correspondait par construction au montant de la dette fédérale existant à cette date.

[3] Le relèvement du plafond signé le 2 août 2011 par le Président dans le cadre du *Budget Control Act of 2011* était directement lié à l'engagement de réduire de 1 200 milliards de dollars les dépenses budgétaires à l'horizon de 10 ans, et dont les premiers effets ont commencé en mars dernier avec les coupes automatiques (séquestrations).

France-Allemagne : y-a-t-il un dividende démographique ?

par Vincent Touzé

Grace à un taux de natalité élevé, la France vieillit moins vite que l'Allemagne. Selon Eurostat, la population française devrait dépasser la population allemande à partir de 2045. La France pourrait ainsi devenir une championne européenne. Mais dans quelle mesure faut-il parler d'un dividende démographique ?

Certes, le renouvellement des générations est important. Il permet de maintenir une taille de population active suffisante pour faire face au coût social (retraite, santé et dépendance) des personnes âgées qui vivent de plus en plus longtemps. En ce sens, la France devrait faire mieux que l'Allemagne. Mais la croissance démographique porte également son lot d'inconvénients. En effet, dans un contexte de rareté des ressources, la taille de la population est avant tout un

diviseur des quantités disponibles par tête. Par exemple, sur un marché du travail rationné qui peine à conserver les postes offerts en raison de problèmes de débouchés et de coûts de production insuffisamment compétitifs au niveau international, la dynamique de la population active se compte aussi en nombre de chômeurs. Pour éviter un tel écueil, un marché du travail plus efficient assis sur une économie prospère devient indispensable. Le dividende démographique dépend autant de la capacité productive des nouvelles générations de travailleurs que de leur taille.

La dernière [Note de l'OFCE \(n°35 du 11 octobre 2013\)](#) compare les performances relatives de la France par rapport à l'Allemagne sur la période 2001-2012. Cette étude montre que les évolutions économiques récentes ont été nettement favorables à l'économie allemande. Malgré un avenir démographique radieux, la France s'est embourbée dans une croissance faible et un chômage de masse qui frappe massivement les jeunes. Le dividende démographique tarde donc à venir.

Pourquoi il faut lire Robert C. Allen : Global Economic History : A Very Short Introduction [1]

par Guillaume Daudin (Professeur des Universités à Paris-Dauphine, chercheur associé à l'OFCE)

Robert C. Allen (né en 1947) est professeur d'histoire économique à l'Université d'Oxford depuis 2002. Il a soutenu

sa thèse en 1975 à l'Université d'Harvard. Il a travaillé sur des sujets très divers et a reçu de nombreux prix pour ses publications. Son livre *British Industrial Revolution in Global Perspective* a été nommé « Livre de l'année » par *The Economist* et *Times Literary Supplement* en 2009. Ses recherches portent sur de nombreux aspects de l'histoire économique du développement : les salaires réels, les progrès de l'agriculture, les sources du progrès technique, les effets de l'impérialisme et le développement durable. Il est un acteur central dans le débat sur l'origine des divergences de développement au sein de l'Europe : il défend une position originale qui insiste sur l'importance de la base matérielle (au sens de Marx) et des choix politiques plutôt que sur celle du reste de la superstructure (culture, institutions, lois...).

Il a commis en 2011 un livre très court, paru dans une collection anglaise similaire à la collection "Repères", déjà traduit en italien, peut-être bientôt traduit en français dans la collection "Grands Repères" des Editions La Découverte. Ce livre offre une excellente introduction à certains débats actuels sur l'histoire comparée du développement depuis l'époque moderne. Il se concentre sur les mécanismes de démarrage de la croissance économique de long terme dans chaque pays.

La thèse du livre peut se formuler ainsi. La Révolution industrielle britannique s'explique par la conjoncture exceptionnelle de salaires relativement élevés par rapport aux coûts du capital et de l'énergie sur l'île, et ce en partie grâce à l'Empire britannique. Cette conjoncture a poussé les entrepreneurs à développer des innovations techniques de manière à pouvoir économiser le travail, quitte à mettre en place des méthodes de production très intensives en capital et en énergie. L'économie moderne était née.

La diffusion contrastée de la Révolution industrielle au XIX^e siècle a dépendu de la capacité de chaque économie à mettre en

place le « modèle standard de développement » : intégration du marché national, protection commerciale de l'industrie, développement du système bancaire et promotion de l'éducation de masse. L'Europe occidentale, l'Amérique du Nord l'ont fait avec succès, les autres pays moins.

À partir de la fin du xix^e siècle, le retard technologique entre les pays riches et les pays pauvres devint plus important. Le Japon, l'Union soviétique, les nouveaux pays développés asiatiques n'ont trouvé de succès que par une politique volontariste de la part de l'État. Il s'agissait de créer de manière simultanée l'ensemble des structures de l'économie moderne (aciéries, centrales électriques, infrastructures, ...). Aucun de ces investissements ne pouvait être rentable de manière isolée. Il était donc nécessaire que l'État assure leur coordination dans une politique de développement simultané sur tous les fronts. Ainsi le MITI japonais (Ministry of International Trade and Industry) a-t-il joué un rôle important dans le développement japonais après la guerre. L'ouvrage prend l'exemple de l'acier. Le MITI s'est assuré que la production d'acier japonais se faisait sur des sites suffisamment grands pour profiter des économies d'échelle croissantes ; que les industries consommatrices d'acier (notamment l'industrie automobile) se développaient suffisamment vite pour écouler l'acier produit ; que les consommateurs japonais voyaient leurs salaires progresser suffisamment vite pour consommer les biens produits (justifiant d'ailleurs *ex post* le choix de techniques de production intensives en capital) et que les marchés extérieurs ne se fermaient pas.

Certes, ce livre donne une vision de l'histoire économique globale un peu restrictive, puisqu'il est centré sur l'industrialisation et sa diffusion. Il laisse donc de côté de nombreux sujets : les inégalités, la finance, la mondialisation etc. Il ne remonte pas non plus très loin dans l'histoire, puisqu'il ne traite pas des problèmes de

développement dans la très longue durée. Plus fondamentalement, peut-être, il s'agit plutôt d'un ouvrage d'histoire comparative du développement économique des nations que d'un ouvrage d'histoire globale proprement dite. D'un point de vue méthodologique, il est euro-centrique puisqu'il examine la diffusion d'un modèle européen. D'un point de vue de couverture géographique et de documentation, il ne l'est pas. Des chapitres entiers sont ainsi consacrés à l'Afrique et à l'Amérique latine, continents qui sont rarement traités de manière sérieuse dans les manuels.

« Manuel » : le mot est écrit. Ce livre est un manuel, une introduction à un sujet étendu et complexe, et c'est ainsi qu'il doit être jugé. Il s'agit d'un livre court qui gagne à ne pas se disperser. Il défend une thèse précise ; le fait qu'elle ne prenne pas en compte le monde dans toute sa complexité présente des avantages. D'une part, la démonstration en est d'autant plus claire et la compréhension des mécanismes en jeu plus aisée. D'autre part, le lecteur (guidé éventuellement par son enseignant) peut plus facilement prendre de la distance par rapport à l'ouvrage et changer de point de vue dans une démarche critique.

Le livre se différencie des manuels d'histoire économique présents sur le marché d'au moins trois manières :

- – Comme je l'ai déjà mentionné, il a une couverture géographique vraiment mondiale, alors que beaucoup de manuels sont centrés sur l'histoire française ou européenne. Par exemple, c'est ce livre qui m'a introduit à l'adaptation des techniques de l'industrie textile japonaise dans un environnement de bas salaires durant la seconde moitié du XIX^e. C'est aussi lui qui m'a présenté le rôle des Africains, et notamment des Krobo, dans le développement de la culture du cacao au Ghana durant la même période ;
- – Il est très informé des avancées récentes en histoire

économique. Actuellement, ce champ est en partie dominé par des économistes anglo-saxons, dont les travaux ne sont que très rarement traduits et avec lesquels les historiens français sont peu familiers ;

- – C'est pourtant un livre très accessible. Il est illustré par de nombreux tableaux et graphiques. Il est ancré dans le concret grâce à des descriptions précises d'événements mal connus même des spécialistes du sujet, parce que liés à des histoires nationales qui nous sont lointaines. Cela ne peut qu'encourager le lecteur à acquérir une meilleure connaissance du champ.

J'ai enseigné l'histoire économique à HEC, l'Université de Lille, SciencesPo, et maintenant à Paris-Dauphine. J'aurais aimé avoir ce livre à disposition lorsque j'ai commencé mes cours : il m'aurait beaucoup aidé. La lecture en anglais n'est le plus souvent pas une difficulté pour les étudiants de deuxième cycle même si elle est plus délicate pour les étudiants de premier cycle. Je suis impatient qu'il soit traduit de manière à pouvoir le faire lire à tous mes étudiants

[\[1\]](#) L'ouvrage a paru en 2011 chez Oxford University Press (2011).

Shut down : l'Amérique sur la

sellette


par Christine Riffart

Un Etat qui demande à plus d'un tiers de ses fonctionnaires de rester chez eux parce qu'il ne peut plus les payer est dans une situation critique. Quand il s'agit des Etats-Unis, c'est le monde entier qui s'inquiète.

L'absence d'un accord sur le budget 2014, dont l'exercice légal a débuté mardi 1^{er} octobre 2013, illustre le bras de fer au Congrès entre démocrates et républicains. Ces tensions budgétaires ne sont pas nouvelles : aucun budget n'a été voté depuis 2011 et l'administration fédérale a fonctionné jusqu'alors à coup de *continuing resolutions* qui permettent de débloquer, de façon provisoire, les financements nécessaires à son fonctionnement et à ses opérations. Aujourd'hui, le blocage est d'une autre ampleur et une partie de l'administration doit fermer ses portes, faute de financement. Cette situation exceptionnelle n'est pas inédite : 17 *shut downs* ont eu lieu depuis 1976, les deux derniers sous l'administration Clinton avaient duré respectivement une semaine (du 13 au 18 novembre 1995) et trois semaines (du 15 décembre 1995 au 6 janvier 1996).

Selon l'Office of Management and Budget, sur les 2,1 millions de salariés du gouvernement fédéral, plus de 800 000 sont interdits de service pendant que d'autres doivent venir travailler, sans garantie d'être payés. Par exemple, sont concernés par l'interdiction de travailler 97 % des salariés de la NASA, 93 % de l'agence de protection de l'environnement, 87 % du Ministère du Commerce, 90 % des services des impôts... Chacun d'eux a pu recevoir [une lettre du Président](#) disant son amertume. Concrètement, cela signifie aussi qu'une partie des services sociaux n'est plus assurée, les plateformes téléphoniques des administrations sont fermées, les monuments et les 368 parcs nationaux ne sont plus ouverts au public, les

nouvelles demandes de prêts subventionnés, d'aides au logement, de garanties de prêts ne sont plus examinées, les services du gouvernement sont fermés :



U.S. Department of Commerce
Bureau of Economic Analysis

Due to the lapse in government funding,
www.bea.gov will be unavailable until further
notice. This includes access to all data and the e-
File system.

We sincerely regret this inconvenience.

Additional information can be found at [link to PDF](#).

Updates regarding government operating status and resumption of normal operations
can be found at www.usa.gov.

Sont épargnés néanmoins les services vitaux et les programmes dont le financement n'est pas lié au vote du budget annuel (*mandatory spending*) qui comptent pour plus de 60 % des dépenses hors charges d'intérêt et représentent 12,7 % du PIB. Certains programmes de sécurité sociale (Medicare, Medicaid), le service postal, la sécurité nationale, les opérations militaires sont ainsi protégés du *shut down*, dans la limite néanmoins où ceux-ci ne sont pas affectés par les restrictions de leur personnel dont les salaires sont pris sur le budget 2014.

Une autre crise politico-budgétaire se profile : le gouvernement pourrait être mis en défaut de paiement à partir du 17 octobre si le plafond de la dette autorisé n'est pas relevé. Cette situation d'attente attise la nervosité des marchés financiers et la dureté du climat politique au sein du

Congrès ne laisse pas présager d'une fin honorable dans ce que les médias qualifient de *chicken game* [1]. En 1995, pourtant, Clinton était sorti vainqueur de cette crise contre les républicains et avait été réélu en 1996, malgré la majorité des républicains au Congrès.

En attendant la sortie de crise, l'économie pourrait être durement touchée. En cas de non-paiement des salaires et traitements des fonctionnaires fédéraux, le manque à gagner serait en moyenne de plus de 1 500 dollars par semaine pour chaque famille concernée. Pour l'ensemble des 2,1 millions de fonctionnaires fédéraux, cela représente 0,08 % du PIB trimestriel. Sur trois semaines, cela fait 0,25 % du PIB de revenus en moins dans l'économie au quatrième trimestre. Le Congrès pourrait cependant voter le paiement rétroactif des salaires. C'est ce qui a été généralement exécuté lors des précédents *shut downs*.

Mais surtout, cela est sans compter la désorganisation de l'économie. En considérant sur une base annuelle que la moitié des dépenses discrétionnaires du gouvernement fédéral (soit 37 % des dépenses fédérales ou 7,6 % du PIB) [2] est affectée par le blocage car financée sur le budget 2014, ce manque à dépenser représente 0,15 point de PIB par semaine. Compte tenu de la désorganisation impliquée par la fermeture des administrations (on applique un multiplicateur budgétaire de 1,5), l'effet sur la croissance pourrait alors avoisiner au moins 0,22 point de PIB par semaine. Si la crise dure 3 semaines, l'impact sur le PIB du quatrième trimestre serait d'au moins 0,7 point de PIB. De quoi faire passer l'économie américaine en récession à la fin de l'année !

D'autres estimations existent. L'Office of Management and Budget avait évalué le coût des shut downs de 1995 (du 13 au 18 novembre 1995 puis du 15 décembre au 6 janvier 1996) à 1,4 milliard de dollars d'alors (soit 0,5 % du PIB trimestriel). Sur la base des *shut downs* de 1995, Goldman Sachs évalue à 8 milliards de dollars le coût hebdomadaire pour l'économie

américaine, soit un impact de 0,2 % sur le PIB du quatrième trimestre. L'agence Moody's Analytic Inc. estime un impact de 0,35 % point de PIB trimestriel par semaine de *shut down*.

Si la crise budgétaire ne dure que quelques jours, les répercussions sur l'économie française seront minimales : on évalue à 0,17 % la baisse de la croissance française si la croissance américaine se réduit d'1 %. Mais si le blocage dure plusieurs semaines et se superpose à la crise sur le plafond de la dette publique dont la date butoir est proche, les conséquences pourraient alors être tout autres. Les deux crises (blocage budgétaire et défaut de paiement de la dette publique) se combineraient et s'alimenteraient l'une l'autre, comme le souligne ce [post du New York Times](#). On imagine à peine la panique sur les marchés financiers, la hausse des taux d'intérêt qui en résulterait et la dégringolade du dollar. Ce serait alors une toute autre histoire...

[1] Dans la théorie des jeux, le *chicken game* (ou jeu de la poule mouillée) est un jeu d'influence entre deux joueurs dans lequel aucun ne doit céder. Ainsi, dans le cas d'une course automobile frontale, la poule mouillée est le conducteur qui sort de sa trajectoire pour éviter la mort due à la collision des deux voitures.

[2] Une grande partie des dépenses du Ministère de la Défense sont votées sur une base pluri-annuelle et ne sont pas soumises à restriction du fait de ce blocage. Or, les dépenses du Ministère de la Défense comptent pour plus de la moitié de ces dépenses discrétionnaires. Par ailleurs, les autres dépenses (*mandatory outlays*) ne sont pas financées sur des crédits soumis au vote du Budget.

Jamais le dimanche ? *

Par [Xavier Timbeau](#)

** NDLR : Ce texte a été publié une première fois le 10 juin 2008 sur le site de l'OFCE dans la rubrique "Clair & net" lorsque la question du travail le dimanche était un sujet d'actualité brûlant. De nouveau objet de débats, il nous a semblé que le texte de Xavier Timbeau n'avait pas perdu de sa pertinence, c'est pourquoi nous le republions.*

[Dans le film culte de Jules Dassin](#), Ilya, prostituée œuvrant sur le port d'Athènes ne travaillait jamais le dimanche. Aujourd'hui, d'après l'Enquête emploi, près d'un tiers des salariés français déclarent travailler le dimanche occasionnellement et près d'un Français actif sur 6 le fait régulièrement. Comme dans la plupart des pays, le travail du dimanche est encadré par des législations complexes et contraignantes (voir [ici](#)), limité à certains secteurs (en France, le commerce alimentaire, les métiers de l'hôtellerie et de la restauration, l'industrie à feu continu, les services de santé ou de sécurité, les transports, à certaines zones (touristiques) ou soumis à une autorisation municipale ou préfectorale pour un nombre limité de jours dans l'année. Régulièrement cette législation plus que centenaire, mais déjà largement amendée aux réalités et aux nécessités de l'époque, est remise en cause.

Pour les promoteurs du travail du dimanche, plus d'activité, plus d'emplois et plus de bien-être sont à attendre. L'expérience du terrain indique que le chiffre d'affaire augmente pour les enseignes qui ouvrent le dimanche. Conforama, Ikéa, Leroy Merlin ou les commerçants de la zone Plan de Campagne dans les Bouches du Rhône sont unanimes.

Jusqu'à 25% de leur chiffre d'affaire serait ainsi réalisé le dimanche, un peu moins que le samedi. Pour ces commerces, on pourrait donc conclure qu'ouvrir le dimanche procurerait un gain substantiel d'activité. Qui dit activité dit emploi, et comme les gains pour des consommateurs qui arrivent à des magasins moins fréquentés par des routes moins embouteillées sont également importants, on aurait là une mesure « gagnant-gagnant » que quelques « archéos » combattraient pour le principe.

Il faut pourtant refroidir les illusions de ces commerçants. Ouvrir un jour de plus apporte plus d'activité uniquement si les concurrents sont fermés au même moment. Il en va pour les meubles, les livres, les CD ou les vêtements comme pour les baguettes. Si tous les magasins qui vendent des meubles ou de l'électroménager sont ouverts tous les jours de la semaine, ils vendront autant que s'ils sont ouverts 6 jours par semaine. Si un seul d'entre eux est ouvert le dimanche et ses concurrents sont fermés, alors il capte une part importante du marché. Les achats de machines à laver, téléviseurs ou meubles sont plus faciles à faire le dimanche que les jours de la semaine. Celui qui ouvre en solitaire en profite largement. Mais au bout du compte, les consommateurs achètent des chambres d'enfants en fonction du nombre de leurs enfants, de leur âge ou de la taille de leur logement. Ils n'achètent pas davantage parce qu'ils peuvent faire leurs emplettes le dimanche. Ce sera leur revenu qui aura le dernier mot.

A la marge, il est possible que l'on vende un peu plus de livres ou de meubles, achetés impulsivement le dimanche, si les grandes surfaces spécialisées dans ces articles sont ouvertes. Mais les budgets des consommateurs n'étant pas extensibles, les dépenses faites ici seront compensées par des dépenses réduites ailleurs. Année après année, de nouveaux produits, de nouveaux motifs de dépense, de nouvelles stimulations commerciales ou de nouvelles formes de distribution émergent. Ces bouleversements ne modifient pas les contraintes ou les choix des consommateurs.

Dans le cas du commerce aux touristes étrangers, de passage

sur notre territoire, l'ouverture le dimanche peut jouer en accroissant les ventes. Les touristes dépenseront moins dans un autre pays ou de retour chez eux. Cet effet positif est largement pris en compte par les dérogations existantes.

En 2003, la législation allemande qui encadrait strictement les plages d'ouverture du commerce de détail a été assouplie. Cela n'a rien changé dans la consommation ou l'épargne des Allemands (graphique 1). La valeur ajoutée, l'emploi ou la masse salariale du commerce de détail sont restés sur une trajectoire identique (rapporté à l'ensemble de l'économie sur le graphique 2). Ouvrir plus longtemps ne fait pas consommer plus.

La question de l'ouverture du dimanche est une question de temps sociaux et de leur synchronisation, de confort du consommateur et de liberté réelle du salarié dans ses choix d'activité. Le travail du dimanche concerne de nombreux actifs, son extension est un choix de société, pas une affaire d'efficacité économique.

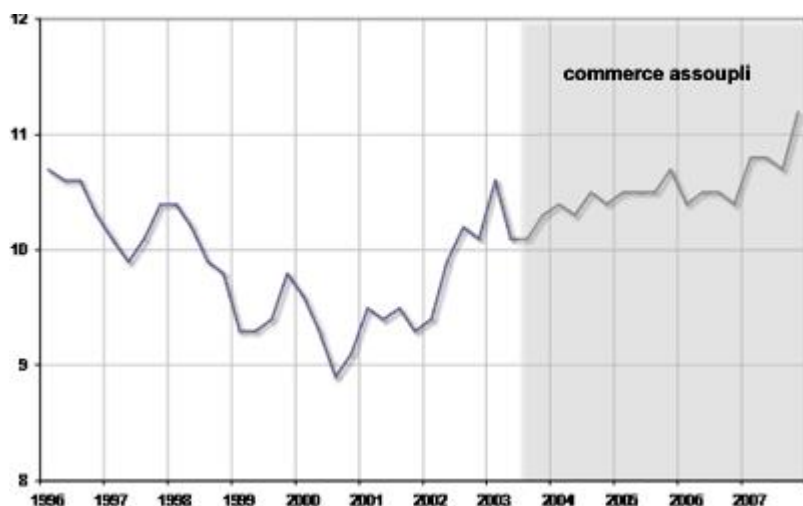
Enfin, la complexité de la législation sur l'ouverture le dimanche et son instabilité permettent aux acteurs économiques des stratégies de contournement. Par exemple, [Louis Vuitton](#), pour pouvoir ouvrir le dimanche, a installé une librairie (de voyage !) au 5e étage de son magasin des Champs Elysées (les autres magasins parisiens de Louis Vuitton sont fermés le dimanche). Par cette habileté, vendre des sacs de luxe est une activité culturelle. Des grandes surfaces alimentaires (et donc qui peuvent ouvrir le dimanche matin), vendent du textile ou de l'électroménager, justifiant d'autres détournements par des commerces non alimentaires qui y voient une concurrence déloyale. Ces contournements rendent la législation injuste et faussent le jeu concurrentiel en le doublant d'un bluff juridique.

Toute modification de la législation devrait poursuivre l'objectif de la clarification et non introduire de nouvelles

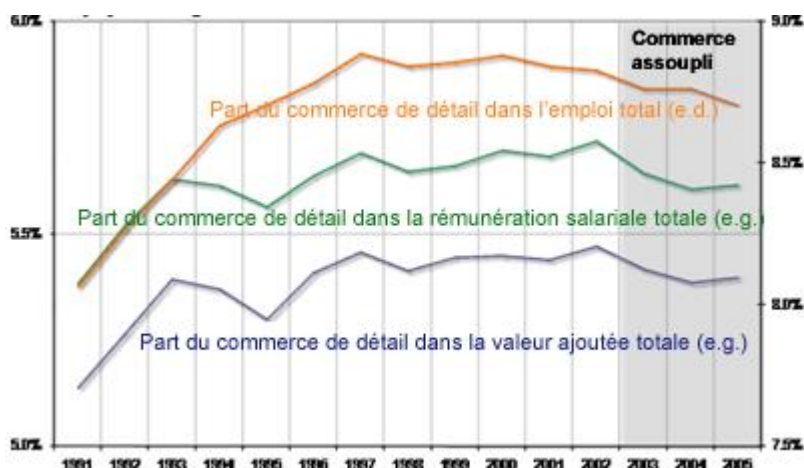
brèches (comme l'amendement récent (12/2007) à la loi [Chatel du 3 janvier 2008](#) étendant au commerce de détail de meubles les dérogations antérieures).

Homère, Américain cultivé en voyage à Athènes, entrepris d'extraire Ilya de sa vile condition en l'initiant aux arts et aux lettres. Mais Homère agissait pour le compte d'un proxénète du port d'Athènes qui voulait mettre un terme à l'influence subversive d'Ilya-la-libre sur les autres prostituées. Lorsqu'Ilya l'apprit, elle retourna à son commerce : se donner pour de l'argent. Sa dignité était de ne jamais le faire le dimanche.

Graphique 1: Allemagne – Taux d'épargne



Graphique 2: Allemagne – Commerce de détail



Source : *Comptes annuels, Statistisches Bundesamt Deutschland*. Le taux d'épargne est l'épargne brute rapportée au revenu disponible brut. Le commerce de détail dans la nomenclature allemande est le secteur WZ-52. Calculs de l'auteur.

Les inégalités sociales devant la mort*

par [Gilles Le Garrec](#)

Le problème des inégalités devant la mort a pris une place importante dans le débat public français il y a peu, lorsqu'il s'est agi, à l'automne 2010, d'augmenter de deux ans l'âge minimal légal de départ à la retraite, le portant ainsi progressivement de 60 à 62 ans. Le débat s'est ainsi focalisé autour d'une question politiquement très clivante : fallait-il laisser l'âge de départ à la retraite inchangé pour les personnes faiblement qualifiées qui, parce qu'elles sont entrées sur le marché du travail précocement et/ou ont eu des métiers plus pénibles, vivent moins longtemps ? Ainsi, depuis l'arrivée au pouvoir du gouvernement socialiste en 2012, deux mesures dérogatoires ont été adoptées pour permettre aux moins qualifiés de continuer à prendre leur retraite à 60 ans. Ce fut d'abord l'instauration dès l'été 2012 d'une exception pour « carrière longue », c'est-à-dire à destination de ceux qui ont cotisé suffisamment longtemps. En cette rentrée 2013, c'est aussi le choix de la mise en place d'un compte « pénibilité » dès 2015, qui permettra à tout salarié exposé à des conditions de travail réduisant son espérance de vie de partir à la retraite plus tôt. Pour autant, la question des inégalités devant la mort – un sujet tabou ? – dépasse très largement celle du départ à la retraite : plus en amont, elle

a aussi à voir avec les inégalités de revenus, de logement, d'accès à l'emploi, d'éducation, etc. Ci-après un petit panorama (statistique) sur les inégalités devant la mort en France, leurs causes et la difficulté d'y apporter une solution politique adaptée tant les causes en sont multidimensionnelles.

Des statistiques anciennes ... mais pas très fiables

Dès la fin du 18^e siècle [\[1\]](#), l'élaboration de nouveaux recensements associés au développement des statistiques a permis la construction de données mettant en évidence l'existence d'un lien étroit entre inégalités devant la mort et inégalités sociales. Ces premières études montrent alors que les inégalités face à la mort s'expliquent avant tout par le revenu (Cambois, 1999). Toutefois, la faible fiabilité des données et de la méthodologie en a limité la portée. La construction d'indicateurs fiables sur cette question est en effet délicate. Dès lors que l'on dispose des catégories socioprofessionnelles (CS) pour les statistiques de décès et pour les recensements, on peut facilement calculer des taux de mortalité en rapportant les effectifs de décès de l'année (ou de plusieurs années) classés par CS aux effectifs de population classés de la même manière. Par exemple, en France pour la période 1907-1908, Huber répertoria sur une base annuelle le décès de 129 patrons de 25 à 64 ans sur un effectif de 10 000, contre 218 ouvriers. Cette méthode, simple et intuitive, donne néanmoins une vision biaisée des inégalités sociales devant la mort à cause d'incompatibilités entre données de population et données de décès (Desplanques, 1993). La difficulté d'obtenir une représentation fidèle des inégalités devant la mort est d'autant plus difficile, avec cette méthode, que les trajectoires professionnelles ont de plus en plus tendance à se morceler, avec alternance de périodes d'activité et de chômage.

La méthode longitudinale et ses enseignements

Pour palier ce problème, l'INSEE a élaboré une méthode longitudinale qui consiste à suivre régulièrement un groupe d'individus, dont on relève un certain nombre de caractéristiques à un moment donné, et éventuellement la date de leur décès. L'Echantillon démographique permanent ainsi obtenu, initialisé lors du recensement de 1968, regroupe actuellement environ 900 000 histoires individuelles, garantissant une bonne représentativité de la population française ([Couet, 2006, pour une description et un historique de la construction de cet échantillon](#)). Ce panel sociodémographique de grande taille permet ainsi de dresser une situation relativement fidèle des inégalités sociales devant la mort en France. On remarque alors que la durée de vie varie beaucoup d'une catégorie socioprofessionnelle à l'autre, tout particulièrement chez les hommes (tableau 1). Parmi les hommes, les cadres supérieurs ont ainsi une espérance de vie (à l'âge de 35 ans) plus élevée de quatre à cinq ans que la moyenne. Hors inactifs[2], les plus défavorisés sont les ouvriers, suivis des employés, avec, respectivement, deux ans et un an d'espérance de vie en moins relativement à la moyenne. Autre élément intéressant à noter : le gain global d'espérance de vie de quatre ans sur la période n'a pas réduit les inégalités devant la mort. Ainsi, de manière relativement stable, les ouvriers ont une espérance de vie à 35 ans de six à sept ans (cinq à six ans pour les employés) inférieure à celle des cadres supérieurs. De plus, à 35 ans, ces derniers vivront en moyenne 34 années en bonne santé[3], soit 73% de leur espérance de vie, contre 24 années pour les ouvriers, soit 60 % de leur espérance de vie ([Cambois et al., 2008](#)). Si, chez les femmes, la différence d'espérance de vie entre cadres et ouvrières n'est « que » de trois années au dernier recensement, on retrouve par contre des différences similaires aux hommes en ce qui concerne l'espérance de vie en bonne santé. Le constat est donc clair : il y a bien des inégalités sociales persistantes devant la mort mais aussi devant la santé. Ce constat s'observe dans tous les pays d'Europe de l'Ouest qui ont mené ce même genre d'enquête, même

si on peut noter que les inégalités en France apparaissent de loin les plus fortes (Kunst *et al.*, 2000). Le rapport des taux de mortalité « manuel/non manuel » est de 1,71 en France pour les hommes de 45-59 ans, alors qu'il est de l'ordre de 1,35 dans la plupart des autres pays (la Finlande, seconde derrière la France en termes d'inégalité, est à 1,53). Excluant des problèmes de comparabilité des données, la consommation d'alcool est, selon Kunst *et al.* (2000), le facteur privilégié pour expliquer la spécificité française. En effet, les plus fortes inégalités de mortalité en France sont dues aux grandes différences de mortalité par cirrhose du foie et par cancer des voies aéro-digestives, deux pathologies associées à une consommation excessive d'alcool.

Tableau. Espérance de vie des hommes et des femmes à 35 ans, par période et catégorie socioprofessionnelle

En années

Catégorie socioprofessionnelle	Espérance de vie à 35 ans			Différence à la moyenne			Espérance de vie à 35 ans			Différence à la moyenne		
	1983-1991	1991-1999	2000-2008	1983-1991	1991-1999	2000-2008	1983-1991	1991-1999	2000-2008	1983-1991	1991-1999	2000-2008
	Hommes						Femmes					
Cadre supérieur	43,7	45,8	47,2	+4,5	+5	+4,4	49,7	49,8	51,7	+3,3	+1,8	+2,3
Profession intermédiaire	41,6	43,0	45,1	+2,4	+2,2	+2,3	48,1	49,5	51,2	+1,7	+1,5	+1,8
Employé	38,6	40,1	42,3	-0,6	-0,7	-0,5	47,4	48,7	49,9	+1	+0,7	+0,5
Ouvrier	37,3	38,8	40,9	-1,9	-2	-1,9	46,3	47,2	48,7	-0,1	-0,8	-0,7
Inactif non retraité	27,5	28,4	30,4	-12,7	-12,4	-12,4	45,4	47,1	47,0	-1,0	-0,9	-2,4
Ensemble	39,2	40,8	42,8	-	-	-	46,4	48,0	49,4	-	-	-

Source : Blanpain (2011) d'après données de l'Echantillon démographique permanent, INSEE.

Les causes

Plusieurs éléments ont été identifiés pour expliquer ce différentiel de mortalité entre CS.

En premier lieu, on imagine très bien que les conditions de travail des ouvriers sont en général physiquement éprouvantes et usantes. Par ailleurs, on a pu voir durant les années 1980 une transformation de la structure des emplois non qualifiés. Sur cette période, l'accroissement du besoin de réactivité des entreprises a amené ces dernières à accroître le recours à des formes d'emplois flexibles et précaires (contrats courts,

horaires atypiques, développement du temps partiel, intérim, ...). Or, cette précarisation des emplois, qui touche avant tout les emplois peu qualifiés, participe grandement à la dégradation des conditions de travail. Les conditions économiques globales peuvent donc avoir une part d'explication dans les disparités de mortalité. En tout état de cause, les conditions de travail des ouvriers s'améliorent moins vite que celle des cadres. C'est assurément ce point de vue qui a été défendu dans l'instauration du compte « pénibilité », qui sera mis en place à partir de 2015. Ainsi, tout salarié du secteur privé exposé à des conditions de travail réduisant l'espérance de vie cumulera des points qui lui permettront, entre autres, de partir à la retraite plus tôt et potentiellement avant l'âge légal de 62 ans.

On note également que les plus défavorisés cumulent un grand nombre de comportements à risques tels que la consommation de tabac, l'abus d'alcool, une mauvaise hygiène alimentaire ou encore une trop forte sédentarité. A l'inverse, les cadres et les professions intermédiaires fument et boivent modérément. Comme déjà souligné pour expliquer la spécificité du cas français parmi les pays d'Europe de l'Ouest (Kunst *et al.*, 2000), cette différence de comportement est parfaitement visible à travers la mortalité engendrée par certaines maladies. Les risques de décès par tumeur des voies aéro-digestives (larynx, pharynx, poumons, œsophage, foie) sont particulièrement élevés chez les ouvriers, et sont à l'origine d'une bonne partie des différences de mortalité observées. Par exemple, durant les années 1980, pour les hommes de 45 à 54 ans, le taux de mortalité par tumeur du pharynx est 11 fois plus élevé pour les ouvriers spécialisés et manœuvres que pour les professeurs et professions intellectuelles supérieures (Desplanques, 1993).

La difficulté d'accès aux soins pour les plus défavorisés est une autre explication avancée pour expliquer les disparités de mortalité, tout d'abord pour des questions de coût. [Mormiche](#)

(1995) montre ainsi que la consommation de produits médicaux (leur quantité mais aussi leur nature) dépend fortement du revenu. Les disparités dans l'accès aux soins sont d'autant plus marquées que les soins sont chers ou mal couverts (soins dentaires en particulier). [Herpin \(1992\)](#) souligne que la réduction des revenus liée à la perte d'emploi entraîne une réduction quasi proportionnelle des dépenses de consommation, santé comprise. Les hommes au chômage auraient ainsi un risque de mortalité accru de 60 % au cours des années qui suivent la perte d'emploi ([Mesrine, 1999](#)). Un homme en mauvaise santé a bien entendu plus de chance d'être au chômage, mais le chômage, *via* l'apparition d'une contrainte financière et la perte de repères et de considérations personnels, pourrait altérer la santé en créant une distance physique et morale par rapport aux soins.

Enfin, l'environnement social et le contexte local jouent un rôle important dans la persistance des inégalités sociales devant la mort observée dans le tableau 1. L'idée que les comportements des individus sont influencés par leur lieu de résidence est développée dans une abondante littérature tant sociologique que psychologique ([Roberts et DelVecchio, 2000](#)). Des mécanismes d'identification des enfants au comportement des adultes qui les environnent mettent en évidence une socialisation de type collectif. Or, la polarisation socio-spatiale, qui se caractérise par la création de zones urbaines qui cumulent tous les handicaps sociaux, n'a eu de cesse de s'accroître depuis les années 1980 en France ([Fitoussi et al., 2004](#)). La forte concentration dans ces quartiers des populations caractérisées par des comportements à risque pour la santé peut instaurer, par phénomène d'identification, ces comportements au cœur du mode de vie. Ce phénomène pourrait expliquer l'inefficacité des politiques de prévention dans les populations à risque. Les difficultés financières qui sont à l'origine d'une sous-utilisation des infrastructures médicales peuvent par ailleurs engendrer à terme une distance sociale aux questions de santé. La faible participation des femmes des

classes défavorisées aux grandes actions publiques de dépistage du cancer du sein en est l'une des illustrations. De plus, même dans les pays où la couverture sociale universelle est complète, les écarts de consommation de soins persistent.

Que conclure ?

L'inégalité sociale devant la mort est une question délicate. Une multitude de causes, plus ou moins imbriquées, en sont à l'origine. Des politiques de lutte contre ce type d'inégalités, pour qu'elles soient efficaces, doivent donc analyser ces inégalités comme faisant partie d'un tout, interagissant dans leurs dimensions économiques, sociales et spatiales. En attendant une résorption de ces inégalités, tenir compte de ces dernières pour mettre en place des politiques sociales justes apparaît très souhaitable. A cet égard, l'instauration d'un compte « pénibilité », permettant à tout salarié exposé à des conditions de travail réduisant son espérance de vie, de partir à la retraite plus tôt va indéniablement dans le bon sens. Pourtant la mise en place des critères n'est pas aussi aisée qu'elle n'y paraît. En effet, on a vu qu'une bonne part des inégalités sociales devant la mort pouvait s'expliquer par des comportements à risque. Or, on peut penser que ceux-ci sont l'expression d'une liberté individuelle dont la société n'a pas à compenser les conséquences. *A contrario*, on peut considérer que ces comportements sont la réponse à un stress psychosocial engendré, entre autres, par des conditions de travail difficiles. Dans ce cas, la compensation sous forme d'un départ à la retraite anticipé apparaît plus juste. Mais il n'est pas sûr que l'on puisse réellement distinguer les deux cas de figure. Parions que la future définition des critères d'accumulation des points au titre de la pénibilité et donnant droit à un départ à la retraite anticipé fera l'objet de longues négociations...

Références

Cambois E., 1999, *Calcul d'espérances de vie sans incapacité selon le statut social dans la population masculine française, 1980-1991 : un indicateur de l'évolution des inégalités sociales de santé*, thèse de doctorat.

Cambois E., Laborde C. et Robine J.-M., 2008, « La 'double peine' des ouvriers : plus d'années d'incapacité au sein d'une vie plus courte », *Population & Sociétés*, n° 441, INED.

Desplanques G., 1993, « L'inégalité sociale devant la mort », *Données Sociales*, INSEE.

Kunst A., Groenhof F. et Mackenbach J., 2000, « Inégalités sociales de mortalité prématurée : la France comparée aux autres pays européens », in *Les Inégalités sociales de santé*, sous la direction de Leclerc A., Fassin D., Grandjean H., Kaminski M. et Lang T., Editions La découverte/Inserm, Recherches.

* Je tiens à remercier Sandrine Levasseur, Hélène Périvier et Evens Salies pour leurs commentaires avisés.

[1] Parmi les travaux précurseurs, on citera ceux de [Moheau \(1778\)](#) et [Villermé \(1840\)](#).

[2] Catégorie qui regroupe les individus n'ayant jamais travaillé. Pour les femmes, ce sont principalement les « femmes au foyer ».

[3] Une bonne santé est définie par l'absence de limitations d'activités (dans les gestes de la vie quotidienne) et l'absence d'incapacités.

Le partage du congé parental : un impératif d'égalité

par [Hélène Périvier](#)

[Le projet de loi sur l'égalité entre femmes et hommes](#), voté par le Sénat le 18 septembre 2013, comprend notamment un volet visant à modifier les modalités d'accès à l'allocation de congé parental^[1] en introduisant le Complément libre choix d'activité (CLCA). La dernière [Note de l'OFCE \(n°34 du 26 septembre 2013\)](#) analyse les conséquences de ce projet en termes d'égalité femmes-hommes et propose d'autres pistes pour une plus large réforme.

Le droit à l'allocation de congé parental est un droit familial : il est attribué à l'un des deux parents qui réduit ou cesse son activité professionnelle pour s'occuper de l'enfant, et ce pour une durée de 3 ans maximum. Partant du constat que 98 % des allocataires sont des femmes, l'objectif visé par la loi est d'encourager les pères à y recourir : désormais sur les 36 mois de droit à l'allocation de congé parental, 6 devront être pris par l'autre parent. Autrement dit, au terme de 30 mois de congé parental pris par la mère, le père devra prendre le relais pour les 6 mois restant, au risque pour la famille de perdre ces 6 mois. L'Unaf, hostile à cette réforme, a publié sur son site [une enquête sur « les pères et le congé parental »](#). Il en ressort une opposition, au nom de la complémentarité des sexes, au principe instauré dans la loi visant à promouvoir le partage des tâches familiales entre les mères et les pères. De même la pénurie de modes de garde des jeunes enfants est mise en avant comme un rempart à toute modification du congé parental, au motif qu'elle accentuerait la contrainte organisationnelle qui pèse sur les

parents de jeunes enfants. Pourtant, le caractère sexué du congé parental fait de ce dispositif un frein à l'égalité, même si une partie des allocataires déclarent y recourir par choix personnel. Réformer les modalités d'accès au congé parental est donc nécessaire pour avancer du point de vue de l'égalité femmes-hommes. Les modifications proposées dans la loi seront-elles suffisantes pour faire bouger les lignes de la division sexuée du travail ?

Répartir la contrainte sur les mères et les pères

Ne pas réformer le CLCA serait introduire le libre choix de recourir au congé de certaines mères et le libre choix de ne pas y recourir pour l'ensemble des pères, devant la lutte contre les discriminations qui affectent la plupart des femmes. Certes, le congé parental n'est pas à lui seul responsable des inégalités femmes-hommes, mais il en est un moteur et les inégalités professionnelles en retour renforcent son caractère sexué.

Une politique visant l'égalité professionnelle ne peut donc pas faire l'impasse sur une réforme du congé parental. Renverser ce cercle vicieux exige des modifications majeures de ce type de congé. Un congé plus court, reposant sur un droit individuel, non transférable entre conjoints et dont l'indemnisation serait reliée au salaire du bénéficiaire, serait sans aucun doute plus attractif pour les pères et porteur d'égalité ([Méda et Périvier, 2007](#)). A défaut d'être immédiatement paritaire, ce dispositif aurait l'énorme avantage de garantir l'autonomie des femmes par rapport à leur conjoint et donc d'intégrer l'émancipation économique comme un principe de l'action publique. Mais le raccourcissement de la durée du congé parental ne peut se faire sans avoir, au préalable, comblé le déficit des modes d'accueil des jeunes enfants, estimé aujourd'hui à 350 000 places [\[2\]](#). Ce congé renouvelé devrait donc s'insérer dans une refonte du parcours d'accueil des jeunes enfants. Dans le cas contraire, raccourcir le congé parental conduirait à serrer davantage

l'étaiu qui pèse sur les parents et en particulier les mères. Une politique ambitieuse d'accueil de la petite enfance, dans laquelle intégrerait un congé parental court et rémunéré en proportion du salaire, serait favorable à l'égalité. Elle exige une dépense publique importante, environ 5 milliards d'euros par an ([Pérvier, 2012](#)). Or les arbitrages pris par le gouvernement en matière d'ajustements budgétaires vont dans le sens d'une réduction des dépenses publiques.

De fait, par manque de moyens, la réforme proposée dans la loi est modeste et ne va pas permettre de rééquilibrer le partage des tâches familiales entre femmes et hommes. Mais elle a le mérite de mettre en exergue les contradictions qui traversent notre société en matière d'égalité : sans une contrainte de partage du congé parental, ce dernier restera une affaire de femme. L'introduction d'une durée de congé parental affectée au père ne va pas directement accroître la contrainte liée à la pénurie des modes d'accueil : le droit à l'allocation de congé parental reste de 36 mois pour la famille. Elle va simplement en répartir la charge entre les mères et les pères. L'arbitrage auquel les pères vont devoir faire face est celui auquel les mères sont confrontées depuis longtemps. Étant donné le caractère forfaitaire et faible du montant de l'indemnisation, il est probable que peu de pères soient tentés par ce congé. Néanmoins si les orientations en matière budgétaire ferment la porte à toute réforme ambitieuse de l'accueil de la petite enfance, les femmes ne peuvent pas être les seules à en assumer les conséquences.

Réformer le congé parental est donc un impératif d'égalité.

[\[1\]](#) Il convient de distinguer l'allocation de congé parental en tant que telle, du congé parental du point de vue du droit du travail (c. trav. art.L. 122-28-1), qui garantit, sous certaines conditions, à une personne qui travaille de retrouver son emploi au terme d'un congé parental d'une durée d'un an renouvelable 3 fois. La première est versée par la CAF dans le cadre plus général de la politique familiale, sous certaines conditions (rang de l'enfant, activité passée, ...). Les conditions d'accès en termes d'activité passées sont plus souples pour l'éligibilité à l'allocation qu'au congé parental

stricto sensu. De fait, seulement 60% des allocataires du CLCA bénéficient d'une garantie de retour à l'emploi ([Legendre et Vanovermeir, 2011](#)).

[2] Voir notamment, Rapport Tabarot, [Périvier 2012](#).