

Thomas Piketty
(EHESS)

**Attitudes vis-à-vis des inégalités de revenu en France :
existerait-il un consensus ? ¹**

(à paraître dans *Comprendre* (PUF), octobre 2003)

1. Introduction et motivation

La question générale que cette recherche essaie d'aborder est la suivante : quels facteurs déterminent les attitudes individuelles vis-à-vis des inégalités de revenu et de la redistribution ? Inutile de dire qu'une réponse complètement satisfaisante à cette question dépasse largement la portée de cet article. Plus modestement, ces notes de travail essaient simplement de rendre compte des enseignements épars que j'ai retirés d'une enquête sociale que j'ai récemment organisée en France. Avant de décrire ces découvertes, il n'est peut-être pas inutile de donner quelques informations sur la littérature économique qui m'a conduit à entreprendre cette recherche très appliquée.

Le modèle standard économique du choix public de redistribution, est le modèle de l'« électeur égoïste médian » : le niveau de revenu individuel et l'intérêt égoïste sont les seuls facteurs qui déterminent quels taux d'impôt redistributif les individus préfèrent, et le taux d'imposition d'équilibre est égal à celui de l'électeur à revenu médian. Dès lors, un rapport plus faible entre revenu médian et revenu moyen conduit à une augmentation des taux d'imposition : l'électeur à revenu médian a plus intérêt à voter pour une large redistribution si l'écart entre son propre revenu et le revenu moyen de l'économie est plus grand. Ce modèle simple a été utilisé par la littérature traitant de la croissance à long terme pour faire la prédiction qu'une plus grande inégalité de revenu (mesurée par le rapport médian/moyen) conduit à des taux d'impositions plus élevés et par conséquent à une croissance ralentie.

Malheureusement, les différentes analyses de régression ne semblent pas confirmer une telle relation : l'inégalité de revenu a tendance à être corrélée négativement avec la croissance, mais cette corrélation négative peut être due à bien d'autres facteurs (des marchés de crédit imparfaits, etc.). Et de fait, il semble qu'il n'existe pas de corrélation solide entre l'inégalité de revenu et le niveau de redistribution et de taxation (voir Benabou, 1996, pour une recension récente de la littérature portant sur le thème « inégalité et croissance »). Par exemple, aux Etats-Unis, les inégalités de revenu avant taxation ont effectivement augmenté de manière substantielle depuis les années soixante-dix (en particulier, le rapport avant taxation médian/moyen a chuté) ; mais le moins qu'on puisse dire est que la taxation et la

¹ Cet article est la traduction légèrement amendée d'un texte en anglais rédigé en mai 1999 à l'attention du réseau « Costs of Inequality » de la Fondation MacArthur (« Attitudes toward income inequality in France : do people really disagree ? », Document de travail du Cepremap n°9918). Je remercie la Fondation MacArthur pour son soutien financier, qui a permis la réalisation en juillet 1998 de l'enquête sur les attitudes individuelles à propos des inégalités en France sur laquelle se fonde cette recherche.

redistribution sont devenues de moins en moins progressives depuis lors. L'inégalité de revenu avant taxation est plus grande aux Etats-Unis qu'en Europe, mais la redistribution a tendance à être plus élevée en Europe, etc.

Plus généralement, ces comparaisons empiriques entre Etats-Unis et Europe suggèrent aussi que le revenu individuel et les intérêts égoïstes ne sont pas les seuls facteurs déterminant les attitudes individuelles vis-à-vis des inégalités de revenu. La raison majeure qui explique que la redistribution est plus faible aux Etats-Unis qu'en Europe est sans doute liée à des perceptions et des croyances différentes sur les causes de l'inégalité et l'effet désincitatif de la redistribution, plutôt que dans les seules différences d'intérêts économiques. Pour comprendre des questions macro-économiques comme « Pourquoi certains pays redistribuent-ils plus que d'autres ? », il nous faut retourner au niveau micro-économique et essayer de mieux comprendre les attitudes individuelles vis-à-vis des inégalités de revenu.

En 1995, j'ai construit un modèle théorique fondé sur l'idée selon laquelle les gens ont différents points de vue sur la redistribution parce qu'ils ont des croyances différentes sur les effets de la redistribution, et que ces croyances sont déterminées par leur expérience individuelle en termes de mobilité économique. Cela signifie que chacun s'accorde à dire que la probabilité d'atteindre un revenu élevé augmente en fonction de l'effort individuel, mais que les individus ne sont pas d'accord sur l'importance quantitative qu'il faut attribuer à ce coefficient de l'effort (en opposition avec la chance pure, et d'autres facteurs que l'individu ne contrôle pas). Les individus qui fournissent beaucoup d'efforts et obtiennent un revenu élevé vont réviser leurs croyances et donner plus de poids au coefficient de l'effort, et inversement. Les individus qui croient davantage à l'effort croiront par conséquent que l'effet désincitatif de la redistribution est très élevé, et préféreront que l'on abaisse le niveau de redistribution². Des points de départ et des parcours différents conduisent à des croyances différentes, y compris sur le long terme (seule une expérimentation complète menée par des acteurs infiniment patients permettrait de dégager un savoir complet qui coïncide avec les vraies croyances). Un résultat essentiel de ce modèle est que dans la situation d'équilibre, les acteurs à haut revenu ont tendance à croire davantage à l'effort et de ce fait à être favorables à une moindre redistribution, même dans le cas où personne n'est égoïste et où tout le monde poursuit le même objectif social. C'est-à-dire que le revenu individuel a un effet déformant sur les attitudes vis-à-vis de la redistribution, via des croyances endogènes concernant l'effort.

En 1996, j'ai essayé d'exploiter des données individuelles tirées de l'enquête sociale générale américaine (General Social Survey, GSS) sur la période 1972-1994 pour tester les prédictions du modèle de Piketty (1995). Le présent article rend compte des découvertes préliminaires issues d'une enquête organisée en France en juillet 1998 auprès d'un échantillon représentatif de 2000 personnes au sujet des attitudes vis-à-vis des inégalités de revenu. Les résultats de cette enquête confirment globalement les résultats que j'ai déjà obtenus avec le GSS, ainsi qu'avec les données de 1983-1993 de l'enquête britannique sur les attitudes sociales des Anglais (British Social Attitudes survey, BSA) et les données de différentes périodes et de sept pays (France non comprise...) étudiés par le programme international d'enquête sociale (International Social Survey Program, ISSP). C'est-à-dire que l'influence du revenu individuel sur les attitudes vis-à-vis de la redistribution est largement déformante, comme le prédit le modèle de Piketty (1995) (voir ci-dessous section II pour un résumé rapide des résultats tirés de ces régressions).

² Plus généralement, des croyances fortes en l'effort pourront conduire à croire que certains individus à bas revenu ne font pas assez d'efforts et ne méritent donc pas les transferts sociaux, comme dans l'interprétation de Fong (1996) (dans le modèle de Piketty (1995), on suppose que chacun est identique *ex ante* et a les mêmes préférences concernant le travail et le loisir, si bien que seul s'applique l'effet pur des « effets désincitatifs », sauf dans le cas où quelqu'un qui croit fermement à l'effort veut conduire quelqu'un qui n'y croit pas beaucoup à faire des expériences et à s'instruire (voir Piketty, 1995, p. 563, note 31).

Cependant, l'avantage de pouvoir concevoir ma propre enquête est que j'ai pu formuler des questions très spécifiques pour approfondir ces découvertes de base³. En particulier, j'ai pu poser des questions sur le seuil de revenu exact au-dessus duquel les individus veulent que le taux d'imposition soit augmenté pour financer la redistribution, sur le pourcentage de la population que les individus croient toucher plus que certains seuils de revenu donnés, sur le rapport idéal entre les revenus de différentes activités, sur leur niveau de revenu idéal pour un système de revenu minimal, etc. Des questions si précises, quantitatives ne se trouvent pas dans les enquêtes sociales existantes (comme le GSS, BSA et l'ISSP), où l'on ne peut exploiter que des questions qualitatives et assez imprécises comme « Pensez-vous qu'il y a trop d'inégalités de revenu ? », « Pensez-vous que nous devrions dépenser plus en *welfare* ? », etc.⁴ De surcroît, l'avantage qu'il y a à travailler sur des données françaises est que, pour différentes raisons historiques (et sans doute aussi à cause du système électoral), le paysage politique français n'est pas simplement divisé entre deux partis (comme aux États-Unis et en Grande-Bretagne), mais plutôt en un ensemble éclaté de partis, depuis les communistes façon vieille école jusqu'aux fascistes du Front National. Je crois que cela rend potentiellement plus intéressante et plus instructive l'analyse de la relation complexe et multi-dimensionnelle entre le revenu, les croyances, l'affiliation politique et la redistribution ; c'était une des motivations majeures pour mener cette enquête.

La découverte principale qui ressort de cette enquête est que les désaccords concernant l'inégalité de revenu sont quantitativement plus faibles que ce qu'on aurait pu penser (ou, du moins, plus faibles que ce que j'aurais pu penser...) (voir ci-dessous section III). Autrement dit, indépendamment du fait que les désaccords liés au revenu sont (au moins en partie) biaisés (voir section II), il se trouve que les individus à bas revenu et les individus à haut revenu partagent presque les mêmes préférences concernant les niveaux d'inégalité de revenu. Par exemple, tout le monde, même les individus qui touchent un revenu très bas, semble accepter que les cadres supérieurs dans une grande entreprise gagnent 4 à 5 fois plus d'argent qu'une caissière de supermarché. Ces chiffres varient en fonction du revenu individuel, et toujours dans la « bonne » direction, mais ces variations sont très faibles quantitativement. Je montre que plusieurs hypothèses explicatives évidentes de ce résultat (« les groupes à bas revenu ont des espoirs délirants concernant la probabilité qu'ils deviennent cadres supérieurs », « les groupes à bas revenu veulent que tout le monde gagne autant que les cadres supérieurs », « les groupes à bas revenu veulent prendre l'argent des "200 familles" et pas celui des cadres supérieurs ») ne semblent pas satisfaisantes. Je suis donc amené à conclure que, tout simplement, les pauvres acceptent l'idée que l'efficacité économique et sociale exige que les inégalités de revenu soient comme elles sont, par exemple, parce que les pauvres intériorisent les mêmes croyances que les autres sur les effets désincitatifs de la redistribution (à tort ou à raison). Je crois que c'est une des leçons majeures que l'on peut tirer des questions quantitatives dans les enquêtes sociales.

L'autre découverte importante est que la question de l'inégalité de revenu et de la réduction des différences de revenu ne semble pas être une question cruciale pour le conflit

³ Il faut noter que cette « découverte », même si elle peut sembler neuve aux économistes, ne l'est pas pour les politologues, sociologues politiques et psychologues sociaux. Voir, par exemple Gilens (1996) qui utilise des données issues de différentes enquêtes (dont le GSS) pour montrer que la raison pour laquelle la classe moyenne et les gens aisés sont plus opposés à l'extension du *welfare* que les pauvres tient plus à des perceptions divergentes des causes de la pauvreté qu'à l'intérêt égoïste. Voir aussi Fong (1996) qui utilise les données de l'enquête nationale longitudinale (National Longitudinal Survey, NSY) et du GSS pour montrer que l'influence apparente du statut économique sur la générosité publique est en fait médiatisée par ses effets sur les croyances concernant les déterminants du revenu.

⁴ La seule exception est le chapitre « Inégalité sociale » de l'ISSP 1987, où l'on trouve des questions sur le revenu que touchent et devraient toucher un briquetier, un docteur, un ministre, etc. ; mais il n'y a pas de questions quantitatives portant sur les seuils de revenu, les revenus minima ou l'imposition du revenu.

politique français habituel (voir ci-dessous section IV). C'est-à-dire que les préférences concernant les rapports entre les revenus varient encore moins en fonction de l'affiliation politique individuelle qu'en fonction du revenu individuel. Là encore, le fait que les individus qui choisissent de se situer à l'extrême gauche du spectre politique semblent être favorables au même optimal social d'inégalité, à peu près, que les individus qui déclarent appartenir à l'aile droite, a été une surprise pour moi, surtout si l'on songe à la violence des discours et conflits politiques entre ces différentes fractions du spectre politique français. Pour interpréter cette découverte, je montre d'abord que les électorats de gauche et de droite ont en France le même revenu moyen : seuls les partisans de l'extrême gauche et de l'extrême droite ont un revenu moyen réellement plus bas que celui des autres électorats. Ensuite, je montre rapidement que les questions de l'enquête portant sur la peine de mort, le rôle des femmes, les étrangers ou la question de la mondialisation semblent beaucoup mieux caractériser la nature du conflit droite/gauche que les questions d'inégalité de revenu ou de redistribution.

Il faut remarquer qu'une telle description du conflit politique « post-moderne » n'est certainement pas nouvelle. Par exemple, le livre de Kitschelt de 1994 sur la transformation de la démocratie sociale européenne montre que la dimension traditionnelle « pro-redistribution vs anti-redistribution » du conflit droite/gauche tend à être remplacée par la dimension « libéralisme vs autoritarisme ». Roemer (1997) a essayé récemment de formaliser cette nouvelle discussion sur « pourquoi, dans une démocratie, les pauvres n'exproprient pas les riches » dans la situation d'un modèle de compétition politique à deux dimensions, où le parti de gauche choisit d'adopter des vues très modérées sur la dimension de la redistribution, pour attirer plus d'électeurs sur la dimension libérale. Mes données sont globalement cohérentes avec le point de vue de Kitschelt et Roemer, à ceci près que la raison pour laquelle la gauche décide d'abandonner l'axe de la redistribution ne doit peut-être pas être interprétée en termes de stratégie délibérée d'« abandon des pauvres » : le fait est que tout le monde, y compris les pauvres, semble accepter les inégalités de revenu telles qu'elles existent. De plus, au moins dans le cas français, il n'est pas impossible que le conflit droite/gauche ait toujours été de cette nature. C'est-à-dire qu'il est bien possible que, à l'exception de brèves périodes chaotiques, les questions concrètes, comme les rapports entre les revenus attribués à des activités bien définies et socialement reconnues, aient toujours suscité un consensus relatif, et que le conflit politique ait toujours porté sur des questions plus abstraites, sans rapport avec le revenu.

2. Le résultat de base : l'effet biaisé du revenu

Dans tous les pays, les individus à bas revenu ont tendance à être plus favorables à la redistribution que les individus à haut revenu. C'est-à-dire que si l'on établit une régression entre les réponses aux questions comme « Pensez-vous que l'on doive réduire les inégalités de revenu ? » ou « Pensez-vous que nous dépensons trop, trop peu, ou suffisamment pour le *welfare* ? » et le revenu individuel déclaré, alors le coefficient d'influence du revenu est toujours très significatif et porte le « bon » signe. Si on ajoute d'autres caractéristiques socio-démographiques en entrée comme l'âge, le sexe, l'activité, la taille de la ville, etc., le coefficient de revenu demeure très significatif et sa taille ne varie d'ordinaire pas beaucoup. Cependant, si on ajoute en entrée les réponses aux questions telles que « Certains disent que les gens évoluent grâce à leur propre effort ; d'autres disent que le hasard ou l'aide reçue d'autres personnes ont plus d'importance ; qu'est-ce qui d'après vous est le plus important ? » (GSS), alors l'importance du coefficient de revenu décroît de manière significative (même si elle demeure d'ordinaire statistiquement significative). J'ai établi des régressions semblables à partir des données du GSS, du BSA, des modules « Rôle du gouvernement » de 1985 et 1990 et « Inégalité sociale » de 1987 de l'ISSP, et pour tous les pays et toutes les enquêtes, j'ai

obtenu des résultats semblables : lorsqu'on ajoute en entrée les réponses à ce genre de questions, l'importance du coefficient de revenu décroît d'ordinaire d'au moins 20 à 30%⁵. Inversement, si on inclut en entrée la question de l'« évolution » et si on ajoute ensuite la variable du revenu, alors la taille du coefficient très significatif sur « l'évolution » ne diminue pas.

Les résultats de ces régressions peuvent être interprétés comme suit. D'abord, les individus à haut revenu ont tendance à croire davantage au rôle de l'effort, alors que les individus à bas revenu ont tendance à croire davantage à la chance et à d'autres facteurs que l'individu ne peut pas contrôler. Ensuite, toutes choses étant égales par ailleurs, les individus qui croient davantage à l'effort sont moins favorables à la redistribution. Enfin, et surtout, le fait que le coefficient de revenu diminue substantiellement quand on ajoute en entrée les croyances concernant l'effort, alors que le coefficient de croyance ne diminue pas quand on ajoute en entrée le revenu, montre que les croyances ne sont pas simplement utilitaires. C'est-à-dire que lorsque les croyances et l'intérêt personnel diffèrent (par exemple si un individu à haut revenu croit que la chance est importante), les croyances sont toujours un facteur influent. Bien sûr, savoir si une diminution de 20 à 30% de l'influence du revenu est substantielle ou non est une question d'appréciation. On ne peut certainement pas conclure de tels résultats que le revenu n'a en soi aucune importance, mais plutôt que les attitudes individuelles vis-à-vis de la redistribution sont un mélange complexe d'égoïsme et de croyances non-égoïstes au sujet des causes de l'inégalité. Il faut cependant noter que les croyances concernant l'effort ne sont jamais précisément mesurées dans les enquêtes (au contraire du revenu, pour lequel on a souvent une variable continue, ou au moins une variable discrète composée de 10 tranches de revenus ou plus). Par exemple, dans le GSS, nous savons simplement si les individus pensent que l'effort est « le facteur le plus important pour progresser », ou s'ils pensent que c'est « la chance » ou bien « les deux ». Le fait qu'on observe une réduction de 20 à 30% du coefficient de revenu lorsqu'on ajoute une variable dont le contenu informatif est si faible suggère que, si on pouvait mesurer parfaitement les croyances, la réduction du coefficient de revenu seraient plus importante encore.

Il faut aussi remarquer que la réduction du coefficient de revenu s'élève jusqu'à 40 à 50% (45% dans le GSS) si on ajoute aussi en entrée les réponses aux questions comme « Durant les dernières années, votre situation financière s'est-elle améliorée, détériorée, ou est-elle restée stable ? ». L'interprétation est moins claire, cependant : cela peut vouloir dire qu'une récente variation du revenu a une influence forte, mais mal évaluée, sur les croyances concernant l'effort, comme le prédit le modèle de Piketty (1995), ou simplement que les individus égoïstes extrapolent (sans doute de manière excessive) à partir de leurs récents changements de revenu ce que sera vraisemblablement leur revenu futur, et donc leur intérêt personnel dans la redistribution.⁶

J'ai conduit le même genre de régression avec les données de mon enquête française de 1998, avec des résultats semblables. Le coefficient de revenu diminue d'environ 15% lorsqu'on ajoute en entrée les croyances concernant l'effort, ce qui est légèrement moins que la réduction obtenue à partir du GSS et du BSA. La seule autre différence importante est la suivante. Avec le GSS et le BSA, on peut obtenir les mêmes résultats en utilisant comme

⁵ Pour l'intégralité des résultats de la régression, obtenus avec le GSS, voir Piketty (1996).

⁶ Dans Piketty (1996), j'ai aussi trouvé dans le GSS que les augmentations de revenu étaient plus souvent et plus fortement lues selon l'interprétation « de droite » (c'est-à-dire « l'effort paie ») pendant les années quatre-vingt que pendant les années soixante-dix, ce qui est cohérent avec le modèle théorique de Piketty (1995) : l'augmentation de l'inégalité de revenu conduit les individus à faire plus d'efforts (pour des croyances initiales données), et conduit de ce fait plus souvent à l'interprétation « de droite » des brusques augmentations de revenu ; cela implique aussi que les périodes d'inégalités croissantes ne sont pas favorables au développement des distributions « pro-redistribution », puisque les individus ne sont pas incités à expérimenter des stratégies d'effort faible.

variable les réponses concernant l'affiliation politique ou le parti pour lequel on a voté aux dernières élections (au lieu de la réponse concernant la redistribution) : le coefficient de revenu est toujours très significatif, porte le « bon » signe, et diminue substantiellement lorsqu'on ajoute en entrée les croyances concernant l'effort. Avec les données françaises, le revenu n'a aucun effet significatif sur l'affiliation politique ou le parti qui recueille le suffrage, et les attitudes à l'égard de la redistribution sont presque totalement indépendantes des attitudes politiques en elles-mêmes (voir ci-dessous section III).

Même si cette découverte au sujet de l'influence biaisée du revenu sur les attitudes vis-à-vis de la redistribution est solide et suggestive, la faille principale est qu'avec les enquêtes internationales disponibles, il est impossible de quantifier la manière dont les attitudes vis-à-vis de la redistribution varient selon les individus et les groupes de revenu. Je me tourne à présent vers les résultats quantitatifs obtenus avec l'enquête française.

3. Un consensus relatif sur l'inégalité de revenu ?

Les résultats principaux sont résumés dans le tableau 1.

Insérer le tableau 1 : opinions concernant les rapports entre les revenus, en fonction du revenu individuel.

La ligne 3 du tableau 1 rapporte les réponses moyennes à la question « Selon vous, combien gagne en moyenne, par mois, un cadre supérieur dans une grande entreprise ? ». La ligne 3 montre que les groupes à bas revenu ont tendance à sous-estimer les salaires réels des activités à hauts revenus, ce que j'avais déjà constaté avec la partie « Inégalité sociale » de 1987 de l'ISSP ainsi qu'avec les enquêtes menées en France en 1983 et 1993 par le Credoc (l'institut d'enquête français qui a réalisé mon enquête de 1998). Il faut cependant remarquer qu'il s'agit d'une déformation très faible : la réponse moyenne (pour toutes les tranches de revenu) est de 31771 francs par mois (environ 6000\$), et les réponses moyennes par tranche de revenu vont d'environ 27000 francs pour les groupes à bas revenu jusqu'à 33000 francs pour les groupes à plus haut revenu (il faut aussi relever que la relation n'est pas entièrement monotone : les classes moyennes inférieures ont tendance à surestimer le salaire moyen des cadres supérieurs). Autrement dit, tout le monde s'accorde à dire que les cadres supérieurs dans une grande entreprise touchent à peu près 30000 francs par mois.

La ligne 4 du tableau 1 rapporte les réponses moyennes à la question : « Et d'après vous, quel devrait être le revenu mensuel moyen d'un cadre supérieur dans une grande entreprise ? », et les lignes 5 et 6 donnent le calcul de la différence absolue et en pourcentage avec la ligne 3. Il faut remarquer que tout le monde, y compris les groupes à haut revenu, voudrait que les cadres supérieurs aient un revenu mensuel inférieur à celui qu'on leur attribue. Les groupes à bas revenu sont plutôt favorables à des réductions de salaire plus importantes pour les cadres supérieurs, comme prévu. Mais le fait est que cette variation selon les groupes est quantitativement très faible : la réduction de revenu souhaitée pour les cadres supérieurs est de 14,1% en moyenne (pour tous les groupes de revenu), et varie de 15-20% pour les groupes à plus bas revenu à 5-10% pour les groupes à plus haut revenu (jusqu'à 0,7% pour la tranche la plus haute). Ces variations sont statistiquement significatives, mais elles me semblent étonnamment faibles. Par exemple, les individus dans la plus basse tranche de revenu gagnent tous moins de 45000 francs par ans (et probablement autour de 20000 à 25000 francs en moyenne), mais ils pensent que le revenu des cadres supérieurs doit être réduit de seulement 16,9%. C'est-à-dire qu'ils croient que les cadres supérieurs doivent toucher un revenu mensuel plus élevé que leur propre revenu annuel ! Ces chiffres montrent surtout un étonnant degré de consensus sur l'ordre de grandeur du revenu idéal des cadres supérieurs. Les désaccords existent, et ils vont dans la « bonne » direction, mais ils concernent des

ajustements marginaux de 10 à 15%. C'est encore plus frappant quand on remarque que ces désaccords sont du même ordre de grandeur pour des individus dont les affiliations politiques sont divergentes (voir lignes 3 à 6 du tableau 2 et ci-dessous section III).

L'analyse de régression confirme cette thèse : si l'on établit une régression entre la réduction de revenu souhaitée pour les cadres supérieurs et la tranche de revenu individuel, alors le coefficient de revenu est statistiquement significatif mais quantitativement très faible. J'ai essayé d'incorporer toutes les variables disponibles (sexe, âge, éducation, profession, taille de la ville, ...), mais cela ne conduit jamais à un coefficient de revenu substantiellement plus élevé⁷. Les pauvres et les riches semblent tout simplement ne pas être en désaccord profond sur ce que doit être le revenu d'un cadre supérieur.

Plusieurs scénarios évidents peuvent contribuer à expliquer cette découverte, et j'aborde maintenant rapidement chacun d'eux.

(i) Explication potentielle n°1 : « les groupes à bas revenu ont des espoirs délirants concernant la probabilité qu'ils deviennent cadres supérieurs »

La première explication évidente est un argument très classique sur la mobilité espérée qui rend compte du fait que les pauvres n'exproprient pas les riches : si la plupart des individus de la tranche des bas revenus espère devenir cadre supérieur dans un futur proche, alors il n'est pas vraiment surprenant qu'ils ne veuillent pas que le revenu des cadres supérieurs diminue de plus de 15 à 20%⁸. Cependant, dans la situation présente, l'argument ne semble pas très convaincant. Si nous nous concentrons sur les individus qui déclarent que leurs prévisions de revenu pour les cinq prochaines années sont négatives, alors le revenu souhaité pour les cadres supérieurs varie extrêmement peu (jamais de plus de 5%), y compris pour le groupe de plus bas revenu. Vraisemblablement, les individus qui touchent moins de 45000 francs par an et qui pensent que leur revenu va diminuer dans les cinq années à venir n'espèrent pas devenir cadres supérieurs à court terme, mais ils ne veulent pas pour autant que le revenu des cadres supérieurs soit substantiellement réduit. En fait, la régression qui prend pour variable la réduction de revenu souhaitée pour les cadres supérieurs montre que le coefficient de revenu diminue (très légèrement) lorsqu'on prend en compte les prévisions de revenu pour les cinq années à venir : les prévisions optimistes conduisent à diminuer les réductions désirées, ce qui correspond à l'effet standard de la mobilité espérée, mais le fait est que les groupes à bas revenu sont souvent moins optimistes que les groupes à haut revenu. Nous avons aussi essayé d'introduire d'autres variables qui peuvent mesurer les probabilités de mobilité espérée individuelles, comme les variations de revenu sur les dix années précédentes, l'âge, les diplômes, etc., mais la conclusion générale est que les réductions de revenu désirées pour les cadres supérieurs ne varie jamais beaucoup (la réduction désirée ne dépasse jamais 15-20%, même dans le pire scénario, par exemple pour les individus dont le revenu est inférieur à 45000 francs, dont les prévisions de revenu pour les cinq années à venir sont négatives, dont les revenus ont baissé durant les dix années précédentes, qui n'ont pas de diplômes et ont entre 50 et 55 ans).

⁷ Comme nous l'avons déjà relevé en section II, ce coefficient de revenu diminue d'environ 15% lorsqu'on ajoute en variable les croyances concernant l'effort (la ligne 21 du tableau 1 montre dans quelle mesure les groupes à bas revenu croient plus fréquemment dans le rôle de facteurs que les individus ne contrôlent pas) ; mais le fait est que le coefficient de revenu est très bas dès le départ.

⁸ Cet argument classique a été récemment revisité par Benabou et Ok (1998), qui montrent que l'idée que « tout le monde espère devenir plus riche que la moyenne » n'est en faite pas si délirante que ce qu'il peut sembler au premier abord.

(ii) Explication potentielle n°2 : « les groupes à bas revenu veulent que tout le monde touche 30000 francs par mois »

Une autre explication évidente serait que les groupes à bas revenu sont prêts à accepter que les cadres supérieurs touchent 30000 francs par mois, mais qu'ils veulent aussi que tout le monde en touche autant. Les lignes 7 à 11 du tableau 1, qui rapportent les réponses moyennes aux questions : « Selon vous, combien gagne en moyenne, par mois, une caissière de supermarché ? » et « Et d'après vous, quel devrait être le revenu mensuel moyen d'une caissière de supermarché ? », montrent que ce n'est pas le cas. D'abord, il faut noter que, comme dans le cas des cadres supérieurs, les groupes à bas revenu ont tendance à sous-estimer légèrement les salaires moyens des caissières de supermarché. Mais le point crucial est que les groupes à bas revenu et les groupes à haut revenu veulent augmenter le revenu des caissières de supermarché dans des proportions voisines (environ 30%). C'est-à-dire que tout le monde croit que le salaire mensuel moyen d'une caissière de supermarché est d'environ 5600 francs, et que tout le monde voudrait qu'il atteigne environ 7500 francs. Cela représente une augmentation non négligeable du niveau de vie des caissières de supermarché, mais le fait est qu'il n'y a pas de variation selon les groupes de revenu (le degré de similitude des chiffres rapportés selon les groupes de revenu m'a semblé extraordinairement élevé). De plus, tout le monde, y compris les groupes aux revenus les plus bas, dont les membres sont beaucoup plus susceptibles de trouver un travail de caissière que de cadre supérieur, semblent être d'accord pour que le revenu mensuel d'une caissière soit environ 4 à 5 fois moins élevé que celui des cadres supérieurs (7000 à 7500 francs contre 25000 à 30000 francs). Il est vrai que la plupart des individus, spécialement ceux des tranches de bas revenu, veulent réduire les écarts de revenu, mais le fait est que personne ne veut changer radicalement les ordres de grandeurs : les gens croient que le rapport de revenus réel entre les caissières et les cadres supérieurs est d'environ 5 ou 6, et ils veulent simplement le ramener vers 4-5. Il faut aussi remarquer que la redistribution implicite souhaitée par les différents groupes de revenu est à peu près équilibrée : les gens veulent que le revenu mensuel des cadres supérieurs soit diminué d'environ 4500 francs et que le revenu mensuel des caissières augmenté d'environ 1800 francs, ce qui est tout à fait faisable, puisqu'il y a sans doute à peu près trois fois plus de caissières que de cadres. La conclusion générale est que tous les individus, y compris ceux qui appartiennent à la tranche des plus bas revenus, ont des vues très « raisonnables » (trop raisonnables, diront certains) à propos de la redistribution du revenu.

(iii) Explication potentielle n°3 : « les groupes à bas revenu veulent prendre l'argent des "200 familles", et pas des gens qui touchent 30 000 francs par mois

Une autre explication possible est que les pauvres ne veulent pas trop diminuer le revenu des cadres supérieurs parce qu'ils croient que le poids de la redistribution doit porter sur quelques douzaines de familles capitalistes à très hauts revenus plutôt que sur les salariés bien rémunérés. Les données de l'enquête montrent que les gens ont effectivement tendance à surestimer l'importance numérique des groupes à très haut revenu, mais dans l'ensemble, la force de cette explication paraît très limitée.

D'abord, le fait que personne ne veut que les caissières de supermarché gagnent 30000 francs par mois montre que les gens n'ont pas d'attentes complètement délirantes au sujet de ce qu'on peut prendre aux « 200 familles ».

Ensuite, les lignes 11 et 12 rapportent les réponses aux questions : « Certaines personnes pensent que dans le contexte actuel, il faudrait demander un effort supplémentaire aux ménages disposant de revenus élevés ; d'autres pensent, au contraire, que les impôts sont déjà très élevés et qu'il ne faut pas les augmenter encore ; de quelle opinion êtes-vous le plus

proche ? » et « A partir de quel niveau de revenus mensuels pensez-vous qu'il faudrait demander un effort supplémentaire ? » (la seconde question n'a été posée qu'à ceux qui ont répondu : « Il faut demander un effort supplémentaire aux ménages disposant de revenus élevés » à la question précédente). D'abord, il faut remarquer que ceux qui veulent augmenter les impôts sur les foyers à haut revenu sont toujours minoritaires, même parmi les tranches de revenu les plus basses : en moyenne, environ 45-46% de la population veut augmenter les impôts des foyers à haut revenu, et ce pourcentage va de 48-50% pour les groupes de bas revenu à environ 45% pour les groupes à revenu moyen et environ 34% pour les groupes à revenu élevé. Ensuite, lorsqu'on demande à ceux qui veulent augmenter les impôts des plus riches le seuil de revenu mensuel au-delà duquel ils veulent une augmentation d'impôt, les individus « pro-impôts » de tous les groupes de revenu disent que le seuil se situe aux alentours de 30000 francs (en pratique, environ 7 à 8% des foyers français touchent plus de 30000 francs par mois). Là encore, on observe que le seuil croît en fonction du revenu individuel, mais le fait est que ces variations sont quantitativement très faibles (de 26000-27000 francs pour les tranches de revenu les plus basses à plus de 35000 francs pour les plus hautes). De plus, ces chiffres montrent sans ambiguïté que personne ne semble croire que le poids de la redistribution doive tomber exclusivement sur les « 200 familles ». Chacun est d'accord pour dire que les cadres supérieurs et les 10% supérieurs de la répartition de revenu sont les groupes de revenu typiques auxquels doit être demandé l'effort de financer la redistribution, et tout le monde semble s'accorder pour dire que cet effort doit être modéré.

Les réponses aux questions : « D'après vous, quel est aujourd'hui, en France, le revenu mensuel moyen dont dispose chaque ménage ? », « A votre avis, quel est le pourcentage de ménages qui disposent aujourd'hui, en France, de plus de 20000 francs par mois ? » et « A votre avis, quel est le pourcentage de ménages qui disposent aujourd'hui en France de plus de 50000 francs par mois ? » (lignes 13 à 15 du tableau 1) montrent que ces conclusions doivent être quelque peu nuancées. D'abord, la ligne 13 montre que tout le monde, et en particulier les groupes à bas revenu, sous-estime le revenu moyen : le revenu moyen annuel déclaré est d'environ 140000 francs (voir ligne 2 du tableau 1), c'est-à-dire 12000 francs par mois, alors que les réponses moyennes mettent le revenu moyen autour de 10000 francs par mois (le « vrai » revenu moyen par foyer est d'environ 14000 francs par mois, et le « vrai » revenu médian d'environ 12000). D'autre part, tout le monde a tendance à surestimer le pourcentage de foyers qui gagnent plus de 20000 francs par mois : le véritable pourcentage est d'environ 20%, alors que les estimations moyennes selon les tranches de revenu se situe à environ 27-28% (à l'exception du groupe supérieur de revenu, qui le place à 30%, les similitudes des chiffres est encore une fois très étonnante). Cette surestimation est encore plus frappante lorsqu'on demande quel pourcentage de foyers gagnent plus de 50000 francs par mois : le pourcentage réel est d'environ 2%, mais les estimations moyennes vont d'environ 14% pour les groupes à bas revenu jusqu'à environ 10% pour les groupes à revenu élevé (avec une moyenne autour de 12%). Il faut remarquer que seulement 5% environ de l'échantillon interrogé déclarent un revenu annuel supérieur à 300000 francs (voir ligne 1 du tableau 1), c'est-à-dire 25000 francs par mois (le pourcentage « réel » est d'environ 10%).

Autrement dit, il est vrai que tout le monde, et en particulier les groupes à bas revenu, a tendance à surestimer largement la fraction de la population qui se situe au-dessus du « cadre supérieur moyen dans une grande entreprise », ce qui peut contribuer à expliquer pourquoi on ne veut pas réduire de manière trop importante le revenu des cadres supérieurs. Il faut aussi remarquer que les groupes à bas revenu ont tendance à sous-estimer le revenu des cadres supérieurs, mais à surestimer la fraction de la population qui se trouve au-dessus. En un sens, cette découverte est cohérente avec le point de vue « 200 familles » sur la redistribution : les salariés bien rémunérés ne sont pas si bien payés que cela et ne sont pas la

bonne cible ; ces groupes sociaux mal définis au-dessus d'eux sont suffisamment nombreux pour financer la redistribution.

Cet effet existe assurément, mais la régression montre qu'il ne semble pas donner l'explication principale du fait que les pauvres ne veulent pas diminuer tellement le revenu des cadres supérieurs. Si l'on établit une régression entre la réduction souhaitée du revenu des cadres supérieurs, et le revenu individuel et l'estimation du pourcentage de foyers qui gagnent plus de 50000 francs par mois (« rev50000 ») alors le coefficient de rev50000 est statistiquement significatif et négatif. Ce coefficient négatif montre que ceux qui croient qu'il y a une plus grande fraction des foyers au-dessus de 50000 francs ne veulent pas diminuer tellement le revenu de ces cadres supérieurs qui touchent 30000 francs. De plus, ajouter en variable rev50000 conduit effectivement à une hausse du coefficient de revenu. C'est-à-dire que, si l'on tient compte du fait que les groupes à bas revenu ont tendance à surestimer davantage que les autres groupes le pourcentage de foyers très riches, l'effet réel du revenu est en fait plus important que dans la régression simple. Autrement dit, une raison pour laquelle l'effet apparent du revenu semble si faible est que les groupes de bas revenu ont aussi tendance à croire que le poids de la redistribution doit être supporté par les groupes les plus riches. Mais le fait est que ce coefficient n'augmente que d'environ 10% lorsqu'on prend en compte rev50000, ce qui n'est pas très surprenant si l'on regarde la ligne 15 du tableau 1 : les groupes à bas revenu ne surestiment pas le nombre de personnes très riches tellement plus que les groupes à haut revenus.

(iv) Le cas du système de revenu minimum (RMI)

La seule question de redistribution pour laquelle le revenu semble vraiment faire une grande différence est le système du revenu minimum (RMI) : 5% des groupes à bas revenu veulent le supprimer, contre près de 20% pour les groupes de haut revenu (voir ligne 16 tableau 1). Il faut remarquer cependant que la proportion de ceux qui veulent conserver le RMI au même montant, ou bien qui veulent l'augmenter ne varie pas beaucoup selon les groupes de revenu, et que parmi ceux qui veulent élever ce montant (qui sont 45-50% pour tous les groupes de revenu, et jusqu'à 60% pour les bas revenus), presque tout le monde donne le même niveau idéal de RMI (autour de 4000 francs) (voir ligne 20). Il faut remarquer que ce niveau idéal de 4000 francs n'est en fait pas si différent du niveau réel, si l'on prend en considération les allocations logement qui accompagnent d'ordinaire le RMI (la formulation de la question n'était sans doute pas tout à fait convenable, parce que seul le niveau d'allocation avant logement (2500 francs) était mentionné, et que la plupart des gens ne savent pas comment fonctionnent les allocations logement pour les bénéficiaires du RMI ; cette formulation inadéquate peut contribuer à expliquer pourquoi une majorité des interrogés veulent augmenter le niveau du RMI). Comme on l'a déjà noté en section II, une des raisons pour lesquelles les individus à bas revenu ne veulent pas supprimer le RMI est qu'ils croient moins à l'effort et plus à la « mauvaise chance » que les groupes à revenu élevé (voir ligne 21 du tableau 1). Si l'on établit une régression entre une variable arbitraire égale à 1 pour ceux qui veulent supprimer le RMI et le revenu, alors le coefficient de revenu diminue d'environ 15% quand on ajoute en entrée la croyance concernant l'effort.

4. Le conflit politique droite/gauche porte-t-il vraiment sur la redistribution du revenu ?

Dans quelle mesure les attitudes vis-à-vis de la redistribution varient-elles en fonction de l'affiliation politique et du vote ? Le tableau 2 résume les résultats principaux.

Insérer le tableau 2 : opinions concernant le rapport entre les revenus, en fonction de l'affiliation politique.

(i) Les variables d'« affiliation politique » et de « vote »

On a demandé aux gens de se situer eux-mêmes sur une échelle allant de gauche à droite, avec 1 pour l'extrême gauche, 7 pour l'extrême droite et 4 pour le centre. Environ 80% des interrogés ont choisi de se situer aux niveaux 3, 4 et 5 et seulement 5% environ sur les deux extrêmes (voir ligne 1 du tableau 2). Le « positionnement politique » moyen est de 3,8, c'est-à-dire légèrement à gauche du centre. Il faut remarquer que cette variable de positionnement politique est très fortement corrélée avec les réponses à la question portant sur le comportement électoral lors des élections législatives de 1997 : la ligne 22 du tableau 1 montre que le positionnement politique moyen va de 2,4 pour les électeurs du parti communiste à 3,2 pour ceux du parti socialiste, environ 4,5 pour les principaux partis de droite et 5,2 pour les électeurs du front national. Il faut remarquer que 39,5% des interrogés déclarent avoir voté pour le parti socialiste, alors que le score réel se situait quelques 10 points au-dessous ! Dans le GSS, on observe aussi que beaucoup d'interrogés qui n'ont pas voté pour le parti vainqueur ont tendance à ne pas rapporter correctement leur vote par la suite, en particulier quand les résultats économiques sont bons et que le gouvernement semble réussir (on constate l'inverse quand l'économie est en récession et que le gouvernement semble être en échec : en 1981, une majorité des interrogés du GSS dirent avoir voté pour Carter en 1980 !). La corrélation entre la variable du positionnement politique et celle du vote est de 0,68. Etant donné que le vote peut dépendre de l'existence et des traits personnels des candidats du parti dans les circonscriptions locales, la variable du positionnement politique semble plus instructive, et c'est celle que je retiendrai à partir de maintenant (de plus, le taux de réponses à la question du positionnement politique est de plus de 80%, alors que près de 47% de l'échantillon n'a pas répondu à la question du vote, y compris les abstentions et les bulletins blancs ; étant donné la taille réduite de l'échantillon (2004 individus), c'est un avantage supplémentaire de taille en faveur de la variable du positionnement politique).

La première chose qu'il faut relever à propos du conflit politique français est l'absence de toute corrélation solide entre l'affiliation politique et le revenu individuel. La ligne 2 du tableau 2 montre que, à l'exception notable des électeurs d'extrême gauche et d'extrême droite, dont le revenu est significativement inférieur au revenu moyen, le revenu moyen est globalement le même pour toutes les affiliations politiques. Le revenu moyen des électeurs de gauche et de droite est légèrement au-dessus de la moyenne, celui des électeurs du centre et centre-droit est légèrement inférieur et celui des électeurs de droite est au-dessus de la moyenne. C'est vrai aussi si l'on utilise la variable du vote au lieu de l'affiliation politique (voir ligne 24 tableau 2). La corrélation entre le positionnement politique et les tranches de revenu est de -0,017, alors que celle entre le vote et le revenu est de -0,026. Si l'on établit l'analyse de régression entre le positionnement politique (ou le vote) et le revenu individuel, alors le coefficient de revenu est toujours voisin de 0 et n'est jamais significatif statistiquement. L'âge et le sexe sont à peu près significatifs, à 5% près, mais les coefficients sont très faibles (les jeunes et les vieux sont légèrement plus à droite, et les femmes légèrement plus à gauche), et lorsqu'on incorpore en entrée de telles variables, le coefficient de revenu ne change pas (très proche de 0 et jamais significatif). La seule variable socio-démographique très significative est la profession et la taille de la ville : les personnes vivant en zone rurale sont plus souvent de droite, alors que les gens qui vivent dans les grandes villes sont plus souvent de gauche. C'est une constante classique du conflit politique en France : les paysans et les retraités qui vivent en zone rurale ou dans de petites villes sont plus à droite, alors que les citadins salariés sont plus à gauche. Mais le pouvoir explicatif de ces variables

demeure faible : le R^2 de la régression ne dépasse jamais 0,02. De plus, même lorsqu'on ajoute en entrée toutes ces variables, le coefficient de revenu reste non significatif (le coefficient de revenu devient positif lorsqu'on inclut la taille de la ville, mais la déviation standard du coefficient reste dix fois inférieure au coefficient !). Autrement dit, l'affiliation politique ne dépend pratiquement pas des caractères économiques personnels, et ne semble être déterminée que par les croyances et les sensibilités personnelles (voir ci-dessous).

(ii) Les attitudes « réelles » vis-à-vis de la redistribution ne varient pas beaucoup en fonction de l'affiliation politique

Les lignes 3 à 6 du tableau 2 montrent également que les attitudes vis-à-vis de la redistribution ne semblent pas être un facteur important pour déterminer l'affiliation politique. La réduction de revenu moyenne souhaitée pour les cadres supérieurs est de 10,3% pour l'extrême gauche, 15,5% pour la gauche, 8,6% pour le centre gauche, 17,9% pour le centre, 6,2% pour le centre droit, 7,6% pour la droite et 9,9% pour l'extrême droite. Si l'on établit une régression entre cette réduction de revenu souhaitée et l'affiliation politique (ou l'inverse...), le coefficient d'affiliation politique n'est jamais statistiquement significatif. A l'inverse, le revenu individuel est toujours très significatif dans de telles analyses de régression, même si l'amplitude du coefficient reste très faible (voir ci-dessus section II). Dans les deux cas, les réductions de salaire souhaitées pour les cadres supérieurs ne varient tout simplement pas beaucoup. Ces résultats ont été une surprise pour moi. Etant donné la vigueur des discours politiques sur la justice sociale et sur les vices du marché en France, je m'attendais à ce que la gauche et l'extrême gauche soient favorables à des réductions de revenu pour les cadres supérieures plus substantielles que la droite.

De plus, comme pour le revenu individuel, la raison pour laquelle les réductions de revenu souhaitées ne varient presque pas avec l'affiliation politique n'est pas que la gauche et l'extrême gauche veulent que tout le monde gagne autant qu'un cadre supérieur. Les lignes 7 à 10 montrent que les électeurs d'extrême gauche et de gauche aimeraient augmenter le revenu mensuel des caissières de supermarché d'environ 40%, alors que la droite veut l'augmenter de 30%. Il faut remarquer qu'à l'inverse du cas des cadres supérieurs, l'affiliation politique a un effet statistiquement significatif sur l'augmentation désirée pour les caissières (et cet effet n'est pas épuisé par le revenu individuel ou d'autres variables disponibles). Mais le fait est que cet effet est réellement très faible. C'est-à-dire que la seule différence entre la gauche (extrême gauche y compris) et la droite est que la gauche veut donner quelques centaines de francs de plus aux caissières de supermarché, tout en préservant à peu près les mêmes rapports entre les revenus. Il faut remarquer que les individus qui choisissent de se situer à l'extrême droite sont favorables à des revenus idéaux tout à fait en phase avec le reste de la population. Il semble qu'il existe un consensus très large sur ce que doit être la hiérarchie des revenus.

En revanche, ce qui est plus déroutant, c'est que l'affiliation politique semble avoir plus d'importance pour la question de l'imposition des riches (voir ligne 11 du tableau 2). Une nette majorité des électeurs de gauche sont favorables à « demander un effort supplémentaire aux ménages disposant de revenus élevés », alors qu'une très forte majorité des électeurs de droite croit que « il ne faut pas augmenter à nouveau les impôts ». Cela est déroutant, étant donné que (i) même dans la tranche de très faibles revenus, il n'y a jamais de majorité en faveur de l'« imposition des riches » (voir ligne 11 du tableau 1 et section II ci-dessus) ; (ii) les électeurs de gauche qui veulent imposer les riches placent aussi le seuil aux alentours de 30000 francs ; (iii) les électeurs de gauche veulent diminuer le revenu des cadres supérieurs de manière moins importante que les pauvres. Dans les régressions établies avec la variable de l'affiliation politique, la question de l'« imposition des riches » est toujours très

significative et a un pouvoir explicatif beaucoup plus fort que toutes les variables socio-démographiques (mais un pouvoir explicatif plus faible que les questions sur le « libéralisme social » décrites plus bas). Dans les régressions établies avec la variable « imposition des riches », l'affiliation politique et le revenu individuel sont tous deux significatifs et portent le « bon » signe, mais le coefficient d'affiliation politique est plus grand que le coefficient de revenu. La seule interprétation à laquelle je puisse penser est que les électeurs de gauche réagissent à des questions relativement abstraites telles que « imposer les riches » de manière « idéologique » : les électeurs de gauche s'identifient bien davantage que les pauvres avec l'idée abstraite d'« imposer les riches ». Mais lorsqu'on leur pose des questions concrètes et quantitatives au sujet de la redistribution (comme la réduction de revenu souhaitée pour les cadres supérieurs), les réponses des électeurs de gauche rejoignent celles des électeurs de droite, alors que les pauvres sont favorables à une redistribution (légèrement) plus « concrète ». Cette interprétation semble être confirmée par les réponses aux questions portant sur le RMI (voir lignes 16 à 20 du tableau 2) : le pourcentage en faveur de la suppression du RMI est clairement plus élevée à droite et à gauche (c'est une question « idéologique » dans le sens où seule une petite minorité est favorable à cette solution, et que tout le monde sait que le RMI ne sera jamais supprimé), mais le niveau idéal déclaré pour le RMI n'est pas plus élevé chez les électeurs de gauche (extrême gauche comprise) que chez les électeurs de droite. Chaque fois qu'il leur est demandé de fournir des chiffres concrets pour la redistribution, les électeurs de gauche (extrême gauche comprise) donnent globalement les mêmes chiffres que les électeurs de droite.

(iii) sur quoi porte réellement le conflit politique droite/gauche ?

Etant donné qu'il semble exister un large consensus concernant ce que devrait être la hiérarchie quantitative des revenus, sur quoi porte le conflit politique droite/gauche ? Les tableaux 3 et 4 donnent quelques réponses. Inutile de dire qu'une analyse complète des systèmes de croyances politiques à droite et à gauche dépasse largement le cadre de cet article, et que le but de cette section est simplement de montrer qu'il existe des questions d'enquête pour lesquelles les réponses varient beaucoup plus en fonction de l'affiliation politique que les questions concrètes portant sur la redistribution.

Insérer tableau 3 : opinions portant sur les questions sociales, en fonction de l'affiliation politique.

Insérer tableau 4 : opinions portant sur les questions sociales, en fonction du revenu individuel.

Les questions les plus significatives pour les régressions, et qui ont le plus grand pouvoir explicatif pour les affiliations politiques portent sur la peine de mort, le rôle des femmes, les étrangers, et la mondialisation. La ligne 1 du tableau 3 montre que seulement 30% environ des électeurs de gauche et de centre gauche sont favorables à la peine de mort, mais que ce pourcentage s'élève à 60% pour ceux qui se situent au centre, 64% pour le centre droit, 75% à droite, et 83% à l'extrême droite. La ligne 2 montre que 20% seulement de la gauche et de l'extrême gauche pensent que « les femmes ont un rôle particulier à jouer à la maison et pour l'éducation des enfants » (les 80% restants pensent que « les femmes doivent avoir le même rôle que les hommes dans la vie politique et professionnelle »), mais que ce pourcentage s'élève à 30-32% pour le centre et centre droit, 39% pour la droite et 51% pour l'extrême droite. La ligne 3 montre que seulement 20% des électeurs de gauche et centre gauche croient que « les étrangers ne sont pas capables de s'intégrer à la société et d'occuper

n'importe quelle position sociale ? » mais que ce pourcentage s'élève à 32% au centre, 38% au centre droit, 53% à droite et 61% à l'extrême droite.

Il faut remarquer que pour toutes ces questions, on observe une évolution monotone entre le centre, le centre droit, la droite et l'extrême droite, c'est-à-dire que plus vous êtes à droite, moins vous êtes « libéral », dans le sens où vous croyez qu'il n'est pas possible que les criminels dangereux puissent être remis dans le droit chemin, qu'il n'y a pas moyen que les femmes évitent leur rôle naturel qui est de s'occuper de la cuisine et des enfants, qu'il n'est pas possible que les étrangers se détachent de leurs culture et civilisation d'origine, etc. A cet égard, l'extrême droite et le front national peuvent difficilement être considérés comme des « anomalies » dans la famille de la droite : au contraire, ils sont le prolongement logique de la droite anti-libérale. Cela montre aussi que l'attitude « anti-impôts » de la droite doit plutôt être interprétés en termes conservateurs (« seules les forces naturelles du marché peuvent sélectionner ceux qui ont suffisamment de volonté personnelle », « ceux qui sont paresseux ou incapables ne devraient pas recevoir d'allocations ») plutôt qu'en termes libéraux (« tout le monde peut devenir tout le monde, tant qu'on n'intervient pas sur les choix personnels et les incitations »).

Il faut aussi remarquer que pour toutes ces questions, l'extrême gauche se situe en fait à droite de la gauche et du centre gauche (la relation observée est monotone si on exclut l'extrême gauche, et est en forme de U si on l'inclut). C'est une illustration de l'ambiguïté de l'interventionnisme de gauche et de sa relation avec le libéralisme. D'un côté, la gauche se caractérise par une certaine forme d'optimisme fondamentale à l'égard de la nature humaine, et sa capacité à échapper à sa condition d'origine, et de ce fait, par un fort attachement à la liberté et au laissez-faire. Mais d'un autre côté, les croyances que « tout le monde peut devenir tout le monde » seulement si quelque élite éclairée conçoit les interventions étatiques adéquates peut facilement dégénérer entre une forme d'autoritarisme, d'anti-libéralisme et de pessimisme radical à l'égard de la nature humaine.

Cette ambiguïté fondamentale du conflit droite/gauche par rapport à la question du libéralisme est bien illustrée par les réponses aux questions sur la mondialisation et « tout le monde peut-il devenir tout le monde » : les lignes 4 à 6 montrent toutes un schéma en U très net de l'anti-libéralisme. Dans le contexte de la France de 1998, ce potentiel autoritaire et anti-libéral de la gauche est cependant très limité : seulement 2,7% parmi tous les individus choisissent de se situer à l'extrême gauche (voir ligne 1 tableau 2), et, sur toutes les questions à l'exception de la mondialisation, les individus qui choisissent de se situer à gauche (ce qui inclut la plupart des électeurs communistes) sont aussi libéraux ou plus libéraux que ceux qui choisissent de se situer au centre gauche.

Les lignes 1 à 4 du tableau 4 aident aussi à expliquer pourquoi, en dépit de sa position légèrement plus favorable à la redistribution, la gauche n'arrive pas plus que la droite à attirer les pauvres. Sur toutes ces questions (peine de mort, rôle des femmes, étrangers, mondialisation) les individus à bas revenu ont toujours tendance à être moins libéraux que les individus à moyen et haut revenus. Il faut aussi remarquer que les variations en fonction de la tranche de revenu sont toujours moins marquées que les variations en fonction de l'affiliation politique. Cela montre clairement que la gauche cherche à promouvoir une certaine vision libérale de la société et non pas directement à aider les pauvres. Les lignes 5 des tableaux 3 et 4 donnent un exemple de ces relations complexes entre la gauche et les pauvres : la corrélation entre le revenu individuel et le pourcentage d'individu qui croient que « tout individu est potentiellement capable d'occuper n'importe quelle position sociale » est clairement monotone (les individus à bas revenu croient qu'ils sont capables de remplacer les riches, mais les riches ne le croient pas), alors que la corrélation est beaucoup moins claire en fonction de l'affiliation politique.

La seule question de « libéralisme social » où le libéralisme de gauche et les intérêts/préférences des pauvres vont clairement dans la même direction est la question de savoir si les transferts sociaux doivent être distribués en espèces ou en nature. Comme on s’y attendait, les pauvres préfèrent des transferts en espèces, alors que les riches préféreraient contrôler la consommation des pauvres en augmentant les transferts en nature (voir ligne 7 du tableau 4). Mais la ligne 7 du tableau 3 montre aussi qu’il y a un partage clair droite/gauche sur cette question : plus de 40% des électeurs de gauche préfèrent les transferts en espèces, et ce pourcentage descend à 30% pour le centre et 20% pour la droite. La raison pour laquelle le pourcentage augmente de nouveau à l’extrême droite tient simplement au fait que les électeurs de l’extrême droite sont plus pauvres : en tenant compte du revenu, la relation est monotone (sauf pour l’extrême gauche qui semble ici plus à droite que la gauche). La question des transferts sociaux confirme aussi que la tendance naturelle de la droite est d’être anti-libérale (quoique dans une moindre mesure que pour les questions portant sur la peine de mort, le rôle des femmes ou les étrangers). C’est aussi visible à travers la question de savoir si les électeurs peuvent être facilement manipulés en démocratie et si l’on devrait réglementer fortement les choix privés concernant le mariage, le divorce et l’avortement (les résultats ne sont pas retranscrits ici) : les variations concernant ces deux questions sont beaucoup moins marquées que pour les questions sur la peine de mort, les femmes ou les étrangers, mais elles tendent toujours à montrer que la droite est moins libérale que la gauche.

5. Conclusion

Dans cet article, j’ai présenté les résultats d’une enquête organisée en France en juillet 1998 auprès d’un échantillon représentatif de 2000 personnes au sujet des attitudes vis-à-vis des inégalités de revenu. Le principal enseignement est qu’il semble exister un consensus relativement large au sujet des écarts de revenus qui devraient s’appliquer dans la société “idéale”, et que ces écarts souhaités par les uns et les autres sont relativement proches des écarts effectivement en vigueur. Les personnes à bas revenus, de même que les électeurs de gauche, ont certes tendance à souhaiter des écarts de revenus relativement plus faibles (par exemple entre caissières et cadres supérieurs) que les personnes à haut revenu ou que les électeurs de droite, mais le fait est que ces différences sont quantitativement extrêmement faible. En particulier, les attitudes concernant des sujets tels que la peine de mort, la place des étrangers, le rôle des femmes, etc., permettent de différencier les uns et les autres de façon nettement plus probante que les attitudes vis-à-vis des inégalités de revenu.

Il serait certes exagéré de conclure de ces résultats que toutes les inégalités économiques sont considérées comme légitimes. Au-delà d’un certain niveau (environ 30 000-40 000 francs par mois), les hauts revenus suscitent des contestations importantes. Mais le fait est que ces contestations ne s’adressent finalement qu’à une petite fraction de la population (les quelques % des foyers ayant les revenus les plus élevés). Les hiérarchies en vigueur au sein du reste de la société, soit plus de 95% de la population, ne sont pas véritablement remises en cause. A partir du moment où les revenus semblent correspondre à la rémunération « raisonnable » du travail fourni, l’inégalité n’est pas contestée de façon radicale.

Ces résultats permettent peut-être de mieux comprendre l’évolution des inégalités et de la redistribution sur longue période. A l’échelle du XXe siècle, la seule véritable transformation structurelle concerne l’effondrement de la part des très hauts revenus (essentiellement des revenus du patrimoine) dans le revenu total, sous les coups de butoir des guerres et de l’impôt progressif sur les successions et les revenus. Pendant ce temps, les hiérarchies salariales, et par conséquent les hiérarchies de revenus en vigueur au sein de l’immense majorité de la population, sont restées extrêmement stables sur longue période, ce qui traduit le fait qu’elles

n'ont jamais été véritablement remises en cause par quelque mouvement politique que ce soit. D'une certaine façon, mes résultats montrent l'image d'une société en accord avec elle-même et avec ce qu'elle a accompli dans le domaine de la redistribution au cours du siècle écoulé.

Références

- Benabou R., « Inequality and Growth », NBER Macroeconomics Annual, 1996.
- Benabou R. et Ok E., « Social Mobility and the Demand for Redistribution : the POUM hypothesis », NYU, mimeo, 1998.
- Fong C., « Economic Experience, Endogeneous Beliefs and Public Generosity », Umass at Amherst, mimeo, 1998.
- Gilens M., « Economic Self-Interest and Opposition to Welfare », Yale, mimeo, 1996.
- Kitshelt H., *The Transformation of European Social Democracy* », Cambridge University Press, 1994.
- Piketty T., « Social Mobility and Redistributive Politics », Quarterly Journal of Economics, vol. 110 n°3, 1995, p. 551-584.
- Piketty T., « Mobilité économique et attitudes politiques face à la redistribution », Working Paper Cepremap, n° 9603, 1996.
- Piketty, T., *Les hauts revenus en France au XXe siècle – Inégalités et redistributions, 1901-1998*, Grasset, 2001
- Roemer J., « Why the poor do not expropriate the rich? A new argument », UC Davis, mimeo, 1997.

Tableau 1 : Opinions sur les rapports entre les revenus, en fonction du revenu individuel

	Tranches de revenu annuel par foyer											
	Moyenne	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
(1)	5,97	7,0	10,0	8,0	6,9	8,8	10,9	14,2	13,7	10,6	5,1	4,9
(2)	141284	22500	55000	70000	80000	92500	110000	135000	175000	225000	275000	450000
(3)	31771	27707	26742	25345	31507	33221	35528	34520	32264	32625	32296	32976
(4)	27306	23014	25015	21722	23976	26739	27653	27741	28859	31025	30104	32753
(5)	-4465	-4693	-1727	-3623	-7531	-6482	-7875	-6779	-3405	-1600	-2192	-223
(6)	-14,1	-16,9	-6,5	-14,3	-23,9	-19,5	-22,2	-19,6	-10,6	-4,9	-6,8	-0,7
(7)	5670	5521	5711	5410	5496	5660	5641	5691	5651	5820	5813	6027
(8)	7477	7325	7384	7068	7337	7506	7436	7502	7560	7677	7751	7711
(9)	1807	1804	1673	1658	1841	1846	1795	1811	1909	1857	1938	1684
(10)	31,9	32,7	29,3	30,6	33,5	32,6	31,8	31,8	33,8	31,9	33,3	27,9
(11)	45,7	48,7	44,9	47,8	50,8	49,0	47,6	43,4	46,7	44,8	33,8	34,0
(12)	29976	27091	26764	26671	26083	26882	27525	31437	33410	32198	39369	36595
(13)	9902	9398	8636	8831	8614	9775	10206	10108	10233	10613	10554	11303
(14)	27,5	30,4	28,1	27,1	28,3	27,2	28,2	26,8	27,0	26,3	27,0	27,1
(15)	12,5	14,0	14,0	14,2	15,6	12,9	12,7	11,8	12,1	10,4	11,5	9,9
(16)	10,2	5,0	6,9	7,7	8,0	8,9	9,6	11,5	9,1	11,7	21,8	18,2
(17)	3,0	3,1	3,0	1,9	2,5	5,8	1,9	3,2	3,0	5,0	0,0	1,5
(18)	32,8	33,0	31,2	31,1	24,0	32,0	31,3	36,9	38,2	32,5	24,5	37,9
(19)	54,0	58,9	59,0	59,3	65,5	53,3	57,2	48,4	49,7	50,7	53,8	42,4
(20)	3939	3777	3785	3850	3875	3776	4054	3987	4063	3935	4269	4064
(21)	26,4	33,7	33,5	23,7	38,5	30,1	30,0	23,3	27,6	18,1	16,4	11,3

Remarques :

Les colonnes représentent les tranches de revenu annuel par foyer : 1 = moins de 45000 francs ; 2 = de 45000 à 65000 ; 3 = de 65000 à 75000 ; 4 = de 75000 à 85000 ; 5 = de 85000 à 100000 ; 6 = de 100000 à 120000 ; 7 = de 120000 à 150000 ; 8 = de 150000 à 200000 ; 9 = de 200000 à 250000 ; 10 = de 250000 à 300000 ; 11 = plus de 300000.

Ligne 1 : pourcentage de distribution du revenu (7,0% par exemple pour la tranche 1 ; 10,0% dans la tranche 2, etc. ; la tranche moyenne est 5,97).

Ligne 2 : revenu moyen (le revenu moyen est de 141284 francs, si on attribue à chaque individu d'une tranche donnée le revenu moyen de cette tranche, et 450000 pour la tranche supérieure).

Ligne 3 : réponse moyenne à la question : « Selon vous, combien gagne en moyenne, par mois, un cadre supérieur dans une grande entreprise ? ».

Ligne 4 : réponse moyenne à la question : « Et d'après vous, quel devrait être le revenu mensuel moyen d'un cadre supérieur dans une grande entreprise ? ».

Ligne 5 : (4) - (3)

Ligne 6 : (5)/(3) (en %)

Ligne 7 : réponse moyenne à la question : « Selon vous, combien gagne en moyenne, par mois, une caissière de supermarché ? ».

Ligne 8 : réponse moyenne à la question : « Et d'après vous, quel devrait être le revenu mensuel moyen d'une caissière de supermarché ? »

Ligne 9 : (8) - (7)

Ligne 10 : (9)/(7) (en %)

Ligne 11 : pourcentage de réponses « Il faut demander un effort supplémentaire aux ménages disposant de revenus élevés » à la question « Certaines personnes pensent que dans le contexte actuel, il faudrait demander un effort supplémentaire aux ménages disposant de revenus élevés ; d'autres pensent, au contraire, que les impôts sont déjà très élevés et qu'il ne faut pas les augmenter encore ; de

quelle opinion êtes-vous le plus proche ? » (l'autre réponse possible était : « Il ne faut pas augmenter à nouveau les impôts »).

Ligne 12 : réponse moyenne à la question : « A partir de quel niveau de revenus mensuels pensez-vous qu'il faudrait demander un effort supplémentaire ? » (cette question n'a été posée qu'à ceux qui ont répondu « Il faut demander un effort supplémentaire aux ménages disposant de revenus élevés » à la question précédente).

Ligne 13 : réponse moyenne à la question : « D'après vous, quel est aujourd'hui, en France, le revenu mensuel moyen dont dispose chaque ménage ? ».

Ligne 14 : réponse moyenne à la question : « A votre avis, quel est le pourcentage de ménages qui disposent aujourd'hui, en France, de plus de 20000 francs par mois ? ».

Ligne 15 : réponse moyenne à la question : « A votre avis, quel est le pourcentage de ménages qui disposent aujourd'hui en France de plus de 50000 francs par mois ? ».

Lignes 16 à 19 : pourcentage de distribution des réponses à la question : « Le montant du RMI est actuellement, pour une personne seule (sans enfant à charge), d'environ 2500 francs par mois ; de quelle opinion, parmi celles-ci, êtes-vous le plus proche ? Il faut supprimer le RMI (ligne 16) ; il faut maintenir le RMI, mais avec un montant plus faible (ligne 17) ; il faut maintenir le RMI tel qu'il est, avec le même montant qu'actuellement (ligne 18) ; il faut maintenir le RMI avec un montant plus élevé (ligne 19) ».

Ligne 20 : réponse moyenne à la question : « A votre avis, à combien devrait s'élever le montant du RMI pour une personne seule ? » (cette question n'a été posée qu'à ceux qui ont répondu qu'il fallait maintenir le RMI à un niveau différent).

Ligne 21 : pourcentage de réponses « surtout par des facteurs que les individus ne contrôlent pas (origines sociales, chance, ...) » à la question « D'après vous, comment s'explique principalement, dans notre société, la réussite professionnelle des uns et l'échec professionnel des autres ? » (les deux autres réponses possibles étaient : « surtout par l'initiative personnelle et les choix individuels » et « autant par les initiatives personnelles que par des facteurs que les individus ne contrôlent pas »).

(Les absences de réponse ne sont pas prises en compte ; elles représentent 12,9% pour la question de la tranche de revenu, 8,6% et 6,1% pour les questions sur les cadres supérieurs, 4,3% et 6,1% pour les questions sur les caissières de supermarché, 3,1% pour la question sur les impôts, 15,2% pour la question sur le revenu moyen, 17,8% pour la question sur les revenus supérieurs à 20000 francs, 18,2% pour la question sur les revenus supérieurs à 50000 francs, 5,6% pour la question sur le RMI et 4,3% pour la question sur la réussite professionnelle).

Tableau 2 : Opinions sur les rapports entre les revenus, en fonction de l'affiliation politique

	Moyenne	Extrême gauche			Centre		Extrême droite				
		1	2	3	4	5	6	7			
(1)	3,8	2,7	9,6	24,4	41,1	13,6	6,1	2,5			
(2)	147511	111913	154444	154813	142909	148528	165694	109509			
(2')	6,2	5,1	6,4	6,5	6,0	6,1	6,6	5,2			
(3)	33224	30196	36648	31273	31789	32303	34975	27564			
(4)	28089	27089	30977	28593	26105	30299	32308	23226			
(5)	-5135	-3107	-5670	-2680	-5685	-2004	-2667	-2538			
(6)	-15,5	-10,3	-15,5	-8,6	-17,9	-6,2	-7,6	-9,9			
(7)	5691	5724	5573	5790	5686	5695	5617	5372			
(8)	7507	8042	7848	7722	7389	7284	7279	7183			
(9)	1816	2318	2275	1932	1703	1589	1662	1811			
(10)	31,9	40,5	40,8	33,4	30,0	27,9	29,6	33,7			
(11)	46,3	51,7	69,2	53,4	43,5	34,9	24,7	42,6			
(12)	30219	28188	28323	30650	29870	34112	31200	26835			
(13)	9928	9532	9600	10393	9701	9811	10821	9107			
(14)	27,0	26,2	25,2	28,2	27,5	25,7	26,1	23,8			
(15)	12,3	14,2	10,8	12,6	12,7	11,2	12,3	10,7			
(16)	9,8	9,2	7,0	6,8	9,8	11,3	19,5	18,3			
(17)	2,6	0,0	2,3	1,6	2,0	6,8	2,4	1,9			
(18)	33,7	21,7	30,0	32,2	34,7	37,5	38,6	27,9			
(19)	54,0	69,2	60,8	59,5	53,5	44,3	39,5	52,0			
(20)	3946	4031	4188	3980	3962	3596	3838	4113			
(21)	25,9	33,0	34,2	24,6	27,0	20,6	18,1	29,0			
	Moyenne	EXG	PC	Verts	PS	DVG	DVD	UDF	RPR	FN	EXD
(22)		2,3	6,9	7,9	39,5	3,7	4,7	6,9	19,7	7,7	0,8
(23)	3,8	2,2	2,4	3,5	3,2	3,1	4,4	4,6	4,7	5,2	6,3
(24)	150572	128169	147699	153900	153414	152389	163540	147118	147304	153334	132371
(25)	6,3	5,7	6,3	6,3	6,5	6,7	6,6	6,1	6,1	6,4	4,8

Remarques :

Pour les lignes (1) à (21), les colonnes représentent les réponses à la question : « On classe habituellement les préférences politiques sur une échelle de ce genre, allant de gauche à droite ; vous, personnellement, où vous classeriez-vous sur cette échelle ? » (les réponses possibles allaient de 1 (extrême gauche) à 7 (extrême droite), avec 4 pour le centre).

Ligne 1 : pourcentage de distribution de l'affiliation politique (2,7% par exemple à l'extrême gauche, 9,6% à gauche, 24,4% au centre-gauche, etc. ; 3,81% est l'affiliation politique moyenne).

Ligne 2 : revenu moyen (voir ligne 2 tableau 1).

Ligne 2' : tranche moyenne de revenu.

Lignes 3 à 21 : voir lignes 3 à 21 du tableau 1.

Pour les lignes 22 à 25, les colonnes représentent les réponses à la question « Lors des élections législatives de juin 1997 (il y a un an), pour quel parti ou mouvement politique avez-vous voté ? » (les réponses possibles étaient : extrême gauche, Parti communiste, Verts, Parti socialiste, Divers gauche, Divers droite, UDF, RPR, FN et extrême droite).

Ligne 22 : pourcentage de distribution des votes.

Ligne 23 : réponse moyenne à la question sur l'affiliation politique.

Ligne 24 : revenu moyen (voir ligne 2).

Ligne 25 : tranche moyenne de revenu.

(Les absences de réponse ne sont pas prises en compte ; elles représentent 19,1% pour la question de l'affiliation politique ; les abstentions, les bulletins blancs et les absences de réponse représentent 46,8% pour la question sur l'élection de 1997).

Tableau 3 : Opinions concernant les questions sociales, en fonction de l'affiliation politique

	Moyenne	Extrême gauche			Centre		Extrême droite	
		1	2	3	4	5	6	7
(1)	52,4	57,6	30,1	34,3	59,5	63,9	75,3	83,2
(2)	28,5	30,3	19,2	22,0	30,2	32,0	39,3	51,4
(3)	31,3	24,4	21,9	21,7	32,1	38,0	53,5	61,2
(4)	16,9	37,8	21,2	13,0	14,8	14,0	26,1	45,2
(5)	25,5	35,6	22,6	25,3	25,7	21,4	31,5	32,5
(6)	51,4	53,3	28,6	45,0	55,0	58,5	66,2	72,0
(7)	32,4	42,6	42,2	32,5	30,5	26,7	22,8	43,7

Remarques :

Les colonnes figurent la réponse à la question « On classe habituellement les préférences politiques sur une échelle de ce genre, allant de gauche à droite ; vous, personnellement, où vous classeriez-vous sur cette échelle ? » (voir tableau 2).

Ligne 1 : pourcentage de réponses « pour » à la question : « Etes-vous personnellement pour ou contre la peine de mort ? »

Ligne 2 : pourcentage de réponses « les femmes ont un rôle particulier à jouer à la maison et pour l'éducation des enfants » à la question « Certains pensent que les femmes doivent avoir le même rôle que les hommes dans la vie professionnelle et politique; d'autres estiment que les femmes ont un rôle particulier à jouer à la maison et pour l'éducation des enfants; de quelle opinion êtes vous le plus proche ? » (l'autre réponse possible est : « les femmes doivent avoir le même rôle que les hommes »).

Ligne 3 : pourcentage de réponses « Non, surtout quand ils viennent de cultures et de civilisation différentes » à la question : « Pensez-vous que les étrangers sont capables de s'intégrer à la société et d'occuper n'importe quelle position sociale ? » (l'autre réponse possible est : « Oui, mais seulement si la collectivité les aide »).

Ligne 4 : pourcentage de réponses : « Un véritable danger, et les gouvernements ne peuvent rien y faire » à la question : « Estimez-vous que la mise en contact de pays différents par le biais de la mondialisation est plutôt : » (les deux autres réponses possibles sont « une véritable chance » et « une chance, mais seulement si les gouvernements nous protègent des excès de la mondialisation »).

Ligne 5 : pourcentage de réponses « oui » à la question : « Pensez-vous que dans notre société, chaque individu est potentiellement capable d'occuper n'importe quelle position sociale ? » (l'autre réponse possible est « non »).

Ligne 6 : pourcentage de réponses « Il existera toujours des inégalités insurmontables entre les individus, et même les aides de la collectivité ne peuvent rien y faire » (l'autre choix possible est : « Il existera toujours des inégalités insurmontables entre individus, mais les aides de la collectivité peuvent contribuer à les atténuer »).

Ligne 7 : pourcentage de réponses « seulement en espèces » ou « surtout en espèces » à la question « A votre avis, faut-il mieux, de façon générale, verser les transferts sociaux (allocations familiales, RMI, allocations chômage, ...) plutôt en espèces ou plutôt en nature (nourriture, logement, équipement et services, ...) » (les autres réponses possibles étaient : « seulement en nature » ou « surtout en nature »).

(Les absences de réponses ne sont pas prises en compte ; elles représentent 5,3% pour la question sur la peine de mort, 3,2% pour la question sur le rôle des femmes, 3,1% pour la question sur les étrangers, 3,7% pour la question sur la mondialisation, 1,2% pour la question sur la position sociale, et 2,7% pour la question sur les transferts en nature).

Tableau 4 : Opinions concernant les questions sociales, en fonction du revenu individuel

		Tranches de revenu annuel des foyers										
	Moyenne	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
(1)	54,9	60,6	56,6	56,0	61,7	65,7	56,5	55,9	51,7	45,0	48,0	45,4
(2)	27,5	25,6	37,2	36,4	37,9	31,8	26,8	24,8	25,2	18,5	15,2	20,1
(3)	32,8	36,9	40,7	34,6	45,0	39,5	34,9	30,1	27,6	23,4	23,3	28,5
(4)	18,4	31,2	25,4	24,3	31,0	21,5	15,7	17,4	15,9	8,6	10,5	3,6
(5)	25,8	36,1	29,6	31,1	24,0	27,7	24,0	22,9	26,1	22,2	16,9	22,8
(6)	53,0	58,4	55,5	53,8	52,7	39,2	47,3	40,2	49,0	54,1	59,7	56,4
(7)	31,7	38,7	32,8	31,5	41,9	28,0	28,8	31,5	30,7	31,6	24,8	29,1
(8)	3,79	3,82	3,84	3,79	3,79	3,99	3,80	3,76	3,69	3,77	3,79	3,89

Remarques :

Les colonnes représentent les tranches de revenu annuel des foyers (voir tableau 1).

Lignes 1 à 7 : voir lignes 1 à 7 du tableau 3.

Ligne 8 : réponse moyenne à la réponse à « l'affiliation politique ».