

# UNE ÉVALUATION DE L'INDICATEUR DU BIEN-ÊTRE ÉCONOMIQUE DANS LES PAYS DE L'OCDE<sup>1</sup>

**Lars Osberg et Andrew Sharpe**

Lars Osberg  
Département d'économie, Université Dalhousie  
6214 University Avenue  
Halifax, Nova Scotia B3H 3J5  
902-494-6988, fax 902-494-6917, [osberg@is.dal.ca](mailto:osberg@is.dal.ca)

Andrew Sharpe  
Centre for the Study of Living Standards  
Centre d'étude sur les niveaux de vie  
111 Sparks Street, Suite 500  
Ottawa, Ontario K1P 5B5  
613-233-8891, fax 613-233-8250, [csls@csls.ca](mailto:csls@csls.ca)

---

## Résumé

Cet article a pour objet la construction d'un indicateur du bien-être économique destiné à comparer les tendances d'évolution du bien-être économique dans six pays de l'OCDE (les États-Unis, le Royaume-Uni, le Canada, l'Australie, la Norvège et la Suède), au cours de la période de 1980 à 1996. Nous postulons que le bien-être économique d'une société dépend du niveau de ses flux moyens de consommation, de sa capacité d'accumulation globale de stocks productifs, de l'inégalité dans la distribution des revenus individuels et du sentiment d'insécurité quant aux revenus futurs. Néanmoins, les coefficients de pondération attribués à chacune de ces composantes varieront en fonction des valeurs des différents observateurs. Cette étude montre que le débat public serait amélioré si l'on prenait explicitement en compte les aspects du bien-être économique masqués par les tendances moyennes du revenu et si les coefficients de pondération attachés à ces éléments devenaient transparents et faisaient l'objet d'une discussion.

Quatre composantes caractérisent le bien-être économique : (1) les flux effectifs de consommation par habitant, qui incluent la consommation de biens et services marchands, les flux effectifs par habitant de biens et services non marchands et les changements dans la pratique des loisirs ; (2) l'accumulation nette dans la société des stocks de ressources productives, y compris l'accumulation nette de biens corporels et de parcs de logements, l'accumulation nette de capital humain et des investissements en Recherche & Développement (RD), les coûts environnementaux et la variation nette du niveau de l'endettement extérieur ; (3) la répartition des revenus, selon l'indice de Gini sur l'inégalité, ainsi que l'ampleur et l'impact de la pauvreté ; enfin (4) la sécurité économique contre le chômage, la maladie, la précarité des familles monoparentales et des personnes âgées.

---

<sup>1</sup> Une précédente version de cet article a fait l'objet d'une communication lors de l'assemblée annuelle de l'Association américaine d'Économie, du 5 au 7 janvier 2000, à Boston ainsi que de celle de l'Association canadienne d'Économie, à Vancouver, British Columbia, du 31 mai au 2 juin 2000. Afin que cet article se suffise à lui-même et fournisse une explication complète de la méthodologie utilisée pour construire l'indicateur de bien-être économique, nous nous sommes servis d'éléments tirés d'articles antérieurs qui traitent de cet indicateur (Osberg, 1985 ; Osberg et Sharpe, 1998 et 1999). On pourra trouver ces deux derniers documents ainsi que les annexes du présent article sur le site Internet du CSLS ([www.csls.ca](http://www.csls.ca)) à la rubrique 'index on economic well-being'. Nous tenons à remercier Dmitri Kabrelyan pour le travail considérable qu'il a effectué sur les données destinées à cette recherche.

# 1 Introduction

Le bien-être économique s'est-il accru ou a-t-il au contraire baissé au cours des dernières années ? Comment peut-on le savoir et que devrait-on savoir ?

En 1980, alors qu'il était Président des États-Unis, Ronald Reagan posa à ses compatriotes une question simple en apparence : « Votre situation s'est-elle améliorée par rapport à il y a quatre ans ? » Bien que le revenu réel américain par habitant fût, en 1980, supérieur d'environ 7,6% à celui de 1976, les Américains répondirent « Non ! » Plus récemment, en 1998, on a demandé aux Canadiens si, dans l'ensemble, leur situation financière était comparable à celle de leurs parents au même âge. Moins de la moitié (44 %) des personnes interrogées ont déclaré qu'elle s'était améliorée, malgré une augmentation de quelque 60 % du PIB réel par habitant au cours des 25 années écoulées<sup>2</sup>. On le voit, le revenu national ne représente pas nécessairement une mesure de référence fiable de la manière dont la population perçoit l'évolution du bien-être économique.

Pour autant, ce sentiment populaire est-il infondé ? Les comptes du revenu national ne prennent pas en considération des critères tels que le temps de loisirs ou la longévité, qui contribuent sans aucun doute au bien-être des individus. Depuis des années, le Système de Comptabilité nationale (SCN) constitue le cadre à l'intérieur duquel se tiennent les débats sur les tendances du bien-être économique et le Produit intérieur brut (PIB) par habitant reste la mesure sommaire à laquelle on a le plus souvent recours pour évaluer les tendances économiques<sup>3</sup>. Les responsables des comptes nationaux ont souvent précisé que leurs tentatives de mesure de la valeur globale de la production marchande ne se voulaient pas une mesure absolue du bien-être économique – mais c'est pourtant ainsi qu'elle a souvent été utilisée.

Rendre compte du bien-être économique d'une société complexe oblige inévitablement à porter des jugements statistiques et éthiques. Le bien-être recouvre bien des aspects, dont l'appréciation diffère selon les observateurs. Il peut être particulièrement difficile de discerner, à partir d'un simple indice, quelle est l'importance relative des jugements de valeur et des choix techniques dans la construction de l'indicateur. Osberg (1985) a donc suggéré de bâtir un indicateur du bien-être économique sur les indices suivants : consommation, accumulation, inégalité et

---

<sup>2</sup> Cf. CANSIM D14606 pour le PIB réel par tête ; cf. les enquêtes réalisées par Angus Reid Globe /CTV en juillet 1998 pour plus de détails ([www.angusreid.com](http://www.angusreid.com)).

<sup>3</sup> Keunig (1998) passe en revue les contributions de Dawson (1996) et de Kendrick (1996) ainsi que les plus récentes (ONU, 1993) versions des Systèmes de comptabilité nationale.

insécurité, étant entendu que les coefficients de pondération attachés à chaque élément varieront en fonction des valeurs des différents observateurs<sup>4</sup>.

L'hypothèse sous-jacente est que le débat public serait amélioré si les questions de fait, d'analyse et de valeur étaient séparées aussi clairement que possible.

Ce cadre fondamental – selon lequel le bien-être d'une société dépend de sa consommation et de sa capacité d'accumulation, de l'inégalité et de l'insécurité individuelles qui accompagnent la distribution des agrégats macro-économiques – est compatible avec une série de points de vue théoriques. Nous évitons donc la construction d'un modèle spécifique et forme<sup>5</sup>.

Dans le cadre d'un plus vaste projet sur l'état des niveaux de vie et de la qualité de vie au Canada, le Centre d'étude du niveau de vie (CSLS) a construit un indicateur du bien-être économique tel qu'il est proposé par Osberg (1985), pour le Canada (Osberg et Sharpe, 1998) puis pour toutes les provinces et pour les États-Unis (Osberg et Sharpe, 1999). Dans cet article, en plus des États-Unis et du Canada, nous élargissons cet indicateur au Royaume Uni, à l'Australie, à la Norvège et à la Suède, avec 1980 comme année de référence. Il inclut aussi des considérations spécifiques sur les différentiels du temps de travail.

La seconde partie de ce document expose les estimations des quatre composantes clés, à savoir les flux de l'indice à la consommation, la richesse accumulée, l'inégalité, l'insécurité et l'indice global pour le Canada. La troisième partie présente les estimations préliminaires de l'indicateur

---

<sup>4</sup> En définissant des sous-indices additionnels, nous présumons implicitement que les préférences pour les questions sociales ou un autre sont dissociables dans leurs composantes (par exemple, que le coefficient de pondération attribué à la consommation ne dépend pas de celui accordé à l'inégalité). Nous n'imposons pas explicitement qu'une pondération soit associée à chaque composante du bien-être dans la mesure où nous considérons qu'il s'agit du choix des différents observateurs. Bien sûr, en toute logique, certains d'entre eux associeront ces choix – si par exemple, la perception de l'insécurité est uniquement motivée par l'aversion pour le risque (mais cf. Osberg, 1998), dans ce cas, le poids qu'un individu accorde à l'inégalité et, parallèlement le poids que les observateurs donnent à l'insécurité dépendront tous deux de la seconde dérivée de leur fonction d'utilité.

<sup>5</sup> Cependant, un ensemble de conditions suffisantes (mais non nécessaires) pour l'indicateur de bien-être économique que nous proposons, serait que le bien-être économique de la société puisse être celui d'un 'agent représentatif', en partant du principe que : (1) cet agent a une fonction d'utilité en termes de risques (c'est-à-dire une utilité marginale décroissante) ; (2) quelles que soient ses propres caractéristiques, chaque personne retire une série d'avantages (et des perspectives de revenus futurs) de la répartition effective des flux de revenus ; (3) chaque personne a une fonction d'utilité qui confère une valeur à la consommation individuelle et à la transmission aux générations futures ; (4) les flux des revenus individuels sont exposés à des chocs imprévisibles ; (5) les marchés de capitaux et les politiques publiques ne produisent pas systématiquement un taux d'épargne global optimal.

global et de ses composantes pour six pays de l'OCDE. Dans la dernière partie, nous comparons les tendances de l'indicateur et de ses composantes.

La disponibilité des données et les problèmes de comparabilité signifient que la construction d'un indicateur international de bien-être économique est une tâche plus ardue que celle d'un indicateur national ou même que la construction d'un indicateur pour deux pays similaires tels que le Canada et les États-Unis. Pour construire cet indicateur, il faut nécessairement disposer de données comparables sur le degré de pauvreté et les écarts de pauvreté pour tous les membres de la société, notamment les personnes âgées et les familles monoparentales. Pour obtenir des estimations comparables, il est indispensable d'avoir accès à des fichiers de micro-données comparables. Or, la seule source de données internationales pour de tels corpus est le Luxembourg Income Study (LIS). Actuellement, 14 pays sont répertoriés par la base de données du LIS (Allemagne, Australie, Belgique, Canada, Danemark, Espagne, États-Unis, Finlande, France, Italie, Norvège, Pays-Bas, Royaume Uni et Suède). Il s'agit donc du nombre maximum de pays pour lesquels il est possible de construire un indicateur du bien-être économique.

De plus, en raison du nombre limité d'années disponibles pour ces pays dans la base de micro-données, la construction d'une série chronologique fiable pour les 14 pays n'est pas possible. Seuls certains pays (Allemagne, Australie, Canada, États-Unis, Norvège, Royaume Uni et Suède) disposent d'un nombre suffisant de fichiers de micro-données à usage public, accessibles par l'intermédiaire du LIS, permettant la construction de séries chronologiques fiables sur le long terme. Par suite, la plupart des thèmes abordés dans ce document portent sur les tendances de ces sept pays. L'annexe B présente des tableaux sur sept autres pays (Belgique, Danemark, Espagne, Finlande, France, Italie et Pays-Bas) pour lesquels les données sont basées en grande partie sur des techniques d'extrapolation et d'intrapolation rétrospectives et prospectives (les estimations extrapolées et intrapolées sont indiquées en italiques). Les données figurant dans le corps du texte et dans l'annexe A sont dérivées de données brutes secondaires qui sont présentées pour les 14 pays dans des tableaux disponibles sur le site internet [www.csls.ca](http://www.csls.ca). Nous espérons qu'avec le temps, il sera possible de « combler les vides » et qu'un nombre plus important d'estimations fiables seront disponibles.

Dans cet article, les estimations de l'indicateur du bien-être économique pour le Canada et les États-Unis diffèrent légèrement des résultats de nos précédents travaux. En effet, en focalisant la présente recherche sur une comparaison internationale, certaines des données utilisées à l'origine pour construire l'indicateur de bien-être économique pour le Canada et les États-Unis n'ont pu être reprises car elles n'existaient pas pour d'autres pays. Citons notamment l'économie parallèle, les trajets domicile-travail, le capital humain et les ressources

naturelles. Ces omissions peuvent affecter les tendances observées<sup>6</sup>. En un sens, l'indicateur du bien-être économique présenté ici est moins élaboré que celui de nos précédents travaux – un sacrifice regrettable qui s'avérait nécessaire pour inclure un plus grand nombre de pays.

## 2 Un indicateur du bien-être économique

Le PIB est la mesure du revenu global marchand d'une société donnée et la plupart de ses substituts, comme par exemple, l'Indice de Progrès Véritable (Genuine Progress Index, GPI) sont aussi avant tout des mesures des flux de revenus annuels moyens ajustés [pour lesquelles les ajustements sont censés rendre compte de facteurs tels que la détérioration de l'environnement que le PIB ignore]. Ceci dit, le 'revenu' est une variable des flux qui ne prend pas directement en compte la valeur globale de l'héritage que cette génération lèguera aux suivantes. Bien qu'aujourd'hui les individus soient clairement soucieux de leur propre niveau de consommation, ils se préoccupent aussi (quoiqu'à des degrés divers) du bien-être des générations à venir. De plus, bien que les tendances du revenu moyen soient importantes, les individus s'inquiètent à juste titre du niveau auquel ils participeront personnellement à la prospérité de la moyenne, et de la mesure dans laquelle leur avenir économique est assuré. Les quatre facteurs ou dimensions du bien-être économique qui constitueraient un indicateur idéal de bien-être économique sont donc :

2.1 les flux de consommation courante par habitant, à savoir :

la consommation de biens et services marchands, les flux réels de production domestique par habitant, les loisirs et autres biens et services non marchands ;

2.2 l'accumulation nette de stocks de ressources productives, à savoir :

---

<sup>6</sup> Par exemple, dans la mesure où nous n'avons pu disposer de séries comparables au niveau international sur les indemnités d'assurance-chômage, les calculs concernant l'insécurité liée à l'emploi mentionnés ci-après se limitent aux changements dans les probabilités d'emploi et ne portent pas sur la probabilité de perte de revenus consécutive au chômage que nous avons utilisée dans nos articles précédents. Contrairement à nos premiers travaux, ce papier ne traite pas de l'impact sur l'insécurité économique de la brusque baisse, dans les années 1990, de la couverture de l'assurance-chômage au Canada (les bénéficiaires de l'assurance-chômage représentent moins de 40 % des chômeurs canadiens, alors que près de 90 % en bénéficiaient au début des années 1990). Cette étude exagère donc le niveau de bien-être économique au Canada dans les années 1990.

*l'accumulation nette de biens corporels, de parcs de logements et de biens de consommation durables ; l'accumulation nette de capital humain, de capital social et d'investissement en R&D ; les changements nets dans la valeur des réserves de ressources naturelles ; les coûts environnementaux et l'évolution nette de l'endettement extérieur ;*

2.3 *la répartition des revenus – la pauvreté et l'inégalité, à savoir :*

*le degré de pauvreté (effet et importance) et l'inégalité des revenus ;*

2.4 *l'insécurité économique, à savoir :*

*la sécurité économique contre la perte d'emploi et le chômage, la maladie, les ruptures de la cellule familiale, la pauvreté chez les personnes âgées.*

*On trouvera dans Osberg (1985) une argumentation plus complète sur le bien-fondé de ce cadre réunissant les flux moyens de consommation, l'héritage global, l'insécurité et l'inégalité. Nous distinguons ces quatre principaux facteurs du bien-être économique pour permettre aux personnes dont les jugements de valeur diffèrent (par exemple par un plus ou moins grand intérêt pour l'héritage intergénérationnel ou pour la réduction de la pauvreté, comparé à une augmentation de la consommation moyenne) de prendre explicitement en compte ces valeurs. Chaque aspect du bien-être économique est lui-même un ensemble de tendances sous-jacentes sur lesquelles la littérature existante est parfois peu disert<sup>7</sup>.*

*Il est vrai que le Système de comptabilité nationale a fini par produire, grâce à des années d'efforts de la part des agences internationales, un système de calcul du PIB strictement normalisé à travers le monde. Les statistiques portant sur d'autres facteurs du bien-être économique, qui seraient comparables au niveau international sont, en revanche, bien moins complètes. Pourtant, utiliser le PIB par habitant comme mesure du bien-être reviendrait à : (1) considérer que la part globale du revenu normalement affectée à l'accumulation (dont la valeur non chiffrée des biens environnementaux) est automatiquement optimale et (2) accorder une valeur nulle au poids de la répartition des revenus ou de l'insécurité économique en ignorant entièrement leur influence. Aucune de ces deux hypothèses ne paraît acceptable.*

---

<sup>7</sup> De nombreux travaux ayant été réalisés sur l'évaluation de la production des ménages, cela donne au moins une série clairement définie d'estimations. Cependant, les économistes se sont peu intéressés à la mesure de l'insécurité (cf. Osberg, 1998) et, de ce fait, les mesures de l'insécurité économique sont également indigentes.

## 2.1. Les flux moyens de la consommation

### 2.1.1. Consommation marchande individuelle

*Pour cette composante de l'indicateur, nous partons de la consommation individuelle réelle globale par habitant<sup>8</sup>. Le tableau 1 montre les courbes de la consommation individuelle par habitant exprimées en unités monétaires nationales et en prix constants (les années de référence diffèrent selon les pays). Ces données sont extraites des Comptes nationaux publiés par l'OCDE. Au cours de la période 1971-1996, tous les pays ont connu une croissance de la consommation marchande individuelle réelle par habitant, avec cependant d'importantes variations allant d'un taux très élevé de 100,2 % pour l'Allemagne à un taux faible de 26,4 % pour la Suède. La Norvège a connu un taux de croissance de 73,5 %, le Royaume-Uni de 71,6 %, le Canada de 63,5 %, les États-Unis de 59,1 % et l'Australie de 58,6 %.*

#### Ajustements des flux de la consommation marchande individuelle

*Le Système de Comptabilité nationale représente une base solide pour l'estimation de la consommation de biens marchands et du coût des services publics. D'autre part, les nombreuses études sur la valeur de la production des ménages permettent de se fier à la pertinence des données. Les estimations sont plus imprécises lorsqu'il s'agit de la valeur de certains autres facteurs qui influent aussi sur les flux de consommation, tels que les loisirs, les « regrettables »\*, l'économie parallèle ou encore l'espérance de vie. Ces facteurs seront abordés plus loin avec, dans certains cas, des approximations de leur valeur. A ce stade de l'élaboration de l'indicateur du bien-être économique, nous sommes enclins à inclure plutôt qu'à exclure les mesures imprécises. Puisque le fait d'omettre une variable tendrait implicitement à lui donner une valeur nulle, mieux vaut une mesure imprécise entraînant une erreur moindre qu'omettre une variable. Malgré cela, dans certains cas, il n'existe pas de chiffres disponibles pour certains pays et l'omission devient inévitable.*

---

<sup>8</sup> La consommation peut également être calculée sur la base des ménages. Ce calcul peut être sensible aux séries sur les prix utilisées pour exprimer en prix constants la consommation nominale. En comptabilité nationale, on ramène à prix constants les dépenses de consommation qui diffèrent légèrement de l'indice des prix à la consommation. Toute déviation dans les séries sur les prix viendrait obligatoirement fausser les estimations des flux moyens de consommation réelle. La Commission Boskin (Boskin et al., 1996) considérait que l'indice des prix à la consommation américain présentait une distorsion à la hausse de 1,1 %, en raison surtout de l'incapacité des indices de prix à rendre compte des effets positifs de nouveaux biens en termes de bien-être social et l'amélioration qualitative des produits existants (Nordhaus, 1996). Nous n'avons procédé ici à aucun ajustement sur les distorsions potentielles des prix à la consommation.

### L'économie parallèle

Les versions antérieures de l'indicateur du bien-être économique pour le Canada et les États-Unis prenaient en compte des estimations de l'économie parallèle. Ces données étaient fondées sur des références établies par Statistics Canada et le Bureau de Statistiques Économiques, ainsi que sur l'évolution de la proportion de travailleurs indépendants dans la population active, partant de l'hypothèse que les travailleurs indépendants sont mieux à même de cacher leurs revenus que les salariés. Dans la mesure où il y a toujours eu un certain niveau d'activité « clandestine », la question qui se pose lorsqu'il s'agit du bien-être est de savoir si l'ampleur de l'économie parallèle a considérablement changé au fil des ans. La hausse du taux d'imposition peut avoir incité certains à ne pas déclarer une activité. Mais en même temps, le développement des systèmes de franchise dans le secteur des petites entreprises ainsi que l'informatisation croissante des registres du commerce peuvent avoir mis un frein à la fraude fiscale.

Malheureusement, les services centraux de statistiques ne produisent pas actuellement d'estimations qui soient comparables au plan international sur l'importance de l'économie parallèle. Nous avons donc décidé de ne pas utiliser cet ajustement dans la construction de l'indicateur. Il existe certes des estimations internationales sur l'économie parallèle, basées sur une approche monétaire de ce type d'économie (Lippert et Walker, 1997 :44), mais elles ont été jugées trop élevées pour être crédibles.

### La valeur d'une longévité accrue

L'espérance de vie a considérablement augmenté durant ces dernières années et nous avons toutes les raisons de croire que la longévité joue un rôle important dans la perception du bien-être. La valeur économique de ces années supplémentaires devrait être incluse dans l'ensemble des flux de consommation des individus, puisque l'on est en droit de penser que les gens s'intéressent à la fois à ce qu'ils consomment chaque année et au nombre d'années dont ils vont disposer pour le faire<sup>9</sup>.

Vivre plus longtemps est une chose, vivre plus longtemps une vie agréable, en étant en bonne santé, en est une autre. Une appréciation complète de la valeur de l'allongement de la durée de vie devrait prendre en compte l'évolution de la morbidité, l'espérance de vie ajustée sur la santé (HALE)<sup>\*</sup><sup>10</sup> ainsi que l'évolution de la

<sup>9</sup> Dan Usher (1980) de Queen's University a mis en place une méthodologie destinée à donner une valeur à l'allongement de la vie.

\* HALE : Health-adjusted Life Expectancy (NDT)

<sup>10</sup> Wolfson (1996) a découvert pour la période 1990-1992, que le HALE appliqué aux individus de 15 ans était de 7,8 ans inférieur à l'espérance de vie (55,6 contre 63,4 ans). En revanche, parce qu'il

longévité, plus facile à mesurer. Cependant, à tout bien considérer, et le problème est inévitable, l'appréciation que l'on a de la valeur d'une vie prolongée peut changer considérablement lorsque l'on se rapproche de la mort. La progression de l'espérance de vie se produit en 'temps réel' et influence le bien-être de tous nos contemporains. En regroupant l'ensemble de la population vivante, on met ensemble des individus à des stades fort différents de leur vie. Bien que le réflexe de l'économiste soit de considérer la valeur actualisée de l'utilité de la durée de vie, il peut être particulièrement problématique de juger la valeur des années de vie supplémentaires du point de vue d'un adolescent. Pour cet article, nous avons adopté une solution simple qui consiste à considérer comme équivalentes une hausse annuelle de la consommation et la consommation pour un nombre accru d'années – en d'autres termes, nous ajoutons aux flux de consommation de chaque année l'augmentation proportionnelle de l'espérance de vie moyenne<sup>11</sup>. Bien sûr, nous admettons l'aspect rudimentaire de cette mesure d'un problème existentiel.

Les données concernant l'espérance de vie proviennent du CD-ROM de l'OCDE sur les données de santé et sont portées sur le tableau 1. Entre 1971 et 1996, les six pays étudiés jouissaient d'un accroissement de l'espérance de vie : Australie (9,1 %), Canada (7,9 %), États-Unis (7 %), Norvège (5,3 %), Royaume Uni (6,9 %) et Suède (5,8 %). Pour toutes les années suivant 1971, la consommation personnelle par habitant est ajustée à la hausse du fait de l'accroissement de la durée de vie depuis 1971.

### Réduction des économies d'échelle dans la consommation des ménages

Lorsque des individus vivent sous un même toit, ils bénéficient d'une économie d'échelle dans la consommation du foyer. Il existe un grand nombre de publications sur l'estimation des 'échelles d'équivalence' qui tentent de prendre en compte l'ampleur de telles économies d'échelle au sein de foyers de tailles différentes<sup>12</sup>. Lorsqu'on compare la consommation réelle moyenne des individus sur la durée, on constate que les économies d'échelle se réduisent en même temps que la taille des foyers. L'évolution de la consommation moyenne par habitant devrait donc être ajustée en tenant compte

---

n'existe pas de séries chronologiques sur l'espérance de vie ajustée sur la santé (HALE) pour le Canada, nous ne savons pas si le taux de croissance du HALE a été plus ou moins important que l'espérance de vie sur la durée.

<sup>11</sup> Implicitement, cette procédure ignore les différentiels de valeurs que les individus pourraient attribuer aux changements de probabilité de la mortalité à différents âges ainsi que la répartition, par tranche d'âge, des changements effectifs dans la probabilité de mortalité.

<sup>12</sup> Cf. par exemple Burkhauser et al. (1996) ou Phibbs et Garner (1994).

de la perte moyenne au fil des années des économies d'échelles dans la consommation des ménages.

Puisque les économies d'échelle diminuent avec la taille de la famille, l'évolution des économies d'échelle dépend du point où le changement se produit dans la répartition des tailles des familles<sup>13</sup>. Les données concernant la taille moyenne des familles sont tirées des bandes de microdonnées du Luxembourg Income Study (LIS). Malheureusement, nous n'avons eu de données que pour les années correspondant aux bandes disponibles. La taille moyenne des familles pour les années disponibles les plus récentes (années entre parenthèses) sont : Australie : 2,46 (1994) ; Canada : 2,51 (1994) ; États-Unis : 2,58 (1997) ; Norvège : 2,19 (1995) ; Royaume Uni : 2,55 (1986) et Suède : 1,85 (1992). Tous ces pays ont vu la taille moyenne des familles décliner de manière constante depuis les années 1970.

L'échelle d'équivalence établie par le LIS (à savoir, la racine carrée de la taille de la famille) a été appliquée au revenu familial moyen afin de construire un indice du revenu familial équivalent (1981 = 100), lequel sert à ajuster la consommation personnelle par habitant. Les ajustements à la baisse de la consommation personnelle réelle par habitant sont généralement faibles, le Royaume Uni ayant connu le plus fort ajustement vers le bas en 1996, par rapport à 1971 (10,8 %).

#### 'Regrettables'<sup>\*</sup> et biens de consommation intermédiaires

D'aucuns affirmeront que certains types d'activités économiques prises en compte dans le PIB ne contribuent pas à la prospérité économique mais sont plutôt des dépenses défensives ou des intrants intermédiaires consentis par les individus pour pouvoir produire ou consommer. Les dépenses faites par les ménages pour aller travailler sont, dans le PIB, considérés comme partie intégrante de la consommation des ménages ; en revanche, les dépenses effectuées par une entreprise pour transporter du matériel sur un site de production sont considérées comme des intrants intermédiaires dans la production. Puisque les intrants intermédiaires des entreprises sont déduits du calcul de la valeur ajoutée, on

---

<sup>13</sup> S'il est vrai que les conséquences sur la taille moyenne du foyer sont les mêmes, l'impact sur le niveau de vie moyen de l'éclatement d'une cellule familiale de cinq personnes, par exemple, sera fort différent de son incidence sur un foyer de deux personnes, la rupture de ce dernier entraînant une perte d'économies d'échelle plus importante.

\* Le rapport de l'OCDE « Le bien-être des nations : le rôle du capital humain et social » définit le concept de (social) 'regrettables' comme suit : « Le PIB inclut des biens et des services qui ne contribuent pas directement au bien-être. Ces éléments, qualifiés de 'regrettables', proviennent des conséquences de la pollution, de la criminalité, du divorce, etc. (...) Ces événements sociaux regrettables ('social regrettables') génèrent des coûts qui ne contribuent pas directement au bien-être mais qui sont jugés nécessaires, comme par exemple, la sécurité nationale ». (NDT).

peut préconiser que ce même type de dépenses effectuées par les ménages soient soustraites de la consommation marchande afin d'obtenir une évaluation plus fine des véritables flux de consommation. Dans le même ordre d'idées, si l'on devait augmenter les dépenses de police pour répondre à la demande sociale pour plus de sécurité dans les rues, mais que ces dépenses ne servaient qu'à maintenir le taux de criminalité à son niveau actuel, on ne pourrait dès lors pas les considérer comme représentant une hausse de la consommation (du secteur public).

Du fait de l'importance des données qui auraient été nécessaires pour estimer le coût des quatre types de 'regrettables', cet ajustement n'a pas été effectué dans la construction de l'indicateur du bien-être économique pour les pays considérés dans cette étude. Les dépenses générées par des 'regrettables' ne représentaient que 12 % de la consommation individuelle en 1996, au Canada et (plus encore), elles n'ont montré aucun signe d'évolution au fil du temps. De fait, l'exclusion de ce type de dépense de l'indicateur du bien-être économique traité dans cet article ne devrait pas avoir d'incidence majeure sur le niveau de consommation individuelle, ni sur son évolution.

Les différences dans la durée du travail et le bien-être économique

Le nombre annuel moyen d'heures de travail varie fortement d'un pays de l'OCDE à l'autre, que ce soit en termes de durée moyenne initiale ou d'évolution dans le temps. Par conséquent, les différences de temps de travail influent sur les comparaisons du niveau et du taux d'accroissement du bien-être économique. Cet article vise à comparer le bien-être économique sur la durée pour une série de pays, mais nous disposons de peu de données fiables sur les 'loisirs'. Dans l'idéal, il faudrait disposer d'estimations sur la proportion de temps non rémunéré consacré à une activité productive à domicile et sur la proportion du temps rémunéré passé en périodes de pause sur le lieu de travail, ceci afin de rendre compte des changements qui s'opèrent dans les rythmes de travail, tant à domicile que sur le lieu de travail. De telles mesures sont cependant rarement disponibles pour un pays donné et leur comparaison entre pays s'avère difficile. Nous avons donc procédé à une normalisation des heures de travail rémunéré, en termes relatifs, et non absolus, en prenant pour référence la durée annuelle moyenne du travail par adulte en âge de travailler, aux États-Unis, en 1980.

Contrairement à la Mesure de la Prospérité Économique (Tobin et Nordhaus, 1972), nous n'avons pas cherché à définir les activités de loisirs, ni à quantifier ces activités ou à attribuer une valeur à ce temps libre. Nous avons plutôt opté pour l'ajustement de la valeur de la consommation sur les différences dans le nombre d'heures rémunérées, rapportées à la référence. Ainsi, les pays dont la durée annuelle moyenne de travail est inférieure à la référence

(États-Unis en 1980) bénéficient d'un ajustement positif de la consommation et les pays dont le nombre d'heures de travail annuel est supérieur à la référence sont ajustés à la baisse. De même, les États-Unis bénéficient d'un ajustement positif durant les années où le temps de travail annuel est inférieur à l'année de référence et inversement si ce nombre est supérieur.

Notre méthodologie revient à dire qu'à la marge, les individus attribuent une valeur qui est équivalente au salaire moyen après impôt, à l'évolution du temps libre non attribuable aux fluctuations du chômage. En comparant les variations du temps de travail à un niveau de référence, nous évitons l'obligation d'affecter une valeur monétaire aux heures infra marginales de loisirs, ce qui pourrait s'avérer très problématique. Les évaluations du temps de travail relatif par personne salariée sont ajustées en fonction du ratio emploi/population en âge de travailler, afin de produire des estimations de la valeur du temps libre relatif, pour une population en âge de travailler (15 à 64 ans). Cette base permet de rendre compte des différences dans les ratios emploi/population selon les pays. Ces données sont ensuite affectées d'une valeur correspondant au taux du salaire après impôt afin d'obtenir des estimations de la valeur du temps libre relatif par personne en âge de travailler. Ce chiffre est alors corrigé par le ratio population en âge de travailler/population totale pour neutraliser les différences de structure démographique dans les pays étudiés. Ce montant, exprimé en prix constants de la devise nationale est ensuite ajouté aux flux de consommation pour donner une estimation de la consommation ajustée en fonction du temps de travail, et rapportée à la référence. Bien entendu, le chômage n'est pas une période de loisirs. Pour rendre compte du temps de loisirs involontaire, nous déduisons le nombre moyen d'heures de chômage annuel par personne en âge de travailler de l'estimation du temps libre relatif.

La durée du travail par salarié varie considérablement d'un pays à l'autre. En 1980, elle allait de 2003 heures par personne en Espagne à 1439 heures en Suède (soit 71,8 % des heures travaillées en Espagne)<sup>14</sup>. Les États-Unis se

---

<sup>14</sup> En termes plus concrets, une différence de 564 heures par an équivaut à un jour supplémentaire de travail de 10,84 heures chaque semaine de l'année.

Les tableaux détaillant les calculs de ce paragraphe sont disponibles sur le site Internet du Centre d'étude des niveaux de vie. Les tableaux 101-A à 112-A détaillent les données de notre évaluation de l'impact du temps de travail sur les flux de consommation et donc du bien-être économique pour neuf pays (Allemagne, Canada, Espagne, États-Unis, Finlande, France, Norvège, Royaume-Uni et Suède) sur la période 1980-1997. Le tableau 101-A présente des estimations de la durée annuelle moyenne de travail par employé fournies par la base de données KILN (Key Indicators of the Labour Market/Les chiffres clés du marché du travail) de l'Organisation mondiale du Travail. Les résultats pour les années où les données manquaient ont été interpolés sur la base d'une tendance linéaire (elles sont indiquées en italiques pour une meilleure lecture).

situaient eux aussi dans la moyenne haute avec 1883 heures annuelles. Entre 1980 et 1997, la plupart des pays pour lesquels nous possédons des données ont connu une baisse de la durée du temps de travail annuel, mais deux pays, la Suède et les États-Unis ont vu cette durée augmenter.

On constate aussi de fortes variations internationales dans le ratio emploi/population en âge de travailler<sup>15</sup> (le taux d'emploi). En 1980, il était compris entre 79,7 % en Suède et 50,5 % en Espagne. Ces chiffres reflètent les différences non seulement dans les taux de chômage mais surtout, dans le taux d'activité.

On calcule la durée annuelle moyenne du travail par personne en âge de travailler (15 à 64 ans) en faisant le produit du rapport emploi/population en âge de travailler et du nombre annuel moyen d'heures par salarié. Vu sous l'angle du bien-être économique, ce n'est pas tant la quantité d'heures travaillées (toujours par rapport à la référence) de la population active qui est pertinente, mais bien ce nombre d'heures pour la population totale en âge de travailler. Certains pays, tels que l'Espagne, dont la durée du temps de travail par personne employée est élevée, ont de faibles taux d'emploi, tandis qu'à l'inverse, des pays dont la durée annuelle est faible connaissent un fort taux d'emploi (par exemple, la Suède). Dans la mesure où les différences entre ces pays sont partiellement compensatrices, les variations entre pays, sur la base du calcul des heures, sont moindres que lorsqu'on calcule le nombre d'heures travaillées par personne salariée.

Si nous devons comparer, à la marge, les bénéfices dérivés du travail actif additionnel avec les loisirs ou la production domestique, il nous faudrait estimer « l'écart fiscal » total entre les revenus imposés du temps consacré à une activité de marché et les revenus non imposés attribués aux loisirs ou à une production domestique. Pour ce faire, il nous faudrait connaître la somme des taxes sur les ventes et des impôts sur les revenus. Nous prenons la part des recettes courantes de l'État dans le PIB nominal comme taux d'imposition pour calculer le salaire après impôt<sup>16</sup> de la rémunération du travail. En 1980, il allait d'un taux

---

Le tableau 106-A donne des estimations de la rémunération horaire moyenne après impôt en prix constants et en devise nationale, calculée en faisant le produit de 1 moins le taux d'imposition (tableau 104-A) par la rémunération horaire avant impôt (tableau 105-A).

<sup>15</sup> Cf. tableau 102-A.

<sup>16</sup> Le tableau 105-A fournit des estimations de la rémunération horaire moyenne par employé, en prix constants et en devise nationale. L'utilisation des devises nationales signifie, bien sûr, que les niveaux de rémunération ne peuvent être comparés entre les différents pays, bien que les taux de variation puissent l'être. La rémunération horaire moyenne est calculée en divisant la rémunération moyenne annuelle totale par employé (incluant en théorie une imputation pour les travailleurs indépendants) par le nombre total moyen d'heures travaillées sur une année par employé.

élevé en Norvège (48,2 %) à un taux faible aux États-Unis (30 %).

Pour obtenir le nombre annuel moyen d'heures de temps libre par rapport à l'année et au pays de référence (1980, États-Unis), on calcule la différence, pour un pays et une année donnés, entre la durée annuelle moyenne par personne en âge de travailler et le chiffre de 1980 pour les États-Unis (1225 heures). Les pays ayant un nombre d'heures de travail inférieur à celui des États-Unis en 1980 présentaient un temps non travaillé positif et, à l'inverse, les pays dont la durée annuelle moyenne était supérieure à la référence avait un solde négatif. En 1980, six pays passaient moins de temps à produire du revenu monétaire que les États-Unis, allant de 6 heures au Canada à 213 heures en Espagne. Deux pays, la Finlande et le Royaume-Uni, y consacraient plus de temps. Par définition, les États-Unis se situaient en 1980 au niveau de référence pour le temps libre relatif, mais à la suite d'un accroissement du nombre d'heures de travail durant les années suivantes, l'impact du temps libre relatif sur la consommation ajustée est devenu négatif par rapport à 1980. En 1997, le nombre d'heures travaillées par adulte aux États-Unis dépassait de 204 heures son niveau de 1980.

Entre 1980 et 1997, le nombre d'heures de loisirs s'est accru dans sept des neuf pays. La plus forte hausse a été enregistrée en Finlande (234 heures par personne en âge de travailler), suivie de la France (187 heures), de l'Espagne (182 heures), de l'Allemagne (173 heures), de la Norvège (54 heures), du Royaume Uni (52 heures) et du Canada (38 heures). De tels changements [234 heures annuelles équivalent à 4,5 heures hebdomadaires] représentent une véritable transformation en termes de bien-être, qui devrait avoir un impact sur la mesure du bien-être. Cependant, du fait que le temps de loisirs n'est pas comptabilisé dans le calcul du PIB, ni les réductions du temps de travail, ni la hausse de 28 heures de la durée du travail en Suède ou de 204 heures aux États-Unis n'ont été répercutées dans le PIB par habitant.

Les évaluations de la valeur imputée du temps libre par personne en âge de travailler sont exprimées en prix constants, en unité monétaire nationale. Ces estimations sont le produit du nombre annuel moyen d'heures non travaillées par personne en âge de travailler rapporté à la référence Année 1980/États-Unis<sup>17</sup> et du salaire horaire après impôt. Cette fois encore, parce que l'on a recours aux monnaies nationales (et non à une monnaie commune) et parce que nous évaluons les différentiels à la marge, les comparaisons des valeurs globales du temps libre ne sont pas possibles.

En 1980, la part de la population en âge de travailler (15-64 ans) dans la population totale allait de 67,7 % en Finlande (67,1 % pour les États-Unis) à 52,1 % en

---

<sup>17</sup> Cf. les tableaux 108-A, 107-A et 106-A.

Allemagne. Ces variations reflètent les différences de taille relative de la population à charge (de moins de 15 ans et de plus de 65 ans) selon les pays. Nous avons estimé que la valeur imputée du temps libre par habitant plutôt que pour l'ensemble de la population en âge de travailler. Cet ajustement s'avère nécessaire car l'indicateur du bien-être économique calcule les flux de consommation par habitant. On obtient ces résultats en faisant le produit de la valeur imputée du nombre d'heures de loisirs par personne en âge de travailler et de la part de la population en âge de travailler par rapport à la population totale.

Les trois composantes des flux de consommation par habitant (consommation individuelle ajustée, dépenses publiques et imputation du temps libre) sont additionnées pour obtenir les flux de consommation ajustés en fonction des heures travaillées. En part du total des flux de consommation, les valeurs imputées pour le temps libre relatif sont assez importantes pour certains pays. En 1996, elles représentaient 21,4 % de la consommation totale en Espagne (15,5 % en 1980), suivie de 14 % pour la France (4 % en 1980), 9,1 % en Allemagne (contre 3 % en 1980), 5,6 % en Finlande (-2,6 % en 1980), 4,7 % en Norvège (3,6 % en 1980), 1,6 % pour le Canada (0,2 % en 1980), 1 % pour la Suède (2,4 % en 1980) et 0,9 % pour le Royaume-Uni (-1 % en 1980). Pour les États-Unis, l'ajustement sur le temps de travail représentait -8 % de la consommation totale en 1996, en raison de la forte augmentation de la durée du travail par rapport à 1980.

Les estimations présentées ci-dessus partaient du principe qu'il s'agissait de temps libre volontaire, contribuant au bien-être économique. On peut, bien sûr, arguer que certaines heures de chômage comptabilisées dans le temps libre ou le temps de loisirs ne sont pas choisies et ne contribuent pas au bien-être économique. En effet, s'il existe un coût psychologique du chômage ces heures peuvent alors présenter un fort taux de désutilité (Clark et Oswald, 1994). Dans ce papier, nous ne sommes pas en mesure de fournir d'estimations sur l'utilité négative du chômage, ou sur la valeur partielle de ce temps. Cependant, dans notre calcul de la valeur imputée des heures de loisirs, nous pouvons procéder par approximation en déduisant des heures de chômage<sup>18</sup>, c'est-à-dire en leur affectant une valeur nulle.

En 1980, la durée annuelle moyenne de chômage par personne en âge de travailler était de 94 heures aux États-Unis. Entre 1980 et 1997, cette durée a augmenté dans tous les pays, à l'exception des États-Unis où elle est tombée à 76 heures. Le nombre annuel moyen d'heures

---

<sup>18</sup> Le nombre annuel total d'heures de chômage est le produit du nombre de chômeurs et du nombre annuel moyen d'heures effectuées par un employé, étant entendu qu'un chômeur veut travailler un nombre d'heures moyen. Le nombre total d'heures chômées est ensuite divisé par la population en âge de travailler, ce qui permet de déterminer le nombre annuel moyen d'heures de chômage par personne en âge de travailler.

d'offre de travail par personne en âge de travailler est alors calculé en ajoutant le chômage aux heures de travail pour aboutir à un chiffre corrigé d'heures d'offre de travail.

Le nombre d'heures annuel moyen de temps libre est ensuite calculé par rapport à la référence américaine de 1319 heures d'offre de travail, en 1980.

Dans les flux de consommation totaux par habitant, la part des imputations pour le temps libre relatif, qui incorporent un ajustement chômage, était en général inférieure, en 1996, aux estimations non ajustées car tous les pays, à l'exception de la Norvège, avaient connu cette année-là, un plus grand nombre d'heures de chômage par personne en âge de travailler qu'au cours de l'année de référence. L'imputation pour le temps libre relatif, basée sur un ajustement au chômage en tant que pourcentage de la consommation totale en 1996 était la suivante (la part de 1996 sans l'ajustement sur le chômage est entre parenthèses) : 5,9 % pour la Norvège (4,7 %), 1 % pour la Suède (1 %)°, 0,4 % pour le Canada (1,6 %) et -7,4 % pour les États-Unis (8 %°).

### 2.1.2. Le service public

Les services non marchands ou fortement subventionnés fournis par l'Etat font partie du flux de consommation. Les dépenses courantes effectuées à tous les niveaux de l'Etat, y compris la défense et les amortissements, mais à l'exclusion du service de la dette et des paiements de transfert (qui influent sur la consommation marchande) entrent dans le calcul. Ces données ont été extraites des Comptes nationaux de l'OCDE et sont exprimées en unités monétaires nationales, en prix constants.

L'importance des dépenses publiques de consommation finale par rapport aux dépenses de consommation individuelle ajustées montre des variations considérables d'un pays de l'OCDE à l'autre (tableau 2). En 1996, l'écart allait de 54,2 % en Suède à 24,3 % aux États-Unis. Les valeurs pour les autres pays, par ordre décroissant de l'importance relative des dépenses publiques étaient : Norvège (41,5 %), Finlande (40,8 %), Allemagne (34,9 %), Royaume-Uni (32,7 %), France (31,3 %), Canada (29,1 %) et Espagne (26,5 %).

De plus, au cours de la période 1971-1996, on a constaté des différences majeures dans le taux de croissance des dépenses publiques réelles de consommation finale par habitant. L'Espagne avait le taux le plus élevé (172,3 %), (sachant que le pays partait d'un niveau très bas) et les États-Unis le taux le plus faible (16,4 %). Pour les autres pays, le taux de croissance par ordre décroissant était : Norvège (126,8 %), Finlande (100,4 %), Allemagne (90,8 %), France (65,9 %), Suède (46,1 %), Royaume-Uni (42,4 %) et Canada (29,1 %).

### 2.1.3. Le travail non rémunéré

Le travail non rémunéré contribue au progrès économique et devrait donc, par principe, être inclus dans l'indicateur du bien-être économique. Ce type d'activité recouvre aussi bien les travaux ménagers que le bénévolat<sup>19</sup>. Statistique Canada (1996) a établi une estimation du travail non rémunéré pour ce pays<sup>20</sup>. Ces résultats avaient été intégrés à l'indicateur du bien-être économique initialement conçu pour le Canada (Osberg et Sharpe, 1998). Etant donné qu'à part pour le Canada, il existe peu de données disponibles sur la valeur du travail non rémunéré comparables au niveau international, cette composante n'a pas été incluse dans l'indicateur du bien-être économique dont il est question dans cet article.

### 2.1.4. Les flux totaux de consommation

La consommation totale par habitant se définit comme la somme de la consommation individuelle (corrigée pour tenir compte des variations de la taille moyenne des foyers et de l'espérance de vie), des services publics et de la valeur relative ajustée des loisirs.

Entre 1980 et 1996 (les ajustements liés aux loisirs se faisant par rapport à 1980, cette dernière année sera prise comme année de référence), la croissance des flux de consommation totale réelle par habitant était comprise entre le taux le plus élevé de 60,6 % en Allemagne et le plus bas de 9,6 % en Suède. Pour les autres pays, ce taux de croissance s'élevait à : Espagne (54 %), France (42,3 %), Royaume-Uni (37,8 %), Norvège (39,4 %), Finlande (38,4 %), États-Unis (18,9 %) et Canada (16,9 %).

---

<sup>19</sup> Statistique Canada a réalisé une typologie du travail non rémunéré : préparation des repas ; nettoyage après les repas ; ménage ; lessive et repassage ; travaux de couture et entretien des chaussures ; bricolage et entretien ; jardinage et entretien des terrains ; garde d'animaux domestiques ; autres travaux domestiques non répertoriés ; soins-enfants ; soutien éducatif-enfants ; soins médicaux-enfants ; autres soins-enfants ; soins-adultes ; soins médicaux-adultes ; gestion et administration du foyer ; courses, biens et services ; transport-enfants ; transport-tous autres travaux ménagers ; bénévolat ; autres aides et soins et transport-autres activités non rémunérées. En 1992, les travaux ménagers représentaient 94 % du total du travail non rémunéré, le reste étant des activités bénévoles.

<sup>20</sup> Il existe un certain nombre de méthodologies qui permettent d'évaluer le travail non rémunéré, parmi lesquels le coût d'opportunité calculé avant et après impôt ou encore selon le coût de remplacement par un employé spécialisé ou par un généraliste. La valeur du travail non rémunéré est, sans surprise, plus forte lorsqu'on la calcule à partir du coût d'opportunité avant impôt, vient ensuite sa valeur au coût de remplacement par un employé spécialisé, puis à partir du coût d'opportunité après impôt et finalement au coût de remplacement par un employé généraliste. Néanmoins, le taux de croissance sur la durée n'est pas grandement affecté par la méthode d'évaluation utilisée.

## 2.2. Patrimoine, durabilité et legs intergénérationnel

À notre avis, la mesure de l'évolution du bien-être devrait prendre en considération les changements qui interviendront dans le bien-être des générations à venir. Considérer les générations futures peut se justifier, soit par le fait que les générations actuelles se préoccupent du bien-être de leurs descendants, soit parce que la notion de 'société' devrait pouvoir inclure à la fois les générations présentes et à venir. Quoi qu'il en soit, les richesses accumulées par notre génération accroîtront d'autant notre legs aux générations futures. Ceci représente un facteur non négligeable du bien-être<sup>21</sup>. Nous rappelons que cette composante du bien-être économique comprend les réserves d'actifs productifs réels susceptibles de générer un revenu réel pour les générations futures – et non les instruments financiers qui eux détermineront la répartition des rendements de ces actifs. Le patrimoine transmis aux prochaines générations qui, au sens large, comprend les ressources environnementales et humaines ainsi que le stock de capital physique, indiquera si une société est sur la voie d'une consommation durable à long terme.

### 2.2.1. Le stock de capital physique

Le stock de capital physique inclut à la fois les locaux d'habitation et les structures non résidentielles, les machines et l'outillage, tant dans le secteur privé que public. Plus le stock de capital est important, plus la capacité de production future, les flux de consommation potentiels et le bien-être économique le seront pour les générations futures. Les données concernant le capital national sont basées sur la méthode d'inventaire permanent selon laquelle les mouvements d'investissement constituent, sur la durée, un accroissement des avoirs, auxquels on applique un taux de dépréciation.

Les données pour l'actuel stock de capital fixe net, exprimé en prix constants et en unités monétaires nationales, sont extraites de la publication de l'OCDE Flux et stocks de capital fixe et sont présentées dans le tableau 3. Nous tenons pour acquis que les estimations sont comparables au niveau international, bien que l'utilisation de taux d'amortissement différents selon les bureaux de

---

<sup>21</sup> A supposer que les flux de revenus soient toujours répartis de manière optimale entre consommation et épargne, on pourrait omettre de considérer séparément la consommation et l'accumulation de richesse et se concentrer sur l'évolution des tendances du revenu moyen. Mais, puisque l'accumulation globale de richesse dépend fortement du processus politique et parce que les marchés de capitaux présentent des imperfections substantielles, cette hypothèse semble trop optimiste - Cf. Osberg (1985) - pour être développée.

statistiques réduise la possibilité d'établir des comparaisons, tant des niveaux que des taux de croissance. A titre d'exemple, le Canada a adopté un taux d'amortissement du capital fixe de 18 % en moyenne, alors que les États-Unis l'ont établi à 4 % seulement.

Entre 1980 et 1996, le stock de capital fixe par habitant s'est accru de 34,5 % au Royaume Uni, de 33,6 % en Norvège, de 27,4 % au Canada, de 26,7 % en Suède, de 24,3 % aux États-Unis et de 20,8 % en Australie.

### 2.2.2. Le stock de capital en Recherche et Développement

Le concept de stock de capital en Recherche et Développement (R&D) est étroitement associé à celui de stock de capital physique. A une époque de mutations technologiques rapides, les dépenses de R&D jouent un rôle fondamental dans la capacité d'une société à innover et à créer de la richesse. Les organismes statistiques ne produisent pas de données sur le stock de capital en R&D. Le Centre d'études sur les niveaux de vie a constitué une série de données sur le capital en R&D pour 11 pays, à partir des données de l'OCDE sur les flux annuels de dépenses totales de R&D des entreprises privées. Le stock de capital en R&D est estimé au coût de l'investissement. On suppose un taux d'amortissement dégressif de 20 %.

Entre 1980 et 1996, la courbe d'évolution du stock réel de R&D des entreprises par habitant montrait un accroissement de 233 % en Australie et une baisse de 11 % en Allemagne. Dans les autres pays, le taux de croissance était, par ordre décroissant, de 119 % en Norvège, de 91 % aux États-Unis, de 27 % au Canada et de 20 % au Royaume-Uni.

### 2.2.3. La valeur des stocks de ressources naturelles

Les niveaux actuels de consommation pourraient progresser à condition d'épuiser les réserves de ressources naturelles non renouvelables ou d'exploiter les ressources renouvelables d'une manière non durable, ce qui serait au détriment de la consommation des générations futures.

Les variations nettes de la valeur des ressources naturelles représentent l'un des facteurs clés dans l'aspect 'accumulation de la richesse' du bien-être économique.

Si l'on se place dans une perspective intergénérationnelle, seule compte la valeur des ressources naturelles, non leur quantité. Donner une valeur à ces ressources pose des problèmes conceptuels, mais les évaluations sont certainement possibles<sup>22</sup>. Récemment, Statistique Canada

---

<sup>22</sup> La valeur marchande estimée est le prix que les ressources rapporteraient si elles étaient vendues sur les marchés financiers. Elle est basée sur la différence entre le coût annuel de l'extraction d'une ressource donnée et le revenu généré par la vente de cette ressource. En d'autres termes, la valeur totale ou richesse associée au stock est la

(1997) a fourni des estimations de la quantité et de la valeur de ressources naturelles telles que les forêts, les réserves d'énergie et les minerais. Ces estimations, ainsi que les celles produites par l'Agence américaine d'analyse économique, avaient été utilisées dans la construction de l'indicateur du bien-être économique pour le Canada et les États-Unis (Osberg et Sharpe, 1998 et 1999).

Malheureusement, il n'existe pas actuellement de séries chronologiques d'estimations de la valeur des ressources naturelles pour les pays de l'OCDE qui soient comparables au plan international. Nous n'avons pas inclus cette composante du stock de richesse dans l'indicateur du bien-être économique présenté dans cet article.

La Banque mondiale (1997) a produit des estimations du capital naturel ou de 'l'ensemble du patrimoine environnemental d'un pays' pour près d'une centaine de pays pour l'année 1994 et prévoit de publier des estimations pour l'année 1998, en 2000.

Le capital naturel, tel qu'il est défini, inclut les pâturages, les terres arables, le bois d'œuvre, les domaines forestiers, les zones protégées et les ressources géologiques. Malheureusement, cette série chronologique est trop courte pour permettre son utilisation dans l'indicateur du bien-être économique, sauf pour la période postérieure à 1994.

Les estimations produites par la Banque mondiale sur le capital naturel par habitant des pays de l'OCDE, étaient, exprimées en dollars américains de 1994 : de \$36 590 pour le Canada ; de \$35 340 pour l'Australie ; de \$30 220 pour la Norvège ; de \$16 500 pour les États-Unis ; de \$14 590 pour la Suède et de \$4 940 pour le Royaume-Uni.

#### 2.2.4. Le stock de capital humain

Le capital humain que représentent les actifs crée du revenu tant dans le présent que pour l'avenir. Les tendance du stock de capital humain, y compris les niveaux de scolarisation et la formation professionnelle, sont des facteurs importants du bien-être d'aujourd'hui et de demain. Dans de nombreux pays, le niveau de scolarisation et la participation aux études post-secondaires ont considérablement augmenté au cours des trois dernières décennies et l'on constate une forte corrélation entre le niveau d'instruction et le revenu individuel.

L'une des méthodes d'évaluation du capital humain consiste à apprécier le bénéfice associé aux différents niveaux de scolarité atteints par la population et à calculer la valeur implicite présente actualisée de l'éducation

---

valeur actuelle de toute rente annuelle future que le stock est susceptible de produire. La qualité des ressources, l'état des technologies d'extraction, le prix des ressources et les coûts des facteurs de production déterminent le montant de cette rente.

(Jorgenson et Fraumeni, 1992). [L'inconvénient majeur de cette méthodologie est qu'elle impute au stock d'éducation tout écart salarial corrélée à la formation]. Une seconde approche, fondée sur les ressources, est d'appliquer aux dépenses d'éducation et de formation privées et publiques la méthode de l'inventaire permanent qui consiste à estimer le stock de capital physique à partir des flux d'investissements et d'hypothèses d'amortissement (Kendrick, 1976). Une troisième façon de quantifier le capital humain est de développer des outils destinés à évaluer et à compiler systématiquement les savoirs acquis par l'expérience, l'éducation et la formation (OCDE, 1996).

La méthode de mesure du capital humain utilisée dans la construction de l'indicateur du bien-être économique pour le Canada et les États-Unis (Osberg et Sharpe, 1998 et 1999) est, nous en convenons, assez rudimentaire<sup>23</sup>. Nous avons estimé le coût annuel des dépenses d'éducation primaire, secondaire et post-secondaire. Des estimations annuelles de la répartition des niveaux d'éducation dans la population ont été utilisées pour calculer le coût monétaire total de la production de capital humain en éducation.

La même approche a été suivie pour les pays de l'OCDE. Les données de l'OCDE concernant les niveaux de formation d'une population de 25 à 64 ans (cf. en annexe, tableau A23) et les dépenses par étudiant (exprimées en devise nationale et en dollars américains) de la petite enfance aux études universitaires, en passant par le primaire, le secondaire et les établissements d'enseignement professionnel non universitaire (cf. en annexe, tableau A24) ont été utilisées pour évaluer le stock de capital humain par habitant (cf. en annexe, tableau A25).

Afin de quantifier le capital humain dans les différents pays, nous avons dû choisir entre deux options : soit utiliser le coût local par étudiant de l'éducation aux différents niveaux (puis le convertir en dollars américains en appliquant la parité des pouvoirs d'achat) ; soit prendre une base commune (le coût de l'enseignement aux États-Unis) et l'appliquer à tous les pays. Afin de pouvoir clairement distinguer les différences du niveau d'enseignement dans les différents pays, plutôt que d'observer les différences dans les coûts de production, nous avons choisi la seconde alternative.

---

<sup>23</sup> Tout comme les autres actifs, la valeur du capital humain des personnes vivantes représente la consommation future permise par la possession de ces actifs. Pour les tenants de la croissance endogène, non seulement les savoirs accumulés par la société apportent des bénéfices à la génération actuelle mais permettent aussi, en partie, aux générations futures de commencer leur apprentissage à un niveau plus élevé. Par conséquent, des niveaux d'éducation plus élevés produisent une courbe de croissance plus élevée à long terme, aussi bien qu'un plus haut niveau de revenu (élevé) (Galor et Zeira, 1963 ; Eckstein et Zilcha, 1994). Si ceci est exact, il se pourrait qu'une évaluation du coût de production du capital humain sous-estime considérablement la valeur des investissements en capital humain.

### 2.2.5. La dette extérieure nette

Nous ne considérons pas le niveau brut de la dette publique ou de celui des entreprises comme un 'fardeau' pour les générations futures, pas plus que nous ne considérons dans la part du legs intergénérationnel les avoirs boursiers<sup>24</sup>. De fait, en règle générale, les instruments financiers représentent à la fois des actifs pour leurs détenteurs et des passifs pour les émetteurs. La distribution de tels actifs et passifs jouera un rôle majeur dans la répartition des rendements réels du futur stock de capital, mais à ce stade, notre sujet est la valeur globale du legs intergénérationnel.

La dette extérieure nette est une toute autre question. Puisque le paiement des intérêts de la dette extérieure par les citoyens d'un pays au bénéfice des habitants d'un autre pays restreint les options futures de consommation globale des premiers, la hausse du niveau de la dette extérieure réduit le bien-être économique d'un pays donné.

Des estimations du montant net des placements en dollars américains courants sont publiées par le Fonds monétaire international (FMI) dans l'Annuaire de Statistiques financières internationales. Ces chiffres ont été convertis en prix courants des devises nationales, aux taux de change du marché, puis ramenés à prix constants à l'aide de l'indice des prix dérivé du PIB, et ajustés sur la population. On obtient alors des estimations réelles par habitant du montant net des placements internationaux, en devises nationales (tableau 3).

### 2.2.6. L'état de l'environnement et du patrimoine national

Tout comme pour la surexploitation des ressources naturelles, la consommation courante pourrait continuer de progresser aux dépens de l'environnement et réduirait par là même le bien-être des générations futures. En conséquence, l'amélioration des niveaux de pollution de l'air et de l'eau devrait être considérée comme un facteur majeur dans l'accumulation des richesses.

De génération en génération, les pays transmettent un patrimoine national à la fois naturel et construit. La détérioration de ce patrimoine réduirait le bien-être économique des générations futures. Puisqu'il est très difficile, pour ne pas dire impossible, d'accorder une valeur monétaire à, par exemple, la beauté des parcs nationaux ou des monuments historiques, nous ne tenterons pas de donner une valeur globale à ces biens. En revanche, la question de l'évolution du bien-être réside dans la variation de ces actifs, qui est plus facile à quantifier et pour laquelle

---

<sup>24</sup> Nous sommes implicitement convaincus que la valeur actuelle des marchés financiers (en particulier aux États-Unis) est excessive et que l'économie n'a pas encore fait son entrée dans l'ère qualitativement nouvelle de l'Internet.

on peut élaborer des indicateurs de la qualité environnementale.

Osberg (1985a) a avancé que les lois de conservation du patrimoine pouvaient constituer le meilleur contrat intergénérationnel possible, en ce qu'il contraint les générations actuelles à ne pas endommager des biens irremplaçables. En vertu de ces contraintes, notre génération doit certes décider de l'ampleur de l'héritage qu'elle transmettra aux générations futures en termes d'avoirs remplaçables, tout en laissant le 'patrimoine national' intact. Ainsi, (tout comme un bijou de famille n'a pas de prix parce qu'il ne sera jamais vendu), les tendances du bien-être économique peuvent être évaluées sans qu'on ait besoin d'attacher une valeur vénale explicite à des biens environnementaux ou culturels irremplaçables.

Le réchauffement climatique, qui est probablement le plus connu des phénomènes environnementaux, est provoqué par un accroissement des émissions de gaz à effet de serre, le plus répandu étant le dioxyde de carbone (CO<sub>2</sub>). Il existe heureusement des données disponibles sur ces émissions qui permettent d'évaluer leurs coûts. Ceux-ci peuvent ensuite être soustraits des réserves de richesses pour obtenir un stock de richesse ajusté en fonction des données de l'environnement.

L'estimation des coûts des émissions de CO<sub>2</sub> pose des problèmes conceptuels : doit-on considérer ces coûts d'un point de vue mondial, national ou régional ? L'augmentation de ces coûts est-elle linéaire par rapport à celle des niveaux de pollution ? Les coûts des émissions de polluants transfrontières doivent-ils être supportés par le pollueur ou par la victime de la pollution ? Enfin, les coûts doivent-ils être variables d'un pays à l'autre ou doivent-ils être les mêmes pour tous les pays ? Le réchauffement climatique étant un phénomène mondial, nous prenons les coût totaux mondiaux des émissions et répartissons ces coûts en fonction de la part du pays dans le PIB mondial.

Fankhauser (1995) a estimé à \$20 par tonne en 1990, le coût social global des émissions de CO<sub>2</sub> (non ajusté aux différents coûts nationaux). Des chercheurs de la Banque mondiale (Atkinson et al., 1997) ont appliqué ce chiffre aux émissions de CO<sub>2</sub> produites par les pays industrialisés afin de calculer la dévalorisation subie par la fonction remplie par l'environnement dans la part de la production, et la mesure de l'épargne véritable.

Selon les données fournies par l'Agence internationale de l'énergie (AIE), les émissions de CO<sub>2</sub> au niveau mondial atteignaient, en 1997, 22 636 milliards de tonnes. A raison de \$20,00 par tonne de CO<sub>2</sub> émis, le coût social mondial était donc de 452 720 milliards de dollars. Ce montant a été réparti en fonction de la part de chaque pays dans le PIB nominal mondial, exprimé en dollars américains. Il a ensuite été converti dans la devise nationale au taux de change de la parité de pouvoir d'achat et divisé par le nombre d'habitants. Dans la mesure où ces coûts représentent une perte de la valeur

de la fonction remplie par l'environnement, ils peuvent être considérés comme une déduction du stock total de richesse accumulée par la société. Par exemple, selon cette méthodologie, en 1997, le stock de richesse par habitant au Canada a été réduit de 415 dollars canadiens en raison des coûts sociaux générés par les émissions de CO<sub>2</sub>.

### 2.2.7. La quantification de la richesse totale

Les estimations du stock de capital physique, de R&D, la dette extérieure nette et de la dégradation de l'environnement étant exprimées en valeur dévolue, elles peuvent donc être regroupées et présentées par habitant (tableau 3). La dette extérieure nette par habitant (tableau 3) constitue une écriture négative tandis que les coûts sociaux des émissions de CO<sub>2</sub> sont déduits du stock de richesse.

Pour la période 1980-1996, les estimations des cinq composantes du stock de richesse dont il est question dans cet article sont disponibles pour 10 pays (tableau 3). L'évolution du stock de richesse réelle par habitant, en devise nationale, à prix constants pour ces pays était comprise entre un accroissement de 61 % au Danemark et de 15,3 % en Finlande. Pour les autres pays, ce taux était, par ordre décroissant : Norvège, 39,2 % ; Italie, 33,9 % ; Royaume Uni, 28,8 % ; Allemagne, 27,2 % ; Canada, 23,3 % ; France, 17,3% ; Australie, 16,2 % et États-Unis, 16 %.

### 2.3. Inégalité et pauvreté

Il est de tradition en économie sociale de considérer que la protection sociale remplit une fonction positive dans les revenus moyens et une fonction négative dans l'inégalité des revenus. Or, lorsqu'il s'agit de déterminer le niveau de bien-être social, la théorie économique n'est pas en mesure de spécifier le coefficient de pondération exact à attacher aux variations des revenus moyens, par rapport aux variations de l'inégalité. Et en effet, depuis Atkinson (1970), il est admis que la mesure de l'inégalité dépend de la valeur relative qu'un observateur attribue à l'utilité des individus à différents points de l'échelle de répartition des revenus. Pour un tenant des théories de [John] Rawls, seuls les variations du bien-être des moins riches importent, mais d'autres accorderont un poids positif à l'accroissement du revenu des non-pauvres et affecteront un poids négatif à l'inégalité chez les non-pauvres<sup>25</sup>.

Le fait que le bien-être économique des populations soit influencé par la répartition inégale des revenus, ainsi que

---

<sup>25</sup> Jenkins (1991) étudie les questions portant sur la mesure de l'inégalité.

par le degré de pauvreté<sup>26</sup>, amène à se poser deux questions : 1) quelle l'importance attacher aux facteurs inégalité/pauvreté par rapport aux variations moyennes des revenus ? 2) quel poids relatif attribuer à la pauvreté par rapport à l'inégalité ? Nous suggérons donc qu'un sous-indice composite visant à reconnaître explicitement ces facteurs, pondère d'une part ( ) une mesure de l'inégalité dans la répartition globale des revenus et, d'autre part (1- ) une mesure de la pauvreté.

L'indice de Gini est sans aucun doute l'outil le plus courant pour mesurer la répartition inégale des revenus. Pour la construction de l'indicateur du bien-être économique, nous avons choisi le coefficient de Gini du revenu des ménages après impôt<sup>27</sup>. Pour l'année la plus récente pour laquelle des données étaient disponibles pour chaque pays (tableau 4), l'inégalité des revenus et le coefficient de Gini (et par là même l'inégalité des revenus) culminaient aux États-Unis (0,387) et étaient le plus bas en Finlande (0,243). Les coefficients de Gini pour les pays inclus dans la base de données du Luxembourg Income Study se trouvent dans Osberg et Xu (1997, 2000).

Osberg et Xu (1997) ont constaté que l'indicateur de pauvreté Sen-Shorrocks-Thon était une mesure de l'intensité de la pauvreté à la fois séduisante du point de vue théorique mais également pratique dans le sens où elle peut être décomposée comme suit : produit du taux de pauvreté, de l'indice de l'écart moyen de pauvreté et de l'inégalité des indices de l'écart de pauvreté. De plus, parce que l'inégalité des ratios de l'écart de pauvreté est essentiellement constante, l'intensité de la pauvreté est approximativement égale à deux fois le produit du taux de pauvreté et du ratio de l'écart moyen de pauvreté. Le taux de pauvreté est la proportion d'individus qui se situent au-dessous du seuil de pauvreté, défini ici comme la moitié de l'équivalent du revenu familial médian après impôt. L'indice de l'écart de pauvreté est défini comme étant

---

<sup>26</sup> Wilkinson (1996) soutient qu'une plus grande inégalité augmente le taux de mortalité. Daly et Duncan (1998) considèrent, quant à eux, que des situations de privation absolue réduisent l'espérance de vie et ils concluent que les politiques visant à accroître le revenu des pauvres ont plus de chances d'avoir un effet significatif sur le risque de mortalité que les politiques mises en place pour réduire l'inégalité de manière générale.

<sup>27</sup> Faute de données disponibles sur l'inégalité et la pauvreté au sein des familles, nous n'avons d'autre choix que de suivre le modèle standard qui part du principe qu'un revenu équivalent est partagé équitablement entre tous les membres d'une même famille. Sharif et Phipps (1994) ont démontré que si les enfants ne profitent pas équitablement des ressources du foyer, l'inégalité au sein de la famille peut fortement influencer la perception quant au niveau de pauvreté infantile – et les mêmes implications seraient valables pour les inégalités entre les sexes. Cependant, puisque le propos de cet article réside dans les tendances d'évolution de la pauvreté, nos conclusions resteront valides, à moins qu'il n'y ait eu une évolution systématique au cours du temps du degré d'inégalité au sein de la famille (par exemple, si le niveau d'inégalité intra-familiale des ménages de personnes du troisième âge, dont la proportion dans la population pauvre a diminué au fil des années, diffère systématiquement de celui des familles plus jeunes).

l'écart exprimé en pourcentage entre le seuil de pauvreté et le revenu de ceux qui se trouvent en dessous du seuil de pauvreté.

Pour les pays de la base du LIS dont les données sont disponibles, le taux de pauvreté varie considérablement (tableau 4). L'année la plus récente pour laquelle il existe des microdonnées pour chaque pays révèle un taux élevé pour les États-Unis (18 %) ainsi que pour l'Australie (17,5 %) ; viennent ensuite le Canada (12,4 %), le Royaume-Uni (9,7 %), la Norvège (9,2 %) et enfin la Suède (8,9 %). Les variations étaient moindres d'un pays à l'autre en ce qui concerne l'indice de l'écart moyen de pauvreté : Suède (36,6 %), États-Unis (34,9 %), Canada (31 %), Norvège (28,5 %), Royaume-Uni (28,5 %) et Australie (27,7 %).

L'indice global d'égalité est une moyenne pondérée des indices d'intensité de la pauvreté pour toutes les unités ou foyers et du coefficient de Gini, avec une pondération de 0,75 et 0,25 respectivement. L'indicateur est multiplié par -1 afin de refléter la convention selon laquelle les augmentations sont souhaitables.

Malheureusement, la base de données du LIS ne permet les calculs de la répartition des revenus sur une longue période que pour quelques pays. Osberg (1999) examine les tendances de la répartition des revenus sur le long terme aux États-Unis, au Royaume-Uni, au Canada, en Suède et en Allemagne. Dans le tableau 4, les valeurs de la répartition des revenus et des variables de la pauvreté pour les années précédant les premières estimations du LIS pour ce (sic) pays sont supposées être égales aux estimations de la première année des données figurant dans la base du LIS, et les valeurs pour les années suivant les dernières estimations du LIS sont supposées égales aux estimations de la dernière année figurant dans la base du LIS. Cette méthodologie est forcément insatisfaisante car elle peut conduire à des résultats aléatoires pour les pays pour lesquels le LIS ne dispose de données que sur une courte période.

## 2.4. L'insécurité économique

Si les individus connaissaient avec certitude leur propre avenir économique, leur bien-être ne dépendrait plus que des revenus produits au cours de leur vie, puisqu'il n'y aurait aucune raison de s'inquiéter pour l'avenir. Pourtant, l'incertitude quant à l'avenir réduit le bien-être économique d'individus dont la tolérance au risque est faible. Les individus peuvent se prémunir contre les risques au moyen de l'assurance sociale et d'assurances privées, mais ces instruments n'éliminent pas intégralement le sentiment d'insécurité économique. Etant donné la valeur qu'accordent les individus à la sécurité économique, tout accroissement de l'insécurité réduit le sentiment de bien-être économique.

Bien que les sondages d'opinion révèlent qu'une part importante des populations se sentent en insécurité

économique, et que ce sentiment d'insécurité influence leur état subjectif de bien-être, le concept d'insécurité économique est rarement abordé dans les milieux économiques universitaires<sup>28</sup>. Il n'existe donc pas de consensus sur la définition de l'insécurité économique. Osberg (1998) a avancé que l'insécurité économique est, dans un sens général, l'inquiétude causée par une absence de sécurité économique – en d'autres termes, par l'incapacité à être protégé contre des pertes économiques potentielles dont l'importance est subjective'. En ce sens, la perception qu'ont les individus de l'insécurité est tournée, de manière inhérente, vers l'avenir. Elle résulte de leurs attentes pour l'avenir combinées à leur contexte économique du moment – ce qui explique qu'elle soit imparfaitement restituée par des mesures telles que la variabilité ex-post des flux de revenus<sup>29</sup>. Dans l'idéal, on devrait pouvoir mesurer l'évolution de la sécurité économique en utilisant des données qui incluraient, par exemple, le pourcentage de la population disposant de garanties crédibles de stabilité d'emploi associées à une épargne personnelle permettant le maintien de la consommation en cas de maladie ou de chômage. Cependant, ce type de données n'est pas très disponible. Pour ces raisons, plutôt que d'essayer de concevoir une mesure globale de l'insécurité économique, nous avons adopté une approche par les 'risques désignés' et abordons les changements dans le temps au travers de quatre risques économiques clés.

Il y a plus de cinquante ans, la Déclaration universelle des droits de l'homme des Nations unies affirmait que :

Toute personne a droit à un niveau de vie suffisant pour assurer sa santé, son bien-être et ceux de sa famille, notamment pour l'alimentation, l'habillement, le logement, les soins médicaux ainsi que pour les services sociaux nécessaires ; elle a droit à la sécurité en cas de chômage, de maladie, d'invalidité, de veuvage, de vieillesse ou dans les autres cas de perte de ses moyens de subsistance par suite de circonstances indépendantes de sa volonté. [Article 25]

---

<sup>28</sup> Pour être précis, entre 1969 et décembre 1997, on trouve, dans la base de données ECONLIT, neuf occurrences pour le terme 'insécurité économique'. Une recherche a aussi été effectuée dans les bases de données du Social Sciences Index, à partir de 1983 et dans le PAIS International et PAIS Periodical/Publisher Index à partir de 1972. Ces recherches ont produit onze occurrences. Pour la période 1987-1997, le Social Sciences Citation Index a été tout aussi improductif.

ECONLIT, le Social Sciences Index, PAIS et le Social Sciences Citation Index sont des bases de données bibliométriques qui répertorient l'ensemble des publications scientifiques réalisées dans un domaine ou une discipline donnés (physique, biologie, économie, etc.) (NDT)

<sup>29</sup> Par exemple, un professeur titulaire ayant un revenu occasionnel de consultant peut avoir un flux de revenus variable sans pour autant éprouver de sentiment d'insécurité – et les données portant uniquement sur les flux de revenus des individus ne peuvent révéler qui est en contrat de travail à durée indéterminée et qui est victime d'un renouvellement constant de contrats à durée déterminée.

Pour les besoins de cet article, nous avons construit des mesures de la variation procentuelle sur la durée des risques économiques liés au chômage, à la maladie, au 'veuvage' (ou aux mères isolées) et enfin à la vieillesse. Dans chaque cas, nous modélisons le risque de perte économique lié à l'événement en question comme étant une probabilité conditionnelle, qui peut elle-même être représentée comme le produit d'un certain nombre de circonstances sous-jacentes. Nous pondérons la potentialité du risque sous-jacent par la part de la population qu'il concerne. L'hypothèse fondamentale qui sous-tend la mesure de l'insécurité économique traitée ici est que les variations du niveau subjectif d'anxiété liée à une absence de sécurité économique sont proportionnelles aux variations du risque objectif.

#### 2.4.1. Le chômage

On peut modéliser le risque économique lié au chômage en faisant le produit du risque de chômage au sein de la population et de l'étendue de la protection sociale mise en place contre l'incidence du chômage sur les revenus. Nous avons pris comme variable de substitution des risques de chômage, les variations du taux d'emploi (emploi/ratio de la population). Toute fluctuation de ce ratio reflète des variations du taux de chômage et des variations du taux de participation à l'emploi (tant conjoncturelles que structurelles). On peut modéliser la couverture de l'assurance chômage qui garantit contre les conséquences financières du chômage en faisant le produit 1) du pourcentage de chômeurs qui bénéficient d'indemnités de chômage régulières et 2) du pourcentage de la rémunération hebdomadaire moyenne que remplace l'assurance chômage.

Dans la mesure où il s'est avéré difficile d'obtenir des données comparables sur le plan international de ces deux variables, en particulier la première, nous avons utilisé des séries de données inédites de l'OCDE sur le taux brut de remplacement des chômeurs dans le calcul du risque de chômage (annexe 22). Les calculs à partir de cette série de données montrent de fortes divergences avec le taux de couverture de l'assurance chômage dans certains pays, notamment au Canada dans les années 1990.

#### 2.4.2. La maladie

Dans une perspective à plus long terme, l'insécurité économique liée à la maladie dans les économies industrialisées ont été considérablement réduites grâce à l'avènement, dans de nombreux pays, de l'assurance santé universelle. Dans la mesure où nos autres séries de données étaient difficiles à réunir pour les années antérieures à 1971, la période étudiée couvre les années 1971 à 1996. Cette période ne tient malheureusement pas compte de l'avancée en matière de bien-être économique qu'ont permise les soins de santé universels. Néanmoins, il nous paraît toujours intéressant d'étudier la

façon dont les insécurités économiques liées à la maladie ont évolué au cours des 25 dernières années.

Nous insistons sur le fait que nous ne cherchons pas à modéliser les insécurités psychologiques associées à la santé, mais uniquement les risques économiques. Au cours des dernières décennies, les techniques médicales ont fait des progrès considérables avec, en parallèle, une plus grande conscience des risques en matière de santé (tels que le syndrome de Creutzfeld-Jacob ou 'maladie de la vache folle') qui auparavant auraient été inimaginables. Il n'est pas facile de déterminer si l'anxiété subjective liée à la santé a augmenté ou au contraire baissé de ce fait.

Nous voulons seulement modéliser l'évolution de l'anxiété économique associée à de mauvaises conditions de santé, bien qu'à ce stade de notre recherche, il existe une lacune importante. Les risques économiques liés à la maladie découlent en partie des risques de perte de revenus. Depuis longtemps, une partie de la main-d'œuvre bénéficie d'une protection contre de telles pertes grâce à des indemnités de congé maladie prévues dans les contrats de travail individuels ou dans les conventions collectives. La multiplication des contrats à durée déterminée et du travail indépendant entraîne une augmentation, pour une fraction de la population, d'une disparition totale des revenus en cas de maladie. Le propos de cet article n'est pas de traiter ces risques. Au lieu de cela, nous nous concentrons sur le risque qu'a l'assuré d'avoir à dépenser personnellement d'importantes sommes pour sa santé, ce risque étant directement proportionnel à la part du revenu disponible consacré aux dépenses privées de soins médicaux.

Le CD-ROM des données sur la santé de l'OCDE fournit des séries à long terme sur la part des dépenses de soins médicaux dans le revenu disponible (tableau 6). Pour les 14 pays couverts par la base de données du LIS, la part des dépenses de santé dans le revenu disponible en 1996 allait d'un taux élevé de 14 % pour les États-Unis à un taux très bas pour le Royaume-Uni (1,1 %). Dans les autres pays, cette part était de : 5,5 % pour l'Australie ; 3,2 % pour le Canada ; 2 % pour la Norvège et 1,6 % pour la Suède.

Cependant, si l'on suit le principe selon lequel toute hausse des sous-composantes de l'indice de sécurité économique représente une amélioration, nous voulons un indice de 'sécurité' et non 'd'insécurité'. Nous avons donc multiplié par -1 le risque de maladie lorsque la croissance était négative pour le bien-être. Le signe 'moins' indique alors qu'une hausse de la valeur négative représente un déclin du bien-être, et inversement qu'une valeur négative moindre reflète une augmentation du bien-être.

#### 2.4.3. La pauvreté dans les familles monoparentales

Lors de la rédaction de la Déclaration universelle des droits de l'homme des Nations unies, en 1948, la proportion de

familles monoparentales était relativement élevée dans de nombreux pays, en conséquence notamment de la Seconde Guerre mondiale. A cette époque, le 'veuvage' est le principal responsable de la perte des revenus assurés par l'homme pour les femmes et les enfants. Depuis, le divorce et la séparation sont principalement à l'origine des familles monoparentales. Cependant, il reste vrai que 'seul un homme sépare bien des femmes et des enfants de la pauvreté', car la pauvreté est particulièrement répandue parmi les familles monoparentales.

Afin de modéliser les tendances de cet aspect de l'insécurité économique nous avons procédé comme suit : nous avons multiplié la probabilité de divorce par le taux de pauvreté dans les familles monoparentales dont le chef de famille est une femme<sup>30</sup> par le ratio de l'écart moyen de pauvreté parmi la population de mères isolées<sup>31</sup>. Le produit de ces deux dernières variables est proportionnel à l'intensité de la pauvreté.

Nous tenons à souligner qu'en construisant une mesure de l'insécurité économique associée au statut de parent isolé, nous n'avons pas construit une mesure du coût social du divorce. Le bien-être économique n'est qu'une facette du bien-être social et le divorce comporte des coûts psychologiques et sociaux (par exemple, pour les enfants) que nous n'aborderons pas dans cette étude. Incontestablement, avec le temps, le coût social lié au divorce (par exemple, le traumatisme) a évolué, en même temps que l'institution du mariage – mais ces questions débordent largement du cadre de cet article.

Le tableau 7 fournit sur le taux de divorce des données extraites de l'Annuaire démographique publié par les Nations unies, ainsi que des estimations du taux de pauvreté et de l'indice de l'écart de pauvreté chez les mères seules, calculées à partir des fichiers de microdonnées de la base du LIS. En 1996, (ou l'année antérieure la plus proche de 1996 pour laquelle il existe des données disponibles), le taux de divorce annuel des couples légalement mariés était de 4,33 % aux États-Unis ; 2,89 % dans le Royaume-Uni ; 2,86 % en Australie ; 2,62 % au Canada ; 2,42 % en Suède et 2,28 % en Norvège.

Le taux de pauvreté des mères seules pour l'année disponible la plus récente (entre parenthèses), établi à partir des fichiers de microdonnées du LIS allait d'un taux

élevé de 44 % aux États-Unis (1997) à un faible taux de 2,8 % en Suède (1992). Ce taux, pour les autres pays, par ordre décroissant, était de : 40,7 % en Australie et au Canada (1994) ; 13,8 % au Royaume-Uni (1986) ; 11,3 % en Norvège (1995).

L'indice de l'écart de pauvreté moyen chez les mères seules pour l'année disponible la plus récente (année identique à celle du taux de pauvreté ci-dessus), selon les fichiers de microdonnées du LIS, allait d'un fort taux en Norvège (41,6 %) à un taux faible (18,2 %) en Suède. Ce ratio pour les autres pays était, par ordre décroissant, de : 39,6 % aux États-Unis ; 27,5 % au Canada ; 24,5 % en Australie et 23,6 % au Royaume-Uni.

Encore une fois, pour respecter la convention selon laquelle toute hausse des sous-composantes de l'indice de sécurité économique signifie une amélioration, nous voulons un indice de 'sécurité' et non 'd'insécurité'. Nous avons donc multiplié par -1 le risque de monoparentalité lorsque les hausses étaient négatives pour l'indicateur du bien-être économique. Le signe 'moins' indique donc qu'une valeur négative croissante représente une diminution du bien-être et, inversement, une valeur négative moindre une augmentation du bien-être.

#### 2.4.4. La pauvreté chez les personnes âgées

Étant donné que le revenu des personnes âgées est le résultat d'une série d'événements et de décisions couvrant toute la durée d'une vie, que nous nous ne sommes pas en mesure ici d'expliquer, nous avons modélisé l'idée de 'l'insécurité chez les personnes âgées' comme le risque pour une personne âgée de connaître la pauvreté ainsi que le degré moyen de cette pauvreté.

Le taux de pauvreté et le ratio de l'écart de pauvreté au sein des populations de 65 ans et plus sont donnés dans le tableau 8 et ont été calculés à partir des fichiers de microdonnées du LIS. Le taux de pauvreté chez les personnes âgées pour l'année la plus récente (entre parenthèses) était élevé pour l'Australie (33,1 % - 1994) et pour les États-Unis (24,4 % - 1997). Ce taux était de 12 % pour la Norvège (1995) ; 6 % pour la Suède (1986) ; 5,4 % pour le Royaume-Uni (1986) ; 4,8 % pour le Canada (1994). Le ratio de l'écart de pauvreté moyen des populations âgées, établi par les fichiers de microdonnées du LIS, pour les années les plus récentes étaient de : 9,3 % en Norvège (taux le plus bas) ; 27,6 % en Australie ; 24,4 % aux États-Unis ; 13,4 % au Canada ; 12,7 % en Suède et 11,7 % au Royaume-Uni.

De même que précédemment, pour appliquer la convention selon laquelle toute hausse des sous-composantes de l'indice de sécurité économique signifie des améliorations, nous voulons un indice de 'sécurité' et non 'd'insécurité'. Nous avons donc multiplié par -1 le risque de pauvreté dans la vieillesse. Le signe 'moins' indique donc qu'une augmentation de la valeur négative est signe de baisse de bien-être et, qu'à l'inverse, une

<sup>30</sup> Cependant,  $TAUX = INCIDENCE \times DUREE \text{ MOYENNE}$ . Puisque le taux de pauvreté parmi les parents isolés est égal à la probabilité conditionnelle pour un parent seul de connaître la pauvreté et à la durée moyenne de la période de pauvreté, nous tenons compte implicitement et de la durée de la période de pauvreté et de sa probabilité.

<sup>31</sup> Ce protocole ignore effectivement les pères isolés. Bien que nous considérons que ce groupe social soit important, les pères seuls ne représentent que 10 % de la population de parents isolés et, pour eux, la perte de revenu due au divorce est bien moins grande que pour les femmes.

valeur négative moindre implique une progression du bien-être.

#### 2.4.5. L'indicateur global de sécurité économique

Les quatre risques abordés ci-dessus ont été regroupés en un indice de sécurité économique (tableau 9). Les poids d'agrégation correspondent à l'importance relative des quatre groupes de la population (tableau 9), à savoir :

Pour le chômage, la part des personnes de 15 à 64 ans dans la population totale.

Pour la maladie, la part des personnes à risque, qui est de 100 %.

Pour la pauvreté des familles monoparentales, la part dans la population des femmes mariées ayant des enfants de moins de 18 ans.

Pour la pauvreté chez les personnes âgées, la part de la population courant un risque immédiat de pauvreté au cours de la vieillesse, à savoir la proportion de personnes de 45 à 64 ans dans la population totale.

Les taux ci-dessus ont été normalisés à 1 pour toutes les années. A titre d'exemple, en 1997, pour le Canada, les pondérations étaient affectées comme suit : chômage (0,2779), maladie (0,4160), parent isolé ((0,2158) et vieillesse (0,0904)<sup>32</sup>.

Sur la base de ces pondérations, l'indice global de sécurité économique pour les sept pays de la base LIS est présenté dans le tableau 9. L'annexe B fournit des données pour sept autres pays mais, étant donné le nombre limité d'années dont dispose la base du LIS pour ses données, on ne peut pas considérer que ces estimations présentent le même degré de fiabilité.

## 2.5. Estimation des tendances montrées par l'indicateur global de bien-être économique

### 2.5.1. Pondération des composantes

Pour tout indicateur, les tendances d'évolution sont fonction du choix des variables qui le composent, mais aussi des tendances de ces variables et des pondérations appliquées à ces variables. Puisque les quatre composantes principales de l'indicateur (consommation moyenne, legs intergénérationnel, inégalité/pauvreté et insécurité) ont été caractérisées séparément, il est plus aisé de procéder à des analyses de sensibilité à l'impact des différentes pondérations de ces composantes sur les tendances globales perçues. Pour les besoins de cet exposé, nous proposons une pondération 'standard' qui attribue un coefficient de 0,4 aux flux de consommation, de 0,1 au stock de richesse et de 0,25 respectivement à l'égalité et à la sécurité économique.

Les sous-composantes des flux de consommation et du stock de richesse étant exprimées en dollars, aucune pondération explicite n'est nécessaire. Leurs valeurs en dollar sont en elles-mêmes des pondérations implicites. Pour ce qui est des sous-composantes de l'inégalité et de la pauvreté, une certaine perspective 'rawlsienne' tendrait à affecter une plus grande importance à la pauvreté qu'aux tendances globales de l'inégalité. Sur cette base<sup>33</sup>, une pondération de 0,1877 soit ( $=0,25*0,75$ ) a donc été appliquée à l'intensité de la pauvreté et de 0,0625 soit ( $=0,25*0,25$ ) au coefficient de Gini. En d'autres termes, on donne à la pauvreté trois fois le poids de l'inégalité. Les sous-composantes de l'indice de sécurité économique sont pondérées par l'importance relative de la population spécifiquement à risque par rapport à la population totale.

Le diagramme 1 montre la pondération 'standard' des composantes et des sous-composantes de l'indicateur du bien-être économique.

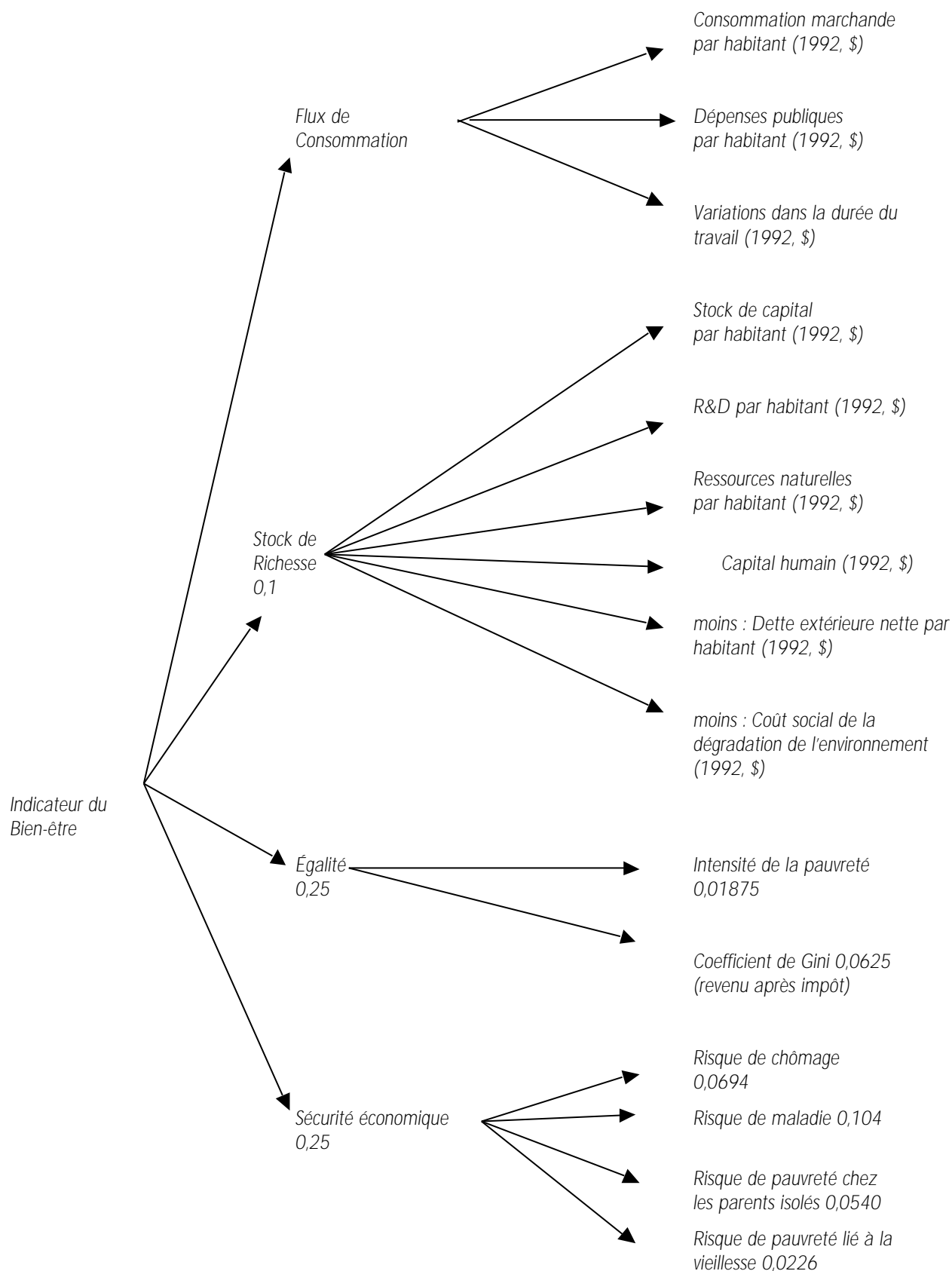
---

<sup>32</sup> Afin que, pour l'année de référence, les indices de tous les risques menaçant la sécurité économique soient ramenés à 1000 dans le tableau 9, la constante 2 a été ajoutée aux indices de risque de maladie, de monoparentalité et de vieillesse, dont la base d'origine était -1.

---

<sup>33</sup> Un 'rawlsien' puriste pondérerait exclusivement le bien-être du moins riche.

**Diagramme 1 : Schéma de pondération**



## Pondération 'standard' de l'indicateur du bien-être économique

(Coefficient de pondération de l'indice total entre parenthèses)

### Composantes principales

### Sous-composantes

Flux de consommation (0,40)

Consommation réelle totale (UMN\* par habitant)  
Dépenses publiques courantes réelles de biens et services, à l'exclusion du service de la dette (UMN par habitant)  
Ajustements en fonction de l'évolution des loisirs

Stock de richesse (0,10)

Stock réel de capital physique (dont les logements) (UMN par habitant)  
Stock réel de R&D (UMN par habitant)  
Dette extérieure nette réelle (UMN par habitant)  
Coût social réel de la dégradation de l'environnement (émissions de CO2) (UMN par habitant)

Égalité (0,25)

Intensité de la pauvreté  
Inégalité des revenus (coefficient de Gini)

Sécurité<sup>34</sup> (0,25)

Risque de chômage  
Risque de maladie  
Risque de pauvreté lié à la monoparentaux  
Risque de pauvreté lié à la vieillesse

La formule de calcul de l'indicateur global est la suivante :

$$IBEE = (0,4)[C+G+CL]+(0,1)[K+RD+HC-D-ED]+[(0,1875 (LIM)+(0,0625) Gini]+[(0,0694) UR+(0,1040) ILL+(0,0540) SP+(0,0226) OLD]$$

Où

IBEE = Indicateur du Bien-Etre Économique

C = Consommation individuelle réelle ajustée par habitant

G = Dépenses publiques courantes réelles, à l'exclusion du service de la dette

CL = Evolution dans les loisirs

K = Stock réel de capital (logements compris) par habitant

RD = Stock réel de R&D par habitant

HC = Stock réel de capital humain par habitant

D = Dette extérieure réelle nette par habitant

ED = Coût social réel par habitant de la dégradation de l'environnement (émissions de CO2)

LIM = Intensité de la pauvreté

Gini = Coefficient de Gini pour le revenu après impôt

UR = risque de chômage

ILL = Risque de maladie

SP = Risque de pauvreté lié à la monoparentaux

OLD = Risque de pauvreté lié à la vieillesse

---

\* UMN : Unité monétaire nationale ou monnaie locale (NDT).

<sup>34</sup> Les pondérations concernent l'année 1997. Les pondérations utilisées varient selon l'année.

Le tableau donne les indices des quatre composantes de l'indicateur du bien-être économique ainsi que l'indice global. Pour aligner toutes les sous-composantes sur une base commune de 1, la constante 2 a été ajoutée à l'indice d'inégalité (tableau 4) pour le convertir en indice dont l'augmentation reflète une amélioration du bien-être économique.

### 3. Les tendances de l'indicateur global de bien-être économique

Nous sommes parfaitement conscients du fait que les sources de données dont nous avons disposé pour cette étude sont loin d'être satisfaisantes. Nous savons qu'en ne travaillant que sur des séries de données internationalement comparables, nous avons négligé des facteurs importants pour certains pays (par exemple, la baisse de la protection contre le chômage au Canada). Nous savons aussi qu'en nous basant sur l'interpolation des données fournies par le Luxembourg Income Study, cela impliquait nécessairement que nous ne pouvions détecter les fluctuations d'une année sur l'autre de certaines composantes de notre indicateur. Nous espérons cependant disposer de suffisamment de données pour donner un premier aperçu des tendances du bien-être économique selon une perspective plus large que celle du PIB.

Puisque nous souhaitons examiner la sensibilité d'une mesure du bien-être économique à d'autres pondérations possibles ('alternatives') de l'accumulation, de la répartition des revenus et de l'insécurité, les graphiques 1 à 7 présentent à la fois nos pondérations 'normalisées' et une pondération 'alternative'. Cette dernière pondère plus lourdement la consommation moyenne (0,7), pondère de la même manière l'accumulation (0,1) et accentue moins fortement la répartition des revenus (0,1) et l'insécurité (0,1). Nous comparons, pour chaque pays, les tendances des indices 'standard' et des indices 'alternatifs' avec les tendances du PIB par habitant.

Pour tous les pays, dès lors qu'on prend en compte le legs intergénérationnel, l'inégalité/pauvreté et l'insécurité, on observe une réduction du taux de croissance du bien-être économique mesuré, qui n'apparaît pas avec le PIB par habitant. En général, plus l'accent est mis sur la consommation courante moyenne, plus notre indicateur se rapproche du PIB par habitant. Toutefois, dans chaque cas, la prise en compte d'un plus large éventail de facteurs que ceux admis dans le calcul du PIB réduit l'accroissement mesuré du bien-être économique.

Dans certains pays, il est étonnant de constater à quel point la perception des tendances du bien-être change lorsqu'on élargit la mesure. Aux États-Unis, le PIB par habitant s'est accru de près de 30 % entre 1980 et 1997,

mais la courbe de notre indice 'normalisé' reste quasiment plate, avec une croissance totale de 3 % sur l'ensemble de la période. Au Royaume-Uni, l'augmentation du PIB par habitant était encore plus importante (39,8 %) mais notre pondération 'normalisée' (qui place un accent fort sur l'inégalité économique et l'insécurité) révèle une baisse d'environ 10 %. Les États-Unis comme le Royaume-Uni ont été marqués par une augmentation substantielle de l'inégalité économique au cours de cette période et l'accroissement des revenus monétaires a surtout profité à la partie supérieure de la pyramide de la répartition des revenus (Osberg, 1999). En outre, l'accroissement du revenu monétaire aux États-Unis a été réalisé au prix d'augmentations substantielles de la durée du travail. Ainsi, nos résultats ne sont pas sans fondement.

Au Royaume-Uni comme en Suède, le PIB par habitant a augmenté, alors que notre indice 'standard' du bien-être économique diminuait. Dans les deux cas, cependant, ce résultat qualitatif est nettement plus sensible à la pondération relative de la consommation courante qu'à la répartition et à l'insécurité – l'indice 'alternatif' ne révèle en fait pas de baisse<sup>35</sup> (bien qu'il soit presque stationnaire dans le cas de la Suède). Osberg et Xu (1997, 2000) font observer que ces dernières années, on a constaté une intensification de la pauvreté en Suède, si bien qu'il n'est pas surprenant qu'un indice qui pondère fortement les tendances de la répartition des revenus et de l'insécurité reflète cette détérioration.

La Norvège est le pays où les tendances du bien-être économique suivent plus ou moins, bien qu'à la baisse, celles du PIB par habitant. Dans ce cas, on pourrait dire que les estimations actuelles des tendances de l'indicateur du bien-être économique apportent relativement peu de 'valeur ajoutée' par rapport aux tendances exprimées par le PIB par habitant, étant donné que chaque indice évolue à peu près de la même façon sur la durée (bien que les indices montrent une croissance nettement plus importante du PIB par habitant que du bien-être économique).

Cependant, en Australie et au Canada, dont les économies sont relativement dépendantes de la production de matières premières, le PIB par habitant fait preuve d'une plus grande sensibilité cyclique, ce qui n'est pas le cas pour l'une ou l'autre des deux mesures du bien-être économique ou pour le PIB par habitant dans les autres pays étudiés. Au Canada et en Australie, les récessions du début des années 1980 et 1990 ressortent clairement dans les fluctuations du PIB par habitant, bien plus qu'en Allemagne ou en Norvège (la récession du début des années 1980

---

<sup>35</sup> De même, nous mettons en garde sur le fait que, parce que nous n'avons pas été en mesure, pour cette étude, d'obtenir des estimations du revenu de substitution fourni par les indemnités de chômage dans ces pays, il se peut que nous surestimions l'importance de la montée du chômage pour l'insécurité économique.

est difficile à percevoir dans les PIB par habitant du Royaume-Uni ou de la Suède). Cependant, que ce soit en Australie ou au Canada, l'évolution des indices du bien-être économique est plus régulière car le revenu courant peut varier plus rapidement que le stock de richesse, la répartition des revenus et l'insécurité. Les tendances du bien-être économique au Canada montrent aussi des similitudes que l'on choisisse d'utiliser l'indice 'standard' ou l'indice 'alternatif'<sup>36</sup>.

#### 4. Comparaisons des niveaux de bien-être économique

Les comparaisons du niveau de bien-être économique entre divers pays sont en soi plus difficiles à réaliser que les comparaisons des tendances des diverses composantes du bien-être économique au sein d'un pays. Dans les comparaisons entre pays, le contexte institutionnel des données économiques diffère beaucoup plus largement que lorsqu'on effectue des comparaisons nationales sur la durée. Calculer les équivalences de parité du pouvoir d'achat entre plusieurs pays comporte une plus grande part d'incertitude que comparer les niveaux des prix à la consommation à l'intérieur d'un pays. Les données disponibles et les méthodes de collecte des données des instituts de statistiques varient beaucoup plus d'un pays à l'autre qu'elles n'évoluent au sein d'un même pays sur la durée. Pour toutes ces raisons, nous évitons toute analyse qualitative des niveaux comparatifs du bien-être économique.

#### Conclusion

Au cours de notre exposé, nous avons traité de l'élaboration d'un indicateur du bien-être économique pour certains pays de l'OCDE, articulé autour de quatre composantes de caractérisation du bien-être économique : la consommation, l'accumulation, la répartition des revenus et la sécurité économique.

Nous pensons qu'il est essentiel d'attribuer des pondérations explicites à ces composantes du bien-être afin de permettre à d'autres observateurs de déterminer, compte tenu de ce qu'ils estiment être important pour le bien-être économique, s'ils sont d'accord avec cette évaluation des tendances de l'économie moderne. Certains événements, tels qu'une forte récession, peuvent avoir des répercussions négatives sur chacune des quatre composantes du bien-être, entraînant une baisse de la consommation moyenne, creusant le fossé des inégalités, accentuant l'insécurité et réduisant l'accumulation du

capital destiné aux générations futures. Dans de tels cas, la valeur des coefficients de pondération relatifs à affecter aux composantes du bien-être est d'ordre secondaire. Cependant, dans d'autres circonstances, telles que les politiques environnementales en matière de réchauffement climatique, les coefficients de pondération relatifs affectés aux différentes dimensions du bien-être peuvent s'avérer de première importance. Nous insistons sur la formulation explicite des pondérations affectées aux dimensions du bien-être pour faire clairement ressortir, le cas échéant, l'existence d'un conflit sur les valeurs fondamentales qui interviennent dans l'évaluation des tendances sociales.

Cependant, en général, un constat clé de notre étude est que le bien-être économique, pour au moins deux différents types de pondérations relatives, a progressé beaucoup plus lentement au cours des 25 dernières années que le PIB par habitant, indicateur le plus couramment utilisé pour calculer le bien-être. [Les graphiques situés à la fin de cet article illustrent ce point.]

En Norvège, l'évolution du bien-être économique suit, qualitativement, sinon quantitativement, une courbe semblable à celle du PIB par habitant. En revanche, en Australie et au Canada, les tendances du bien-être divergent cycliquement de celles du PIB par habitant. Aux États-Unis et au Royaume-Uni, les tendances séculaires qui se dégagent du bien-être économique sont lourdement tributaires de l'utilisation du PIB par habitant ou d'un indicateur du bien-être économique plus vaste tenant compte de la répartition des revenus et de l'insécurité économique. Ceci est encore plus pertinent pour l'Allemagne ou la Suède. Dans certains pays comme la Suède, l'évolution observée du bien-être économique montre une grande sensibilité à la pondération relative de la consommation, de l'accumulation, de la répartition et de l'insécurité – alors qu'elle est beaucoup moins prononcée ailleurs, au Canada, notamment. En bref, malgré les données très imparfaites dont nous disposons pour la présente étude, le recours à une mesure plus fine du bien-être économique nous renseigne beaucoup plus efficacement que le PIB par habitant..

---

<sup>36</sup> Mais cet article ne rend pas compte de la montée de l'insécurité économique liée à la diminution de la protection offerte par l'assurance chômage.