
Chapitre III

DÉTERMINANTS DE LA CROISSANCE DU SECTEUR PUBLIC

A. FACTEURS GÉNÉRAUX

L'analyse de la croissance du secteur public entreprise dans le chapitre qui précède met au premier plan les multiples aspects de son activité. Cependant, on ne dispose guère de données complètes au sujet de l'ampleur des activités ne figurant pas au budget, et lorsqu'il en existe elles ne se prêtent généralement pas à des comparaisons dans le temps ou dans l'espace. De ce fait, les tentatives visant à expliquer la croissance du secteur public portent sur ceux de ses aspects qui suscitent le moins de difficultés de mesure et de comparaison, à savoir la part des dépenses des administrations publiques dans le PIB, le PNB ou le revenu national. Parmi les explications d'ordre général portant sur la croissance de la dépense publique, on peut en gros distinguer celles qui mettent l'accent sur la demande de celles qui s'intéressent à l'influence de l'offre.

Parmi les explications faisant appel à la demande, celle qui a exercé la plus grande influence est la « Loi de l'activité croissante de l'État » formulée par Wagner (cf. Wagner, 1883, réédité dans Musgrave et Peacock, 1967). Dans son ouvrage, dont la première édition remonte à un siècle, l'économiste allemand Adolph Wagner soutenait que le développement des activités du secteur public serait la conséquence naturelle de l'élévation du niveau de vie qui accompagne l'industrialisation de l'économie. A l'appui de cette opinion, il avançait un certain nombre de facteurs, dont la complexité croissante de l'économie industrielle, qui imposerait à l'État une augmentation des dépenses consacrées au maintien de l'ordre, aux transports et aux communications (branches qu'il considérait toutes deux comme des « monopoles naturels ») qu'il était préférable de confier à l'État), à quoi s'ajouterait un élargissement de diverses formes d'activité réglementaire. En outre, à mesure que progressaient l'industrialisation et la croissance économique, on verrait s'accroître la demande de dépenses publiques consacrées aux biens tutélaires, ce qui tendrait également à gonfler l'ampleur relative du secteur public.

D'un point de vue normatif, Wagner était d'avis qu'une telle évolution du rôle de l'État était souhaitable en même temps qu'inévitable. Que l'on soit ou non

d'accord sur le premier point, c'est le second qui devait susciter **de** nombreux ouvrages dont les auteurs s'efforçaient de vérifier la thèse centrale de Wagner, selon laquelle l'élasticité-revenu de la demande de biens fournis par le secteur public était supérieure à un (on trouvera une recension utile de ces travaux chez Bird, 1971). Si ces tentatives de vérification ont souvent porté sur l'évolution globale de la dépense publique, une approche plus fine serait peut-être plus utile, et plus conforme à l'esprit de l'œuvre même **de** Wagner. Cependant, toute tentative d'explication de **la** croissance des dépenses publiques par une théorie de la demande des consommateurs se heurte à une difficulté fondamentale : ces dépenses ne correspondent pas à des achats effectués délibérément sur le marché, mais à un financement par des prélèvements obligatoires'. Ce n'est pas par l'affectation de leur dépense monétaire, mais par leur vote, que les consommateurs affichent leur préférence pour les biens et services fournis par l'intermédiaire des budgets publics. C'est pourquoi les analyses consacrées par des auteurs contemporains à la croissance de la dépense publique mettent au premier plan l'influence de l'offre, ainsi que le rôle joué dans une économie mixte par les comportements électoraux et **les** processus de prise de décision.

Dans une étude consacrée à l'évolution à long terme de la dépense publique au Royaume-Uni, deux auteurs dont l'influence a été considérable soulignent le rôle important joué à cet égard par les facteurs tenant à l'offre (Peacock et Wiseman, 1961). Observant que **la** Loi de Wagner n'est nullement inéluctable, cet ouvrage s'attache au contraire aux limites qu'impose à la croissance de la dépense **publique** l'idée que les contribuables se font de la ((charge fiscale tolérable)). En temps normal, soutiennent les auteurs, cette charge n'est susceptible que de faibles modifications, ce qui interdirait aux pouvoirs publics d'accroître leurs dépenses pour atteindre leurs objectifs (y compris leurs désirs d'être réélus). Toutefois, **lors** de bouleversements de grande ampleur – guerre ou autre crise sociale – les contraintes imposées par la charge fiscale tolérable seraient assouplies pour permettre aux pouvoirs publics de faire face à la situation. Une fois assuré le retour à **la** normale, la dépense reculerait, sans toutefois retrouver son niveau antérieur : on observerait un gonflement définitif, de nouvelles dépenses venant prendre la place de celles qu'entraînait la perturbation comme telle. Ce gonflement deviendrait possible du fait que **le** bouleversement social laisserait derrière lui, chez **les** électeurs, une nouvelle conception de **la** charge fiscale tolérable. A chaque bouleversement, la dépense publique subirait un ((effet de déplacement)), de sorte que sa part dans **la** dépense totale progresserait par bonds successifs plutôt que de manière continue. Si les éléments rassemblés dans cette étude semblent corroborer l'hypothèse d'un effet de déplacement provoqué au Royaume-Uni par les deux guerres mondiales, cette approche ne paraît guère applicable à l'évolution récente de la dépense publique. Cependant, on peut en retenir l'importance des influences s'exerçant du côté de l'offre et la nécessité de mieux prendre en considération l'incidence du processus de prise des décisions politiques dans le cadre d'un régime représentatif.

L'influence exercée par des facteurs tenant à l'offre et à la technologie sur la croissance relative du produit et de la dépense du secteur public a été soulignée par des applications du modèle, dû à Baumol, de la croissance déséquilibrée de la productivité (Baumol, 1967). Ce modèle se compose de deux secteurs dont l'un se prête au progrès, c'est-à-dire à une croissance régulière de la productivité, tandis que l'autre ne s'y prête pas, la nature de sa production interdisant une telle croissance. La ligne de démarcation que Baumol avait en vue était celle qui séparait les industries manufacturières, où le travail intervient comme instrument de la production finale, des services, où il constitue lui-même le produit final en cause. Cependant, parmi les activités des administrations publiques, beaucoup participent des caractéristiques attribuées par Baumol à son deuxième secteur, de sorte que son modèle a souvent été appliqué à la distinction entre les secteurs privé et public de l'économie (Peacock, 1979, chapitre 7, Spann, 1977). Si l'on admet que dans l'un et l'autre secteur les salaires évoluent de la même manière que la productivité de celui qui progresse, on peut tirer du modèle de la croissance déséquilibrée un certain nombre de conclusions. Par exemple, les coûts unitaires de main-d'œuvre restent constants dans le secteur en progrès, tout en s'élevant de manière continue dans l'autre, ce qui explique l'effet de prix relatif qui caractérise les services publics, comme le montrait le chapitre précédent. En outre, si la production des deux secteurs reste dans un rapport constant, une part croissante de la main-d'œuvre devra être transférée au secteur où la productivité ne progresse pas, de sorte que le taux global de croissance de l'économie tendra asymptotiquement vers zéro. Enfin, dans cette hypothèse, lorsque l'on applique le modèle à la distinction entre secteurs privé et public, la part des administrations dans la dépense totale doit connaître une augmentation continue (Peacock, *op. cit.*). Toutefois, ces déductions posent d'importantes questions, qu'il ne faut pas perdre de vue, au sujet de la mesure de la production (et de la productivité) du secteur public.

Pour l'analyse de la croissance de la dépense publique, le principal apport du modèle de la croissance déséquilibrée de la productivité tient à sa conception du cours de la dépense relative lorsque les activités qui caractérisent les services publics ne se prêtent guère à une progression de la productivité. Toutefois, ce modèle est extrêmement simplifié et ne tient guère compte des facteurs tenant à la demande². Strictement parlant, il ne joue que pour les services rendus par les administrations, à l'exclusion de leurs achats de productions au secteur privé et des opérations de transfert d'activités qui ont toutes deux fortement contribué à l'expansion de la dépense publique (Musgrave, 1981). Néanmoins, ce modèle donne des aperçus intéressants sur les mécanismes qui provoquent la progression de la dépense publique. Selon l'observation d'une étude récente, « Le modèle de Baumol semble assez conforme aux éléments empiriques dont on dispose... (mais) il convient d'accueillir avec beaucoup de prudence des prévisions tirées d'un modèle à double secteur, excessivement simplifié et fondé sur plusieurs hypothèses très fortes... si cette thèse est remarquable pour l'importance qu'elle accorde à la structure

technologique sous-jacente dans la détermination de la croissance du secteur public, elle montre du même coup son insuffisance, en ne reconnaissant guère le rôle joué par les processus politiques)) (Martin, 1982, p. 42).

Les tentatives d'analyse et d'explication de la progression du secteur public à partir du processus de prise des décisions politiques, au sens large de ce terme, ont été mises en œuvre selon plusieurs axes³. Une grande partie des ouvrages consacrés aux « choix publics » s'efforcent de démontrer l'existence d'une tendance systématique à la surabondance des services publics et à une ampleur excessive des administrations, tout en citant des raisons différentes à l'appui de cette thèse. On relève que, sauf dans le cas des biens publics purs, les avantages conférés par les administrations profitent essentiellement à une partie du corps électoral, alors que le coût correspondant se répartit de manière plus large (sous forme de ressources fiscales). Il se constitue donc des coalitions d'électeurs pour exiger des services supplémentaires qui leur apportent des avantages dépassant leur participation au coût global de l'opération (Buchanan et Tulloch, 1962). Il en résulte au total une surabondance, si l'on admet que chacune des coalitions en cause a des motifs plus puissants pour exiger une expansion des activités publiques, que les autres électeurs n'en ont pour s'y opposer.

Une autre thèse s'attache au rôle joué par la fonction publique dans l'expansion des administrations. On admet que les fonctionnaires supérieurs (les « chefs de service ») se comportent, non comme des agents au service du public, mais comme des fournisseurs de services disposant d'une monopole. Il peut des lors en résulter une surabondance de ces services, si leur développement atteint le point d'équilibre entre le total de leurs avantages et celui de leurs coûts, par opposition aux conditions d'égalité à la marge prises habituellement en considération. Cette tendance peut être renforcée par diverses pratiques monopolistes dans la définition des programmes, visant à maximiser l'importance des services rendus (pour plus de détails, voir Niskanen, 1971). Enfin, il y a lieu de tenir compte de l'incidence du vote des fonctionnaires sur les consultations visant à déterminer démocratiquement la progression du secteur public. En tant que bénéficiaires directs de la dépense publique, les fonctionnaires, dit-on, se prononcent en faveur de cette progression, qui à son tour renforce leur influence électorale et encourage une nouvelle extension des administrations. Cette conclusion suppose l'existence chez les fonctionnaires d'une préférence supérieure à la moyenne pour l'extension des administrations et aussi – puisqu'ils ne forment pas la majorité absolue du corps électoral – d'une plus forte propension à prendre part au vote. On a des raisons de croire que l'une et l'autre de ces thèses peuvent avoir quelque fondement en ce qui concerne les États-Unis, encore qu'il reste à prouver que leurs incidences aient été assez fortes pour influencer sur le résultat des consultations électorales. Il reste en outre à démontrer que ces écarts de préférences et de taux de participation sont la conséquence d'une situation de fonctionnaire et ne s'expliquent pas par une autre raison.

L'ampleur alarmante des effets de déplacement de l'épargne attribués à la sécurité sociale par les études les plus anciennes avait suscité une inquiétude aujourd'hui largement apaisée par les résultats de recherches plus récentes, qui n'ont pu confirmer ces conclusions. De fait, il semblerait que les incidences des prestations de sécurité sociale sur l'épargne conservent un caractère ambigu, que l'on s'appuie sur le raisonnement théorique ou sur l'investigation empirique

2. Indemnisation du chômage

Objectifs et résultats

Le premier système d'indemnisation du chômage mis en place date du début du siècle ; dès la fin des années 40, pratiquement tous les pays de l'OCDE avaient adopté un tel programme, sous une forme ou l'autre. A l'origine, ces systèmes étaient avant tout destinés à assurer un revenu de subsistance aux personnes employables qui se trouvaient au chômage sans en être responsables. Par la suite, cependant, leur fonction s'est élargie et ils sont devenus partie intégrante de la politique globale de garantie et de maintien des ressources. Les pouvoirs publics ont toujours été conscients du « risque moral » inhérent aux systèmes de garantie des ressources qui visent des personnes employables et « bonnes pour le service »¹⁹. C'est pourquoi, pratiquement tous les systèmes existants font intervenir une réduction (pouvant aller jusqu'à l'annulation) des taux de prestations après une certaine période de chômage, disposition qui, comme celle qui oblige les bénéficiaires à rechercher un emploi, est destinée à décourager le chômage « volontaire ». De plus, les personnes qui entrent sur le marché du travail pour la première fois ou après une interruption de leur vie active ne sont généralement pas couvertes, et il en est souvent de même pour celles qui quittent volontairement leur emploi.

Un autre grand objectif de l'indemnisation du chômage est d'améliorer le fonctionnement et la souplesse du marché du travail. Assurés du maintien de leurs ressources pendant les périodes de chômage, les intéressés ont la possibilité de rechercher l'emploi qui leur convient le mieux sans être contraints, pour des raisons purement financières, d'accepter la première offre qui se présente. Les pays de l'OCDE en sont ainsi venus, quoiqu'à des degrés très divers, à considérer l'indemnisation du chômage comme un moyen d'atteindre les objectifs de leur politique de main-d'œuvre.

Les tableaux 35 et 36 résument l'évolution du rapport au PIB des dépenses consacrées à l'indemnisation du chômage et la répartissent en éléments imputables, respectivement, aux facteurs démographiques, à l'extension du champ d'application et à l'augmentation du niveau relatif des prestations. Comme on l'a déjà dit, la progression antérieurement observée de la dépense relative s'est ralentie dans la plupart des pays depuis 1975 et s'est inversée dans certains cas. Cette évolution

traduit les mesures prises par les pouvoirs publics, souvent en réduisant la fréquence et l'ampleur du réajustement des prestations. Simultanément, le champ de l'indemnisation s'est quelque peu rétréci par suite de l'accroissement de la proportion des sans-emploi de longue durée, qui souvent perdent leurs droits aux prestations après une période prolongée de chômage.

Chômage induit

Les améliorations apportées au niveau réel des prestations et à la couverture des régimes d'indemnisation du chômage ont néanmoins soulevé des inquiétudes quant à la possibilité de chômage induit, du fait du risque moral qu'elles comportaient. L'augmentation du niveau des prestations se traduit par une progression du taux de compensation, défini comme le rapport du montant net des ressources dont on bénéficie durant une période de chômage au revenu net d'une période d'emploi. La conséquence en serait, estime-t-on, une augmentation du chômage volontaire (induit par le niveau des allocations). Dans la mesure où cette crainte se vérifie, l'indemnisation entraîne une progression du chômage et donc une escalade de son coût global, ainsi qu'une certaine perte de confiance dans son efficacité pour l'individu.

Les liens qui unissent l'indemnisation et le niveau de chômage sont nombreux et variés²⁰. Tout d'abord, le coût de l'absence d'emploi étant atténué pour ceux qui ont droit à des allocations, l'indemnisation incite certains d'entre eux à quitter leur emploi et/ou à prolonger leur période de chômage²¹. L'accélération de la rotation de la main-d'œuvre qui en résulte peut entraîner une accentuation du chômage si les emplois libérés ne sont pas pourvus par des chômeurs. En second lieu, selon la théorie classique de la recherche d'emploi, l'indemnisation par un accroissement fait monter le salaire de « mobilisation » des demandeurs de sorte, que dans certains cas, le salaire offert, qui dépassait le précédent salaire de mobilisation, sera désormais insuffisant pour inciter l'intéressé à accepter l'emploi proposé. Il en résulte un allongement de la durée totale du chômage, qui peut toutefois ne pas se traduire par une augmentation du taux de chômage à long terme, si l'efficacité du marché du travail se trouve renforcée et l'ampleur du chômage structurel réduite en conséquence. En troisième lieu, l'indemnisation peut accroître l'offre de main-d'œuvre par ses incidences favorables sur le taux d'activité, le travail étant désormais rémunéré, non seulement par le salaire immédiat, mais aussi par la perspective d'allocations de chômage ultérieures. Ce facteur peut avoir une incidence particulièrement favorable sur le taux d'activité des travailleurs secondaires et des personnes essentiellement intéressées par un emploi à temps partiel (femmes mariées, adolescents). En quatrième lieu, l'indemnisation augmente la rentabilité du travail dans les branches d'activité pratiquant des mises à pied de caractère saisonnier. Dans la mesure où ces branches se développent par rapport à celles qui offrent des perspectives d'emploi plus stables, le chômage moyen s'en

trouve accru²². Enfin, l'indemnisation a une action stabilisatrice automatique qui peut contribuer à réduire le taux de chômage par ses incidences sur la demande globale, au moins dans le court terme.

Malgré son caractère incomplet, cet exposé des effets de l'indemnisation tend à accréditer l'idée a priori que celle-ci entraîne une augmentation du taux de chômage global, encore que ce ne soit pas là une relation systématique. Cette question, qui est donc, avant tout, de nature empirique, a fait l'objet de multiples analyses, ce qui n'a rien de surprenant. Dans le souci d'opérer une certaine sélection, notre attention se portera sur deux sortes d'études. La première adopte un cadre macro-économique pour rechercher la relation entre les allocations et le taux de chômage. La seconde se place dans un cadre micro-économique axé sur la relation entre les allocations et la durée du chômage.

Au plan macro-économique, on relève l'intérêt considérable soulevé, vers le milieu des années 70, par ce que l'on a appelé le modèle Grubel-Maki-Sax, dont les résultats montraient que, dans certains pays, le relèvement du niveau relatif des allocations, intervenu vers la fin des années soixante et le début des années 70, avait provoqué une forte accentuation du chômage (cf. Grubel, Maki et Sax, 1975a, Maki et Spindler, 1975, Grubel et Maki, 1976). Ce modèle précise l'incidence des facteurs conjoncturels, structurels et saisonniers ainsi que celle du chômage induit par l'indemnisation, ce dernier élément étant mesuré par l'inclusion du taux de compensation dans l'équation relative au taux de chômage global. Les résultats de ces études imputaient au chômage induit 22 pour cent du chômage total observé au Canada en 1972, 23 pour cent au Royaume-Uni sur l'ensemble de la période 1967-72 et 11 pour cent aux États-Unis en 1971. Ce modèle a, par la suite, été appliqué à un groupe plus étendu de pays, l'hypothèse de l'existence d'un chômage induit se vérifiant pour la Belgique, l'Irlande, la France et l'Allemagne, mais guère pour la Nouvelle-Zélande, la Suède et l'Italie (cf. Grubel et Walker, 1978).

Ces études n'ont cependant pas échappé aux critiques (cf. Sawyer, 1979, Junankar, 1981, Harrison et Hart, 1983). On a notamment fait valoir que l'équation utilisée ne reposant pas sur un modèle structurel du marché du travail, il était difficile d'interpréter de manière un tant soit peu précise les résultats des estimations effectuées. En outre, de nombreux auteurs ont souligné que le taux de compensation retenu ne correspondait pas toujours à une définition correcte. Ainsi, l'étude citée plus haut, portant sur le Royaume-Uni, inclut dans cette définition les allocations maximales que pouvait percevoir le travailleur type dans le cadre du « Earning Related Supplement » (régime complémentaire lié à la rémunération) mis en place en 1966, alors que les chômeurs de l'époque étaient relativement peu nombreux à avoir droit au maximum prévu par ce nouveau régime. De même, le taux de compensation retenu par Grubel, Maki et Sax dans leur étude sur le Canada ne tenait pas compte de l'imposition des allocations de chômage, instaurée en 1972 (cf. Kaliski, 1975). Si l'on fait la part de ce facteur, l'importance attribuée au chômage induit diminue, dans une mesure qui varie avec le taux d'imposition des allocations (difficile à mesurer, de

par la nature du régime d'assurance). Pour un taux moyen d'imposition de 20 pour cent, la nouvelle estimation du chômage induit devient nulle (cf. Grubel, Maki et Sax, 1975b).

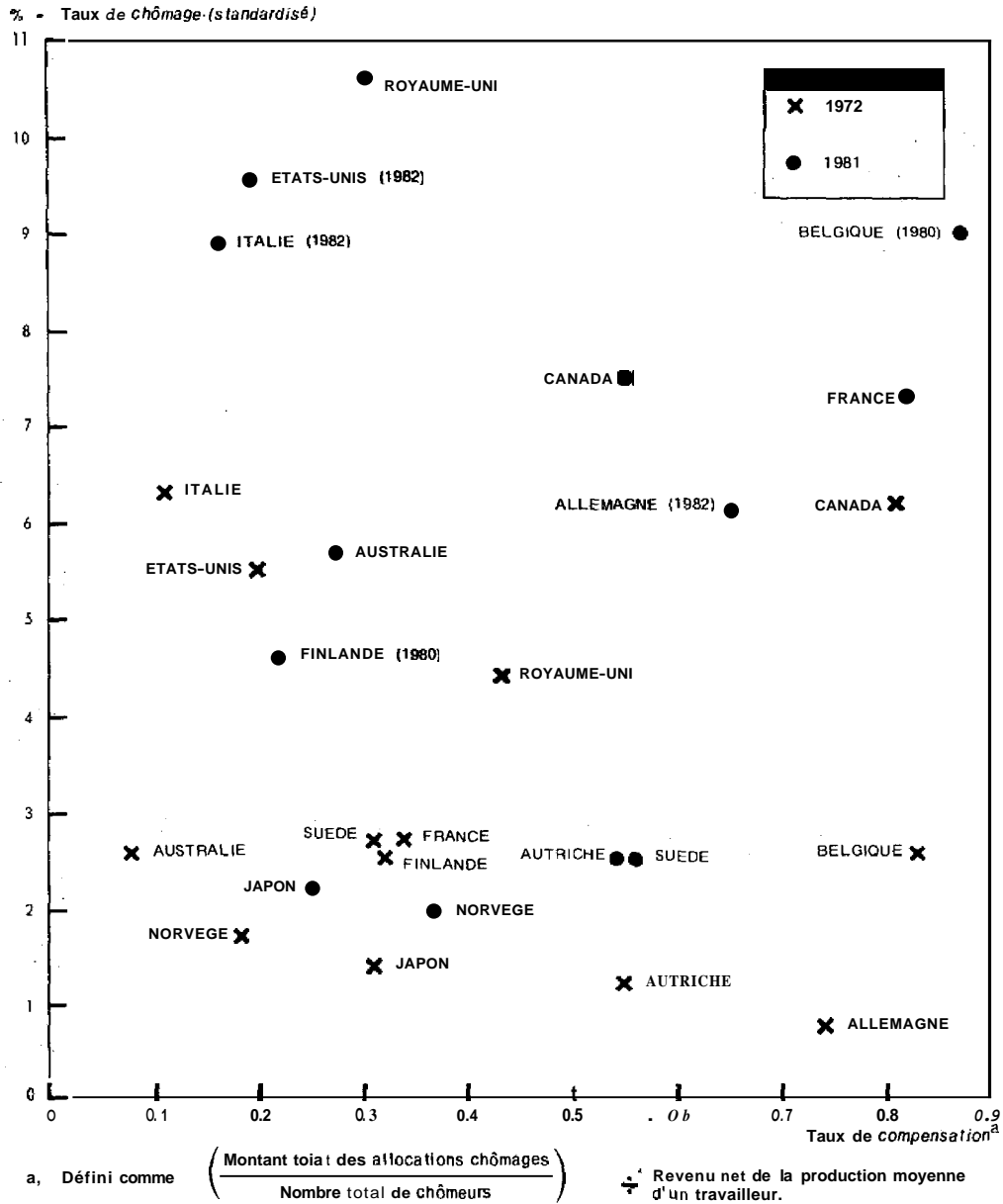
Ce débat met en lumière un grave problème, inhérent aux études globales consacrées à l'indemnisation et au chômage induit : la difficulté de définir un taux de compensation global qui soit applicable au chômeur « type ». Les difficultés ne tiennent pas seulement au numérateur – à savoir le montant des allocations perçues, qui diffère d'un chômeur à l'autre suivant son emploi et sa rémunération précédents, la durée du chômage et l'importance de sa famille – mais aussi au dénominateur – le revenu en période d'emploi – qui est évidemment différent selon les individus. Au premier abord, il ressort néanmoins des résultats d'études globales que la progression du taux de remplacement intervenue vers la fin des années 60 et le début des années 70 a pu entraîner une certaine augmentation du chômage déclaré, dont l'ampleur est sujette à controverse²³.

Les observations figurant au graphique 10 ne confirment pas l'existence dans les pays de l'OCDE, d'une relation d'ensemble simple entre le niveau du chômage et le taux de compensation, que ce soit en 1972 ou en 1981²⁴. La relation entre ces deux variables est extrêmement faible pour l'une et l'autre année, le coefficient de corrélation étant -0.11 pour 1972 et $+0.03$ pour 1981. De même, comme le montre le graphique 11, il n'y a pas non plus de relation (durant la période 1972-81) entre les changements du taux de compensation et ceux du taux de chômage, le coefficient de corrélation étant ici -0.07 . La meilleure façon d'illustrer ce phénomène est sans doute de comparer la situation au Royaume-Uni, où le taux de chômage augmentait fortement malgré une légère baisse du taux de compensation, à celle de la Suède, où le premier reculait légèrement malgré une sensible progression du second.

On peut en principe surmonter les difficultés inhérentes à la définition d'un taux global de compensation en adoptant une approche micro-économique transversale, qui permet d'analyser le comportement individuel des chômeurs et de définir pour chacun d'eux un taux de compensation distinct. Les études de ce genre portent en général sur la relation entre les allocations de chômage et la durée de celui-ci pour les sans emplois involontaires²⁵. Grosso modo, ces études mettent en évidence, tant au Royaume-Uni qu'aux États-Unis, une incidence significative mais relativement réduite de l'indemnisation sur la durée du chômage.

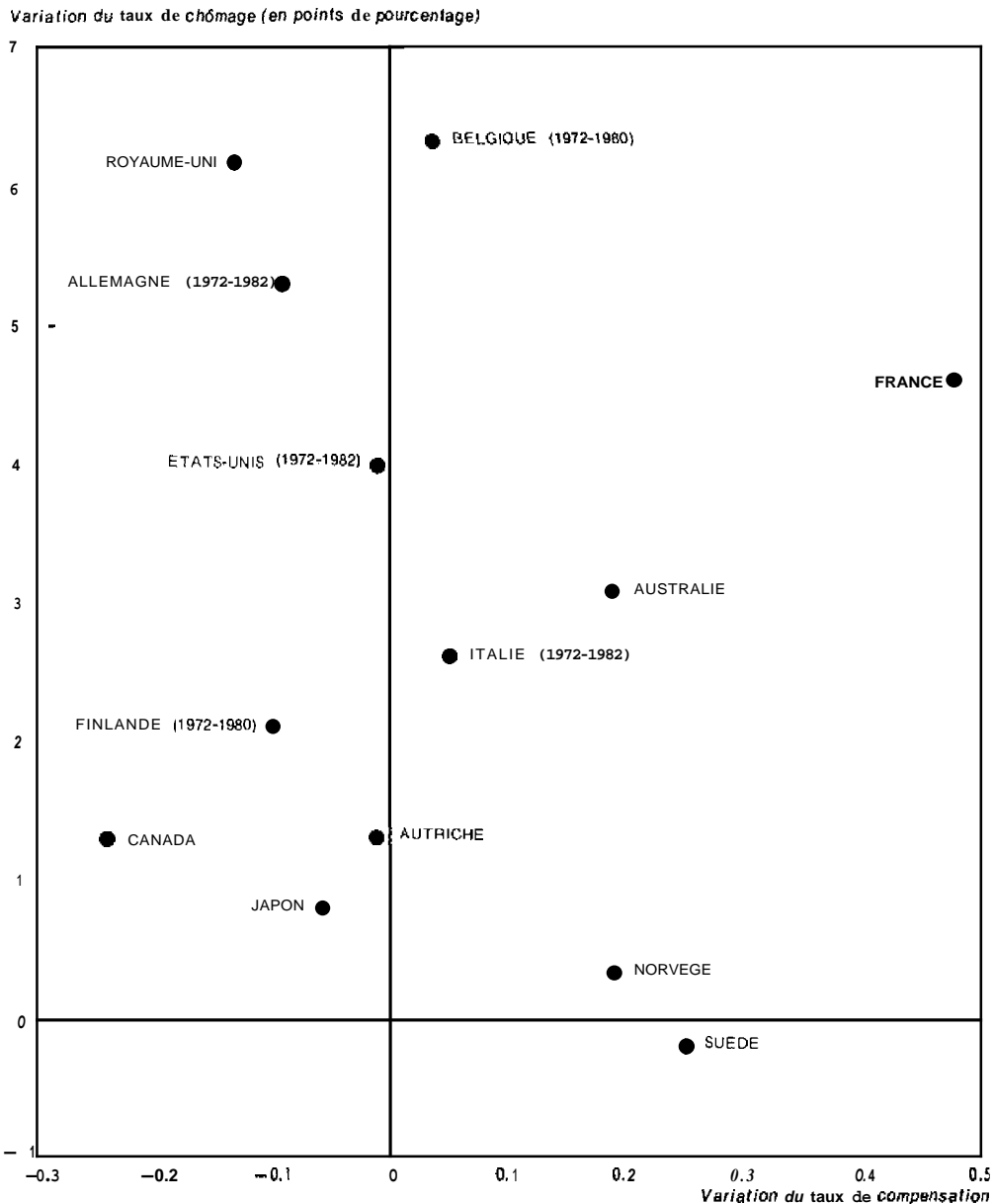
D'après une étude portant sur les États-Unis, une progression de 25 pour cent du taux de compensation (le portant, par exemple, de 0.4 à 0.5) entraînerait un allongement de la durée du chômage de 1.5 semaine pour les hommes et de 0.3 semaine pour les femmes chez les plus âgés, de 0.2 semaine pour les hommes et de 0.5 semaine pour les femmes chez les plus jeunes (cf. Ehrenberg et Oaxaca, 1976). On constate chez les plus âgés une amélioration du salaire au moment du réemploi, ce qui laisse supposer qu'ils mettent à profit le prolongement induit de leur période de chômage pour trouver un emploi plus satisfaisant. Ces résultats sont en

Graphique 10
 TAUX DE CHOMAGE ET LES COMPENSATIONS



gros corroborés par une autre étude, qui donne à penser qu'une hausse de 10 pour cent du taux de compensation net d'impôts allongerait la durée de chômage d'une période se situant entre 0.8 et une semaine (cf. Moffitt et Nicholson, 1982). Pour le Royaume-Uni, les premières études effectuées faisaient ressortir une élasticité d'environ 0.6 de la durée du chômage par rapport au taux de compensation, mais une étude récente la situe un peu plus bas, entre 0.30 et 0.35 (cf. Nickell, 1969, Lancaster, 1979, Narendranathan et al., 1983). Cette étude constate également que l'élasticité diminue avec l'âge, tombant de 0.8 dans le cas des hommes de

Graphique 11
VARIATION DES TAUX DE CHÔMAGE ET DE COMPENSATION
 (entre 1972 et 1981, ou dernière année disponible)



moins de vingt ans à zéro pour les hommes de plus de 45 ans, aucune incidence n'étant perceptible dans le cas des hommes dans la force de l'âge, sans emploi depuis plus de six mois. Il ressort donc de ces études que l'incidence des allocations sur le taux de chômage, tout en étant positive, est beaucoup plus faible que ne l'indiquent les estimations tirées d'études macro-économiques²⁶.

En conclusion, les données dont on dispose indiquent que vers la fin des années 60 et le début des années 70 l'augmentation des allocations de chômage par rapport aux gains a provoqué une certaine augmentation du chômage déclaré au

Royaume-Uni comme aux États-Unis, seuls pays ayant fait l'objet d'un certain nombre d'études dans ce domaine. L'ampleur du phénomène reste cependant sujette à controverse, les estimations variant largement d'une étude à l'autre. Les difficultés auxquelles donne lieu, dans les études globales, la définition d'un taux de compensation représentatif incitent à se montrer extrêmement prudent dans l'interprétation de ces estimations. Ces difficultés sont surmontées **dans** les études détaillées, dont il ressort que le chômage induit est un phénomène réel mais de faible ampleur, se traduisant principalement par un allongement de la durée du chômage. Enfin, il convient de relever que depuis le milieu des **années 70** le taux de remplacement a baissé dans de nombreux pays, en outre, le chômage de longue durée a fortement augmenté ; or, l'observation montre qu'il est très peu sensible aux variations du taux de compensation résultant de l'indemnisation. Il ressort de l'ensemble de ces données que le chômage induit par l'augmentation des allocations n'est pas un déterminant majeur de la progression tendancielle à moyen terme du nombre des sans emploi et n'est certainement pas responsable des poussées spectaculaires intervenues à cet égard depuis 1979.

3. Prestations-maladie et allocations familiales

Si les prestations-maladie constituent en moyenne une part relativement faible des dépenses affectées à la garantie des ressources, le tableau 50 permet de constater que tant leur niveau que leur progression par rapport au PIB varient considérablement selon les **pays**²⁷. Les indemnités de maladie ont pour principal objet de garantir les personnes contraintes de s'absenter de leur travail contre les pertes de revenu et les difficultés qui en résultent et aussi de leur permettre de se reposer au lieu de travailler lorsqu'elles sont souffrantes. Ces prestations entraînent toutefois des risques d'abus et d'atteinte au moral, surtout si les dispositifs de dépistage médical nécessaires pour établir le bien-fondé des demandes ne sont pas pleinement efficaces. Comme le montre le tableau 50, le nombre de journées de travail perdues pour cause de maladie varie fortement selon les pays. Malgré de considérables difficultés d'ordre théorique, statistique et institutionnel, qui incitent à accueillir ces chiffres avec prudence, il est intéressant de relever que c'est en Irlande et en Suède – pays où les prestations-maladie ont entraîné des dépenses relativement importantes – que les absences étaient les plus nombreuses en **1981**²⁸.

Une analyse plus rigoureuse est nécessaire pour définir de manière plus précise le rapport entre une amélioration des prestations-maladie (par rapport à la rémunération du travail) et l'accroissement de la fréquence des cas de maladie déclarés. Si les études de ce genre sont encore rares, certains de leurs résultats confortent l'hypothèse d'une relation positive entre la fréquence des cas de maladie et le taux de compensation offert par les prestations correspondantes²⁹. Ces résultats sont néanmoins susceptibles d'interprétations divergentes ; d'un côté, ils

	Journées d'absence-maladie par travailleur ^a			Dépenses consacrées aux prestations- maladie, en pourcentage du PIB		
	1960	1970	1981	1960	1970	1981
Finlande	•	•	3.6	0.0	0.5	0.4 ^e
France	13.2	13.3	13.6 ^b	1.1	1.2	1.2
Allemagne	13.9	13.1	•	1.0	0.6	0.7
Irlande	19.5	25.6	33.8 ^c	0.8	1.2	1.6 ^e
Italie	*	12.7	17.2 ^b	0.3	0.5	0.8
Luxembourg	11.2	11.0	12.1	*	*	*
Pays-Bas	5.3	7.7	8.5	1.1	3.1	6.1
Norvège	9.9	11.4	*	0.8	0.7	1.8
Suède	13.2	19.9	22.8 ^d	1.0	1.8	3.2
Royaume-Uni	13.8	16.7	20.0	0.6	0.9	0.3
Etats-Unis	5.6	5.4	5.0 ^d	0.1	0.1	0.1

à

peuvent être le signe d'abus significatifs, tandis que de l'autre, ils donnent à penser qu'un taux de compensation plus élevé permet simplement aux travailleurs de recevoir un avis médical qualifié et de suivre le traitement y afférent.

Les allocations familiales, qui couvrent essentiellement les prestations pour enfants à charge mais englobent aussi, dans certains cas, des transferts à l'intention d'autres membres de la famille, répondent à deux grands objectifs. Le premier et le plus classique, qui s'inscrit dans le cadre d'une politique nataliste, consiste à encourager l'expansion démographique. Avec le temps, cependant, cette préoccupation a peu à peu cédé le pas à des objectifs de redistribution horizontale et d'équité entre familles de taille différente. En moyenne, les allocations familiales se sont maintenues à un niveau relativement constant, de l'ordre de 1¹/₄ pour cent du PIB, ce qui correspond cependant à une certaine progression du niveau réel des prestations par personne à charge, compte tenu de la baisse de la proportion d'enfants dans la population de la zone de l'OCDE au cours de la dernière décennie. Toutefois, la répartition de ce total entre pays a évolué de manière divergente, les allocations familiales ayant tendance à reculer là où leur niveau était initialement élevé (France, Italie) et à progresser à un rythme particulièrement rapide là où elles étaient très faible ou inexistantes (Allemagne, Japon) au départ. Comme on le relevait au chapitre III, les comparaisons portant sur les dépenses consacrées aux allocations familiales risquent d'induire en erreur du fait de l'existence de nombreuses dépenses fiscales qui avantagent les familles ayant des personnes à charge. Le remplacement dans de nombreux pays des abattements fiscaux par des transferts directs a lui-même eu un effet redistributif, les prestations étant étendues à toutes les familles ayant des enfants au lieu d'être limitées à celles qui étaient assujettis à l'impôt,

souvent selon les modalités qui attribuaient les plus forts abattements aux titulaires des revenus les plus élevés. On a cependant reproché aux prestations générales, s'appliquant à toutes les familles qui ont des enfants, d'une part d'être trop coûteuses (ce qui a interdit d'en maintenir le niveau réel et, d'autre part, d'être incompatibles avec les objectifs de redistribution **verticale**³⁰.

D. RÉGLEMENTATION

L'activité réglementaire qui s'exerce dans les économies de marché trouve sa justification dans le fait que les « marchés libres » ne parviennent pas à assurer un bien-être optimal. Les réglementations adoptées ont pour but d'éviter les pertes de bien-être social qui résultent des obstacles à la mobilité des ressources, de l'absence de dynamique concurrentielle (du fait, par exemple, de l'existence d'un monopole naturel) et, surtout, de l'impuissance des prix à faire coïncider le calcul des coûts et des avantages pour l'entreprise et la société. Les interventions visant à empêcher des pratiques de concurrence déloyale d'entraver l'affectation efficiente des ressources se traduisent par l'adoption de mesures sectorielles spécifiques ainsi que par l'interdiction légale de pratiques anti-concurrentielles. C'est le plus souvent par la mise en œuvre de normes juridiques générales sous le contrôle de l'administration que l'on s'efforce de corriger l'écart entre le calcul des coûts et des avantages tel qu'il se reflète dans les prix des entreprises et leur évaluation du point de vue de la collectivité.

Lorsque l'on analyse les conséquences de l'activité réglementaire, il est bon d'en distinguer deux types fondamentaux : la réglementation verticale et la réglementation horizontale³¹. La première désigne certaines des pratiques des pouvoirs publics, telles que l'acquisition d'actifs et le contrôle de la formation des prix, qui sont des mesures sectorielles destinées à parer aux pertes imputables à un marché non concurrentiel. La seconde vise à faire prendre en compte certains coûts et avantages externes en fixant des normes et des règles qui modifient le résultat des décisions d'ordre purement commercial prises dans le cadre du marché. Cette répartition du vaste champ de l'activité réglementaire en deux sphères permet, à l'analyse, de distinguer les mesures de contrôle des prix à l'entrée et à la sortie pour un secteur particulier, des efforts visant à améliorer le fonctionnement du marché par la prise en compte, dans tous les secteurs, de la qualité de l'environnement, du lieu de travail, des produits et de l'information.

Les **réglementations verticales** ont en commun de créer le risque d'une mauvaise affectation des ressources, d'une sclérose du secteur réglementé et d'un niveau de profit excessif. Ainsi, du fait du statut protégé dont ils jouissent, quelle que soit leur situation juridique – nationalisation ou régie indépendante – les secteurs réglementés sont souvent incapables d'innover ou de modifier leur combinaison de facteurs et leurs plans d'investissement face à l'évolution de la situation économique.

De nombreux pays de l'OCDE ont dû admettre que certains secteurs placés sous contrôle public, tels que les télécommunications ou les services publics de distribution, n'intégraient pas de nouvelles techniques ou se montraient peu disposés à modifier l'affectation de leurs ressources en main-d'œuvre et en capital. De ce fait, ils se laissaient distancer par des activités similaires menées dans d'autres pays où le processus du progrès technique et de la réduction des coûts était moins entravé. Directement lié à l'immobilisme de la production, se pose le problème de la rigidité des prix résultant de la fixation des tarifs par l'administration ou encore de la situation privilégiée des secteurs contrôlés par les pouvoirs publics. La rigidité des prix dans les secteurs-ci6 comme l'énergie, les transports et les télécommunications a entravé la réaffectation des ressources, en particulier à l'occasion de chocs qui bouleversaient les conditions d'offre. On accuse souvent les commissions « indépendantes » chargées de la réglementation de devenir prisonnières de la logique et du personnel des entreprises privées qu'elles sont censées contrôler dans l'intérêt général.

En revanche, la réglementation verticale peut porter à son actif des résultats importants lorsqu'elle permet de réaliser des réductions de coûts grâce à des économies d'échelle ou qu'elle favorise l'égalité d'accès aux services essentiels. En outre, la réglementation verticale, par la prise de contrôle ou la supervision administrative, joue souvent un rôle déterminant dans le maintien ou la création de certaines activités naissantes ou vulnérables. C'est toutefois à d'importantes mutations techniques et politiques survenues dans le passé que l'on doit dans une large mesure l'intervention massive des pouvoirs publics par le biais de la réglementation verticale. Le passage d'une économie agricole à une économie d'industries et de services est à l'origine de nombreuses pressions en faveur d'une réglementation verticale, du fait de la dislocation sectorielle qui l'accompagnait et de ses conséquences sur le chômage et la mobilité géographique. Les techniques nouvelles appellent aussi une réglementation verticale, car, dans bien des cas, leur diffusion massive n'est possible que dans la mesure où un privilège monopolistique permet l'accumulation de capitaux suffisants. Cependant, une fois effectués les premiers investissements, une ambiance plus concurrentielle peut offrir de plus grands avantages, en favorisant l'innovation et la baisse des coûts. C'est dans cette perspective que de nombreux pays ont dernièrement entrepris un vaste examen de la réglementation verticale qu'ils ont héritée du passé, afin de déterminer si les considérations qui la justifiaient à l'origine étaient toujours d'actualité. Si on n'a pu avancer de recommandations d'application générale, du fait de la diversité institutionnelle des pays, il apparaît clairement qu'une part importante de la réglementation sectorielle a probablement dépassé son but original et risque désormais d'agir à l'encontre de l'effet recherché.

C'est au cours de l'après-guerre que la réglementation horizontale est devenue un domaine important de l'action des pouvoirs publics. Si ces derniers intervenaient de longue date pour tenter d'améliorer la qualité de l'environnement et la sécurité

des travailleurs et des consommateurs, ce type de réglementation a pris une dimension nouvelle lorsque les effets secondaires indésirables et l'enrichissement qui accompagnaient la forte expansion de l'économie ont créé à la fois le besoin et la possibilité de s'intéresser aux aspects qualitatifs de la croissance. Dans la plupart des pays de l'OCDE, la sensibilisation aux dangers liés à la dégradation de l'éco-système et aux risques encourus sur les lieux de travail a conduit les pouvoirs publics à adopter une réglementation plus rigoureuse et plus active. La qualité des produits devenant de plus en plus incertaine à mesure que le choix s'étendait et que des biens de consommation nouveaux, potentiellement dangereux, faisaient leur apparition sur le marché, cette incertitude a elle aussi incité les pouvoirs publics à renforcer leurs exigences en matière de vérification, de normalisation et d'étiquetage.

Il est excessivement difficile de chiffrer et d'additionner les gains et les pertes qu'entraîne la réglementation horizontale. On peut facilement isoler certains coûts, tels que les dépenses afférentes au traitement des déchets, au contrôle et à l'étiquetage des produits de consommation, à leur mise en conformité avec les normes de sécurité, ou à l'installation de dispositifs de sécurité sur les lieux de travail. Les avantages sont généralement beaucoup moins tangibles, puisqu'on les mesure souvent par les économies que l'on réalise sur les coûts de production et d'entretien en diminuant les niveaux de la pollution ambiante, sur les temps des consommateurs et les risques qu'ils courent grâce à l'étiquetage et à l'application des normes de sécurité, ou encore sur les journées de travail perdues et les dépenses de santé grâce à la diminution de l'insécurité sur les lieux de travail. Contrairement à ces avantages, les coûts qu'engendre la réglementation figurent dans une large mesure directement au bilan des entreprises; les coûts que comportent ces dispositions sont donc plus transparents que leurs avantages. Ce contraste n'a rien d'étonnant, la réglementation horizontale ayant essentiellement pour objet d'intégrer des coûts qui n'étaient pas auparavant pris en compte dans les calculs purement commerciaux³².

Durant les vingt dernières années, on a, dans certains domaines précis, déployé des efforts considérables pour maîtriser et inverser le processus de dégradation de l'environnement. La modification des processus de production et des produits, accompagnée d'interdictions et de mesures complémentaires de lutte contre la pollution, a permis de réaliser d'énormes progrès dans l'atténuation ou l'élimination de nombreux risques menaçant l'environnement. Ces progrès se sont accompagnés d'investissements importants, tant du secteur public que du secteur privé, au titre de la lutte contre la pollution. Dans la seconde moitié des années 70, ces dépenses représentaient, dans de nombreux pays, entre 1³/₄ pour cent du PIB. Ainsi, la forte réduction de la pollution du sol, de l'atmosphère et de l'eau a entraîné des coûts directs importants sous forme de dépenses monétaires, qui de leur côté ont eu des répercussions sur l'inflation, l'emploi, la productivité et la croissance économique.

En ce qui concerne l'inflation, **la** question est **de** savoir comment et dans quelle mesure le coût de la lutte contre la pollution se traduit par une majoration des prix. Au niveau micro-économique, la relation entre **les** variations des coûts et celles des prix présente des caractéristiques très différentes suivant la nature de l'entreprise concernée et des marchés sur **lesquels** cette dernière opère. En outre, l'incidence des coûts de la lutte contre la pollution est inégalement répartie, certains secteurs comme l'industrie lourde et la pétrochimie en assumant l'essentiel. Du fait de cette incidence variable, **on** observe naturellement des répercussions plus marquées sur **les** prix **de** certaines branches d'activité, et donc des modifications de prix relatifs. De leur côté, ces hausses de prix risquent de provoquer des distorsions de la concurrence internationale, si les entreprises exerçant des activités **similaires** dans des pays différents sont soumises à des réglementations de sévérité inégale. Des mesures globales, tirées de modèles macro-économiques, montrent que **les** activités de lutte contre **la** pollution ont un effet inflationniste relativement minime, représentant en moyenne moins de 0.5 pour cent par **an** vers le milieu des années 70.

La réglementation de l'environnement a **une** autre conséquence économique importante : elle accroît **le** coût réel d'un niveau de production **donné**, c'est-à-dire qu'elle réduit **la** productivité mesurée. Par exemple, la lutte contre la pollution nécessite à la fois des investissements et des dépenses d'exploitation, pour un produit (air, eau **ou** sol propre) qui ne peut être directement vendu sur le marché. Non seulement elle risque donc de supplanter ou **d'**« évincer » d'autres investissements qui pourraient être rentables, mais en outre, elle nécessite **un** apport plus important de facteurs pour une production donnée, **ce** qui implique une **baisse** de productivité. Les estimations effectuées aux États-Unis dans le cadre d'une comptabilité de la croissance donnent à penser qu'entre 1967 et 1975 **les** mesures prises pour défendre la nature et assurer la sécurité **des** lieux de travail ont provoqué, dans le secteur productif, une baisse de 1.4 point de la production par unité de facteurs de production, dont **1** point pour **les** mesures **de** lutte contre la pollution et 0.4 point pour les programmes visant **la** santé et **la** sécurité des salariés (cf. Denison, 1979a). Si les incidences de ces mesures se renforçaient **de** 1973 à 1975, elles se sont **atténuées** par la suite, **de** sorte que leur répercussion nette sur **le** taux **de** croissance s'est traduite entre 1973 et 1981 par une baisse de 0.17 point par comparaison avec la période allant de 1948 à 1973 (cf. Denison, 1979b, 1983).

Ce bref examen des conséquences des mesures de protection de l'environnement met immédiatement en **lumière** la complexité de leur évaluation et la gravité possible de leurs répercussions. Globalement, la réglementation horizontale, venant s'ajouter aux réglementations verticales, constitue une intervention importante des pouvoirs publics dans le fonctionnement de l'économie de marché. Comme **le** dit clairement une récente étude de l'OCDE sur les politiques d'ajustement positif : « le problème essentiel qui se **pose** au regard de l'**ajustement** considéré **dans** une perspective « dynamique » est que les mesures destinées à promouvoir **le** bien-être

collectif en remédiant à certains inconvénients **du** fonctionnement du marché peuvent créer simultanément certaines rigidités dans la structure de ces marchés et **le** comportement des entreprises)) (cf. OCDE, 1982c, p. 44). A ce propos, il est bon de souligner **la nécessité** de réexaminer les réglementations dépassées ou porteuses de **résultats** indésirables. **De** plus, les **efforts** destinés à réduire le coût des ajustements économiques et à faciliter **la** croissance passent par un examen minutieux des nombreux mécanismes réglementaires et méthodes institutionnelles qui ne parviennent plus à atteindre les objectifs que leur assignaient au départ les pouvoirs publics. L'influence omniprésente **de** la réglementation dans l'économie moderne appelle une évaluation plus complète **de** ce moyen d'action apparemment bénin, notamment quand on étudie le rôle **que** le secteur public peut être amené à jouer dans la croissance future.

NOTES

1. Voir par exemple Smith (1975) ; Peacock et Ricketts (1978) ; Gould (1983) ; et Saunders (1984 ; 1985).
2. OCDE (1976a), chapitre 2. Ces objectifs traditionnels des dépenses publiques d'enseignement ont très récemment été complétés notamment pour inclure le rôle de dépenses d'éducation visant à faciliter l'adaptation aux nouvelles exigences du marché du travail à une époque caractérisée par un chômage élevé, des mutations structurelles et un progrès technique rapide.
3. Ces six pays sont la France, l'Allemagne, le Japon, les Pays-Bas, le Royaume-Uni, et les États-Unis, où le taux de scolarisation des jeunes de 20 à 24 ans est deux fois plus élevé que dans les autres pays. (Source : Annuaire Statistique de l'UNESCO et L'évolution démographique de 1980 à 1990, Paris, 1979). Voir également Busch (1975).
4. On trouvera un examen détaillé de ces questions dans OCDE (1977), chapitre 3.
5. On trouvera des données sur les taux d'admission dans les hôpitaux, la durée des hospitalisations, les consultations de médecins et la consommation de produits pharmaceutiques dans OCDE (1985).
6. On trouvera des informations sur l'emploi total dans les professions de santé, ainsi que sur le nombre de dentistes, d'infirmières et de sage-femmes dans OCDE (1985).
7. Les sources et méthodes utilisées pour ce calcul sont décrites en détail au chapitre VII ci-après.
8. On trouvera un examen plus approfondi de cette question, en ce qui concerne le Royaume-Uni, chez Le Grand (1978, 1982b).
9. Cette question est abordée dans OCDE (1984b) à propos de l'évolution des dépenses sociales au cours de la prochaine décennie.
10. L'analyse qui suit doit beaucoup à la section 11B de Sturm (1983).
11. Rigoureusement parlant, cette proposition n'est correcte que si la cotisation obligatoire à la caisse de retraite ne dépasse pas l'épargne volontaire antérieurement constituée à cette fin, sinon le ménage sera obligé de réduire sa consommation. Cependant, étant donné les méthodes de comptabilisation actuellement utilisées par le SCN, le taux d'épargne mesuré diminue dans le cas des ménages actifs et augmente dans le cas des ménages retraités, car les cotisations à la caisse de retraite publique sont déduites du revenu disponible tandis que ses prestations s'y ajoutent. L'incidence nette sur le taux d'épargne global des ménages dépend donc des parts respectives des classes d'âge correspondantes dans le nombre total des ménages. Cette incidence a été analysée par Blades (1983).

12. Le modèle élargi du cycle de vie, qui fait de l'âge de la retraite une variable endogène, a été décrit et analysé pour la première fois dans ce cadre par Feldstein (1974a). Voir également Sturm (1983).
13. La répercussion globale sur l'épargne nationale sera, bien entendu, également tributaire des mesures prises (consciemment ou non) par les pouvoirs publics pour compenser l'incidence initiale sur l'épargne individuelle.
14. Sous un angle différent, on peut considérer qu'une partie des prestations assurées par le système public de retraite est « répercutée » sur ceux dont les transferts privés sont réduits. Cette idée est mise en application par Lampman et Smeeding (1983).
15. On définit le patrimoine de sécurité sociale comme la valeur présente actualisée des prestations futures escomptées. On peut le mesurer sur une base brute ou nette : dans ce dernier cas, on en déduit la valeur actualisée des cotisations de sécurité sociale escomptées pour l'avenir.
16. Feldstein (1974a). Cependant, ces résultats n'étaient pas corroborés par ceux d'une étude de Munnell (1974), qui adoptait la même méthode et était publiée simultanément.
17. On trouvera des applications du modèle élargi du cycle de vie au Japon et en Allemagne, respectivement, chez Noguchi (1983) et Pfaff, Riss et Hurler (1983).
18. On peut citer parmi ces études Feldstein (1980) ; Busch et Wüger (1981) ; et Koskeller et Viren (1983).
19. Le terme (« risque moral ») se réfère à une situation où l'assuré exerce une influence sur le risque escompté, affectant par là-même les versements qu'il percevra. Cette notion, qui jouait à l'origine pour les assurances commerciales, en est venue à prendre une place de plus en plus importante dans l'examen des systèmes publics d'assurances sociales.
20. L'analyse qui suit est nécessairement rapide et ne saurait rendre pleinement justice à l'abondante littérature disponible. On trouvera d'intéressants récapitulatifs du cadre analytique et des observations empiriques chez Hum (1980) et Hamermesh (1982).
21. Cette tendance à prolonger les périodes de chômage risque d'être particulièrement accentuée lorsque les allocations ne sont pas imposables, ce qui engendre pour les sans emploi un taux de compensation marginale élevé. Ce problème a été examiné, en ce qui concerne le Royaume-Uni, par Atkinson et Fleming (1978).
22. De la même façon, l'indemnisation du chômage inciterait les employeurs à multiplier les mises à pied temporaires pendant les périodes creuses, sachant que les travailleurs percevront des allocations jusqu'au moment de leur rappel. En effet, même dans un pays comme les États-Unis, où le financement de l'assurance-chômage est modulé en fonction du « quotient-patronal » (c'est-à-dire que le niveau des cotisations varie en raison directe des antécédents de l'entreprise en matière de licenciements), ces dispositions ne sont pas équitables en termes actuariels. Cette question a été examinée par Feldstein (1978b), Topel et Welch (1980) et Topel (1983).
23. Le récent ouvrage de Minford (1983) met en évidence une forte élasticité à long terme du chômage par rapport au taux de compensation au Royaume-Uni, en Belgique, en Allemagne et, à un moindre degré, en France.
24. Le taux de chômage est établi sur une base normalisée. Le taux de compensation utilisé est une mesure synthétique nette, qui rapporte le montant moyen des allocations par chômeur au revenu net d'un travailleur célibataire recevant la rémunération de l'ouvrier moyen.
25. Les données relatives au Royaume-Uni montrent que, chez les hommes, le taux d'entrée au chômage est resté presque constant de 1967 à 1976, malgré les variations du taux de compensation et un accroissement de 130 pour cent de l'effectif des chômeurs. C'est en partie pour cette raison et en partie parce que les flux de nouveaux chômeurs volontaires sont relativement faibles que l'incidence d'une majoration des allocations se traduit sans doute avant tout par un allongement de la durée du chômage. Cf. Nickell (1979).
26. Ainsi, Nickell (1979), estime que la création en 1966 au Royaume-Uni du « Earnings Related Supplement » a provoqué une augmentation du chômage de 9 pour cent, contre 33 pour cent selon Maki et Spindler (1975). Selon Narendranathan et al. (1983), l'abolition de l'Earnings Related

Supplement en 1982 n'aurait réduit le chômage masculin au Royaume-Uni de 120000 personnes au maximum, soit 0.9 point.

27. On observera que les données relatives aux prestations-maladie ne sont pas toujours strictement comparables d'un pays à l'autre, par suite des différences probables de la couverture directe des frais de maladie et d'incapacité temporaire par l'employeur, et donc de la nécessité de faire appel au régime public d'assurance-maladie.
28. Dans ce cas, il est évidemment difficile de déterminer les relations de cause à effet, la fréquence élevée des absences pour maladie impliquant par elle-même une augmentation des dépenses correspondantes.
29. Voir, par exemple, Doherty (1979) et Hughes (1982). Wadeusjo (1983) analyse pour la Suède l'incidence des pensions d'invalidité sur l'offre de main-d'œuvre.
30. Les États-Unis sont le seul pays de l'OCDE où les allocations familiales se fondent uniquement sur des critères de ressources, système d'ailleurs couramment accusé d'être responsable de l'éclatement de la cellule familiale et de la multiplication des familles monoparentales.
31. Dans l'examen de l'activité réglementaire, on laissera de côté les lois anti-trust fondamentales qui, en définissant les paramètres essentiels de la propriété privée, déterminants de la « liberté du marché », ressortissent plutôt du rôle général des pouvoirs publics. Telle qu'elle est envisagée ici, la réglementation concerne les interventions correctrices reposant sur les mécanismes administratifs et non pas judiciaires de l'État. Il s'agit là sans doute d'une délimitation quelque peu arbitraire de la notion de réglementation mais il serait peu pratique de définir celle-ci comme l'ensemble des fonctions législatives des pouvoirs publics.
32. Pour montrer à quel point les coûts et les avantages sont inégalement quantifiables, on peut citer le cas des ceintures de sécurité : « passives, qui retiennent automatiquement les passagers sur les sièges avant d'une voiture ». Des estimations relatives aux États-Unis indiquent que les coûts globaux d'installation et d'entretien se monteraient à environ \$1 milliard par an. Les avantages, qui ne se comptent pas en matériel mais en vies sauvées et en blessures évitées, vont de \$3.6 milliards à \$6.4 milliards suivant les paramètres retenus pour évaluer, du point de vue individuel, la réduction des risques de décès ou de préjudice corporel. Voir Arnold et Grsbowski (1981).