

**Calcul des indicateurs de richesse
économique et de solidarité en
Belgique
Rapport final**

2004

Anne Plasman

Sous la direction de Denis Stokkink

Etude réalisée par la Fondation pour la Solidarité pour le
compte du Cabinet du Ministre de l'Economie

Table des matières

Introduction	3
Chapitre 1 : Cadre historique et théorique de la comptabilité nationale	5
Introduction	5
1.1. Conception de la richesse des différents courants de pensée	5
Introduction.....	5
1.1.1. Le mercantilisme.....	5
1.1.2. Le néo-mercantilisme.....	7
1.1.3. La physiocratie.....	7
1.1.4. L'économie classique.....	9
1.1.5. Le socialisme	11
1.1.6. L'école néoclassique	12
1.1.7. Le keynésianisme.....	13
1.2. La comptabilité nationale	14
Introduction.....	14
1.2.1. Historique.....	14
1.2.2. Présentation de la comptabilité nationale et du Produit Intérieur Brut.....	15
1.3. Comptabilité nationale et conception de la richesse	17
1.4. Conclusion	18
Chapitre 2 : Critique de la comptabilité nationale	19
Introduction	19
2.1. De quelle richesse parlons-nous ?	19
2.2. Dématérialisation de la production	21
2.3. Conclusion	21
Chapitre 3 : Cadre historique et théorique des indicateurs alternatifs	23
Introduction	23
3.1. Historique	23
3.2. Les concepts du « bien-être »	24
Introduction.....	24
3.2.1. Le concept de qualité de vie.....	25
3.2.2. L'approche du développement humain	26
3.2.3. Théorie du capital social	28
3.2.4. Cohésion sociale et exclusion sociale	31
3.2.5. Le concept de durabilité.....	33
3.3. Conclusion	35
Chapitre 4 : Présentation des indicateurs alternatifs	37
Introduction	37
4.1. Types d'indicateurs	38
4.1.1. Selon la forme : indicateurs synthétiques ou système d'indicateurs	38
Indicateurs synthétiques	38
Systèmes d'indicateurs	38
Indicateurs synthétiques ou systèmes d'indicateurs	38
4.1.2. Selon le champ couvert.....	39
4.1.3. Selon sa finalité : indicateurs représentatifs ou d'évaluation	39
4.2. Propriétés des indicateurs	39

4.3. Les indicateurs alternatifs	40
Introduction.....	40
4.3.1. Les indicateurs synthétiques	40
A. Groupe 1	41
A.1. Indice de Développement Humain et ses différentes adaptations.....	41
A.2. L'Indice de Bien-être économique	42
A.3. Indice de Santé Sociale.....	44
A.4. BIP40.....	44
A.5. BEL-INSOC-10.....	45
B. Groupe 3	46
B.1. Measure of Economic Welfare	46
B.2. Genuine Progress Indicator.....	46
4.3.2. Les systèmes d'indicateurs.....	47
a) Les indicateurs sociaux de l'OCDE	48
b) Les Indicateurs structurels du Conseil européen.....	48
c) Les indicateurs de développement en Belgique.....	50
4.4. Critique des indicateurs alternatifs	51
4.5. Conclusion.....	52
<i>Chapitre 5 : L'indicateur de richesse économique et de solidarité en Belgique</i>	<i>53</i>
Introduction	53
5.1. Le concept de solidarité	53
5.2. Les composantes de la richesse économique et de la solidarité	55
5.2.1. Composante de richesse économique.....	55
5.2.2. Composantes de solidarité	56
5.3. L'indicateur de richesse économique et de solidarité.....	58
Introduction.....	58
5.3.1. Présentation et analyse du système d'indicateurs.....	58
5.3.2. Présentation d'un indicateur synthétique de richesse économique et de solidarité	65
<i>Conclusion générale</i>	<i>69</i>
<i>Bibliographie.....</i>	<i>71</i>

Introduction

La richesse économique est estimée habituellement par la mesure du Produit Intérieur Brut. Toutefois, cet indicateur a ses limites quand il s'agit de mesurer une richesse économique compatible avec des objectifs de cohésion sociale. L'observation de cet état de fait par divers acteurs économiques, politiques et sociaux a engendré la naissance d'une multitude d'indicateurs alternatifs au PIB. L'objectif de cette étude est de développer un indicateur alternatif pour la Belgique.

Le **premier chapitre** de cette étude est consacré au cadre historique et théorique de la comptabilité nationale. Le système actuel de comptabilité ne peut être appréhendé sans avoir analysé les différents courants de pensée économique qui l'ont précédé et leur conception de la notion de richesse. De la simple accumulation de métaux précieux, le concept de richesse s'est transformé au fil du temps pour signifier au moment de la construction des comptes nationaux « ce qui est appropriable par une unité ». Tous ces développements de la notion de richesse ont exercé un impact sur notre système actuel de représentation des richesses. Par conséquent, l'examen de l'évolution du concept de richesse au travers des écoles de pensée permettra de saisir le cadre dans lequel s'est construit notre système comptable.

Bien que ce système repose sur des bases scientifiques résultant d'une réflexion qui n'a cessé d'évoluer depuis le 16^{ème} siècle, de nombreux éléments viennent aujourd'hui bousculer notre vision du système de représentation des richesses. Premièrement, le développement de nos sociétés matérielles vers des sociétés de plus en plus immatérielles où capital humain, diffusion des nouvelles technologies et multiplication des services marchands et non marchands prennent de plus en plus de place pose question quant à la capacité de la comptabilité nationale à rendre compte de cet état de fait. Pourtant l'ensemble de ces facteurs, bien que difficilement appréhendables en termes monétaires, ont directement ou indirectement un impact sur le volume de la production. Deuxièmement, notre conception de la richesse a également évolué. Elle ne se limite plus à la simple croissance de la production. Aujourd'hui l'amélioration du bien-être de chacun ne passe plus uniquement par la satisfaction des besoins matériels mais également par la satisfaction de besoins « immatériels », par la préservation de notre capital environnemental, social et humain. Or notre système de comptabilité ne tient aucunement compte de notre patrimoine et de son évolution ou encore de la nature de ce qui est pris en considération dans les comptes. Ces deux critiques à l'encontre du PIB font l'objet du **second chapitre**. Il en résulte que si notre système comptable a pour objet de rendre compte de la richesse au sens large, ce système doit être révisé afin de tenir compte des différents facteurs (à la fois en termes de production et de bien-être) qui la composent. Si tel n'est pas le cas, si la comptabilité nationale n'a pour objet que de rendre compte de la production à proprement parler, il est plus que temps de fournir des indicateurs permettant de contrebalancer la prédominance du PIB dans les jugements sur l'état de santé de notre société. C'est de cette réflexion que sont nés les indicateurs alternatifs de richesse.

Le **troisième chapitre** s'attardera à présenter le cadre historique et conceptuel de ces nouveaux indicateurs alternatifs de richesse. Les indicateurs alternatifs seront d'abord introduits sous leur aspect historique. Nés dans les années septante, oubliés durant la crise, ils ne cessent de connaître de nouveaux développements depuis le milieu des années nonante. Ces multiples développements se sont également réalisés au niveau conceptuel : les concepts de qualité de vie, de développement humain, de développement durable ou de cohésion sociale ont pris de plus en plus de place sur le plan international et permettent de donner un cadre à la construction des indicateurs. Il apparaît que de nombreux éléments peuvent être dégagés de ces théories afin d'améliorer notre représentation de la richesse, que celle-ci reste

dans le cadre de la production dans son sens le plus strict ou dans un cadre plus large qu'est celui du bien-être.

Le cadre historique et conceptuel des indicateurs alternatifs étant dressé, il nous reste à présenter ces multiples indicateurs qui tentent tant bien que mal de se frayer une place au sein de la représentation de la richesse. Cet exposé, réalisé dans le **quatrième chapitre**, se scinde en quatre volets. Tout d'abord, les indicateurs seront présentés de manière générale selon leur type : ils peuvent en effet être distingués selon leur forme, selon le champ qu'ils couvrent ou encore selon leur finalité. Ensuite, la seconde section du chapitre exposera les propriétés que doivent revêtir les indicateurs afin de fournir une représentation de qualité. Pour finir, les troisième et quatrième sections de ce quatrième chapitre fourniront un éventail des principaux indicateurs existants selon qu'ils appartiennent au groupe des indicateurs synthétiques ou au groupe des systèmes d'indicateurs, ainsi qu'une vision critique de ces indicateurs alternatifs.

C'est avec le **cinquième chapitre** que nous terminerons notre étude par la présentation d'un indicateur pour la Belgique. Il s'agira en effet au sein de cette partie : de présenter le concept de solidarité qui sera à la base de la construction de l'indicateur ; de déterminer et d'analyser les différentes composantes qui entreront en ligne de compte dans le calcul de l'indicateur ; et pour finir de présenter l'indicateur synthétique pour la Belgique afin de pouvoir estimer l'évolution de la richesse économique et de la solidarité dans notre pays.

Chapitre 1 : Cadre historique et théorique de la comptabilité nationale

Introduction

Les différents courants de pensée économique et leur conception de la notion de richesse ont façonné notre représentation actuelle de la richesse et par conséquent notre système de comptabilité nationale. Jusqu'il y a peu, cette conception de la richesse s'est avérée principalement matérielle. Ce chapitre va retracer l'évolution du concept de richesse au travers de ces différents courants s'étalant sur plusieurs siècles. Le descriptif historique et la présentation de notre système comptable dans la seconde partie de ce premier chapitre permettront quant à eux de mettre en évidence ce lien étroit entre la conception matérielle de la richesse héritée des différents courants de pensée et la construction de notre système comptable.

1.1. Conception de la richesse des différents courants de pensée

Introduction

Le concept de « richesse » a suivi une longue évolution au cours de l'histoire, allant de la simple accumulation d'or et d'argent à celui de l'accroissement de la production de biens et de services marchands et non marchands. Les diverses définitions données à ce concept au sein des différents courants de pensée ont structuré les bases de la comptabilité nationale que l'on connaît actuellement. Ainsi, l'histoire de la pensée économique, rattachée au contexte socio-économique dans lequel elle s'est développée, va permettre d'expliquer notre conception actuelle de la richesse et du système de comptabilité nationale qui en découle.

Cette partie consacrée à l'analyse de la notion de richesse dans les différentes écoles de pensée débutera avec le premier courant de pensée économique datant du 16^{ème} siècle, le mercantilisme. Seront passées en revue les écoles lui ayant succédé : le néo-mercantilisme, la physiocratie, l'école classique, le socialisme, l'école néoclassique et le keynésianisme.

L'histoire de la pensée économique ne s'arrête bien entendu pas à la théorie générale de Keynes. Cependant, ce sont les théories économiques développées par les auteurs issus de ces écoles qui vont jalonner les bases de la comptabilité nationale. Les évolutions récentes de la théorie économique, à savoir celles postérieures aux années soixante, nous fourniront quant à elles des pistes pour l'élaboration de nouveaux indicateurs. En effet, ces développements théoriques se sont attachés à mettre en évidence de nouveaux facteurs de croissance autres que le capital et le travail et tels que le capital humain ou encore le capital social.

1.1.1. Le mercantilisme

L'histoire de la pensée économique débute aux 16^{ème} et 17^{ème} siècles avec la naissance du capitalisme commercial. L'Europe entre en effet de pied dans l'ère de la Renaissance caractérisée par toute une série de changements : constitution renforcée des états nationaux, rejet de la domination religieuse, abolition du féodalisme, découvertes du nouveau monde engendrant dynamique marchande et financière, apparition de l'imprimerie engendrant diffusion des idées, accès aux écrits, liberté intellectuelle et scientifique. Tous ces progrès et essors s'accompagnent également de tensions sociales : l'exode rural engendre la paupérisation de la population paysanne venue travailler dans les manufactures naissantes. Cependant, si quelques auteurs seulement s'intéressent au sort de cette population, la plupart se concentrent sur les moyens d'accroître cette richesse nouvelle en provenance du nouveau monde, à savoir les métaux précieux.

C'est ainsi que naît la pensée mercantiliste¹. L'idée de base des mercantilistes est que la richesse est constituée par l'accumulation de métaux précieux et que cette richesse constitue la force des nations. La puissance étatique étant l'objectif principal des mercantilistes, cette école de pensée s'interrogera sur la création de la richesse et les moyens de la développer pour une nation. La solution à la seconde question trouve logiquement sa réponse dans ce nouveau monde marchand : le seul moyen d'augmenter cette richesse est d'accroître les échanges avec les nations étrangères tout en limitant les importations, soit d'avoir une balance commerciale positive. On peut ainsi affirmer sans se tromper que les mercantilistes ont une vision nationaliste et colonialiste de l'activité économique. Il faut aussi noter que l'activité économique n'est pas conçue comme un moyen de satisfaire les besoins ou comme un moyen de renforcer le bien-être mais bien comme un moyen d'augmenter son stock de métaux précieux et donc sa richesse.

Cette conception mercantile de la richesse et de l'activité économique va permettre de comprendre la conception mercantile de la valeur d'échange et de la valeur d'usage, concepts récurrents en économie et qui auront leur importance dans la construction de notre comptabilité nationale. Plus précisément, par activité économique, les mercantiles entendent activités d'échanges. En effet, n'est productif que ce qui passe par l'échange. Une conséquence de cette vision est que seule la valeur d'échange de la marchandise compte. Sa valeur d'usage, c'est-à-dire son utilité en fonction de sa qualité et de ses caractéristiques, n'entre pas en ligne de compte. On verra que ce (non)lien entre valeur d'usage et valeur d'échange ne cessera d'évoluer au fil des différents courants de pensée.

Malgré cette unité doctrinale, ce mouvement se caractérise par des différences très marquées entre auteurs et/ou pays. Parmi les différences entre pays, on peut relever :

- le mercantilisme italo-ibérique (Ortiz, Botero) : politique thésaurisatrice avec accumulation des métaux précieux en provenance du nouveau monde ;
- le mercantilisme français (Colbert, Richelieu) : primauté à l'industrie, limitation des importations et exportations de produits de luxe afin d'accroître les stocks de métaux précieux ;
- le mercantilisme anglais/hollandais (Locke, Petty) : dominé par les commerçants et favorisant le commerce et la navigation ;
- le mercantilisme allemand : étude de l'économie et des finances publiques afin de proposer aux nations des moyens leur permettant de vivre en autosuffisance.

On constate ci-dessus que ces différences entre pays sont plutôt de l'ordre de la politique économique mise en œuvre mais que l'objectif reste le même, celui d'une puissance étatique toujours plus forte grâce à l'accumulation de métaux précieux.

¹ Selon SILEM (1995), bien qu'il n'existe aucun programme de recherche précis et de livre de référence, le mercantilisme peut être considéré comme un courant de pensée tentant de modéliser l'économie, du fait de son unité doctrinale.

1.1.2. Le néo-mercantilisme

L'amorce du siècle des lumières engendre quelques bouleversements au sein du mouvement mercantiliste. De nouvelles tendances apparaissent :

- o prédominance de l'ordre naturel² et de l'individualisme ;
- o importance plus marquée du rationalisme (influence du spinozisme et du cartésianisme) ;
- o critique plus forte de l'intervention de l'état.

C'est ainsi qu'apparaît fin du 17^{ème} siècle le néo-mercantilisme, représenté entre autres par Vauban, Hume, Condorcet ou encore Boisguillebert. Ce courant considéré comme une évolution du mercantilisme et qui s'essouffla vers 1750 annonce l'ère physiocrate et puis classique.

La réflexion de Boisguillebert au sein de ce courant mérite d'être soulignée pour plusieurs raisons. Tout d'abord, à l'opposé des mercantilistes, Boisguillebert considère que la richesse ne provient pas d'une accumulation d'or et d'argent mais se définit comme « *la jouissance entière, non seulement des besoins de la vie, mais même de tout le superflu et de tout ce qui peut faire plaisir à la sensualité* »³. La définition que donne Boisguillebert à la notion de richesse est beaucoup plus large que toutes les définitions que la plupart des économistes ont bien voulu lui donner jusqu'il y a peu. Il s'agit, grossièrement, de la définition extensive qui a engendré toutes ces interrogations récentes sur la capacité de notre système comptable à représenter la richesse globale de notre société.

Autre élément innovateur par rapport à la théorie mercantile : pour Boisguillebert, l'argent n'est pas une fin mais un moyen. L'auteur met ainsi en évidence la notion de valeur d'usage et de valeur d'échange d'une marchandise et ouvre par là même la voie au courant néo-classique. Remarquons que plusieurs néo-mercantilistes s'interrogent sur les notions de valeur d'usage et valeur d'échange. Pour Daniel Bernouilli par exemple, la valeur d'usage d'une marchandise dépendra de l'utilité qu'un individu en retirera alors que la valeur d'échange de la marchandise sera fonction de ses coûts de production.

Pour finir, on peut considérer que sa réflexion innove pour une troisième raison. Il pense que tous les secteurs économiques sont productifs, que la production de biens immatériels est productive et que les activités des intermédiaires financiers et commerciaux sont productives. Or il s'agit là d'une réflexion qui mettra longtemps à être acceptée puisqu'il faudra attendre le 20^{ème} siècle pour que la science économique considère l'ensemble de ces activités comme productives.

1.1.3. La physiocratie

C'est sous l'égide de Quesnay que se développe vers la fin du 17^{ème} siècle le mouvement physiocrate⁴. Si le néo-mercantilisme traduit déjà l'influence nouvelle du siècle des lumières et de sa philosophie naturaliste, la physiocratie en est tout à fait imprégnée. Selon la philosophie naturaliste, il existe un ordre naturel fondé sur l'harmonie des intérêts et le respect des droits naturels de l'homme. Il en découle qu'étant naturelles, ces lois doivent être

² Et donc de la Terre.

³ Source : NAGELS J. (1996), *Histoire de la pensée économique*, PUB, Edition 1996-1997, Volume 1.

⁴ Selon SILEM (1995), il s'agit de la première véritable école de pensée dont le programme de recherche se concentre sur l'analyse de la circulation des richesses dans la nation. Le livre de référence est celui de François Quesnay, « *Tableau économique* » (1758). Parmi les disciples de Quesnay, on retrouve Du Pont de Nemours, Mirabeau...

respectées par tous, y compris par l'état. Deux conclusions s'imposent alors : il y a lieu de rejeter l'interventionnisme de l'état ; et il faut laisser faire les individus. « *L'état n'est plus alors un acteur économique mais le grand arbitre du jeu économique* »⁵.

La pensée des physiocrates s'articule autour de cette nouvelle philosophie. Premièrement, pour les physiocrates, seule la terre est productive⁶ et c'est de cette dernière que découle la richesse puisqu'elle fournit un produit net. Les autres activités ne sont donc pas productrices de richesses : l'industrie ne fait que transformer la production agricole, le commerce ne sert qu'à redistribuer cette production. Le premier progrès par rapport aux mercantilistes apparaît : la scission entre la sphère réelle et monétaire. La richesse ne repose plus sur la possession d'or et d'argent.

Deuxièmement, l'influence naturaliste se marque par la critique exercée à l'encontre de l'interventionnisme étatique. La domination religieuse rejetée au 16^{ème} siècle par les individus et l'état s'était en effet transformée en une domination étatique. La nouvelle conception libérale issue du naturalisme va mettre à mal cette domination et s'illustre d'ailleurs parfaitement bien par la célèbre formule née au sein du courant physiocrate : « *laisser faire les hommes, laisser passer les marchandises* »⁷.

Comme nous l'avons évoqué précédemment, les concepts de valeur d'usage et de valeur d'échange vont être récurrents au sein des différentes écoles de pensée. La conception physiocrate de la valeur d'échange et de la valeur d'usage rappelle largement celle de Bernouilli. En effet, pour les physiocrates, les richesses commerciales ont une valeur vénale (une valeur d'échange) et peuvent s'échanger contre de la monnaie. Selon eux, la valeur vénale n'est pas fonction de la valeur d'usage. La valeur d'usage est elle fonction des besoins des hommes tandis que la valeur d'échange est fonction des coûts de production.

Si jusqu'à présent la physiocratie ne semble pas avoir innové par rapport au néo-mercantilisme, Quesnay va innover d'un point de vue qualitatif dans la description du circuit économique (1758). Quesnay a effectivement tenté de représenter l'économie au sein de son Tableau économique, en la répartissant en trois classes interdépendantes, ayant chacune une fonction bien précise :

- la classe productive constituée par les agriculteurs. Ces derniers avancent les dépenses nécessaires aux travaux agricoles (dépenses de biens manufacturiers) et paient, après avoir prélevé sur les revenus agricoles les avances effectuées et les loyers payés, les revenus aux propriétaires fonciers. Ces revenus constituent le revenu net, sorte de valeur ajoutée ;
- la classe des propriétaires fonciers et des souverains. Ces derniers vivent du revenu net prélevé dans la classe précédente et consomment des biens manufacturiers et artisanaux auprès de la classe stérile ;
- la classe stérile composée de tous les individus travaillant dans un autre secteur que le secteur agricole (soit les artisans, les manufacturiers, les marchands...). Leurs dépenses sont payées par les deux premières classes.

⁵ Source : GIANNINI G., *Histoire des faits, théories et politiques économiques. Macroéconomie*, <http://perso.club-internet.fr/giannini/shuttle/macro>

⁶ Etymologiquement, physiocratie signifie « pouvoir de la nature ».

⁷ Le père de cette formule est Vincent de Gournay. Voir : SILEM A. (1995), *Histoire de l'analyse économique*, Hachette Livre, Paris, p. 48

Quesnay considère qu'il existe deux types de dépenses productives : celles avancées par les paysans pour leur production agricole et celles effectuées par les propriétaires terriens pour entretenir et développer leurs terres. Il montre ainsi que c'est l'investissement qui permet de créer de nouvelles richesses⁸. Par contre, les échanges avec la classe stérile constituent une circulation marchande sans valeur ajoutée. On peut qualifier ce système de capitalisme agraire, logique dans une société encore fortement dominée par l'agriculture.

Quesnay décrit ainsi non seulement la formule arithmétique du circuit économique mais y introduit en outre les notions de produit net, d'avances constituant les sources de la croissance de la production et d'amélioration du niveau de vie de la nation. Pour ces différentes raisons, ce Tableau économique peut être considéré comme la première ébauche d'un système de comptabilité nationale.

1.1.4. L'économie classique

La vision libérale du courant physiocrate annonce déjà le nouveau courant de pensée, l'économie classique, représentée par Adam Smith, Thomas Robert Malthus, Jean-Baptiste Say ou encore David Ricardo. Au sein de cette doctrine, la philosophie naturaliste prend de plus en plus d'ampleur, donnant une place prépondérante à l'individualisme et au libéralisme. L'influence des lumières aura aussi pour conséquence de vouloir faire de l'économie une science rationnelle⁹. Cette base scientifique prend forme fin du 18^{ème} siècle en parallèle avec le développement des manufactures. Ce développement est assurément incompatible avec la pensée physiocrate n'accordant de la valeur qu'à ce qui est agraire. La révolution industrielle qui engendre le développement de marchés pour les biens industriels conduit à reconsidérer la notion de richesse : la richesse provient de la transformation non seulement réalisée dans l'agriculture mais également dans l'industrie. D'un capitalisme agraire, on passe à un capitalisme industriel.

La révolution industrielle fait naître une nouvelle classe sociale, celle des prolétaires. L'ordre social devient différent de celui hérité du féodalisme. L'économie classique place alors le travail au centre de la production de richesses. Excepté pour Say, les classiques considèrent qu'il existe du travail productif et du travail improductif. Le travail est productif quand il ajoute une valeur aux objets et « par conséquent », le travail improductif est caractérisé par la sphère des services. Pour Say par contre, il faut tenir compte de la finalité de la production et de l'échange, à savoir la satisfaction des besoins, et pas uniquement du critère de matérialité de la marchandise. Dans ce cadre, la sphère des services est également productive.

En ce qui concerne ce concept d'échange, si l'utilité du bien est nécessaire pour qu'il puisse avoir une valeur, il n'en est ni le fondement, ni la mesure. Les penseurs justifient cette réflexion par le paradoxe suivant : le diamant est peu utile mais fort cher alors que l'eau est grandement utile mais a une faible valeur. Dès lors, la valeur d'échange sera déterminée par les coûts de production. On retrouve ici la même conception que les physiocrates.

Finalement, les penseurs classiques se caractérisent également par leur conception endogène des crises. Les facteurs responsables des diverses crises ayant traversé le 19^{ème} siècle naissent en dehors de la sphère économique. Ces facteurs sont par exemple les mauvaises récoltes, les guerres ou les révolutions. Dès lors, le mécanisme de création de richesses n'est pas à remettre en cause, il n'est pour rien responsable de la misère supportée par une partie de la population.

⁸ Voir GIANNINI G., op.cit.

⁹ Voir GIANNINI G., op.cit.

Tout comme le mercantilisme, l'école classique est constituée de nombreux courants de pensées et de théories économiques divergentes¹⁰. Nous allons considérer quelques auteurs importants.

→ **Adam Smith**

Pour Smith, la richesse est issue des gains de productivité, eux-mêmes fonction de la division du travail. La richesse augmente avec le développement de l'industrie et avec la division du travail. C'est le travail qui permet de mesurer la valeur des biens lorsqu'ils sont échangés : la quantité de travail nécessaire à la production du bien indique le prix réel de chaque chose. Valeur d'usage et valeur d'échange peuvent donc fortement diverger. La seconde vision importante de Smith, et qui constituera l'un des fondements de l'économie classique, est que l'individu recherche son propre intérêt et qu'en agissant de la sorte, il contribue, sans le vouloir, à l'enrichissement de la société dans son ensemble. Il s'agit du principe de la « main invisible ». Dans ce cadre, le rôle de l'état doit s'avérer minimum et il faut laisser faire l'ordre naturel des choses.

→ **Thomas R. Malthus**

Malthus consacre en 1820 dans ses « Principes d'économie politique » son premier chapitre exclusivement à la notion de richesse. Passant en revue les différentes définitions que les auteurs ont bien voulu lui donner, il constate qu'il est difficile de lui donner une définition reconnue par tous, faisant l'objet d'un consensus. Si pour lui les physiocrates sont trop restrictifs dans leur définition, d'autres, comme Boisguillebert, lui ont donné une définition beaucoup trop large. Or, une définition trop extensive ne permettra pas de calculer l'accroissement de la richesse car il est impossible de comparer les goûts et les préférences mais également de les évaluer (comment évaluer des services et des qualités ?). Par exemple le théâtre ou encore les découvertes scientifiques de Newton représentent bien entendu des sources indéniables de bonheur et de jouissance mais ces dernières ne peuvent être prises en compte dans la définition de la richesse car elles n'ont pas de prix mais une valeur. Ainsi on ne prendra en compte que ce qui est quantifiable, soit ce qui est matériel et tangible et la richesse se définira comme ce qui permet à l'homme de satisfaire ses besoins de base. En fait, Malthus justifie sa définition de la richesse par l'impossibilité de tenir un discours rationnel, de faire de l'économie une science rationnelle en adoptant une définition extensive de la richesse¹¹.

Il faut cependant noter et ce en faveur de Malthus que ce raisonnement prend place à l'ère de la révolution industrielle, où l'on se rend compte qu'il est possible de produire de plus en plus, d'améliorer les conditions matérielles de vie des populations qui connaissent la pénurie. Tout comme Smith, la question essentielle est de savoir, comment, par le biais de la production, on peut satisfaire les besoins primaires de tous les individus de la nation (à l'opposé des penseurs mercantilistes qui ne se souciaient que d'augmenter les richesses des marchands et des souverains). Quant à savoir si la musique écoutée par la noblesse et l'aristocratie est source de richesse, il ne s'agit là que d'une préoccupation de second rang.

¹⁰ Elle se distingue par contre du mercantilisme dans la mesure où : elle est représentée par un chef de file, Adam Smith ; elle dispose d'un livre de référence « Recherche sur la nature et les causes de la richesse des nations », 1776, Smith ; et se caractérise par de nombreux disciples.

¹¹ Voir le développement de MEDA D. (1999), *Qu'est-ce que la richesse ?*, Aubier, Paris, pp.23-35 ou de VIVERET P. (2002), *Reconsidérer la richesse*, Rapport d'étape de la mission « Nouveaux facteurs de richesse » au Secrétaire d'Etat à l'Economie Solidaire, mars 2002, pp.12-13

Un dernier élément important relatif à la pensée de Malthus concerne son principe de la population. Selon Malthus, la population croît de manière géométrique alors que la production ne connaît qu'une croissance arithmétique. Il en résulte que la production par habitant deviendra insuffisante. Si ce principe s'est avéré faux dans les faits puisque la production croît de manière exponentielle et que la croissance de la population connaît une transition démographique, on constate néanmoins qu'il s'agit là d'un problème soulevé actuellement et à la base des nouvelles interrogations sur la création d'indicateurs alternatifs, à savoir celui du développement durable.

→ **Jean-Baptiste Say**

Un autre auteur classique important est Jean-Baptiste Say. C'est en effet lui qui va développer la notion d'utilité. Pour lui, l'utilité qui est immatérielle a une véritable valeur car elle rend les choses désirables. Il n'y a alors création de richesses que s'il y a augmentation ou création d'utilité (puisque cette utilité a une valeur).

Il faut remarquer qu'ici, on est passé de la notion de besoin à celle de désir. La grande différence est que les besoins sont finis, satiables, tandis que les désirs sont infinis et insatiables. Si précédemment n'a de valeur que ce qui permet de satisfaire les besoins primaires, ici a de la valeur tout ce qui peut être désirable. Cette nouvelle conception de l'utilité qui va définir la valeur d'échange (contrairement aux physiocrates et à Smith pour qui la valeur d'usage est différente de la valeur d'échange) enlève de l'économie tout jugement éthique, moral sur ce qui est utile ou ce qui ne l'est pas. L'utilité est devenue purement subjective¹².

De plus, comme l'utilité produit de la valeur, on ne fait plus non plus de jugement sur ce qui a de la valeur. En conclusion, si un bien est utile, il acquiert une valeur d'échange (un prix)¹³ qui va permettre de mesurer la richesse de la société. Jean-Baptiste Say ouvre ainsi la voie aux néoclassiques dont la théorie va se baser sur cette notion d'utilité.

1.1.5. Le socialisme

Le 19^{ème} siècle voit naître différents courants de pensée qui proposent une alternative à l'organisation des rapports sociaux telle que proposée par les classiques dans leur économie de marché où les facteurs de crises sont considérés comme endogènes. Le milieu du 19^{ème} siècle se caractérise en effet par la dégradation des conditions humaines de la classe ouvrière (travail des enfants, précarité des logements, conditions sanitaires déplorable...) et ces nouveaux penseurs hétérodoxes vont en chercher les causes au sein même de la sphère économique. Ces constatations vont les amener à proposer de nouveaux modes d'organisation de la société caractérisés par la socialisation du capital et l'abolition de la propriété privée. Parmi les différents courants contestataires, on peut citer :

- le saint-simonisme : valorisation de la classe ouvrière et industrielle
- le fouriérisme : préconisation du système de la communauté
- l'owenisme : préconisation de l'union et de la coopération mutuelle
- le proudhonisme : émergence des idées mutualistes.

L'individualisme omniprésent dans la théorie classique laisse ainsi place à la prise en compte de la collectivité.

¹² Voir le développement de MEDA D. (1999), op.cit., pp 44-46 ou de VIVERET P. (2002), op.cit., pp. 13-14.

¹³ Pour Jean-Baptiste Say, le prix est un indicateur de l'utilité du bien, la seule limite minimale au prix étant son coût de production.

Si ces différents penseurs sont souvent qualifiés d'utopistes du fait de la faible théorisation de leur pensée, la plus grande critique de l'économie classique et revêtant un aspect scientifique est bien entendue celle rédigée par Marx et Engels. Contrairement à Malthus, Marx considère que la croissance n'est pas limitée par les ressources naturelles dans la mesure où les découvertes des hommes et leurs applications scientifiques par les hommes permettent d'augmenter le niveau de la production. Cependant, dans la mesure où le travail est le seul facteur capable de créer plus de valeur qu'il ne coûte, la société va se scinder en deux classes : celles des travailleurs produisant de la valeur, exploitée par la classe des capitalistes possédant les moyens de production.

1.1.6. L'école néoclassique

A côté de ce mouvement contestataire apparaît vers la fin du 19^{ème} siècle le mouvement marginaliste, engendrant par la suite l'école néoclassique représentée par Walras, Marshall, Menger... Le milieu du 19^{ème} siècle se caractérise par la généralisation des structures capitalistes et par la naissance au sein des pays industrialisés de petites crises mais qui ne sont plus de même nature que précédemment. Durant la première moitié du 19^{ème} siècle, l'impact des crises agricoles sur le monde manufacturier pouvait être limité dans la mesure où l'industrie était principalement une industrie légère dans laquelle le niveau de production pouvait être ajusté facilement aux variations du pouvoir d'achat des consommateurs. Le développement de l'industrie lourde, des voies de communication et des interrelations bancaires et monétaires entre pays complique la nature de ces crises. La production ne peut plus s'adapter aussi facilement et on observe que ces crises apparaissent de manière cyclique. Par ailleurs, les crises du dernier quart de siècle vont engendrer quelques changements : la classe ouvrière va s'organiser engendrant une certaine rigidité des salaires ; le capital va être concentré dans le développement des nouvelles technologies telles que l'automobile, la chimie ou l'électricité. Le capitalisme se transforme : les industries deviennent de plus en plus grandes, les innovations se multiplient et la consommation de masse voit le jour.

Tous ces changements viennent alors contredire la théorie classique selon laquelle la croissance est limitée. Par ailleurs, l'observation des cycles va également faire naître une nouvelle question : quelles sont les conditions à remplir pour arriver à un équilibre stable, tout en respectant le jeu des libertés individuelles ? C'est ainsi que débute le mouvement néoclassique. Si l'on constate une rupture par rapport à l'école classique, ils en reprennent néanmoins le concept de libéralisme qu'ils vont approfondir dans leur analyse du comportement de choix individuel. Une autre partie de leur programme de recherche concerne effectivement l'étude des comportements de choix donnant un maximum de bien-être. Il s'agit de la théorie de l'utilité.

La rupture avec les classiques va également se marquer à ce niveau. Les néoclassiques vont passer à une théorie subjective de l'utilité : c'est l'utilité du bien qui va lui procurer sa valeur sur le marché. Déjà annoncée par Say, cette conception de l'utilité trouve entre autre son origine dans la philosophie néo-kantienne favorisant le retour aux sensations. Afin de répondre au paradoxe mis en avant par les classiques, les néoclassiques vont développer la notion d'utilité marginale, soit l'utilité que procure une unité supplémentaire du bien. De la sorte, il est aisé de comprendre que l'utilité marginale de l'eau est faible puisqu'on en a en abondance, à l'opposé du diamant qui aura une utilité marginale élevée.

Pour finir, les néoclassiques vont fournir une assise mathématique aux théories classiques et fonder un modèle mathématique d'équilibre général, fondé sur trois hypothèses : 1) le comportement des individus permet d'expliquer le fonctionnement global de la société ; 2) les individus sont rationnels ; 3) les individus recherchent leur propre intérêt, ils cherchent à maximiser leur utilité. De ce dernier postulat, on en conclut qu'il est dès lors impossible de

définir un bien commun, de définir une valeur commune mesurant le bonheur national car il est impossible de sommer l'ensemble infini des préférences individuelles. N'est considéré comme richesse que ce qui est appropriable et/ou rare. Il en découle également que « *L'économie néoclassique est a-sociale. La société (la nation, l'entreprise ou toute autre organisation) ne choisit pas, ne décide pas. Choisir et décider sont des actes que fait l'individu* »¹⁴. Tout comme dans l'école classique, l'état ne doit jouer aucun rôle. Son seul objet est de surveiller le respect de la libre concurrence par chacun. Il peut fournir de manière très limitée des biens collectifs purs. Les néoclassiques tentent ainsi de construire une science pure, dénuée de tout jugement moral, de toute idéologie. Mais comme se le demande Walras, est-il possible de construire une science indépendante de fins ?

1.1.7. Le keynésianisme

Le lendemain de la seconde guerre mondiale correspond à une période prospère pour les Etats-Unis : ils sont à la fois créanciers du reste du monde, enrichis par la guerre et puissants sur le plan industriel par l'essor des nouvelles technologies. La croissance bat son plein et rien ne semble pouvoir l'arrêter. Néanmoins, l'inégalité de la répartition des fruits de la croissance entre le capital et le travail amorce la crise économique. Les salaires stagnent malgré l'augmentation de la productivité et de la production, la demande s'écroule tandis que l'offre continue à croître. Couplé à cette situation, le secteur financier fait face à une bulle spéculative dans le domaine des nouvelles technologies qui éclate pour donner lieu au premier krach boursier. C'est ainsi que naît la crise économique de 1929.

L'impuissance de la théorie néoclassique à donner des réponses à cette dépression fait naître la théorie keynésienne. Keynes va développer une théorie générale qui est, selon SILEM (1995), révolutionnaire à plus d'un titre : son approche est macroéconomique et dynamique ; et l'état y est introduit comme régulateur du système général.

Le second élément révolutionnaire de sa théorie provient de son analyse de la crise de 1929 : bien que libéral, il constate que l'autorégulation du marché n'est pas toujours garantie, ce qui ne permet pas d'arriver à un équilibre et engendre des situations nuisibles au bien-être de la collectivité (situations telles que le chômage, la non-satisfaction de besoins primaires...). Cette absence d'autorégulation peut être expliquée entre autres par le comportement de thésaurisation des individus : si l'épargne est louable au niveau individuel, ce comportement est désastreux au niveau global car il implique une diminution des ventes des entreprises, engendrant par là une augmentation des stocks, un arrêt de la production et par conséquent du chômage. Deux conclusions, opposées à la théorie néoclassique, en découlent : le rôle de la monnaie n'est plus neutre : l'intérêt individuel n'est plus garant de l'intérêt collectif. C'est dans ce cadre que l'état peut jouer un rôle régulateur. En effet, pour Keynes, la richesse (le revenu national) dépend du volume de la production, qui dépend lui-même du volume de l'emploi. Dès lors, l'intervention de l'état consiste à déplacer la demande effective (demande anticipée par les entrepreneurs et qui permet de maximiser le profit) qui par le biais de l'effet multiplicateur va augmenter le revenu national et donc l'emploi nécessaire pour arriver à ce revenu national. Un moyen dont dispose l'état pour augmenter cette demande est par exemple le budget public : en augmentant les dépenses publiques, le revenu national va augmenter par l'effet multiplicateur engendrant dès lors un accroissement des dépenses de consommation et donc de la demande effective. Une politique fiscale de redistribution des revenus en faveur des classes sociales dont la propension marginale à consommer est élevée est également un moyen d'augmenter la demande effective. Enfin, la politique monétaire permet aussi à l'état d'agir sur la demande effective : en augmentant la masse monétaire, le taux d'intérêt va

¹⁴ SILEM A. (1995), op.cit., p.147.

diminuer, impliquant une diminution des coûts d'investissement. Il s'ensuit que les investissements vont augmenter, produisant un accroissement du revenu national et donc de l'emploi.

La recherche économique n'a plus pour objet la nature ou les causes de la richesse ou encore l'étude des comportements de choix donnant un maximum de bien-être mais bien les conditions permettant d'assurer une croissance stable assurant le plein-emploi. Si la recherche des causes de la richesse n'est plus d'actualité, c'est néanmoins au travers de ce programme de recherche keynésien que va naître le système de représentation de cette richesse. En effet, la mise en œuvre de ces politiques économiques suppose que l'état puisse réagir rapidement et donc observer les différents agrégats macroéconomiques (que sont la consommation, l'investissement, les dépenses publiques...). C'est ainsi qu'est née la comptabilité nationale.

1.2. La comptabilité nationale

Introduction

Dans la mesure où la comptabilité nationale va prendre forme après la Seconde Guerre mondiale, il paraît évident qu'elle se fondera principalement sur les bases théoriques du courant de pensée en vigueur, à savoir le néoclassicisme. Après un bref aperçu historique de son évolution et une présentation simple de son agrégat principal, cette partie va tenter de mettre en évidence ce que la comptabilité nationale entend par « richesse ». Puisque nous savons qu'elle s'est largement inspirée de la théorie néoclassique et keynésienne, on peut en déduire facilement que sa conception en sera principalement matérielle.

1.2.1. Historique

Les premières tentatives de comptabilité nationale commencent après la première guerre mondiale. La nécessité d'évaluer les flux de biens produits au sein de la nation et de construire des outils permettant de les agréger commence à se faire sentir. L'analyse de l'activité économique paraît en effet primordiale aux Etats-Unis où l'industrialisation est synonyme de modernisation et en Europe où la reconstruction des pays après la guerre et la satisfaction des besoins de base sont deux priorités. Ainsi, en 1919, quatorze pays ont déjà réalisé une estimation de leur revenu national, ce chiffre passant à 33 en 1939.¹⁵

En 1928, la Société des Nations Unies organise une conférence relative aux statistiques économiques et préconise une comparabilité internationale des données. Par la suite, les développements de Keynes dans sa *Théorie générale* (1936) et le besoin de comprendre la dépression de 1929 accélèrent les développements en la matière. En 1939, le gouvernement anglais commande à John Richard Stone et James Edward Meade une étude relative à l'estimation du revenu national. Aidés par Keynes, ces travaux vont être déterminants dans l'élaboration d'une comptabilité nationale.

A partir des années quarante, les développements sont de plus en plus nombreux et les travaux des institutions internationales se multiplient, les méthodologies devant s'adapter aux nouvelles évolutions économiques :

- 1950 : « Système simplifié de comptabilité nationale » publié par l'Organisation européenne de coopération économique ;
- 1952 : « Système des comptes nationaux normalisés » publié par l'Organisation européenne de coopération économique ;

¹⁵ Source : INSTITUT DE LA STATISTIQUE DU QUEBEC (2000), *La comptabilité nationale ou économique et certains de ses systèmes de classification*, Décembre 2000.

- o 1953 : « Système de comptabilité nationale et tableaux connexes » publié par les Nations Unies. Ce dernier se base sur le système européen mais permet une meilleure cohérence et intégration entre les comptes. Les évolutions se succèdent ;
- o 1968 : « Système de comptabilité nationale » publié par les Nations Unies ;
- o 1970 : « Système européen des comptes économiques intégrés » publié par l'Office Statistique des Communautés européennes ;
- o 1979 : Seconde version du « Système européen des comptes économiques intégrés » publié par l'Office Statistique des Communautés européennes ;
- o 1993 : « Système de comptabilité nationale » publié par la Commission des Communautés européennes, le Fonds monétaire international, l'Organisation de coopération et de développement économiques, les Nations Unies et la Banque mondiale. Il s'agit de la révision la plus récente en ce qui concerne les normes mondiales ;
- o 1995 : « Système européen des comptes économiques intégrés » publié par Eurostat. Ce système est la version européenne du SCN 93 et il remplace le SEC 79.

En Belgique, les premiers comptes nationaux apparaissent en 1953. La représentation actuelle de notre « richesse » est ainsi le fruit de près de nonante années de réflexion. Elle a par ailleurs, grâce aux diverses coopérations entre organisations internationales, acquis un statut mondial permettant sa reconnaissance par chacun et sa comparabilité sur le plan international.¹⁶

1.2.2. Présentation de la comptabilité nationale et du Produit Intérieur Brut

La comptabilité nationale d'un pays fournit une représentation synthétique et standardisée des différentes activités économiques prenant place au sein du pays. Depuis la mise en application du SEC95, les agents économiques recensés dans les comptes nationaux sont : les ménages, les sociétés non financières, les sociétés financières, les administrations publiques, les institutions sans but lucratif et le reste du monde. La comptabilité nationale considère les relations suivantes entre ces agents économiques :

- o Les ménages perçoivent des salaires et traitements de la part des institutions (sociétés et administrations) dans lesquelles ils travaillent. Ces ressources sont complétées par les prestations sociales perçues des administrations publiques ou encore par des crédits ou autres. Ces ressources leur permettent ensuite de consommer ce qui a été produit par les entreprises (non financières), d'épargner (auprès des sociétés financières) et de payer les impôts aux administrations (contrepartie aux prestations sociales).
- o Les ressources des sociétés non financières proviennent de leur production ou encore des différentes subventions perçues auprès des administrations et crédits perçus auprès des sociétés financières. Ces ressources leur permettent de payer les salaires aux ménages, les impôts et cotisations sociales aux administrations publiques, d'épargner auprès des sociétés financières et de réaliser des dépenses d'investissement et de consommation. En ce qui concerne les sociétés financières, leurs ressources sont constituées de l'épargne et des dépôts des ménages, des administrations et des sociétés précédentes, ressources qu'elles emploient au paiement des salaires et pour l'octroi de crédits aux agents économiques.

¹⁶ Sans entrer dans les détails, nous examinerons au cinquième chapitre les développements connus par le système comptable belge avant d'en examiner le contenu actuel.

- Les institutions sans but lucratif trouvent leurs ressources principales dans les contributions volontaires et les utilisent à la production de services non marchands pour les ménages.
- Les administrations publiques puisent leurs ressources dans les impôts et cotisations payés par les agents économiques et dans les crédits contractés auprès des institutions financières. Ces ressources leur permettent de payer les traitements à leurs employés, de verser les prestations sociales aux ménages, d'octroyer des subventions aux sociétés, d'épargner, de réaliser des dépenses de consommation intermédiaire, finale et d'investissement et pour finir de produire des services non marchands. Remarque : la production des services non marchands par les administrations publiques est considérée consommée par elle-même et cette production se place donc dans les emplois.
- Le reste du monde perçoit ses ressources dans nos importations et les emploie par nos exportations.

La comptabilité nationale permet de représenter ces interdépendances économiques. A partir de ce circuit économique, l'activité économique peut être divisée en trois temps : celui de la production du revenu par les agents économiques, celui de sa répartition entre agents économiques et celui de sa consommation par ces agents.

L'agrégat¹⁷ macroéconomique fourni par la comptabilité qui est le plus utilisé est probablement le produit intérieur brut. Le PIB mesure le résultat final de l'activité économique de l'ensemble des unités de production. Une conséquence de cette division en trois temps est qu'il existe trois façons de mesurer ce PIB :

- L'optique « production » prend en considération ce qui a été produit par les divers agents économiques. Elle est obtenue en sommant les valeurs ajoutées issues de la production. Pour le secteur privé, ce calcul est relativement aisé dans la mesure où les entreprises sont tenues de tenir une comptabilité normalisée et de la rendre publique. Il suffit donc de soustraire à leur chiffre d'affaires ce qu'elles ont consommé auprès d'autres entreprises. Pour ce qui est du secteur non marchand (administrations publiques ou institutions sans but lucratif), le calcul est par contre plus difficile puisque ce secteur ne réalise pas de chiffre d'affaires. La méthode consiste alors à associer leur valeur ajoutée à leur coût de production diminué de leur consommation intermédiaire, ce qui revient essentiellement aux rémunérations des agents du secteur public.

Cette optique fournit donc une perception de l'origine du produit national, la contribution de chaque secteur à l'activité économique.

- L'optique « dépenses » est calculée en sommant ce qui a été consommé par l'ensemble des agents économiques, c'est-à-dire les ménages (consommation privée et importations), les administrations publiques (dépenses publiques), les entreprises (investissements) et le reste du monde (exportations).

L'optique « dépenses » permet de rendre compte de l'affectation du produit national, la manière dont il est dépensé.

- L'optique « revenus » provient de la somme des rémunérations versées aux acteurs économiques pour leur participation dans le processus de production, à savoir les rémunérations du capital et du travail, de même que les revenus découlant des différents prélèvements fiscaux.

¹⁷ Grandeur synthétique mesurant une opération économique.

Cette dernière optique donne un aperçu de la manière dont sont répartis les revenus primaires entre les différentes unités qui composent le pays.

L'activité économique est ainsi mesurée par la comptabilité nationale. A part les activités non marchandes des administrations publiques, l'ensemble des activités économiques ont lieu dans la sphère marchande et sont donc évaluées au prix du marché. Le PIB permet dès lors de mesurer « *la valeur monétaire de l'ensemble des biens et services nouvellement produits (et recensés) par la nation au cours d'une année* »¹⁸ et c'est habituellement par le calcul de son taux de croissance que l'on mesure l'augmentation de la richesse d'une société. La représentation de la richesse est alors principalement physique, matérielle.

1.3. Comptabilité nationale et conception de la richesse

Les points 1.1. et 1.2. ont permis de mettre deux observations en évidence. Premièrement, quel que soit le courant de pensée économique observé, la conception de la richesse, largement influencée par le contexte socio-économique ambiant, a toujours été « matérielle ». A l'époque de la découverte du nouveau monde et de ses métaux précieux, la richesse s'exprimait en stocks de métaux précieux (mercantilistes). Durant la période féodale, la représentation de la richesse s'appuyait sur la production agricole (physiocrates) alors que l'ère industrielle engendrait un bouleversement dans cette représentation : la richesse était à la fois issue de la production agricole et de la production industrielle (classiques, néoclassiques, marxistes et keynésiens).

Deuxièmement, notre système de comptabilité ne nous fournit qu'une vision matérielle de la richesse.

Ces deux observations sont intimement liées l'une à l'autre. En effet, comme nous l'avons suggéré en introduction au chapitre, notre représentation comptable de la richesse ne peut être dissociée de l'évolution de la société et de la théorie économique qui en a découlé. Or, la théorie économique en vogue lors de la mise en place du système comptable n'ouvre pas la voie à la prise en compte d'autres éléments relevant plus de « l'immatériel ». Au contraire, la conception néoclassique de l'utilité empêche de prendre en considération la collectivité puisque l'individu constitue la base théorique. De plus, cette conception enlève tout jugement sur ce qui doit ou ne doit pas éthiquement ou moralement être inclus. La consommation sera prise en considération à partir du moment où elle procure une utilité à l'individu, peu importe la nature de cette consommation. L'affirmation de VIVERET (2002) illustre parfaitement bien ce constat : « *Tel est donc ce bouleversement qui va faire émerger ce nouveau monde où la nouvelle loi montante, celle de l'économie, ..., ne connaît que trois catégories pour se refonder sur les ruines de l'ancien : l'individu, le désir, la raison calculatrice au service de ce désir* ».

Il faut néanmoins noter que depuis la création des comptes nationaux, la conception de la richesse a néanmoins quelque peu évolué. Ainsi, au début, notre système de comptabilité ne reposait strictement que sur des bases matérielles en considérant uniquement les opérations qui s'étaient soldées par un échange sur le marché, quelle que soit la nature de ces opérations. Deux conditions, excluant par là même la sphère non marchande, étaient nécessaires pour qu'il y ait création de richesse :

- o que quelque chose ait été créé ;
- o et que cette création fasse l'objet d'une transaction sur le marché.

¹⁸ VAN DEN BERGHE S. et DE VILLERS J. (2001), *Comptes nationaux environnementaux. Outil d'une politique de développement durable*, Bureau fédéral du Plan, Septembre 2001, p. 7

Comme l'affirme MEDA (1999), la dynamique permettant à la production de s'accroître semblait être à l'époque l'intérêt majeur des comptables nationaux et non son contenu. Il faut également noter que cette conception physique de la richesse est également influencée par le contexte socio-économique. La comptabilité nationale prend effectivement place durant l'ère de l'industrialisation croissante outre-atlantique et de l'après-guerre sur le continent européen.

Au cours des années 60, le développement économique s'accompagne d'une période de consommation de masse standardisée. A cette époque, le taux de croissance est synonyme d'augmentation de bien-être, de progrès, largement assimilés à la satisfaction des besoins matériels. Par ailleurs, ce nouvel outil comptable permet une plus grande transparence de la société, de la répartition des revenus et une meilleure maîtrise du fonctionnement de l'économie. La légitimité du système comptable en tant que reflet de la société prend place.

Une première évolution quant à la conception uniquement marchande de la richesse va prendre place au cours des années 70. La comptabilité va également comptabiliser les services non marchands, c'est-à-dire ceux ne faisant pas l'objet d'une transaction marchande ou du moins pour un prix inférieur aux frais de production. Cet ajout permet d'envisager ce qui est produit et consommé par la collectivité et financé par les prélèvements obligatoires. Il s'agit en fait d'estimer le rôle économique joué par l'état. Comme observé dans le circuit économique, l'état joue en effet un rôle productif, il peut être source de richesses par le dynamisme qu'il insuffle dans la sphère privée. La prise en compte du rôle de l'état est néanmoins restée minimale : si la production marchande est comptabilisée en sommant les valeurs ajoutées, la production non marchande se calcule en sommant les coûts de production, la consommation de cette production n'est pas considérée. De même, l'investissement en équipement collectif est pris en considération lors de sa première année mais les fruits de cet investissement ne seront plus considérés par la suite, à la différence de l'investissement marchand productif.

En conclusion, l'évaluation marchande constitue le principe de base de notre représentation de la richesse engendrant par conséquent une vision limitée de notre « richesse ».

1.4. Conclusion

D'après ROUSSEL (2003), « *L'histoire du concept de richesse est déterminante pour comprendre notre conception actuelle qui minimise la valeur des services non marchands et non monétaires et leur utilité sociale. La comptabilité nationale reste attentive à la production marchande...* ». En effet, d'après le bref historique, il apparaît que le système de la comptabilité nationale résulte bien de l'évolution de la notion de richesse au sein des différents courants de pensée et que cette conception a toujours été et est restée largement matérielle. Par ailleurs, la nature de cette richesse ne semble aucunement avoir d'importance. Cette vision s'est justifiée par le contexte historique, économique et social.

Depuis, ce contexte a changé (crise environnementale et sanitaire, critique sociétale) et de nouveaux courants de pensée sont apparus. Ceci a amené toute une série de critiques envers l'utilisation du PIB comme la donnée d'analyse de l'état d'une société. Ces critiques sont détaillées dans la section suivante.

Chapitre 2 : Critique de la comptabilité nationale

Introduction

Le chapitre précédent a permis de mettre en lumière le fait que notre comptabilité nationale s'est fondée sur une base essentiellement matérielle, indépendante de tout jugement de valeur quant à la nature de ce qu'elle englobe. Si Malthus pose clairement la question quant aux richesses que peuvent représenter les découvertes scientifiques ou autres, il élude la réponse en prétextant que la prise en considération de ce genre de facteurs ne permettrait pas d'obtenir un système cohérent. Ce raisonnement peut s'expliquer d'une part par le faible développement de la science économique à cette époque et par la nécessité de subvenir aux besoins de base. Cependant, ce type d'argument est beaucoup moins acceptable aujourd'hui : les développements récents de la science économique, les changements économiques, environnementaux et sociaux actuels, ainsi que les nouveaux débats philosophiques quant à la finalité de notre système ont permis un jugement critique quant à la conception de richesse retenue par la comptabilité nationale et quant à l'utilisation de son agrégat macroéconomique le plus utilisé, à savoir le Produit Intérieur Brut, pour juger de l'état de bien-être d'une société.

Ce chapitre va s'attacher à montrer les implications de cette conception matérielle de la richesse, à savoir son incapacité à rendre compte de l'état de bien-être d'une société du fait de la non-considération ou la mauvaise considération d'un ensemble de facteurs qui jouent pourtant un rôle essentiel sur le bien-être.

2.1. De quelle richesse parlons-nous ?

La comptabilité nationale est née dans un cadre néoclassique au sein duquel la richesse était associée à toute production échangée sur un marché. Il en découle que la comptabilité n'englobe que les flux mesurables monétairement et ne donne la primauté qu'à l'évaluation marchande. Si on ne s'intéresse qu'à l'accroissement des ressources produites, indépendamment de la structure et de la qualité de cet accroissement, ce système de représentation de la richesse peut paraître suffisant¹⁹. Par contre, si la finalité de la croissance économique est le développement durable, la mesure n'est plus adéquate pour juger de la richesse d'un pays. En effet, croissance économique ne rime pas toujours avec développement. Quand la croissance mesure ce que l'on a produit dans une économie, le développement durable concerne l'accroissement du bien-être des générations futures et présentes (solidarité intergénérationnelle), en protégeant et en augmentant les stocks de capital physique, financier, naturel, humain et social de tous les individus (dimension de solidarité entre riches et pauvres au sein des pays développés et de solidarité entre les pays du Nord et les pays du Sud).

Ce problème du PIB à mesurer le bien-être provient du fait qu'il ne mesure que les transactions commerciales prenant place dans l'économie alors que le bien-être des individus dépend d'un ensemble d'autres aspects non transactionnels. On peut donc conclure que la richesse telle que traduite par le PIB n'est pas celle permettant de juger entièrement de l'état de bien-être d'une société ou encore de sa viabilité à long terme car la nature de cette « richesse » n'intervient aucunement.

Le rapport de l'OCDE (1996) montre bien cette divergence entre croissance économique et bien-être : la mesure de la croissance économique est telle que le PIB peut croître conjointement avec des tendances sociales indésirables (telles que le chômage, la délinquance,

¹⁹ Exception faite de la deuxième critique.

l'exclusion sociale...) et la croissance ne peut être soutenue à long terme avec la persistance de ces derniers.

MERLANT et al. (2003) ont largement mis en évidence les effets pervers engendrés par cette conception limitée de la richesse :

- « *De la vache folle à l'Erika, de la tempête de décembre 1999 aux accidents de la route ou à l'explosion de l'usine AZF à Toulouse : toutes ces catastrophes sont des bénédictions pour notre produit intérieur brut ! Les centaines de milliards de francs qu'elles coûtent à la collectivité ne sont pas comptabilisées comme des destructions, mais comme des créations de richesse : dès lors qu'il faut payer des garagistes pour réparer les voitures endommagées, des cimentiers pour brûler les farines animales ou des médecins pour soigner les victimes de la pollution, des valeurs ajoutées monétaires sont enregistrées dans les comptes. Ce qui contribue à gonfler le PIB* ».

Ces divers exemples nous incitent à considérer que certaines créations de richesses devraient plutôt être apparentées à des destructions de richesses car elles sont la conséquence de catastrophes écologiques, humaines ou sociales. Cet effet pervers provient de la valorisation monétaire des activités, empêchant toute interprétation qualitative de ces activités. Par ailleurs, si les amortissements en capital fixe ont été pris en compte, ce n'est pas le cas de l'épuisement des ressources humaines, sociales ou naturelles.

- « *En termes de comptabilité nationale, les associations concourent à faire baisser le PIB en développant des activités bénévoles plutôt que rémunérées. Ce système pervers fait des services publics un secteur suspecté en permanence de parasitisme* ».

Ces activités ne sont logiquement pas reprises dans notre système comptable puisqu'elles ne donnent lieu à aucune transaction marchande. A l'opposé de l'effet pervers précédent, ces éléments considérés comme « destructeurs de richesses » devraient en fait être comptabilisés comme créateurs de richesse. Notons par ailleurs que les activités bénévoles considérées comme ponctionneuses de ressources peuvent découler justement de catastrophes écologiques, humaines et sociales qui engendrent elles dans nos comptes nationaux des augmentations de richesse. Pensons par exemple aux bénévoles qui ont ramassé le pétrole sur les plages ou encore ceux distribuant de la soupe aux sans-abris.

- « *...en matière de santé, ce qui compte n'est pas le nombre de visites chez le médecin, mais le fait de savoir si l'on est guéri ou, mieux, si l'on échappe à tel ou tel risque. Or, dans la comptabilité actuelle, plus on fait de prévention, plus on casse la croissance (puisque l'on consomme moins de médicaments et d'heures d'hospitalisation) !* ».

Il s'agit ici de ne plus considérer les dépenses de santé ou encore d'éducation comme des coûts mais au contraire de les envisager comme des investissements. La production non marchande devrait être considérée comme une ressource et non comme un emploi.

L'ensemble de ces effets pervers a également été mis en avant par MEDA (2002) : la comptabilité nationale prend comme richesse ce qui détruit le bien-être ; elle ne prend pas en compte le patrimoine de départ tel que le capital humain, naturel ou social ; et elle comptabilise certaines dépenses qui devraient plutôt être considérées comme investissement (éducation, formation, santé...).

Certains économistes insistent pour leur part sur le fait que si les comptes nationaux ne permettent pas d'obtenir un indicateur complet de la richesse, ils permettent au moins d'avoir un indicateur qui sera cohérent par le biais de l'évaluation marchande. Ce raisonnement nous rappelle largement celui de Malthus. Le cadre historique et théorique dans lequel Malthus développe son argument peut excuser la conclusion à laquelle il aboutit. Par contre, le

développement des théories économiques récentes et le cadre socio-économique dans lequel nous vivons aujourd'hui rendent cette conclusion beaucoup moins acceptable.

Par ailleurs, l'argument faisant de l'évaluation marchande le garant de la cohérence ne tient pas selon GADREY (2002) : l'évaluation monétaire n'est en rien un choix neutre. En effet, le PIB utilise comme pondération le prix du marché ou la valeur ajoutée (on peut considérer cela comme une pondération car permettant d'additionner des produits différents). Or cela implique que l'on ait entièrement confiance dans le marché pour évaluer les valeurs des biens.

Si JANY-CATRICE (2002), PERRET (2002) ou encore GADREY (2002) précisent que la comptabilité n'a jamais eu pour prétention de mesurer le bien-être de la société, ils indiquent néanmoins que la croissance reste l'objectif premier des gouvernements et que cela peut introduire un biais dans le pilotage des politiques publiques. De plus, comme le mentionne JANY-CATRICE (2002), « *Les indicateurs produits par les systèmes des comptes nationaux se sont construits, au cours de l'histoire très récente, une légitimité telle qu'ils sont encore aujourd'hui mis en avant dans la plupart des analyses économiques* » ... », utilisés dans les modélisations économiques ou encore amplement diffusés et réappropriés par les médias économiques ».

2.2. Dématérialisation de la production

La deuxième critique nous renvoie à celle de la monétarisation des flux de production. S'il est vrai que la représentation principalement volumique de la croissance dans le système de comptabilité nationale trouvait plus de justification à l'époque de l'industrialisme, du fordisme et de la consommation de masse, cela est nettement moins le cas dans le cadre d'une économie où se multiplient services marchands et non marchands, où le savoir et le capital humain prennent de plus en plus de place et où le développement des nouvelles technologies s'amplifie. Il s'agit en effet d'un ensemble d'activités difficilement quantifiables en termes monétaires et/ou qui ne sont pas appropriables. Elles sont dès lors exclues de notre système comptable.

PERRET (2002) admet à cet égard que bien que l'unité monétaire paraisse être le moyen le plus cohérent pour mesurer la production, cela pose problème dans le cadre d'une économie de services et d'immatériel. De même, pour PARIENTY (1999), le fait d'utiliser la valeur monétaire, donc le prix, comme base de calcul est le seul moyen d'additionner des productions hétérogènes. Il s'agit d'un choix arbitraire mais clair. Néanmoins, « *la dématérialisation de la production la rend insaisissable et la multiplication des innovations complique les comparaisons* ».

2.3. Conclusion

Ces critiques sont largement reprises dans la littérature consacrée aux indicateurs alternatifs de richesse. Pour FREMEAUX et al. (2001), le PIB ne prend en compte ni l'utilité réelle, ni les conditions dans lesquelles sont produites les richesses. Ainsi, il ne donne aucune place : aux enjeux écologiques de la croissance ; aux services relationnels tels que la santé ou l'éducation ; à la multiplicité des services de plus en plus durs à comptabiliser car mieux défini par leur qualité que par leur quantité ; à un ensemble d'éléments essentiels au bonheur individuel et social ; à l'évolution des stocks, autres que les stocks de capital.

Si pour certains, la comptabilité nationale n'a jamais eu pour objet d'être un indicateur de bien-être de la société, il n'en reste pas moins que ses grandeurs synthétiques, tel le PIB, sont largement utilisées afin de rendre compte de l'état d'une société. Or, la comptabilité nationale actuelle ne permet pas de rendre parfaitement compte de cet état des choses puisque :

- l'optique revenus ne tient pas compte des activités dites non monétaires comme le travail domestique ou le bénévolat, bien que ces activités puissent être créatrices de

richesses sociales. Au contraire, elles seront considérées dans la comptabilité nationale comme « ponctionneuses de ressources économiques » du fait des subsides qu'on leur accorde et feront diminuer le PIB dans la mesure où elles remplacent des activités rémunérées ;

- l'optique dépenses ne comptabilise pas les activités destructrices de richesses dont les coûts ne sont pas directement monétairement appréciables, tels les dégâts causés à l'environnement ou à l'homme. Par contre, si ces dégâts ont eu une contrepartie monétaire du fait de l'activité réparatrice qu'ils engendrent, cette dernière sera considérée comme facteur de croissance et ainsi comptabilisée dans l'optique production.
- Plus globalement, ce système ne donne aucune place à la prise en compte de la nature des richesses produites ou détruites (physiques, humaines, naturelles ou sociales) et aucune place aux activités non génératrices de flux monétaires.

En conclusion, le PIB demeure un instrument privilégié pour mettre en évidence les tendances de court terme d'une économie. De plus, selon GADREY (2002), « *même s'il est vrai que la croissance ne règle pas tout, elle apparaît à beaucoup, et à juste titre, comme capable de dégager des marges de manœuvre et d'améliorer certaines dimensions de la vie quotidienne, de l'emploi, etc* ».

Cependant, elle ne permet pas de rendre compte totalement de l'état de bien-être d'une société et de sa viabilité dans le long terme. Or la connaissance de cet état paraît essentielle dans la mesure où non seulement le développement humain est un objectif primordial dans une société démocratique mais également parce que croissance économique et développement durable sont largement tributaires l'un de l'autre : des développements humains seront possibles à court terme mais ne seront pas soutenables sans croissance future ; inversement, la croissance économique ne sera pas réalisable sans développement humain. Pour les Nations Unies²⁰, il s'agit en effet d'un cercle vertueux qui tend à se renforcer.

Ainsi que l'on prenne la position de modifier la composition du PIB ou celle de développer des indicateurs alternatifs, la question à se poser est celle de l'objectif, de la fin de notre activité économique. Walras avait déjà évoqué ce problème de la conception néoclassique, vouloir faire de l'économie une science indépendante de tout jugement quant à la fin à laquelle on la destinait. VIVERET (2002) de confirmer : « *Si l'économie,..., doit accepter de redevenir sinon une « science morale » du moins une science qui se reconnaît au service de finalités morales et politiques, il nous faudra donc nous interroger, tant en ce qui concerne la représentation de la richesse que sa circulation, sur l'orientation de la volonté collective...* ».

C'est à ce défi que vont tenter de répondre les différents indicateurs alternatifs présentés dans le chapitre suivant.

²⁰ PROGRAMME DES NATIONS UNIES POUR LE DÉVELOPPEMENT (1996), *Human Development Report 1996 : Economic Growth and Human Development*, Oxford: Oxford University Press.

Chapitre 3 : Cadre historique et théorique des indicateurs alternatifs

Introduction

Les deux chapitres précédents ont permis d'observer que le PIB est un indicateur qui domine l'analyse des sociétés, que ce dernier revêt une conception essentiellement matérielle et dès lors qu'il est inadéquat pour juger de l'état de « bien-être » d'une société. Or, que les motivations ne soient que purement économiques ou purement humanistes, le bien-être des populations s'avère essentiel. Dans cette optique, il est primordial de pouvoir mesurer ce « bien-être ».

La première étape sera alors de définir précisément ce qu'on entend par « bien-être ». En effet, bien que compréhensible par tous, il s'agit néanmoins d'une notion fortement subjective, n'impliquant pas les mêmes composantes pour chacun. VEENHOVEN (1999) a ainsi recensé un ensemble de définitions données aux termes de bien-être, de qualité de vie et de bonheur, mettant en évidence cette large diversité d'opinions et le fait que chaque définition englobe un objectif sociétal qui lui est propre. Dès lors, si l'on veut mesurer le bien-être d'une société, il importe de savoir exactement ce que l'on veut mesurer ou encore quel est l'objectif sociétal que l'on désire rencontrer. Après un bref historique, ce chapitre va donc s'attarder à la définition de certains concepts touchant au bien-être.

3.1. Historique

L'intérêt porté aux concepts de « bien-être, de « qualité de vie », ... et aux indicateurs alternatifs sous-jacents est né dans le milieu des années soixante. Cet intérêt trouve notamment son origine dans le climat politique et économique de l'époque : les sixties se caractérisent en effet par une période de grande prospérité économique où une partie de la société commence à douter de l'impact de la croissance économique sur le progrès social et ce, particulièrement aux Etats-Unis où la croissance n'a pas empêché les fractures sociales, telles que l'inégalité dans la distribution des revenus, la pollution, la persistance de la pauvreté, la toxicomanie... Aux yeux de certains, la qualité devient par conséquent préférable à la quantité et l'importance que l'on accordait au PIB s'amenuise pour mettre en évidence son inaptitude à rendre compte des aspects de développements social, humain et environnemental et développer ainsi des pistes alternatives.

Le mouvement des indicateurs alternatifs ne prend réellement essor qu'au début des années septante et s'accompagne de développements théoriques assez poussés. De nombreuses publications voient le jour et le champ des indicateurs sociaux est accepté dans les domaines académique, social et politique.

Au niveau statistique, ce nouveau mouvement se caractérise notamment par le développement de statistiques sociales officielles et par le développement d'enquêtes, principalement réalisées dans le secteur privé²¹. Mais c'est la naissance d'indicateurs alternatifs synthétiques et de systèmes d'indicateurs qui remporte le plus de succès. Ainsi, du côté des systèmes d'indicateurs, apparaissent par exemple le « Programme of Work on Social Indicators » de l'OCDE en 1973, particulièrement influent pendant plus de dix ans, les Indicateurs sociaux de Jacques Delors en 1971 ou les données sociales de l'INSEE en 1973.

²¹ Les premières enquêtes générales sur les ménages sont nées en Suède en 1968 et aux Etats-Unis en 1971. La première innovation à cet égard fut l'extension vers des séries chronologiques par réplcation, année après année, de ces enquêtes (ZAPF, 1998).

Du côté des indicateurs synthétiques, c'est probablement l'indicateur créé par Nordhaus et Tobin en 1973²², le Measure of Economic Welfare, qui constitue l'une des premières tentatives de construction d'un indicateur synthétique.

Malgré ce grand engouement, l'intérêt porté aux indicateurs stagne, voire décroît vers la fin des années septante. La crise économique due aux chocs pétroliers de 1974 et 1979 joue un rôle important dans cet état de fait : la croissance redevient plus que nécessaire pour résoudre les problèmes économiques et les discussions quant à la pertinence du PIB dans l'évaluation du bien-être de la société désuètes.

Milieu des années quatre-vingt, le mouvement des indicateurs alternatifs et des théories qui y sont attachées semble refaire surface. La question environnementale s'est ajoutée. Cet intérêt s'observe tout d'abord par la grande expansion des systèmes d'indicateurs sociaux au niveau des ministères, des agences de planification ou des bureaux de statistiques. Par la suite, c'est au sein des grandes institutions supranationales, telles le PNUD, l'OCDE, Eurostat ou la Banque Mondiale, que ce renouveau social va prendre essor. C'est ainsi que naît par exemple en 1990 l'Indice de Développement Humain développé par le PNUD. Pour finir, c'est aux niveaux local et régional que ce mouvement va se diffuser.

Depuis, le cadre économique plus favorable de ces dernières années et surtout la prise de conscience de la nécessité d'un développement mondial durable et solidaire a permis à ce mouvement de se déployer pour donner lieu à un ensemble de développements théoriques, conceptuels et statistiques permettant de relativiser l'importance accordée au PIB et à la croissance économique dans les jugements de progrès et dans les comparaisons internationales.

3.2. Les concepts du « bien-être »

Introduction

Tout comme l'est le PIB à l'égard de la notion de richesse, les indicateurs alternatifs sont dépendants de la conception que se sont faite leurs créateurs de la notion de bien-être. Cette conception va se refléter dans le choix des composantes du bien-être qui seront prises en considération. En effet, le bien-être est un concept multidimensionnel et il ne sera pas possible de prendre tous les éléments en compte. Il importe par conséquent de définir un cadre conceptuel permettant de préciser les aspects du bien-être qui doivent être mis en évidence.

A première vue, la théorie économique du bien-être pourrait être une première piste. Néanmoins, cette théorie a été fortement critiquée par plusieurs auteurs pour son incapacité à mesurer ce bien-être. Parmi les différentes raisons, citons les suivantes. Premièrement, le bien-être social y est assimilé à l'utilité sociale, dépendante des utilités individuelles, elles-mêmes fonction de la consommation. Par conséquent, le bien-être est à nouveau exclusivement relié à la richesse. Deuxièmement, la théorie du bien-être considère que le bien-être économique augmente si l'utilité totale des membres de la société augmente, c'est-à-dire que l'utilité sociale égale la somme des utilités individuelles. Ainsi, que ce soit PERRET (2002) ou OSBERG (1985), les auteurs constatent que l'utilitarisme le plus sommaire ignore dès lors les problèmes de répartition car les inégalités peuvent être favorables à un accroissement global de la richesse et donc du bien-être. L'utilitarisme présente dans ce cas

²² NORDHAUS W. et TOBIN J. (1973), *Is Growth Obsolete?*, In : Milton Moss (ed.), *Measurement of Economic and Social Performance*, Vol. 38, National Bureau of Economic Research.

un biais²³. Pour finir, une dernière critique peut être adressée à la théorie du bien-être : elle ne tient pas compte des aspects collectifs du développement social. Or, tout comme le capital physique et le capital humain constituent des conditions de la croissance future, le capital social est la condition de soutenabilité de la culture civique et de l'organisation sociale.

La notion du bien-être ne semble en conclusion pas être couverte par la théorie économique qui en porte le nom. Cette conclusion s'explique aisément par le caractère multidimensionnel du bien-être impliquant d'autres éléments que la consommation et par conséquent des dimensions autres qu'économiques, telles que sociales, humaines ou environnementales. Divers concepts sont nés afin de prendre en compte ces différentes dimensions : ils ont été nommés concepts de qualité de vie et de qualité de société. Si le concept de qualité de vie se rapporte principalement à l'individu, celui de qualité de société considère la société comme un tout et inclut des notions d'égalité, de liberté et de solidarité. Né dans les années quatre-vingt, le concept de qualité de société a connu plusieurs variantes. Parmi ces dernières, citons les principales : le développement humain, le développement durable, le développement humain durable, le capital social, la cohésion sociale... Après avoir défini le concept de qualité de vie, cette section va s'attarder à définir ces différentes variantes. En effet, chacun de ces concepts englobe une certaine vision du bien-être qu'il convient de choisir avant de définir un indicateur.

3.2.1. Le concept de qualité de vie

Selon NOLL (2002), le concept le plus utilisé durant les années soixante et septante dans l'analyse des changements et des inégalités de bien-être est celui de qualité de vie. Il apparaît à cette époque comme une réponse à l'objectif dominant de l'augmentation matérielle du niveau de vie et se mesure à la fois par des éléments matériels et par des éléments immatériels comme la santé, les relations sociales ou l'environnement.

Deux approches s'opposent alors au sein de ce mouvement :

- l'approche scandinave basée sur les ressources et les conditions de vie objectives : il s'agit au sein de cette approche de ne considérer que les circonstances décelables et objectives. Le taux de chômage ou de pauvreté, le nombre d'heures travaillées par semaine en sont des exemples. Parmi ces circonstances, deux notions apparaissent : la notion de ressources et d'aptitudes comme moyens pour améliorer sa qualité de vie et la notion de résultat des processus sociétaux sur la qualité de vie.
- l'approche américaine qui s'appuie sur le bien-être subjectif des individus : ce sont dans ce cas les perceptions individuelles et l'évaluation des conditions de vie qui priment. La satisfaction de son emploi ou de sa vie en constitue des exemples. Parmi ces éléments subjectifs, la distinction principale est celle faite entre les éléments cognitifs et les éléments affectifs.

Depuis, les approches de qualité de vie tentent de combiner à la fois les éléments objectifs et les éléments subjectifs et le bien-être est alors défini comme la conjonction des bonnes conditions de vie et d'un bien-être subjectif positif.

Pourtant, qu'il s'agisse de l'une ou l'autre approche, une caractéristique commune se dessine : le concept de qualité de vie s'intéresse uniquement aux caractéristiques individuelles du bien-

²³ Pour PERRET (2002), deux critiques peuvent être faites à toute formulation utilisant des fonctions d'utilité : il n'y a aucune raison pour que les utilités individuelles soient comparables. Selon le principe de Kaldor-Hicks, un état de l'économie est jugé supérieur à un autre si, pour parvenir à cet état, les bénéficiaires du changement peuvent potentiellement dédommager les perdants et arriver à une amélioration parétienne. Ce principe suppose que les diverses formes d'utilités sont monnayables.

être et ignore par là-même l'environnement extérieur à l'individu et les externalités qu'il peut générer sur son bien-être. Or cette caractéristique semble critiquable pour plusieurs auteurs. Ainsi, pour NOLL (2002), les dimensions des sociétés telles que la liberté, l'équité, la solidarité ou l'égalité, qui ont largement été négligées, affectent au moins indirectement le bien-être de l'individu. Pour VEENHOVEN (1999), le même constat s'impose : la notion de qualité de vie se réfère principalement à l'individu et ce terme s'oppose à ceux de bien-être et de bonheur qui se réfèrent quant à eux aux systèmes sociaux, à la société dans son ensemble.

C'est de ces critiques que sont nés les concepts plus récents, à savoir ceux de qualité de société, qui n'ont quant à eux pas fait l'impasse sur cette dimension sociétale. Ces derniers sont définis ci-dessous.

3.2.2. L'approche du développement humain

L'un des premiers concepts de qualité de société fut celui du développement humain développé par Sen et par le PNUD fin des années quatre-vingt. Pour SEN (1989), le bien-être dépend non seulement du fait d'avoir des biens mais également de la manière de les utiliser : améliorer son bien-être nécessite de pouvoir augmenter ses capacités à mieux fonctionner dans divers domaines. Il faut donc non seulement avoir accès à un certain nombre de fonctionnalités (à savoir les modes de vie et les pratiques sociales déterminant l'usage des biens et leur conférant une certaine utilité) mais également pouvoir développer ses propres potentialités (à savoir les capacités des individus à atteindre les buts qu'ils se sont fixés). Sen critique en ce sens les visions qui ne définissent le bien-être qu'en fonction d'un ensemble de biens même si la gamme couverte est relativement large²⁴. Sen veut tenir compte de l'interaction entre les individus et les ressources auxquelles ils ont accès.

D'autres auteurs partagent alors la vision de Sen. C'est le cas de GRIFFIN et al. (1992). Selon ces auteurs, l'objectif du développement n'est pas de produire plus mais plutôt d'augmenter les possibilités des gens de mener des vies pleines, satisfaisantes et productives. L'accroissement des ressources matérielles permet bien entendu d'augmenter ces possibilités mais l'augmentation de l'output doit être vu pour ce qu'il est, c'est-à-dire un bien intermédiaire qui, sous certaines conditions, permet d'améliorer le bien-être²⁵.

C'est de ces différents constats qu'est née l'approche du développement humain. Si cette approche est largement connue à l'heure actuelle, c'est au PNUD qu'elle doit sa notoriété. En effet, le PNUD réalise en 1990 le premier rapport annuel sur le développement humain et le premier chapitre de ce rapport débute par les termes suivants : « *People are the real wealth of a nation. The basic objectives of development is to create a enabling environment for people to enjoy long, healthy and creatives lives* ». Le développement humain est ainsi un processus d'élargissement des choix et les trois facteurs jouant un rôle primordial sont dans ce cas : une longue vie en bonne santé, un bon niveau d'éducation et un niveau de vie décent. En effet, ils déterminent tous les trois fortement le panorama d'opportunités et de choix disponibles.

Par la suite, d'autres facteurs permettant également d'élargir ces opportunités de choix ont été pris en considération dans les différents rapports annuels qui ont suivi. En 1992, c'est le

²⁴ C'est ainsi qu'il critique par exemple la vision de Rawls pour qui il existe deux types de biens premiers nécessaires au bien-être individuel : les biens premiers naturels (santé et talents) et les biens premiers sociaux (tels que les libertés de base, revenu et richesse...). Pour Rawls, une société juste est une société qui assure une répartition équitable des biens premiers sociaux en tenant compte du fait que les personnes ne sont pas égales en bien premiers naturels. Voir PERRET (2002).

²⁵ Le développement humain ne renie donc pas l'importance de la croissance économique et de l'accumulation des richesses pour le bien-être de la société. Par contre, il affirme que la croissance économique est une condition nécessaire mais pas suffisante.

concept de durabilité qui est mis en évidence, couvrant les notions d'égalité pour tous et d'équité intergénérationnelle. En 1993, le PNUD avance le concept de « participation » : les individus doivent pouvoir participer aux activités politiques, économiques et sociales et aux décisions qui les touchent. En 1995, c'est la question de l'égalité des genres qui est entrée en ligne de compte.

Comme son nom l'indique, le concept de développement humain s'appuie fortement sur la notion de capital humain, par rapport à celles de capital physique ou de capital naturel. Le capital humain consiste en un stock de connaissances, de compétences, de qualifications et d'expériences des individus. Plus largement, il comprend également la santé mentale et physique, ainsi que certaines catégories morales que sont l'énergie, l'investissement, la motivation, le comportement... Ces éléments peuvent s'acquérir de plusieurs façons : par le système éducatif, par les programmes de formation et d'apprentissage, par l'apprentissage sur le tas ou par une série d'autres canaux d'information que sont la télévision, la radio, les journaux... L'impact économique du capital humain au niveau individuel a été démontré milieu des années soixante par Becker : l'accumulation de capital humain permet à l'individu d'accroître les revenus du travail. Au niveau macroéconomique, c'est Lucas qui fin des années quatre-vingt a mis en évidence le fait que ce capital humain exerçait également un impact sur la croissance économique. Par la suite, d'autres recherches ont permis d'observer que le capital humain engendrait par ailleurs une influence sur le bien-être social (amélioration de la santé, diminution de la délinquance, participation à la vie publique....) Ainsi, c'est donc par le biais de ce capital humain que l'individu va développer ses potentialités et augmenter ses opportunités.²⁶

Pour GRIFFIN et al. (1992), il existe trois raisons de mettre l'accent sur le capital humain :

- o les investissements sur les individus donnent en général des returns aussi importants, voire plus importants, que ceux sur les autres types de capital ;
- o l'investissement en capital humain permet dans certains cas d'économiser du capital physique et de préserver les ressources naturelles ;
- o les returns sur les individus sont en général mieux répartis que ceux sur les autres types de capital.

Par ailleurs, l'approche du développement humain confère l'avantage de permettre des liens entre les divers types d'investissements en capital humain (par exemple, liens complémentaires et forts entre l'octroi de soins de santé, la nutrition et l'éducation). Dès lors, mettre l'accent sur le capital humain devrait mener à un développement plus paisible, plus rapide, plus soutenable et accompagné d'une distribution plus équitable.

En conclusion, la notion de développement humain place l'individu au centre et le but ultime est d'améliorer son bien-être. Néanmoins, bien que l'individu soit l'élément central de ce concept, cette notion dépasse la sphère individuelle puisqu'elle touche aux concepts de solidarité et d'équité. C'est à la fois le bien-être de l'individu et de la société qui est pris en considération. Par ailleurs, d'après le Rapport annuel 1990 du PNUD, contrairement aux théories de formation du capital humain et de développement des ressources humaines, le concept de développement humain considère l'homme comme une fin et non comme un moyen. De plus, l'individu est considéré comme un acteur et non comme un bénéficiaire

²⁶ Outre le capital humain, le capital social est également un élément indispensable à ce développement de potentialités (voir plus loin). Ces deux formes de capital nouent en effet des liens étroits et ne cessent d'interagir l'une avec l'autre.

passif (ce qui est le cas dans les approches du « Human welfare »). Il s'agit d'un processus participatif et dynamique.

3.2.3. Théorie du capital social

« Dans la plupart des grandes théories du développement, les relations sociales ont donc été jugées singulièrement pénibles, exploitantes, émancipatrices ou hors propos » : en se référant ainsi aux théories communistes (« exploitantes »), socialistes (« émancipatrices ») et néo-classiques (« hors propos »), WOOLCOCK (2001) tente de montrer que richesse et pauvreté ne peuvent être dissociées de la dimension sociale.

L'explication de l'impact des facteurs sociaux sur les individus et les groupes doit sa naissance à la science sociale et à Durkheim. Près d'un siècle plus tard, cette dimension est introduite en science économique : Loury l'y introduit fin des années septante et la présente comme une source utile au développement humain tandis que Granoveter critique les théories néoclassiques du fait de leur ignorance de l'importance des relations interpersonnelles et des réseaux dans l'établissement des normes sociales et de la confiance. En sociologie, c'est Bourdieu qui va développer ce concept. Selon ce dernier, le capital social est constitué des relations et réseaux d'entraide mobilisés à des fins socialement utiles et ce dernier permet à l'individu d'améliorer sa situation économique et d'augmenter son pouvoir social. Il s'agit à la fois d'une propriété individuelle et de groupe.

Dix ans plus tard, en 1990, c'est au tour de Coleman de mettre en évidence le fait que le principe de la main invisible d'Adam Smith n'est que pure fiction : les individus n'agissent pas indépendamment les uns des autres. Coleman est un des premiers à donner une définition du capital social : il existe des structures sociales au sein de la société et ces structures (organisations de relations entre acteurs) fournissent des ressources constituant le capital social qui permet d'atteindre un certain nombre de buts. Contrairement à Bourdieu, il considère qu'il s'agit d'un bien public dans la mesure où il ne peut être approprié par un individu et qu'il bénéficiera à l'ensemble des individus (caractère intangible, indivisible et inaliénable), contrairement au capital physique et au capital humain.²⁷

C'est Putnam qui va donner un essor à ce concept du capital social une première fois en 1995, puis une seconde fois en 2000 avec sa publication « Bowling alone ». Pour PUTNAM²⁸, le capital social est issu de toute une série de bénéfices spécifiques générés par la confiance, la réciprocité, l'information et la coopération associées aux réseaux sociaux. Il est principalement lié à la participation politique et associative active, à la sociabilité informelle entre amis et à la confiance envers autrui. Le capital social crée une valeur pour les gens qui sont connectés. La richesse sociale réside à la fois dans la densité et dans la qualité des relations.

Outre la définition et les développements qu'il en a donnés, Putnam a également mis en évidence le lien étroit entre capital social et bien-être. En effet, pour l'auteur, le capital social est un facteur principal de progrès du bien-être au niveau de l'éducation, de la santé, de la sécurité, de la démocratie et même de la prospérité économique. En fait, cette augmentation de bien-être provient du fait que les relations fréquentes engendrent ces bénéfices spécifiques précités, à savoir un consensus sur les normes, une amélioration de la coordination, de l'information et donc une confiance mutuelle.

²⁷ Voir BOUCHARD L., RAY J.-F., LEMYRE L. et GILBERT A. (2002), *Capital social*, CIRCEM et Institut de recherché pour la santé des populations, Août 2002.

²⁸ Voir son site "Bowling Alone" : <http://www.bowlingalone.com/socialcapital.php3> .

Les grandes institutions comme l'OCDE et la Banque mondiale se sont également intéressées à cette nouvelle notion de capital social. Pour l'OCDE²⁹ dont la définition du capital social est relativement proche de celle de Putnam, le capital humain et le capital social favorisent également directement le bien-être. L'effet du capital humain sur la croissance a déjà été largement démontré mais il exerce également des effets non économiques, tels que l'amélioration de la santé, l'accroissement du bonheur, l'augmentation du capital humain des générations futures ou encore une plus grande participation à la société civile. Tout comme le capital humain, le capital social semble améliorer la santé, le bien-être et l'encadrement des enfants par leurs parents. Par ailleurs, certains types de capital humain influent sur le capital social.

Si la conception de l'OCDE est relativement proche de celle de Putnam, celle de la Banque mondiale³⁰ est plus large. Le capital social comprend les institutions, les relations et normes qui forment la qualité et la quantité des interactions sociales d'une société. La Banque mondiale identifie dans ce cadre plusieurs sources de capital social :

- Les familles : il s'agit de la première entité où se forme le capital social, du premier lieu où se tissent les relations. Les parents transmettent à leurs enfants des modèles de comportements relationnels internes et externes. Ce sont également eux qui inculqueront le sentiment de confiance. Par ailleurs, la dynamique familiale encourage la réciprocité et les échanges et le support matériel et immatériel reçu par les membres de la famille encourage la volonté de le transmettre aux autres. Le capital social familial va exercer un impact sur le capital humain de l'enfant.
- Les communautés : la qualité, la quantité et la persistance des interactions sociales entre voisins, amis ou membres de groupes ou d'associations génèrent du capital social. Cela est particulièrement important pour les pauvres qui doivent compenser le manque ou l'absence de capital humain et/ou physique. La confiance entre les membres d'une communauté peut réduire les problèmes de violence, augmenter les opportunités d'emplois par le biais des réseaux informels, améliorer l'accès à la santé ou à l'éducation. Néanmoins, le capital social peut également exclure des membres de la communauté dans la mesure où ces derniers n'adhèrent pas aux normes ou parce qu'il est difficile de rentrer dans cette communauté. Par ailleurs, la communauté peut s'isoler elle-même du reste du monde.
- Les entreprises : toute entreprise repose sur un minimum de capital social. En effet, un minimum de coordination, de coopération, de confiance, de but commun est nécessaire pour faire fonctionner correctement une entreprise. Ce capital social permet à la firme de diminuer les coûts de transaction, de gagner de l'efficacité en temps et en information. Le capital social joue à plusieurs niveaux : à l'intérieur de la firme, entre les firmes, entre les secteurs et à l'intérieur de la société (où se crée l'environnement qui sera favorable ou pas au développement du secteur privé). Il existe également des effets pervers engendrés par le capital social au niveau de l'entreprise : les exemples les plus probants sont ceux de la corruption, du népotisme ou de la constitution de cartels.
- La société civile : elle comprend les groupes et organisations, formels et informels, qui agissent indépendamment de l'état et du marché pour promouvoir des intérêts divers. La confiance et la volonté de coopérer sont donc des éléments essentiels, à la fois au sein

²⁹ Voir : ORGANISATION DE COOPERATION ET DE DEVELOPPEMENT ECONOMIQUES (2001b), *Du bien-être des nations : le rôle du capital humain et social*, Les Editions de l'OCDE, Paris.

³⁰ Voir le site de la Banque mondiale : <http://www.worldbank.org/poverty/scapital/index.htm>

des groupes et entre les groupes. Le capital social y est crucial car il permet la participation et donne une voix à ceux qui n'en ont peut-être pas par ailleurs. De plus, lorsque l'état est faible, la société civile et le capital social qu'elle engendre permettent de donner une assurance sociale informelle et d'engendrer le développement économique.

- Le secteur public : l'état et ses institutions jouent un rôle central pour le bon fonctionnement et le bien-être de toute société. Une bonne gouvernance, la protection des droits des citoyens, des institutions sur lesquelles compter permettent un développement économique et social et d'assurer un certain niveau de cohésion sociale. A nouveau, le capital social se crée à plusieurs niveaux : à l'intérieur de la bureaucratie, à l'intérieur des structures mêmes du secteur public et entre le secteur public et les citoyens.
- L'ethnicité : toute relation ethnique constitue un capital social puisqu'il s'agit de partager des valeurs communes. On peut citer : l'immigration, le développement de micro-entreprises ethniques, le népotisme tribal ou encore les conflits raciaux. L'ethnicité est une construction sociale qui influence la manière de croire et de se comporter.
- Le genre : le genre est également une construction sociale qui place la signification au niveau de l'identité sexuelle. Il semblerait que les réseaux d'hommes soient plus formels car souvent reliés à l'emploi par rapport aux réseaux féminins souvent plus informels.

Ainsi, tout comme les auteurs précédents, la Banque mondiale relie le concept de capital social à celui de bien-être.

Outre la définition du concept et son lien avec le bien-être, certains auteurs ont tenté de mesurer ce capital social. Putnam a tenté de mesurer le capital social en traduisant les différentes dimensions qu'il a définies au travers de quatorze indicateurs. Afin d'obtenir un indicateur synthétique, Putnam fait une moyenne simple de ces quatorze indicateurs mesurant : la vie organisée en communauté et l'engagement dans les affaires publiques ; le bénévolat des communautés ; la sociabilité informelle ; la confiance sociale.

Pour BOUCHARD et al. (2002), les indicateurs classiques du capital social sont la participation à des organismes ou à des réseaux institutionnalisés ou non, l'importance des dons de charité et le degré de confiance.

De son côté, la Banque mondiale considère que le capital social peut être mesuré de plusieurs façons différentes et qu'il sera difficile d'obtenir une mesure unique. Plusieurs raisons peuvent être invoquées : 1) aspects multidimensionnels incorporant plusieurs niveaux et unités d'analyse ; 2) difficulté de fixer des mesures ou d'obtenir un consensus pour des concepts tels que les communautés, les réseaux... ; 3) existence de très peu de ressources afin d'effectuer des validations empiriques (peu de données longitudinales par exemple).

En conclusion, bien que les définitions sur le capital social varient, toutes semblent s'accorder sur le fait que le capital social constitue une propriété collective et non individuelle (NOLL, 2002).³¹ De plus, ce sont toujours les notions de réseaux, de normes de réciprocité, de confiance et de valeurs partagées qui apparaissent dans les diverses recherches. Ce qui varie, c'est le sens et la façon dont elles sont combinées (PONTHIEUX, 2004).

³¹ Remarquons que ce n'est pas l'avis de Bourdieu qui le considère comme un bien privé.

Enfin, pour SCHULLER (2001), malgré l'inexistence d'une définition commune du capital social et de la problématique de son évaluation, il existe au moins quatre raisons de ne pas rejeter cette notion, voire de pousser son exploration :

- o Elle exige une vision plus large que les concepts économiques utilisés jusqu'ici et qui ne peuvent être dissociés des contextes de relations sociales dans lesquels ils s'insèrent.
- o Le concept introduit celui de la cohésion sociale. En effet, l'augmentation du capital humain ne garantit pas la cohésion sociale si cette augmentation s'assortit d'une répartition inégale. L'analyse des relations sociales permet de mettre cette dynamique en évidence.
- o Le concept de capital social implique une perspective à plus long terme car il nécessite un processus lent. La reconnaissance de valeurs communes, la confiance... ne sont pas des phénomènes qui arrivent subitement.
- o Il introduit une dimension morale : « *c'est la qualité des relations de chacune des unités sociales qui détermine le caractère durable* ».

3.2.4. Cohésion sociale et exclusion sociale

La prise en compte de l'impact du capital social sur le bien-être a engendré un nouveau concept de qualité de société : celui de cohésion sociale. La cohésion sociale est un des objectifs politiques les plus mis en avant ces dernières années au sein de l'Europe. A titre d'illustration, le Conseil Européen de Lisbonne a défini en mars 2000 le nouvel objectif stratégique pour l'Union dans les termes suivants : « *devenir l'économie de la connaissance la plus compétitive et la plus dynamique du monde, capable d'une croissance économique durable accompagnée d'une amélioration quantitative et qualitative de l'emploi et d'une plus grande cohésion sociale* »³². Mais qu'est-ce que la cohésion sociale ?

Le terme « cohésion » vient du verbe latin « cohaerere » signifiant « être attaché ensemble ». Littéralement, il s'agit donc de l'union, de la solidarité étroite, du caractère quasi indestructible du lien qui unit les membres d'un groupe. Pour les sociologues Begg et Mayes³³, la cohésion sociale c'est « *le degré auquel les disparités existant en matière de bien-être économique et social entre les différentes régions ou les différents groupes au sein de la Communauté sont tolérables politiquement et socialement* ». Pour SANDERSON (2000), la cohésion sociale est « *l'ensemble des processus sociaux qui contribuent à assurer à tous les individus l'égalité des chances et des conditions, le bien-être économique, social et culturel, afin de permettre à chacun de participer activement à la société et d'y être reconnu* ».

Ainsi, quelle que soit la définition, la cohésion sociale semble être un élément constitutif du bien-être. Tout comme le bien-être, elle revêt un aspect multidimensionnel, impliquant une politique intégrée pour les personnes souffrant d'exclusions multiples. Une politique de cohésion sociale est donc une politique qui tend à rendre la société plus cohésive et par là, à diminuer le risque d'exclusion.

Tout comme la cohésion sociale, l'exclusion sociale semble également constituer l'une des préoccupations majeures au sein de l'Europe.³⁴ Cette notion est en effet étroitement liée à celle de la cohésion sociale. L'exclusion entendue ici n'est plus seulement l'exclusion sociale à strictement parler, soit celle consécutive au chômage ou à la pauvreté. Il s'agit plus

³² CONSEIL EUROPEEN DE LISBONNE (2000), *Conclusion de la Présidence*, 23 et 24 mars 2000

³³ Cité par SANDERSON Jean-Pierre (2000).

³⁴ Le problème de l'exclusion sociale fait partie des problèmes de bien-être les plus actuels et constitue la forme la plus moderne d'inégalité en Union européenne (ZAPF, 1998).

largement de la rupture du lien social entre l'individu et la société découlant également de comportements discriminatoires ou de refus d'accès. Au niveau européen, l'exclusion sociale se définit en terme de déni des droits des citoyens, des droits civils, politiques et sociaux, que les grandes institutions de la société devraient garantir. L'exclusion sociale devrait donc être considérée comme le dysfonctionnement d'un ou plusieurs des systèmes suivants :

- le système démocratique et légal qui promeut l'intégration civique ;
- le marché du travail qui promeut l'intégration économique ;
- l'état providence qui favorise l'intégration sociale ;
- le système familial et communautaire qui favorise l'intégration interpersonnelle.

Comme nous l'avons suggéré plus haut, si ces nouveaux concepts de qualité de société ont vu le jour, ils puisent essentiellement leur source dans le concept de capital social. En effet, les notions de cohésion sociale et d'exclusion sociale sont intimement liées à celle de capital social.

Le lien qu'entretiennent l'exclusion sociale et le capital social peut être démontré de la manière suivante : l'exclusion détruit la solidarité, l'intégration dans la société et dans cette optique, le capital social est un moyen de préserver ou de détruire l'exclusion.

Pour ce qui est du lien entre la cohésion sociale et le capital social, on peut se référer à BOUCHARD et al. (2002). Ces derniers relèvent une étude de KAWACHI et al.³⁵ dans laquelle les auteurs abordent la question du capital social en rapport avec celle de la cohésion sociale. La cohésion sociale y est définie comme « *l'étendue de la solidarité et de la connectivité entre les membres d'une société* ». Cette définition implique une absence de conflits sociaux et l'existence de liens sociaux forts, et donc celle d'un grand stock de capital social. A leurs yeux, le capital social représente par conséquent un sous-ensemble de la cohésion sociale. Pour NOLL (2002), c'est également la cohésion sociale qui est la notion la plus large car elle englobe tous les aspects de l'exclusion sociale et de capital social. En effet, l'auteur précise en se basant sur BERGER-SCHMITT (2000) que ce concept inclut souvent deux dimensions d'objectif sociétal englobant les notions de capital social et d'exclusion sociale. Ces deux dimensions sont :

1. La diminution des disparités, inégalités, fragmentations et clivages. Le concept d'exclusion sociale est couvert par cette notion.
2. L'ensemble des forces augmente ces connections sociales, ces liens et engagements vers et à l'intérieur de la communauté. Cette dimension inclut celle de capital social.

En fait, pour NOLL (2002), les concepts de cohésion sociale, de capital social et d'exclusion sociale représentent chacun un élément important du bien-être.

Si plusieurs indicateurs ont déjà été définis afin de mesurer le capital social, la tâche semble beaucoup plus compliquée en ce qui concerne les indicateurs de cohésion sociale. Pour l'OCDE (2001), dans la mesure où il n'existe pas de définition commune quant aux concepts de cohésion sociale ou d'exclusion sociale, il sera par conséquent plus difficile d'identifier les indicateurs. Généralement, les dimensions qui seront mises en évidence seront celles relatives à la participation à la vie sociale et celles traduisant des tensions dans les différentes entités de la société. On en revient donc aux indicateurs de capital social.

³⁵ KAWACHI I. et BERCKMAN L. (2000), *Social cohesion, social capital and health*, In : L.F. Berkman & I. Kawachi (Eds.), *Social Epidemiology*, New York, Oxford University Press.

RITZEN (2000) relève quant à lui des mesures directes et des mesures indirectes. Parmi les mesures directes, il cite : les mesures du taux d'adhésion à des organismes et de la participation à des organismes ; les mesures des relations et de la confiance sociale ; et les mesures du rendement des institutions publiques et privées. On retrouve à nouveau des mesures du capital social. Pour ce qui est des mesures indirectes qui sont liées à des facteurs structurels, il donne les exemples suivants : les mesures de distribution du revenu (coefficients de Gini et part du revenu gagné par les 60 % au milieu de l'échelle) ; l'hétérogénéité ethnique (« fractionalisation ethnolinguistique ») ; et les mesures de discrimination selon le sexe sur le plan de l'éducation, du revenu et de la santé.

Pour finir, dans le cadre du projet Eu Reporting, BERGER-SCHMITT (2000) définit une typologie pour les indicateurs de cohésion sociale en se basant sur les deux dimensions de la cohésion sociale précitées. En ce qui concerne la disparition des inégalités et disparités, les dimensions suivantes doivent être considérées : disparités régionales ; égalité des chances au niveau du genre, des générations, des couches sociales, des personnes handicapées et des groupes de citoyens ; exclusion sociale.

Pour ce qui est de la seconde dimension de renforcement des liens sociaux, les aspects suivants doivent être pris en considération : disponibilité des relations sociales ; engagement/activités politiques et sociales ; qualité des relations sociales ; qualité des institutions sociales.

Le Conseil de l'Europe prépare actuellement un « Guide d'utilisation des indicateurs sociaux ». Ce guide aura pour objet de traduire sous forme d'indicateurs le concept de cohésion sociale tel que développé par le Conseil de l'Europe.

3.2.5. Le concept de durabilité

Le concept de durabilité est apparu à la fin des années quatre-vingt dans le rapport « Notre avenir à tous »³⁶ de la Commission Mondiale sur l'Environnement et le Développement (CMED). Ce concept a trouvé son origine sur base des deux constats suivants : d'une part, le stock en ressources naturelles est limité ; d'autre part, la croissance économique engendre des externalités négatives sur ce stock. De ces deux constats, la conclusion suivante s'imposait : la durabilité de nos sociétés est compromise. C'est le CMED qui au sein de ce rapport va donner une des premières définitions du développement durable. Pour celle-ci :

« Le développement durable répond aux besoins du présent sans compromettre la capacité des générations futures de répondre à leurs propres besoins. Deux concepts son inhérents à cette notion :

- le concept de besoin et plus particulièrement des besoins essentiels des plus démunis, à qui il convient d'accorder la plus grande priorité;*
- l'idée des limitations que l'état de nos techniques et de notre organisation sociale impose à la capacité de l'environnement de répondre aux besoins actuels et à venir. »*

Par la suite, cette notion va être très largement popularisée d'une part par la Conférence de Rio réunissant la Communauté internationale et son Agenda 21 et d'autre part par la Banque mondiale dans son rapport sur le développement de 1992. De ces divers développements, deux grandes caractéristiques du développement durable ont pu être dégagées.

³⁶ COMMISSION MONDIALE SUR L'ENVIRONNEMENT ET LE DEVELOPPEMENT (1987), *Notre Avenir à Tous*, Rapport du CMED, Montréal, Editions du Fleuve

Tout d'abord, il s'agit d'un développement qui rencontre les besoins des générations présentes sans compromettre ceux des générations futures. On observe donc à la fois des objectifs d'équité intra- et intergénérationnel.

Ensuite, le développement durable inclut généralement trois dimensions liées les unes aux autres : l'environnemental, le social et l'économique. Le principe de durabilité implique que toute politique doit prendre en compte les effets qu'elle induit sur les autres dimensions : ainsi les politiques environnementales doivent être socialement et économiquement faisables ; les politiques sociales doivent être économiquement et environnementalement faisables ; et les politiques économiques doivent être socialement et environnementalement faisables.

Cette multidimensionnalité du développement durable suppose que plusieurs formes de capital sont impliquées. Si le concept de développement humain met principalement l'accent sur le capital humain, celui de développement durable insiste sur les formes de capital suivantes :

- le capital naturel qui comprend le stock des actifs environnementaux. Il s'agit de la dimension environnementale du développement durable ;
- le capital physique qui englobe les stocks de machines, d'entreprises, d'immeubles et d'infrastructures. C'est la dimension économique du développement durable ;
- le capital social qui est constitué par les réseaux sociaux, les associations et institutions liées par des normes communes et des relations de confiance facilitant la coopération ;
- le capital humain qui est composé des capacités productives des individus basées sur leurs compétences, éducation et santé. Avec le capital social, ce capital constitue la dimension sociale du développement durable.

L'idée est donc de léguer aux générations futures au moins le même stock de capital dont dispose la génération actuelle. En ce sens, le concept de durabilité est un concept de bien-être multidimensionnel des sociétés car il fait appel à la solidarité inter et intragénérationnelle, à l'égalité des chances et à l'équité. Néanmoins, contrairement au concept de développement humain, le concept de durabilité ne prétend pas donner une définition de ce qui est une bonne vie, il ne concerne pas l'individu mais l'ensemble de la société.

De ce constat, est né le concept de développement humain durable. ANAUD et al. (1994) confirment en effet qu'il n'existe aucune difficulté basique à élargir le concept de développement humain à celui de développement durable. Il suffit d'y inclure les générations futures et l'urgence de la protection environnementale. Il serait même nécessaire de voir dans quelle mesure les développements humains atteints jusqu'ici peuvent être développés, étendus dans le futur, dans un cadre d'un environnement naturel soutenable.

Quant à SPETH (1994), administrateur au PNUD, le développement humain durable est un développement qui non seulement génère de la croissance économique, mais qui distribue ses bénéfices équitablement ; qui régénère l'environnement sans le détruire ; qui encourage les gens plutôt que de les marginaliser. Il donne priorité aux pauvres, élargit leurs choix et leurs opportunités et implique leur participation dans les décisions les impliquant. C'est un développement qui est pro-pauvres, pro-nature, pro-femmes, pro-enfants et pro-emploi.

Comme pour les autres concepts, des recherches ont été effectuées afin de pouvoir mesurer ce développement durable. Les indicateurs de développement durable sont en général issus du modèle dénommé en anglais DPSIR. Il s'agit du modèle globalement utilisé pour rendre compte des interactions entre les différentes composantes du développement durable :

- D pour Driving forces : forces directrices, à savoir les activités et processus humains influençant de manière indirecte le capital humain, économique et environnemental. Les

indicateurs les décrivant sont de ce fait fortement reliés aux modes de consommation et de production : la production de biens et services, le tourisme, l'épargne, etc.

- P pour Pressure : pressions exercées par les forces directrices sur les ressources environnementales, économiques et humaines : les émissions de gaz à effet de serre, le chômage, etc. Les indicateurs de pression reflètent les pressions exercées sur ces ressources.
- S pour State : situation des ressources naturelles, économiques et humaines sur lesquelles les pressions exercent leurs effets. Les indicateurs d'état décrivent la situation de ces ressources : la concentration d'ozone, le pourcentage de personnes vivant sous le seuil de pauvreté, etc.
- I pour Impact : conséquences directes pour l'homme, son environnement et l'économie des pressions exercées sur eux ainsi que les effets liés au changement de l'état de la société et du milieu naturel. Il en découle les indicateurs d'impact : la mortalité due à certaines formes de pollution, certains problèmes de santé, etc.
- R pour Response : choix politiques et sociétaux effectués pour répondre à des problèmes sociaux, économiques et environnementaux et ayant pour objet de modifier les forces directrices, les pressions et l'état des capitaux. Les indicateurs de réponse permettent de recueillir de l'information sur le type de réponse donnée : le niveau des dépenses publiques, l'existence de revenus minimum d'existence, etc.

Ainsi, ce modèle est à la base de la construction de certains indicateurs. C'est par exemple le cas pour les indicateurs construits dans le cadre du Plan fédéral sur le Développement durable, mis en place par la Belgique.

3.3. Conclusion

Parmi les concepts de qualité de société, ceux de développement humain, de capital et de cohésion sociale et de développement durable ont connu un certain succès ces dernières années.

Le concept du développement humain stipule que le bien-être est conditionné par l'élargissement des opportunités des individus et que cet élargissement passe dans un premier temps par un facteur économique (un niveau de vie décent) mais également par des facteurs de capital humain (l'éducation et la santé). Par la suite, d'autres facteurs, plus sociétaux entreront également en ligne de compte. Un indicateur de développement humain devra donc prendre en compte à la fois des indicateurs de ressources et des indicateurs de capital humain.

Le concept de capital social émet l'idée que le bien-être dépend des bonnes relations sociales que l'on peut entretenir à plusieurs niveaux dans la mesure où ces bonnes relations sociales permettent l'entraide mutuelle, une meilleure coordination, plus de confiance. Un indicateur de capital social sera un indicateur qui permettra de traduire l'existence de relations sociales.

Le concept de cohésion sociale semble englober celui de capital social et stipule que le bien-être de la société résulte de la disparition des inégalités et des fragmentations et d'un renforcement des liens sociaux, ce qui permettra à chacun de participer activement à la société. Ce concept étant très vaste, il n'existe pas encore d'indicateurs à ce niveau.

Pour finir, le concept de développement durable fait dépendre le bien-être de la solidarité inter et intragénérationnelle, de l'égalité des chances et de l'équité aux niveaux économiques, social et environnemental. Du fait de cette multidimensionnalité, les indicateurs de développement durable devront considérer les différentes formes de capital que sont le capital naturel, le capital physique, le capital humain et le capital social.

Bien qu'étant distincts, ces différents concepts sont fortement liés les uns aux autres :

Le développement humain et donc le capital humain est indissociable du capital social et donc de la cohésion sociale. L'accroissement du capital humain se réalise également au travers des relations sociales et inversement l'augmentation du capital social passe par un accroissement du capital humain.

Le concept de cohésion sociale englobe celui de capital social et d'exclusion sociale

Le concept de durabilité est fortement relié aux notions de cohésion sociale, d'exclusion sociale et de capital social puisque tous entendent diminuer voire faire disparaître les inégalités et les fragmentations. La différence entre la durabilité et la cohésion sociale est que le concept de durabilité met l'accent sur les générations futures.

Le concept de développement durable englobe la notion de capital humain et dès lors un développement humain peut devenir un développement humain durable sans aucune difficulté.

Ces différentes interactions permettent de conclure que le bien-être est bien un concept multidimensionnel et qu'il importe de définir précisément ce que l'on entend mettre en évidence. NOLL (2002) a schématisé ces différents concepts dans un tableau. Pour ce dernier, il existe deux niveaux de mesure dans le bien-être :

Tableau n°1 : Classification des concepts de qualité de vie et de société

Niveau individuel	<u>Qualité de vie</u> Condition de vie (facteurs objectifs) Bien-être (facteurs subjectifs)
Niveau sociétal	<u>Qualité de la société</u> Durabilité Préservation du capital humain et naturel <u>Cohésion sociale</u> Diminution des disparités, des inégalités et de l'exclusion Renforcement des liens

Chapitre 4 : Présentation des indicateurs alternatifs

Introduction

Si pour certains, la mesure du bien-être ne peut être dissociée de celle du PIB, pour d'autres elle doit en être indépendante. JANY-CATRICE (2002) distingue parmi tous les travaux relatifs au développement d'indicateurs alternatifs trois positions différentes :

La position de statu quo : le concept de production et les concepts qui lui sont rattachés dans la comptabilité nationale ne doivent pas être modifiés. Les tenants de la position du statu quo avancent plusieurs arguments :

- La comptabilité nationale n'a pas été créée pour mesurer le bien-être économique et ne devrait avoir que pour objectif de mesurer la valeur des biens et des services finaux produits dans l'économie (Dubois, Arkhipoff). Elle repose par ailleurs sur des bases théoriques claires. Pour d'autres, tant qu'il n'existe pas de meilleur indicateur, le PIB reste le meilleur indicateur de différences de niveau de bien-être économique entre les pays (Mamalakis, Chadeau, Fouquet).
- Il existe de fortes corrélations entre le PIB par tête et les mesures du bien-être, ce qui implique que le PIB peut à lui seul refléter les variabilités de bien-être
- Comment définir les limites de la monétarisation ? De nombreux éléments peuvent intervenir, comme le temps de loisir par exemple. Dans ce cadre, où s'arrêter ?
- Le système de comptabilité est reconnu par tout le monde, il assure la stabilité des mesures et le PIB est utilisé internationalement, permettant des comparaisons. Aucun autre indicateur n'a jusqu'ici eu cette légitimité.

Cependant, certains auteurs, conscients des limites de la comptabilité nationale, argumentent qu'il faut alors développer des instruments permettant de palier à ces limites. Les options envisagées peuvent concerner la construction de comptes satellites au PIB, la mise en place de systèmes d'indicateurs sociaux ou encore la construction d'indicateurs complémentaires au PIB et mettant en évidence les aspects sociaux et humains du développement.

La première position de correction : le PIB doit être corrigé par une monétarisation des diverses richesses et des externalités négatives, par extension de la définition de la richesse économique. Le système de comptabilité doit être revu.

La seconde position de correction : le PIB doit être corrigé et agrégé avec d'autres indicateurs de bien-être dans la mesure où il ne pourra à lui seul prendre en compte les différentes dimensions du bien-être (même une fois corrigé).

Qu'il s'agisse ou non de corriger le PIB, les mesures du bien-être peuvent être caractérisées par leur forme, le champ qu'elles couvrent ou leur finalité. La première partie de ce chapitre va se consacrer à la description des différents types d'indicateurs existants. Avant de passer en revue les indicateurs alternatifs existants, les propriétés que doivent avoir des indicateurs de qualité sont présentées. Pour finir, nous entrerons dans le vif du sujet en présentant quelques indicateurs alternatifs. Pour chacun de ces indicateurs, nous tenterons de mettre en évidence le concept de bien-être auquel il est rattaché. Il faut noter que le lien ne sera pas toujours évident dans la mesure où certains indicateurs sont construits sans lien « conceptuel » clair mais plutôt sur base d'une conception propre du bien-être. Néanmoins, même dans ce cas, divers éléments des concepts vus au chapitre 3 feront surface. En effet, comme NOLL (2002) l'a montré dans son tableau, le bien-être touche à plusieurs concepts.

4.1. Types d'indicateurs

4.1.1. Selon la forme : indicateurs synthétiques ou système d'indicateurs

Les indicateurs alternatifs peuvent se décomposer selon leur forme : soit il s'agit d'indicateurs synthétiques, soit il s'agit de systèmes d'indicateurs.

Indicateurs synthétiques

Un indicateur synthétique est construit sur base d'une somme, pondérée ou non, d'indicateurs élémentaires. Parmi les indicateurs synthétiques de bien-être, on peut distinguer les indicateurs monétarisés des indicateurs non monétarisés.

L'indicateur non monétarisé : l'indicateur synthétique peut être construit à partir de composantes qui ne sont pas converties en unités monétaires. Dans ce cas, la méthode couramment utilisée est celle de la normalisation linéaire, c'est-à-dire de normer les composantes entre deux valeurs (0 et 1, 0 et 100), 0 représentant la valeur minimum (la valeur maximum) que peut prendre la variable et 1 ou 100 la valeur maximum (respectivement la valeur minimum). Afin d'obtenir une normalisation pour les valeurs intermédiaires de la variable, la règle suivante est appliquée : $[X_i - \text{Min}(x)] / [\text{Max}(x) - \text{Min}(x)]$ où X est la variable considérée, X_i sa valeur pour le pays ou le temps i, Max(x) et Min(x) respectivement les valeur maximum et minimum que la variable X peut prendre (sur l'ensemble des pays ou de la période). L'indicateur est obtenu en calculant la moyenne (pondérée ou non) de ces composantes normées. On retrouve dans cette catégorie les indicateurs de bien-être qui ne sont pas liés au PIB ou ceux provenant d'une agrégation entre le PIB et d'autres indicateurs. Dans ce cas, le PIB est également normé.

L'indicateur monétarisé : l'indicateur synthétique peut également être obtenu en monétarisant les différentes variables qui le composent. L'indicateur sera alors exprimé en unités monétaires. En fait, la méthode de monétarisation s'appuie sur celle utilisée par le PIB et on se trouve dans la position de correction du PIB. On corrige en effet le PIB par des valeurs positives ou négatives en fonction de l'impact qu'ont les variables sur le bien-être. Ces variables englobent : des flux d'activités non pris en compte dans la comptabilité nationale et influençant positivement le bien-être ; des flux pris en compte mais détériorant le bien-être ; des patrimoines divers.

Systèmes d'indicateurs

Les systèmes d'indicateurs ou de « social reporting » consistent en un recueil d'indicateurs, eux-mêmes construits sur base de données brutes. La construction de ces systèmes ne repose pas sur un modèle unique. NOLL (1996) relève cependant plusieurs facteurs communs. D'abord la majorité de ces systèmes comprend un système de domaines de vie ou de questions sociales. Ensuite, les sujets comprennent de plus en plus des facteurs subjectifs du bien-être. Les comptes satellites sont un exemple de systèmes d'indicateurs.

Indicateurs synthétiques ou systèmes d'indicateurs

Selon GADREY et al. (2003), il n'y a pas lieu de choisir entre les indicateurs synthétiques ou les systèmes d'indicateurs fournissant un carnet de bord « *mais de valoriser simultanément les deux options, l'une et l'autre pouvant, sous certaines conditions de transparence, enrichir le débat public, se conforter mutuellement, et contribuer à la formation individuelle et collective des jugements du progrès* ». Les auteurs rappellent par exemple que l'Indice de Développement Humain a permis d'attirer l'attention sur un plus large panorama d'indicateurs sociaux présentés dans le Rapport mondial sur le développement humain du

PNUD. Par ailleurs, pour beaucoup, quel que soit l'indicateur synthétique analysé, une analyse pertinente de l'indicateur nécessite l'examen de ses composantes et de leur variation.

4.1.2. Selon le champ couvert

Pour PERRET (2002), les indicateurs alternatifs peuvent se scinder en fonction du champ qu'ils couvrent. Il distingue les indicateurs sociaux des indicateurs de développement durable et de l'élargissement de la comptabilité nationale. Pour l'auteur, pour des raisons de clarté, les indicateurs sociaux doivent être écartés de la tentative d'élargir la comptabilité nationale. Par ailleurs, en ce qui concerne les indicateurs de développement durable, dans la mesure où ils prennent en compte à la fois le social et à la fois l'environnemental, on risque de perdre en lisibilité pour au moins deux raisons :

- o les modes d'analyse sont différents (scientifictotechniques et sociologiques)
- o la temporalité est également différente (long terme en ce qui concerne l'environnemental tandis que les questions sociales se posent plutôt à court terme).

GADREY et al. (2003) distinguent également les indicateurs en fonction de leur couverture : soit c'est le social et l'humain qui sont mis en avant-plan, l'environnement étant secondaire ; soit c'est l'environnement qui occupe la place prédominante, laissant aux aspects humains et sociaux une moins grande place.

En fait, on en revient ici à la question de la conception du bien-être qui va être utilisée. Le champ couvert dépendra en effet de l'objectif sociétal que l'on veut mettre en évidence.

4.1.3. Selon sa finalité : indicateurs représentatifs ou d'évaluation

On peut classer les indicateurs en deux types selon leur finalité :

- o soit les indicateurs ont pour objet de décrire le contexte de la société, que ce soit aux niveaux économique, social ou environnemental. PENA-CASAS et POCHE (2001) les qualifient d'indicateurs scientifiques ;
- o soit les indicateurs sont construits afin d'évaluer les politiques publiques mises en œuvre, ce que les auteurs précédents qualifient d'indicateurs politiques.

4.2. Propriétés des indicateurs

Selon PERRET (2002), la qualité d'un indicateur repose sur plusieurs propriétés. Ces propriétés sont les suivantes :

- o Univocité : aucune ambiguïté sur la nature du phénomène qu'il reflète ;
- o Représentativité : plus il peut résumer en un seul chiffre un ensemble de phénomènes, plus il est utile ;
- o Clarté normative : il faut que tout un chacun soit d'accord sur l'interprétation (positive ou négative) de l'indicateur ;
- o Fiabilité, régularité : les données à la base de l'indicateur doivent être fiables et doivent pouvoir être répliquées année après année ;
- o Comparabilité dans le temps et/ou dans l'espace.

Par ailleurs, pour un système d'indicateurs, d'autres propriétés sont nécessaires :

- o Complétude : les principaux aspects de la réalité que l'on cherche à observer doivent être pris en compte ;

- o Equilibre : l'importance relative de chaque donnée doit être pesée en fonction de la réalité ;
- o Sélectivité et/ou hiérarchie : les indicateurs doivent être peu nombreux ou clairement hiérarchisés.

Pour GADREY et al. (2003), une des propriétés d'un indicateur doit être sa possible désagrégation et ce à deux niveaux. D'une part, il doit pouvoir se décomposer selon différentes catégories telles que le sexe, l'âge, la région... GRIFFIN et al. (1992) pensent également que les politiques de développement humain doivent par exemple pouvoir être désagrégées le plus possible, en fonction des groupes sociaux, des genres, des régions, des séparations ethniques, religieuses ou encore linguistiques. D'autre part, il doit pouvoir se désagréger en fonction des différents domaines d'analyse qu'il comprend. En effet, un indicateur synthétique est insuffisant pour analyser les phénomènes sous-jacents.

4.3. Les indicateurs alternatifs

Introduction

Comme on l'a vu plus haut, les indicateurs alternatifs peuvent également être classés en fonction de leur forme : indicateur synthétique ou système d'indicateurs. C'est de cette manière que vont être présentés les différents indicateurs dans cette partie.

Le choix d'un type d'indicateur (les variables qui le composent, la pondération de ces variables) n'est pas neutre. OSBERG (1985) pose clairement qu'il s'agit d'un choix éthique. Les différents indicateurs présentés dans cette section émanent en effet de l'un ou l'autre concept défini au chapitre précédent. En fonction du concept choisi, l'indicateur pourra être lié ou pas au PIB.

4.3.1. Les indicateurs synthétiques

Selon GADREY (2002), les indicateurs synthétiques peuvent être rangés en trois catégories :

- o Groupe 1 : ceux relatifs au développement humain et/ou social, sans monétarisation systématique des variables ;
- o Groupe 2 : ceux relatifs aux préoccupations environnementales, sans monétarisation systématique des variables ;
- o Groupe 3 : ceux reliés aux comptes nationaux par des additions ou des soustractions de variables monétarisées et dans lesquels la place de l'environnemental est variable.

Les deux premières familles n'ont donc pas pour objet de corriger le PIB et leur objectif est généralement de fournir un complément d'information à celle donnée par le PIB. La troisième famille d'indicateurs relève quant à elle de la position de correction évoquée par JANY-CATRICE (2003) et a plutôt pour objet de contrebalancer le poids du PIB dans les jugements du progrès.

Parmi ces trois groupes, GADREY (2002) constate que la famille d'indicateurs la plus importante sur les dix dernières années est celle des indicateurs non monétarisés : sur les vingt-neuf indicateurs recensés par l'auteur, ils sont au nombre de dix-huit. Parmi ces derniers, la majorité concerne des indicateurs couvrant les champs humains et sociaux (soit ceux du groupe 1). Ils s'expriment en terme de développement humain, de santé sociale, de bien-être et de qualité de vie et de capital social. Viennent ensuite les indicateurs monétarisés principalement environnementaux : huit appartiennent à cette famille. Ainsi, pour l'auteur, il semble que les défenseurs du social ne sont pas passés par une monétarisation systématique, ce qui semble beaucoup moins le cas des indicateurs environnementaux.

Les indicateurs synthétiques qui seront présentés ici appartiennent aux groupes 1 et 3, notre ambition n'étant pas de créer des indicateurs à dominance environnementale pour la Belgique. Ils ont pour objectif de traduire les évolutions du bien-être individuel et/ou sociétal. Nous avons choisi de présenter les indicateurs les plus connus et par conséquent les plus développés et discutés. Deux des indicateurs présentés dans cette section échappent pourtant à ces caractéristiques : le BIP40 et le BEL-INSOC-10. D'une part, ils ont plutôt tendance à refléter un aspect particulier du bien-être (la pauvreté et les inégalités dans le premier cas, l'insécurité sociale dans l'autre). D'autre part, ils sont relativement récents. Néanmoins nous avons choisi de les présenter dans la mesure où il s'agit de deux tentatives nationales récentes et innovantes sur le plan national, la première tentative se rapportant à la France, la seconde à la Belgique.

A. Groupe 1

A.1. Indice de Développement Humain et ses différentes adaptations

L'Indice de Développement Humain (IDH) est la première concrétisation statistique du concept de développement humain développé par le PNUD. Pour rappel, ce concept stipule que le bien-être augmente avec l'accroissement des possibilités de choix des individus et les premiers éléments permettant d'accroître ces choix sont la santé, l'éducation et le revenu. En conséquence, l'IDH a été mesuré à partir de trois proxys : l'espérance de vie à la naissance, le taux d'alphabétisation combiné avec les taux bruts de scolarisation primaire, secondaire et supérieure et le niveau de vie mesuré par le revenu par tête ajusté en parité de pouvoir d'achat.

La méthodologie utilisée pour la construction de l'indicateur est celle évoquée plus haut pour la construction d'indicateurs synthétiques non monétarisés : celle de la normalisation linéaire. Ainsi, pour chacune de ces variables, un minimum et un maximum sont déterminés en se basant sur les valeurs des pays les plus performants et des pays les plus pauvres.³⁷ Ensuite, pour chacune des trois variables, une valeur entre 0 et 100 sera attribuée en fonction de sa position sur l'intervalle [0,100]. Pour finir, l'IDH est obtenu en calculant la moyenne de ces trois index.

Si ce calcul permet d'obtenir l'IDH de base, l'IDH a été décliné de multiples façons afin de tenir compte de certains aspects particuliers du développement. L'IDH a ainsi par exemple été calculé pour des groupes spécifiques (comme les femmes) et pour les différentes régions d'un pays. Les différentes déclinaisons qu'a subi l'IDH sont reprises ci-dessous. Elles concernent des indices d'inégalité, de liberté, de genre et de pauvreté.

Les indices d'inégalité permettent de mettre en évidence qu'il existe des inégalités entre groupes spécifiques. Deux indices ont été créés : le distribution-adjusted HDI (1991) et l'IDH désagrégé (1993). Pour le premier indice, l'IDH est rendu sensible à la distribution des revenus. Il est calculé de la même façon que l'IDH avec une seule différence : le revenu par tête est multiplié par un facteur indiquant l'inégalité dans la distribution des revenus. Le second indice est calculé pour des groupes sociaux spécifiques à l'intérieur d'un même pays.

Les indices de genre ont pour but d'analyser un aspect spécifique de l'inégalité, à savoir celui du genre. Trois indices ont été construits à cet effet. Premièrement, le gender-sensitive HDI (1991) : il s'agit de l'IDH ajusté pour la disparité entre genres. Afin de mesurer les différences de développement entre les hommes et les femmes, l'IDH est multiplié par un ratio moyen femme-homme (moyenne des indicateurs séparés pour les femmes exprimés en pourcentage de leurs homologues masculins). Deuxièmement, le gender-related development

³⁷ En 1994, ils ont été fixés pour les quatre variables : espérance de vie : 25-85 ans ; alphabétisation des adultes : 0-100% ; années moyennes d'école : 0-15 ans ; revenu en PPA : 200-400 \$ US.

Index (1995) : c'est l'IDH ajusté pour l'inégalité de genre qui prend en compte la réussite des hommes et des femmes dans les trois dimensions de l'IDH. Ainsi le GDI diminue quand à la fois les niveaux des hommes et des femmes dans un pays diminuent ou quand la disparité entre leurs résultats augmente. L'indicateur précédent ne relie pas la disparité hommes-femmes au niveau général des résultats de la société. Pour finir, le genre empowerment mesure (1995) : il reflète la participation des femmes dans les décisions politiques, leur accès aux opportunités professionnelles et leur pouvoir salarial. Il se construit sur trois larges catégories de variables : le revenu par tête en PPA pour le pouvoir salarial, la part des emplois classés comme professionnels et la part des sièges parlementaires.

L'index de liberté ou le Human Freedom Index (1991) trouve sa raison d'exister dans le fait que la liberté paraît essentielle pour permettre aux individus de développer leurs potentialités. Basé sur un questionnaire, il combine quarante indicateurs couvrant cinq aspects de la liberté : la sécurité personnelle, les règles de droit, la liberté d'expression, la participation politique et l'égalité des chances.

Les indices de pauvreté permettent de voir dans quelle mesure la pauvreté agit. La pauvreté signifie en effet que les opportunités et les choix les plus élémentaires au développement humain sont absents. Deux indices ont été construits. Le capability poverty measure (1996) constitue une nouvelle mesure multidimensionnelle de la déprivation humaine. Il permet de refléter la capacité des pauvres à participer à la société et le pourcentage de personnes n'ayant pas accès aux besoins élémentaires ou minimaux. Le human index poverty (1997) est basé sur la même approche que le précédent mais il mesure la déprivation humaine pour chacune des trois dimensions de l'IDH. IPH1 est calculé pour les pays en développement : pourcentage de personnes risquant de mourir avant 40 ans ; pourcentage de personnes illettrées ; et un index composite de trois variables (pourcentage de personnes sans accès à de l'eau saine, pourcentage n'ayant pas accès aux services de santé et pourcentage des enfants « sous-pesés » en dessous de 5 ans). IPH2 est mesuré pour les pays industrialisés : pourcentage de personnes risquant de mourir avant 60 ans, pourcentage de personnes illettrées, pourcentage d'individus vivant en dessous du seuil de pauvreté et pourcentage de la population en situation de chômage de longue durée.

Pour conclure, on peut dire que l'IDH possède deux caractéristiques importantes :

- o Il s'agit d'un indicateur socio-économique qui attribue le même poids à la dimension économique et à celle du développement humain (santé et éducation).
- o Pour chacun des trois critères, l'indicateur reflète l'écart relatif par rapport au pays le mieux placé.

De plus, bien qu'il s'agisse d'un indicateur relativement simple, il repose sur des données fiables et comparables.

A.2. L'Indice de Bien-être économique

Les premiers travaux d'Osberg en matière de mesure du bien-être économique débutent milieu des années quatre-vingt. OSBERG (1985) constate alors qu'un certain niveau de revenu national peut être atteint au prix d'une plus grande pauvreté, de plus d'inégalités et/ou de plus d'insécurité économique. Or, pour Osberg, le bien-être revêt plusieurs composantes. La solidarité inter et intragénérationnelle en constitue le premier maillon : le bien-être de la génération présente va dépendre de sa consommation actuelle mais également de ce qu'elle léguera aux générations futures. Les actifs qui peuvent être légués sont : des transferts privés de compétences et de propriété privée ; des actifs détenus publiquement (l'atmosphère par exemple) ; des biens publics (les routes,...). La seconde composante du bien-être est relative à la sécurité économique. En effet, les individus préfèrent éviter le risque : plus les revenus seront incertains, moins le bien-être sera grand. Dès lors, la difficulté de mesurer le bien-être

provient du fait qu'il faut additionner les bénéfices économiques et sociaux sur différentes générations d'individus, sur différents individus d'une même génération et sur différentes années de la vie d'un même individu. Par ailleurs, les jugements relatifs à l'amélioration du bien-être de la société dépendent du poids que l'on veut donner au revenu courant relativement à l'héritage des générations futures, à l'inégalité et à l'insécurité économique des générations présentes.

Ces réflexions ont engendré la construction d'un Indice de Bien-être Economique (IBE) par Osberg et Sharpe fin des années nonante. Quatre composantes entrent alors dans le calcul du bien-être économique : les flux moyens de consommation ; l'accumulation nette des stocks de ressources productives naturelles, humaines et sociales ; l'inégalité dans la distribution des revenus individuels ; et la sécurité économique. Plus précisément, les composantes et les pondérations de l'indice dans la version de 2002 d'OSBERG et SHARPE sont les suivantes :

- Flux de consommation courante par habitant (0.4) : consommation de biens et services marchande par tête, flux réels de production domestique par habitant, loisirs et autres biens et services non marchands ;
- Accumulation nette des stocks de ressources productives (0.15) : accumulation nette de biens corporels, de parcs de logement et de biens de consommation durable ; accumulation nette de capital humain, de capital social et d'investissement en R&D ; changements nets dans la valeur des ressources naturelles ; coûts environnementaux ; et évolution de l'endettement extérieur.
- Répartition des revenus, de la pauvreté et de l'inégalité (0.25) : degré de pauvreté (effet et importance) et inégalité des revenus.
- Insécurité économique (0.25) : sécurité économique contre la perte d'un emploi et le chômage, risques économiques liés à la maladie, risque de pauvreté des familles monoparentales, risques liés à la pauvreté des personnes âgées.

Si les auteurs ne se basent pas sur un concept de qualité de vie ou de société particulier, ils fournissent leur propre définition du bien-être économique et calculent leurs indicateurs en fonction de cette même définition. Néanmoins, les différents éléments peuvent être issus de l'un ou l'autre concept définis au chapitre 3. Le premier élément apparaît dans de nombreux concepts du bien-être : en effet, la consommation de biens et de services est sans conteste une composante du bien-être. Les second et troisième éléments incorporent le concept de développement durable, à savoir que les générations actuelles se préoccupent de leurs congénères et du patrimoine qu'elles légueront aux générations futures. Enfin, la dernière composante a plutôt pour objet d'ajuster la prise en compte des flux de revenus dans la mesure du bien-être puisque la consommation est contrainte à tout moment par l'imperfection des marchés des capitaux (les possibilités d'emprunts...) et par l'imperfection des systèmes de sécurité sociale et que cette insécurité des flux de revenus a une valeur pour l'individu.

Si des éléments appartenant à l'un ou l'autre concept de société apparaissent dans cet indice, pour les auteurs, l'indice a pour objet de mesurer le bien-être économique de l'individu et non de la société. Selon ces derniers, il est en effet difficile de mesurer le bien-être de la société du fait de son aspect multidimensionnel et parce que les individus diffèrent dans leur appréciation de chacune des dimensions du bien-être. L'IBE va simplement permettre à l'individu de poser son propre jugement sur la société en fonction de sa propre interprétation de l'indice. C'est dans ce cadre également que les auteurs laissent le choix à l'utilisateur en lui permettant de corriger la pondération en fonction de la vision qu'aura l'observateur de la notion de bien-être économique (préférence plus forte pour l'héritage intergénérationnel ou préférence pour la diminution de la pauvreté par exemple).

Un dernier point peut être abordé pour cet indice : sa méthode de construction. Bien qu'il s'agisse également d'une normalisation linéaire, la méthode utilisée par les auteurs est différente de celle du PNUD dans le sens où ils normalisent les variables sur base de la première année d'observation : les variables sont ainsi exprimées en pourcentage de variation par rapport à l'année de référence.

A.3. Indice de Santé Sociale

C'est en 1996 que naît l'Indice de Santé Sociale (ISS), créé par Marc et Marie-Louise Miringoff au sein du Fordham Institute for Innovation in Social Policy. Contrairement à l'IBE, l'ISS est essentiellement basé sur des considérations sociales et humaines. L'indice est en effet construit à partir de seize indicateurs socio-économiques touchant à la santé, à la mortalité, à l'inégalité et à l'accès aux services, chacun de ces domaines ayant une influence sur l'individu ou sur la société à toutes les étapes de la vie et chacun étant par ailleurs fortement lié aux institutions sociales telles que la famille, le marché du travail ou l'école. Ces seize indicateurs sont regroupés en cinq composantes associées à des catégories d'âge. Les composantes sont les suivantes :

- les enfants : mortalité infantile, maltraitance des enfants, pauvreté infantile ;
- les jeunes : suicides des jeunes, usage des drogues, abandon d'études universitaires, enfants nés de filles-mères ;
- les adultes : chômage, salaire hebdomadaire moyen et couverture par l'assurance maladie ;
- les personnes âgées : pauvreté des plus de 65 ans, espérance de vie à 65 ans ;
- toutes catégories d'âge confondues : délits violents, accidents de la route mortels liés à l'alcool, accès à un logement à un prix abordable et inégalité de revenu familial.

A nouveau, aucun concept clair ne peut être dégagé de la construction de cet indice. Pour MEDA (2002), il s'agit ici de « *considérer la société comme un tout, dont le bien-être est constitué non seulement des bien-être individuels ou de la qualité des relations que ses membres entretiennent mais aussi de biens communs (la santé, le niveau d'éducation, la paix, l'absence de violence, les inégalités, le patrimoine écologique, la qualité de l'air, la sécurité...)* ». Il s'agit à la fois des concepts de développement humain et de développement durable. Nous pouvons par ailleurs rajouter que cela englobe des aspects de capital social et par conséquent de cohésion sociale.

Au niveau méthodologique, les Miringoff utilisent, comme dans le cas de l'IDH, la technique de normalisation linéaire. Cependant, la méthode ne consiste pas à comparer des pays mais bien des performances au cours du temps. Ainsi, la variable prend la valeur 0 pour la pire performance de la période prise en considération, 100 pour la meilleure.

A.4. BIP40

Le BIP40³⁸, dont le nom fait référence au PIB et au CAC40, est issu d'une collaboration entre économistes et statisticiens français avec le Réseau d'Alerte sur les Inégalités en France. Cet indicateur diffère des indicateurs précédents dans la mesure où il n'a pas pour objectif de mesurer le bien-être. Son but est de traduire l'évolution des inégalités et de la pauvreté au travers d'un indicateur synthétique.

³⁸ Encore appelé Baromètre des Inégalités et de la Pauvreté.

A cette fin, six dimensions de l'inégalité et de la pauvreté ont été prises en considération, englobant soixante séries statistiques :

- emploi et travail comprenant vingt-quatre indicateurs divisés en quatre sous-dimensions : le chômage, la précarité, les conditions de travail et les relations professionnelles ;
- revenus comprenant quinze indicateurs répartis en quatre rubriques : salaire, pauvreté, inégalité et fiscalité et consommation ;
- santé : cinq indicateurs
- éducation : cinq indicateurs ;
- logement : cinq indicateurs ;
- justice : quatre indicateurs.

La technique utilisée afin d'obtenir l'indicateur synthétique est celle de la normalisation linéaire, comme dans le cas de l'ISS : pour les indicateurs de chaque dimension, une note entre 0 et 10 est donnée, 0 à la meilleure performance examinée sur la période et 10 à la pire. De ce fait, l'indice augmente quand les inégalités augmentent. Ensuite, pour obtenir l'indicateur synthétique, les indicateurs normalisés sont agrégés. Il faut remarquer que les concepteurs ont choisi de ne pas utiliser une simple moyenne : des pondérations plus importantes sont données à certaines dimensions. Ainsi, les dimensions « emploi et revenus » ont reçu un poids double par rapport aux poids attribués aux autres dimensions.

A.5. BEL-INSOC-10

C'est au sein de l'Institut pour un Développement Durable que Defeyt et Boulanger ont construit pour la Belgique un Indicateur d'Insécurité Sociale (IIS). Cet indicateur a pour objectif de synthétiser quatre problématiques socio-économiques qui, selon les auteurs, « *ont reçu une certaine attention depuis le début des années 90* ». ³⁹ Ces problématiques, regroupant dix indicateurs au total, sont les suivantes :

- situations difficiles sur le marché du travail : nombre des chômeurs, flexibilité des salariés ;
- inégalité des revenus : salaire minimum garanti en pourcentage du salaire brut moyen, allocation de chômage d'un cohabitant, première année de chômage en pourcentage du revenu disponible moyen par personne, écarts entre niveaux de revenus imposables ;
- endettement des ménages : évolution du rapport entre la charge mensuelle d'un emprunt hypothécaire et le revenu d'un ménage type, poids de l'endettement des ménages ;
- difficultés rencontrées en matière de consommations essentielles, individuelles et collectives : dépenses de santé à charge des ménages en pourcentage du revenu disponible, évolution du prix de l'eau et de l'énergie par rapport à l'évolution du revenu disponible d'un ménage type, investissements mesurés en pourcentage du PIB en matière de fonctions collectives (administration publique, éducation, santé).

La méthodologie utilisée pour construire l'indicateur est celle de la normalisation linéaire où la valeur 0 est attribuée à la valeur la plus basse de la variable (10 à la plus haute) quand un

³⁹ INSTITUT POUR UN DEVELOPPEMENT DURABLE (2003), *BEL-INSOC-10, un Indicateur d'insécurité sociale en Belgique*, Octobre 2003.

nombre plus élevé signifie une augmentation de l'insécurité sociale et inversement quand un nombre plus élevé signifie une diminution de l'insécurité sociale. Une fois les variables normalisées, les auteurs réalisent une simple moyenne arithmétique.

B. Groupe 3

Les deux indices présentés ci-dessous appartiennent au groupe des indicateurs monétarisés. Ils ont tous les deux pour objectif de mesurer le bien-être économique en corrigeant le PIB. En ce sens, ils ne prétendent pas mesurer un quelconque développement humain, social ou durable.

B.1. Measure of Economic Welfare

Le Measure of Economic Welfare (MEW) est une des premières tentatives de correction du PIB. Ses auteurs, NORDHAUS et TOBIN (1973), sont partis du principe que le critère d'utilité forte de Walras n'était pas adéquat. Pour rappel, ce principe implique notamment l'absence de tout jugement éthique ou moral dans notre système de comptabilité nationale. A l'opposé, les auteurs ont utilisé un critère d'utilité faible, à savoir qu'ils déduisent les éléments ne participant pas au bien-être économique et rajoutent ceux sensés l'améliorer. Ils ajustent de ce fait le PIB de trois manières différentes :

- par une re-classification des dépenses du PIB entre consommation, investissement et intermédiaire ;
- par une imputation pour les services des biens de consommation, pour les loisirs et pour le produit du travail domestique ;
- par une correction pour certains désagréments dus à l'urbanisation.

Ainsi de la production totale sont retirés les éléments suivants : la production de biens de capital dont le but est le remplacement ou l'accumulation de capital ; certaines dépenses publiques qui doivent plutôt être considérées comme des investissements (éducation, santé, logement, transports), qui sont « regrettables » (dépenses de sécurité, de diplomatie ou de prestige) ou qui constituent des biens intermédiaires (les services rendus aux entreprises). La consommation des ménages est revue à la baisse en y enlevant « les consommations intermédiaires et défensives » (transports sur le lieu de travail, dépenses de santé et d'éducation qui sont des investissements, comme toute autre dépense pouvant être considérée comme telles (immobilier...)). Enfin les externalités négatives dues à la congestion et à la pollution.

A l'inverse, sont rajoutées aux dépenses de consommation finale : la valeur estimée des services rendus par le stock de biens durables des ménages, la valeur estimée du temps de loisir, du travail domestique ou volontaire ; certaines dépenses publiques considérées comme contribuant au bien-être (exemple de la poste) et la valeur estimée des services rendus aux personnes par le stock de capital public.

Outre le MEW, les auteurs ont construit le Sustainable MEW. Afin d'obtenir ce dernier indicateur, vont être intégrées au MEW les variations de certains stocks de richesses (monétarisées) économiques, naturelles et humains (mais pas sociales). Il s'agit dans ce cas de prendre en compte les objectifs de développement durable.

B.2. Genuine Progress Indicator

Le Genuine Progress Indicator (GPI) de Cobb, Halstead et Rowe⁴⁰ constitue une seconde tentative de correction du PIB. Créé milieu des années nonante, il tente également de compléter le PIB en y ajoutant les productions non prises en compte dans les comptes

⁴⁰ COBB C., HALSTEAD T. et ROWE J. (1995), « If the GDP Is Up, Why is America Down? », *Atlantic Monthly*, vol. 276, n°4, p.59.

nationaux (comme la production domestique) et en y soustrayant les flux économiques liés à des désutilités générées par la croissance économique (dépenses de réparation, coûts engendrés par les divorces et les crimes, dépréciation de l'environnement). Contrairement au MEW, il s'agit d'un indicateur où on retrouve un équilibre entre les variables sociales, environnementales et économiques. Le GPI est calculé de la manière suivante : dans un premier temps, la consommation personnelle est corrigée pour l'inégalité de revenus. Ensuite, à cette consommation personnelle ajustée, les éléments suivants sont ajoutés : valeur du travail domestique ; services des biens durables ; services de l'infrastructure routière ; valeur du bénévolat ; investissement net en capital physique. Pour finir, on retire les éléments réduisant le bien-être : coûts de la réduction de la pollution domestique ; coûts de la pollution sonore ; coûts de la pollution de l'eau ; coûts des fractures familiales ; destructions d'anciennes forêts ; coûts du chômage ; coûts des accidents automobiles ; réduction des terres cultivées ; dette extérieure nette ; diminution du temps de loisir ; coûts de la destruction de la couche d'ozone ; pertes des terres humides ; coûts des déplacements quotidiens ; coûts des biens durables ; coûts des dommages environnementaux durables ; destruction des ressources non renouvelables.

Cet indicateur a été reconnu par de nombreux économistes comme l'indicateur alternatif au PIB, peut-être parce qu'il monétarise toutes les variables sociales, économiques et environnementales.

4.3.2. Les systèmes d'indicateurs

Les systèmes d'indicateurs sociaux sont nés dans le courant des années soixante et étaient principalement issus de travaux émanant des grandes institutions supranationales telles que l'OCDE, l'Union européenne, les Nations Unies ou la Banque mondiale. Bien que le développement de ces systèmes se soit peu à peu diffusé aux niveaux national, régional et local, ces institutions constituent toujours la source majeure d'informations. Parmi les récents travaux de ces grandes institutions, citons : le « World Development Indicators » de la Banque mondiale, le « Panorama de la société : les indicateurs sociaux » de l'OCDE, le « Human Development Report » du PNUD, le « Statistical Yearbook » des Nations Unies et « La situation sociale dans l'Union européenne » d'Eurostat.

Jusqu'il y a peu, les systèmes d'indicateurs étaient largement basés sur les notions de qualité de vie. Ces dernières années, se sont développées de manière assez importante les systèmes d'indicateurs de développement durable et de manière un peu moins prononcée, ceux relevant de la cohésion sociale.

Malgré cette base conceptuelle, il n'existe aucune considération méthodologique ou théorique quant à la construction de ces systèmes d'indicateurs et aucun effort particulier n'a été fait en ce sens (BERGER-SCHMITT, 1999). Un projet pourtant a tenté de remédier à ce problème : le EU Reporting Projet financé par la Commission européenne de 1998 à 2001. Il s'agissait dans le cadre de ce projet de construire un système européen d'indicateurs. Les résultats de ces travaux ont donné lieu à un système couvrant quatorze domaines de vie, les domaines retenus étant les suivants : population ; ménages et familles ; logement ; transport ; loisirs, média et culture ; participation politique, sociale et intégration ; éducation et formation ; marché du travail et conditions de travail ; revenus, niveaux de vie et modes de consommation ; santé ; environnement ; sécurité sociale ; sécurité publique et crime ; situation de vie totale. Pour chacun de ces domaines, des indicateurs de qualité de vie (objectifs et subjectifs), de cohésion sociale et de durabilité ont été définis.

Les institutions supranationales ont donc façonné la construction des systèmes d'indicateurs. C'est la raison pour laquelle nous allons nous attarder à deux grands systèmes : celui des indicateurs sociaux proposé par l'OCDE et celui des indicateurs sociaux et de cohésion

sociale proposé suite au Conseil européen de Lisbonne dans la mesure où ils sont tous les deux basés sur une certaine typologie.

Bien que beaucoup de pays européens se soient lancés dans la construction de systèmes d'indicateurs sociaux (France, Angleterre, Allemagne ...), la Belgique ne semble pas avoir emboîté le pas. Si l'Institut National de Statistique publie la plus grande partie des statistiques sociales, cet organisme n'a pas encore réalisé de réel système de statistiques sociales. Les quelques initiatives relèvent plutôt de la sphère privée ou du niveau régional. Ce n'est cependant pas le cas en ce qui concerne les indicateurs de développement durable. Depuis peu, le Bureau fédéral du Plan se penche sur la création de tels indicateurs mais largement orientés vers l'environnemental. Nous présenterons brièvement les résultats du rapport du Bureau fédéral du Plan.

a) Les indicateurs sociaux de l'OCDE

Si l'OCDE fut l'une des premières organisations supranationales à développer des listes d'indicateurs relatifs aux diverses dimensions sociales de nos sociétés, sa nouvelle publication, « Panorama de la société : les indicateurs sociaux de l'OCDE », innove : les statistiques y sont maintenant présentées de manière synthétique. Cette présentation synthétique s'est d'une part basée sur quatre objectifs politiques définis par l'OCDE, d'autre part sur un classement des indicateurs en fonction de leur type. Les quatre objectifs politiques sont : renforcement de l'autonomie ; promotion de l'équité ; amélioration de la santé ; renforcement de la cohésion sociale. Au sein de chacun de ces objectifs, les indicateurs ont été répartis en fonction de leur type. C'est pour tenter de répondre à deux questions que les indicateurs sociaux de l'OCDE ont été classés selon trois types : quelles sont les tendances sociales ; les actions de la société ont-elles une incidence sur le social ? Ces questions ont engendré les types d'indicateurs suivants :

- Indicateurs du contexte social : revenu national, taux de dépendance économique, taux de fécondité et de divorcialité ;
- Indicateurs de l'état de la société relatifs aux problèmes sociaux ;
- Indicateurs des actions de la société relatifs aux mesures sociales mises en œuvre pour remédier à ces problèmes.

L'OCDE précise qu'il n'est pas toujours facile de faire la distinction entre les indicateurs de contexte et ceux de l'état de la société. Le contexte social reprend les variables qui ne sont pas directement visées par l'action gouvernementale tandis que celles de l'état de la société font partie des priorités du gouvernement. Logiquement, la comparaison entre les variables d'état et d'action permet de traduire l'efficacité des politiques mais il ne s'agit en aucun cas d'un lien unique de causalité. Les indicateurs de contexte permettent quant à eux de faciliter l'interprétation des résultats de l'action.

b) Les Indicateurs structurels du Conseil européen

Les indicateurs structurels sont nés suite au sommet de Lisbonne en mars 2000. En effet, le Conseil européen s'y est prononcé pour la mise en œuvre d'une stratégie favorisant les politiques sociales et environnementales assurant le développement durable et la cohésion sociale⁴¹. Afin d'arriver à cet objectif stratégique, le Conseil a alors recommandé d'établir annuellement des indicateurs structurels permettant de rendre compte objectivement de l'état d'avancement de cet objectif stratégique. Des indicateurs ont donc été définis. Si en 2001

⁴¹ « devenir d'ici 2010 l'économie de la connaissance la plus compétitive et la plus dynamique du monde, capable d'une croissance économique durable accompagnée d'une amélioration quantitative et qualitative de l'emploi et d'une plus grande cohésion sociale », CONSEIL EUROPEEN DE LISBONNE (2000), *op.cit.*

vingt-sept indicateurs répartis entre cinq domaines étaient définis, ils étaient, en 2003, au nombre de quarante-deux, répartis entre six domaines permettant de couvrir l'objectif défini. Ces six domaines sont les suivants :

- 1) Le contexte économique général : ces indicateurs ont pour objet de saisir le contexte global dans lequel s'inscrivent les réformes structurelles dans la mesure où un environnement économique stable et sain est une condition nécessaire à la croissance et à l'emploi.
- 2) L'emploi : ces indicateurs tentent de refléter plusieurs objectifs clés du Conseil européen de Lisbonne, à savoir le renforcement de l'emploi, l'égalité des chances entre hommes et femmes et le renforcement des politiques actives de l'emploi.
- 3) L'innovation et la recherche : dans l'optique de consolider la société de la connaissance, les indicateurs de ce domaine tentent de refléter l'amélioration des politiques de recherche et développement, de l'éducation et de la société de l'information.
- 4) Les réformes économiques : ce domaine concerne la réforme des marchés des produits et des capitaux, le degré d'intégration des marchés, l'évolution de la libéralisation des industries de réseaux et les distorsions dues aux interventions de l'Etat sur le marché des produits.
- 5) La cohésion sociale : les indicateurs de cohésion sociale indiquent le degré et la persistance du risque de pauvreté, la répartition des revenus et le risque d'exclusion sociale.
- 6) L'environnement : dans un objectif de développement durable, quatre domaines sont pris en considération : les changements climatiques, le transport écologiquement viable, les risques pour la santé publique et la gestion des ressources naturelles.

Récemment la Commission a souhaité établir une liste réduite de quatorze indicateurs afin de « faciliter la communication de ses messages politiques au Conseil européen de printemps ». Cette liste est la suivante :

- Le produit intérieur brut par habitant en standard de pouvoir d'achat : cet indicateur reflète le niveau de vie ainsi que le bien-être social et environnemental.
- La productivité de la main d'œuvre afin d'évaluer l'efficacité globale de l'économie.
- Le taux d'emploi (personnes occupées entre 15 et 64 ans en pourcentage de la population totale du même âge) : ce taux reflète le plein emploi et la lutte contre l'exclusion sociale.
- Le taux d'emploi des travailleurs âgés (personnes occupées entre 55 et 64 ans en pourcentage de la population totale du même âge) : ce taux concerne les mêmes objectifs que le taux précédent.
- Le niveau d'éducation des jeunes (pourcentage des jeunes de 20 à 24 ans ayant au moins atteint le niveau d'enseignement ou de formation secondaire supérieur en pourcentage de la population totale du même âge) : cet indicateur indique la performance des systèmes éducatifs nationaux.
- Les dépenses en recherche et développement (dépenses intérieures brutes en R&D en pourcentage du PIB) : ces dépenses permettent de représenter l'effort en matière de R&D.
- Le niveau des prix comparés (ratio entre les PPA et les taux de change du marché pour chaque pays) : ce ratio indique la convergence des prix.
- L'investissement des entreprises (formation brute de capital fixe dans le secteur privé en pourcentage du PIB) : cet indicateur permet de mesurer la confiance des entreprises dans la conjoncture économique.
- Le taux du risque de pauvreté après transferts sociaux (pourcentage des personnes ayant un revenu disponible équivalant inférieur au seuil du risque de pauvreté après transferts sociaux, le seuil se situant à 60% du revenu national disponible équivalant médian) : c'est la lutte contre la pauvreté et l'exclusion sociale qui est ici estimée.

- La dispersion des taux d'emploi régional (coefficient de variation du taux d'emploi entre les régions) : ce coefficient montre le niveau de cohésion économique et sociale.
- Le chômage de longue durée (nombre total des chômeurs de longue durée (de plus de 12 mois) en pourcentage de la population active totale entre 15 et 64 ans) : ce nombre reflète l'objectif de plein emploi et de lutte contre l'exclusion sociale
- L'émission de gaz à effet de serre (changement en pourcent dans l'émission agrégée des six principaux gaz à effet de serre exprimés en équivalent CO2) : il s'agit d'un indicateur environnemental.
- Intensité énergétique de l'économie (consommation brute d'énergie divisée par le PIB) : idem que précédemment.
- Volume du transport de fret (indice des volumes transportés de marchandises rapportés au PIB) : cet indice permet de dissocier la croissance économique du développement des transports.

c) Les indicateurs de développement en Belgique

Le gouvernement fédéral belge a fait suite à la Conférence de Rio en instaurant le 05 mai 1997 la loi sur « la coordination de la politique fédérale de développement durable »⁴². Cette loi prévoit entre autres qu'un rapport biannuel soit rédigé par le Bureau fédéral du Plan et que ce rapport a pour objet d'analyser et d'évaluer le plan fédéral sur le développement durable. Le premier rapport de 1999⁴³ s'appuie sur le rapport du CMED « Notre avenir à tous » et sur les actions préconisées dans Action 21 lors de la Conférence de Rio. En conséquence, le rapport stipule que le développement durable s'appuie sur trois grands piliers : l'économique, le social et l'environnemental. L'aspect économique est étudié au travers des modifications des modes de consommation. Le volet social se concentre sur la lutte contre la pauvreté et l'exclusion sociale. Quant au volet environnemental, il met en évidence les changements climatiques, la couche d'ozone, le milieu marin et les côtes.

Selon le premier rapport, toute action en faveur du développement durable doit répondre à cinq exigences :

- o conscience planétaire : toute action doit tenir compte des interactions avec le reste du monde et s'intégrer dans des actions internationales concertées ;
- o vision à long terme : c'est le principe d'équité intergénérationnelle au sein de chaque action ;
- o intégration des composantes : les composantes économiques, sociale et environnementales sont « *trois aspects d'une seule et même réalité* ». Il s'agit de trouver une certaine cohérence entre ces trois réalités.
- o Reconnaissance des incertitudes scientifiques et nécessité d'interactions entre les différentes disciplines scientifiques ;
- o Approche participative et responsable : le développement durable fait appel à plusieurs réalités et il importe que chaque secteur concerné participe aux prises de décisions et que les stratégies mises en œuvre soient collectives. Cela implique également une large participation du public. Pour finir, il faut encourager la responsabilité individuelle des acteurs : les producteurs, les consommateurs et les pouvoirs publics.

⁴² M.B. 18/06/1997

⁴³ BUREAU FEDERAL DU PLAN (1999), *Sur la voie d'un développement durable, Rapport fédéral sur le développement durable*, Task Force Développement durable.

Le premier rapport du BUREAU FEDERAL DU PLAN (1999) a fourni une description de la situation belge au travers de quatre-vingt indicateurs en se basant sur le modèle DPSIR. Ces indicateurs ont pour objet de décrire les quatre grands thèmes mis en évidence dans ce rapport : les modifications des modes de consommation ; la lutte contre la pauvreté et l'exclusion sociale ; les changements climatiques et la couche d'ozone ; et le milieu marin et les zones côtières. Ce modèle développé pour la Belgique a donné l'image suivante. Sur quarante ans, les modes de consommation, que ce soit en volume ou au niveau de la structure, ont fortement changé du fait de la diminution de la taille des ménages, de l'augmentation des revenus, de certains facteurs sociologiques, des développements des infrastructures et des développements des pratiques commerciales. Ce sont les dépenses liées aux biens et services, autres que primaires, qui ont le plus progressé : transports, santé, culture, loisirs, voyage, services financiers... Cela a eu pour effet d'augmenter la qualité de vie des citoyens. Néanmoins, tout le monde n'en a pas profité de la même façon. En effet, le Bureau du Plan constate que ces évolutions se sont accompagnées d'une augmentation des inégalités et que des externalités négatives telles que la pollution ou l'exclusion sociale sont apparues.

Le deuxième rapport fédéral sur le développement durable, qui reprend également les cinq exigences du rapport précédent, a élargi le nombre de thématiques de quatre à dix problématiques de développement durable : stratégies de production des entreprises, financement éthique des entreprises, économie sociale, utilisation des technologies de l'information et de la communication, pêche et diversité biologique en milieu marin, utilisation des plantes génétiquement modifiées, production et consommation d'énergie, mobilité et transport des personnes, santé au travail, consommation de tabac. On constate que certaines des problématiques sont très particulières. Soixante-six indicateurs ont été utilisés afin de décrire la situation se rapportant à ces dix problématiques et le cadre conceptuel utilisé n'a plus été le DPSIR mais un cadre moins détaillé, le PSR (pressure-state-response).

Les résultats engendrés par ces indicateurs ont montré que les activités humaines continuent à exercer des pressions sur les capitaux humains, économiques et environnementaux, modifiant leur état. La même conclusion se dégage que lors du premier rapport : si certains aspects de la qualité de vie ont augmenté, il réapparaît des problèmes de pauvreté et de santé. Au niveau des réponses formulées, on peut citer le financement éthique, l'économie sociale. Par contre, très peu est fait au niveau environnemental.

4.4. Critique des indicateurs alternatifs

Tous les indicateurs synthétiques et systèmes d'indicateurs présentés précédemment n'ont bien entendu pas échappé à la critique. Nous reprendrons ici les critiques qui sont généralement adressées aux indicateurs dans leur ensemble. Bien que générales, ces critiques sont souvent déclinées de manière particulière pour chacun des indicateurs analysés.

Si on considère dans un premier temps les systèmes d'indicateurs, la première critique concerne leur manque de synthétisation de l'information (nous renvoyant aux indicateurs synthétiques) et la seconde critique concerne l'absence de méthodologie pour le classement de ses indicateurs.

Si on considère maintenant les critiques généralement adressées aux indicateurs synthétiques, les problèmes suivants peuvent être relevés :

- o le recueil des données ;
- o l'absence de désagrégation (nous renvoyant aux systèmes d'indicateurs) ;
- o leurs pondérations arbitraires ;
- o leur non exhaustivité.

Bien que fondées partiellement, il est néanmoins possible de répondre d'une manière ou d'une autre à ces critiques. Tout d'abord, la première critique adressée aux indicateurs synthétiques peut être adressée à n'importe quel indicateur, synthétique ou non, qu'il soit purement économique, social, environnemental ou une combinaison des trois. La seconde critique trouve son origine dans le fait que les indicateurs synthétiques peuvent masquer des inégalités fortes entre régions ou entre groupes sociaux. Comme suggéré plus haut, la désagrégation est une propriété importante pour les indicateurs synthétiques. Ce problème peut être facilement éliminé à partir du moment où la construction de l'indicateur se réalise sur base d'une désagrégation possible des variables qui le composent. Pour ce qui est des deux dernières critiques et de la seconde critique adressée aux systèmes d'indicateurs, la réponse se trouve dans la définition d'un cadre conceptuel préalable à la construction de l'indicateur. Ce cadre, s'il ne permettra pas d'englober tous les éléments du bien-être, permettra au moins de préciser les aspects que l'on désire mettre en évidence. Nous avons observé pour les indicateurs présentés ci-dessus qu'ils n'émanent pas tous d'un cadre conceptuel précis.

4.5. Conclusion

Les indicateurs de ce chapitre ont été présentés suivant leur forme, indicateur synthétique ou système d'indicateurs. Qu'il s'agisse d'une forme ou de l'autre, nous avons pu constater que le concept de bien-être auquel ils sont rattachés n'est pas toujours clair. Les critiques adressées aux indicateurs alternatifs découlent entre autres de cette absence de clarté.

Outre les propriétés évoquées au point 4.2, il apparaît que l'indicateur à construire devra posséder les caractéristiques suivantes :

- reposer sur un concept de bien-être clairement défini ;
- pouvoir être désagrégé à plusieurs niveaux.

Chapitre 5 : L'indicateur de richesse économique et de solidarité en Belgique

Introduction

Le cinquième chapitre a pour objet de proposer un indicateur de richesse économique et de solidarité pour la Belgique. Pour ce faire, la première étape consistera en la mise en place du cadre conceptuel, à savoir celui de la solidarité. Nous ne reviendrons pas sur le concept de richesse économique dont les forces et les faiblesses ont été largement exposées dans les premiers chapitres.

Une fois notre concept de solidarité défini, il sera alors possible de déterminer les composantes qui entreront en ligne de compte dans le calcul de notre indicateur.

Puisque nous prenons le parti de construire un indicateur synthétique mais de le commenter parallèlement avec les différents éléments qui le composent, nous analyserons dans un premier temps ces différentes composantes avant de construire et d'interpréter l'indicateur synthétique.

5.1. Le concept de solidarité

Solidarité et égalité

Dans la mesure où notre indicateur a pour objet de refléter la richesse économique et la solidarité, il importe de préciser ce que l'on entend par « solidarité ». Tout d'abord, la solidarité exprime une interdépendance de fait. Le terme renvoie ainsi aussi bien aux relations entre les différentes parties du corps humain qu'aux mouvements des astres. Ici c'est la solidarité qui affecte les comportements humains qui nous intéresse. A posteriori, il est facile d'interpréter le concept de solidarité comme aussi ancien que l'homme, ou presque. Si l'on s'en tient à l'idée d'E. Durkheim selon lequel la civilisation procède de l'intensification de la vie sociale humaine, nous pouvons déduire que l'apparition de la solidarité est simultanée à celle des civilisations primitives. Dès qu'une vie sociale existe, la solidarité existe. La famille paraît être le premier embryon de vie sociale susceptible d'intégrer la solidarité. En effet, la cellule familiale représente le premier organisme au sein duquel s'exerce ce sentiment d'interdépendance. Pour DUVIGNAUD (1986), « *La famille – presque une entité. Une forme de sociabilité si universelle que certaines la disent naturelle* » ou encore pour CHOPARD ⁴⁴ « *La famille constitua vraisemblablement la première des formes sociales dans laquelle les individus peuvent compter sur la protection réciproque des ascendants et des descendants. Toutefois, la solidarité familiale ne peut se concevoir et se développer que dans un espace social où la famille élargie constitue, précisément, l'unité de base de l'organisation sociale* ».

Cette dernière citation, qui affirme le rôle privilégié de la famille dans l'éclosion de la solidarité, n'en convient pas moins de l'importance d'un regroupement humain plus large. Elle préfigure en quelques sortes ce que dit DRAPERI (2003), qui considère que « *dans le monde pré-industriel, les solidarités (...) avaient pour cadre la famille élargie, le métier, la classe d'âge, le genre, le quartier, le village ou le pays, et s'appliquaient à l'essentiel des activités. On n'abordera pas ici la question de leur présence : les concernant, il faudrait plutôt se demander s'il a existé des sociétés traditionnelles qui ne recouraient pas à l'action solidaire et collective* ». La ville, ici comme chez d'autres, est citée comme un élément

⁴⁴ Voir : DRAPERI J.-F. (2003), « Une histoire diversifiée, des motivations communes », Economie et humanisme, Solidarités, action sociale, n° 364, Mars 2003, p. 32.

fondamental qui a participé au développement de la notion de solidarité. Ainsi pour DUVIGNAUD (1986), « *C'est que la ville n'est pas seulement une accumulation quantitative : une transformation s'opère qui compose cette unité organique que les sociologues appellent densité sociale, depuis Durkheim. Et qui implique que les habitants ne vivent pas simplement les uns à côté des autres, mais que s'établissent entre eux des relations qui ne sont ni de simple voisinage, ni de dépendance, mais de coopération à une tâche commune : on vit en tête à tête et sous le regard de tous dans cette étendue de places, de rues, de ruelles, de temples ou de palais. On vit ensemble (...). L'homme n'est plus simplement homme, il est un citoyen et la sociabilité urbaine, si microscopique soit-elle, semble bien avoir été la première des formes de la solidarité, au sens qu'aujourd'hui nous faisons à ce mot* ». RUBY (1997) dit lui que la solidarité définit, chez le citoyen, un sens du commun. Il ne s'agit pas de la proximité urbaine, donc, mais de l'impression d'appartenance à une communauté, qui unit les membres de celle-ci et les pousse à agir d'une façon solidaire : « *La solidarité formule un engagement à respecter vis-à-vis de personnes avec lesquelles chacun a conscience de former, au moins globalement, une collectivité* ».

Il ne fait aucun doute que la solidarité ne peut exister que s'il existe la conscience d'un « nous ». Le sentiment d'appartenir à une communauté qui, dès lors, se distingue du reste des hommes. Ou des choses, comme lorsque Rousseau parle de la communauté humaine et écrit, dans ses *Lettres sur la vertu et le bonheur*, que les bienfaits que l'homme doit à la civilisation « *sont les biens indissolubles qui nous unissent tous, et font dépendre notre existence, notre conservation, nos lumières, notre fortune, notre bonheur et généralement tous nos biens et nos maux, des relations sociales*⁴⁵ ». Il rejoint ici Cicéron, d'une certaine manière, qui dit dans son *Traité de Devoirs* : « *par le fait même qu'il est homme, un homme ne doit pas être étranger pour un autre homme*⁴⁶ ».

Cette conscience du « nous » se retrouve également dans la définition que donne l'anthropologie à la solidarité, à savoir un « *système de comportements assurant, malgré les antagonismes internes, la cohésion d'un groupe face à un tiers. Le groupe solide se définit de manière plus ou moins englobante selon le type de problème en cause*⁴⁷ ». Nous retrouvons donc ici l'idée du groupe uni, du « nous », mais également celle d'opposition. Opposition qui est nécessaire à la solidarité, puisque cette dernière ne se développe que grâce à la conscience de ce « nous », et donc du « eux ».

Une fois de plus, ce « nous » n'est qu'une condition préalable à l'établissement d'une solidarité entre les membres de la communauté. Une condition qui entraîne, presque implicitement, la solidarité. Lorsqu'un certain nombre d'individus se sentent concernés par les mêmes intérêts, les mêmes objectifs, les mêmes appréhensions, il est rare de ne pas les voir s'unir dans l'optique d'atteindre ces objectifs, s'organiser face aux craintes communes. Pour cela, il faut qu'ils accèdent à la conscience de ce qui les rend unis.

La solidarité peut donc être définie comme une relation d'interdépendance nécessitant une certaine coopération entre des personnes ayant une communauté d'intérêts. Toute société est composée d'individus qui par nature diffèrent mais qui dépendent également les uns des autres, ce qui implique l'existence d'une solidarité. Si les individus dépendent les uns des

⁴⁵ Voir : BORGETTO M. (1997), La devise « liberté, égalité, fraternité », P.U.F., coll. Que sais-je ?, Paris, p. 351.

⁴⁶ Voir : DUVIGNAUD J. (1986), *La solidarité, liens de sang et liens de raison*, Fayard, coll. Idées-forces, Paris, pp.18-47

⁴⁷ *Dictionnaire général des sciences sociales*, sous la dir. de G. Thines et A. Lempereur, éd. universitaires, Paris, 1975, p. 890.

autres, il en va de même de leur bien-être : le bien-être d'un individu dépend de l'état de la société dans laquelle il vit et l'état de cette dernière est fonction des bien-être de tous les individus la composant.

La solidarité résultant de cette interdépendance des bien-être doit alors se traduire par une répartition équitable des richesses économiques, sociales, humaines et environnementales. En effet, ces différentes formes de richesses contribuent au bien-être individuel mais elles contribuent au bien-être de tous les individus et donc au bien-être collectif qui si elles sont réparties de manière équitable.

Le principe d'égalité sera donc celui qui régira une société fondée sur la solidarité en terme de bien-être. L'égalité se traduira à la fois en terme de distribution équitable des revenus mais aussi en terme d'accessibilité pour tous à l'emploi, à l'éducation, au logement, à la santé...

Solidarité et cohésion sociale

Le concept de solidarité présenté ci-dessus rappelle largement celui de la cohésion sociale évoqué au troisième chapitre. Le lien fort entre ces deux concepts se vérifie particulièrement lorsqu'on analyse les définitions données à l'un ou à l'autre terme. Ainsi, la cohésion se définit littéralement comme le lien, la **solidarité** étroite qui unit les membres d'un groupe. Pour KAWACHI (voir chapitre 3, point 3.2.4), la cohésion sociale est définie comme l'étendue de la **solidarité** et de la connectivité entre les membres d'une société. De son côté, la stratégie de Cohésion sociale du Conseil de l'Europe définit la cohésion sociale comme étant la capacité d'une société à assurer le bien-être de tous ses membres, à minimiser les disparités et à éviter la polarisation et une société cohésive est une communauté **solidaire** composée d'individus libres poursuivant des buts communs par des voies démocratiques. Pour finir, on peut encore évoquer la définition anthropologique de la solidarité selon laquelle la solidarité est définie comme un système de comportements assurant, malgré les antagonismes internes, la **cohésion** d'un groupe face à un tiers.

En fait, ce qui distingue notre concept de solidarité de celui de la cohésion sociale, c'est qu'il ne met pas l'accent sur la notion de capital social, deuxième pilier du concept de cohésion sociale. Ainsi notre concept de solidarité se rapproche essentiellement du premier pilier de la cohésion sociale, à savoir celui de la lutte contre les inégalités, les disparités et l'exclusion sociale.

Effectivement, une diminution de la solidarité impliquera une diminution du bien-être d'une partie de la société, ce qui pourra engendrer de l'exclusion sociale.

En conclusion, renforcer la solidarité (et donc lutter contre l'exclusion sociale) implique renforcer l'égalité. Une société plus solidaire sera une société où les revenus seront distribués de manière plus équitable, où l'accessibilité aux droits fondamentaux, à savoir la protection sociale, l'emploi, l'éducation, le logement et la santé, sera renforcée. Une société où l'égalité entre hommes et femmes, jeunes et vieux, nationaux et immigrés, ... aura sa place.

5.2. Les composantes de la richesse économique et de la solidarité

La construction d'un indicateur de richesse économique et de solidarité nécessite la définition d'une part des composantes de la richesse économique et d'autre part des composantes de la solidarité.

5.2.1. Composante de richesse économique

La première composante devant entrer en ligne de compte dans la construction de l'indicateur est celle de la richesse économique du pays. Lors du chapitre consacré à la critique du PIB, on a pu mettre en évidence le fait que la comptabilité nationale actuelle ne permettait pas de refléter l'ensemble des richesses économiques produites (et détruites) et que dans ce cadre,

plusieurs ajustements devaient être réalisés. Nous n'entrerons pas dans le cadre de cette étude dans ce genre de considérations. Il s'agit en effet d'un travail qui n'entre pas dans le cadre de cette étude, soit celui de modifier notre système comptable. Nous utiliserons donc le produit intérieur brut tel qu'il est calculé actuellement afin d'appréhender la richesse économique, tout en maintenant à l'esprit que ce dernier est imparfait dans son calcul de la création des richesses économiques.

5.2.2. Composantes de solidarité

C'est le concept de solidarité défini plus haut qui va nous permettre de déterminer les composantes de la solidarité. Selon ce dernier, une société plus solidaire est une société plus équitable. L'égalité peut être appréhendée à deux niveaux différents : d'une part au niveau de la distribution des richesses économiques et d'autre part au niveau de l'accès aux droits fondamentaux que sont l'emploi, l'éducation, la protection sociale, la santé et le logement.

La mesure de l'égalité sur le plan des richesses économiques s'appuie en général sur les indicateurs suivants⁴⁸ :

- **Le taux de risque de pauvreté après transferts sociaux** : ce taux mesure la proportion d'individus vivant dans des ménages dont le niveau de vie est inférieur au seuil de pauvreté fixé à 60% du niveau de vie médian. Ainsi, plus ce taux est élevé, moins la société sera considérée comme solidaire. La prise en compte de ce taux après transferts sociaux permet de tenir compte de la solidarité générée par la protection sociale. Si cet indicateur fournit une vision de la distribution des revenus au sein de la société en séparant les « pauvres » des « non pauvres », il ne donne aucun renseignement sur la distribution des revenus de l'ensemble de la population. Or la frontière entre « pauvres » et « non pauvres » peut tenir en quelques unités monétaires.
- **L'inégalité dans la distribution des revenus** : cet indicateur nous indique dans quelle mesure la distribution de la richesse est plus ou moins équitable. Cet indicateur va donc compléter l'indice du taux de risque de pauvreté. L'inégalité dans la distribution des revenus peut se mesurer avec l'indice de Gini : ce dernier mesure le degré d'inégalité selon lequel la population se partage l'ensemble des richesses économiques en mesurant la différence entre une distribution parfaitement égalitaire des revenus et la distribution réelle observée. L'indice de Gini vaut 100 si une seule personne possède toutes les richesses, 0 si la répartition est parfaitement équitable. Un autre type d'indice est aussi utilisé : il s'agit du rapport interquintile de revenus, c'est-à-dire le rapport entre la part du revenu perçu par les 20% de la population les plus riches (quintile supérieur) et la part du revenu total perçu par les 20% de la population les plus pauvres (quintile inférieur). Plus la valeur de l'indice est importante, plus l'écart est important. Cet indicateur est en général considéré comme plus faible que l'indicateur de Gini dans la mesure où il peut être influencé par des valeurs aberrantes en queue de distribution et qu'il ne tient pas compte de l'ensemble de la distribution des revenus.
- **Le taux de chômage de longue durée** : le chômage de longue durée implique une diminution des ressources des ménages sur une longue période. Il fournit donc une mesure de l'accès aux ressources financières. Dans cette optique, un plus haut taux de chômage de longue durée indique qu'une plus grande partie de la population souffre d'une diminution de revenus sur une plus longue période et on observe donc une augmentation de l'inégalité dans la répartition des richesses.

⁴⁸ Voir par exemple les indicateurs sociaux de l'OCDE liés à l'égalité, les indicateurs de développement durable des Nations Unies ou les indicateurs d'égalité retenus par la Commission belge du Développement durable.

Si la question de l'égalité se pose entre « pauvres » et « non pauvres », elle s'avère également exister entre les hommes et les femmes, entre les personnes âgées et les plus jeunes ou encore entre régions d'un pays. Afin de tenir compte de ces différentes formes d'inégalités, les deux indicateurs suivants sont souvent utilisés.

- **Les différences de rémunérations entre hommes et femmes** : il s'agit ici de regarder le problème de l'égalité sous l'angle du genre. Plus ces différences seront petites, plus la société sera considérée comme solidaire.
- **Les disparités régionales** : on tient compte des inégalités qui peuvent exister entre les différentes entités d'un pays. A nouveau, de plus petites inégalités entre régions indiqueront une plus grande solidarité.

La prise en compte du premier indicateur permet ainsi de tenir compte des inégalités entre sexes au niveau des rémunérations. Cependant, les inégalités entre hommes et femmes ne se traduisent pas uniquement en écarts salariaux mais également en termes d'accès à l'emploi, à la formation, etc. Afin de tenir compte de cette dimension, on prendra en compte quand cela est possible un indicateur décomposé en fonction du genre, aussi bien en ce qui concerne les indicateurs de répartition de richesse que les indicateurs d'accès aux droits fondamentaux analysés ci-dessous.

Les indicateurs relatifs à l'accessibilité aux droits fondamentaux sont nombreux dans la mesure où ces droits sont divers. Nous nous concentrerons sur ceux relatifs à l'emploi et à l'éducation. En effet, il est unanimement reconnu que l'accès à un emploi est la meilleure protection contre l'exclusion sociale, d'autant plus que cet emploi est de bonne qualité. Cette affirmation se confirme avec les chiffres : selon le PAN inclusion belge de 2004, le risque de pauvreté était en 2001 de 40% pour les hommes au chômage contre 3% pour les hommes salariés. De même, ces deux taux étaient respectivement pour les femmes de 27% et de 4%. Dans la mesure où l'éducation et la formation tout au long de la vie sont des facteurs influençant positivement l'accès à un emploi de qualité, ils constituent également des éléments d'égalité de premier ordre. S'il est évident que d'autres facteurs tels que l'accès au logement, à la santé ou à certains biens et services constituent également des éléments d'égalité, bien que la relation ne soit pas aussi simple, les personnes vivant en dessous du seuil de pauvreté sont celles dont les besoins fondamentaux ne seront probablement pas satisfaits.

Afin de refléter l'accès à l'emploi et à l'éducation, les indicateurs suivants sont considérés.

- **Le taux d'emploi** : ce taux traduit la participation effective à l'emploi de la population en âge de travailler. Il se mesure en divisant la population active occupée par la population en âge de travailler. Il s'agit d'un indicateur clé d'accès à l'emploi : un plus haut taux d'emploi traduit une plus grande accessibilité à l'emploi et donc une augmentation de la solidarité.
- **Le niveau d'éducation des jeunes** : l'accès à l'emploi est fortement corrélé avec le niveau d'éducation. Plus le niveau d'éducation est élevé, plus les chances d'accéder à un emploi sont importantes. Une société où les niveaux d'éducation augmentent est une société où l'accès à l'emploi augmente et donc une société plus solidaire.
- **La formation des adultes** : l'éducation des jeunes n'est pas le seul facteur influençant l'accès à l'emploi. La formation des adultes joue également un rôle important et ce de deux manières : d'un côté elle permet aux personnes ayant quitté prématurément le système scolaire de combler certaines lacunes et ainsi d'accéder plus facilement à un emploi ; d'un autre côté, elle constitue un moyen pour les personnes déjà scolarisées mais voulant compléter leur apprentissage d'accéder à un emploi de meilleure qualité. Dans ce

cadre, plus le taux de formation des adultes sera important, plus on peut considérer que l'accès à un emploi, voire à un emploi de meilleure qualité, sera augmenté.

5.3. L'indicateur de richesse économique et de solidarité

Introduction

Parmi les types d'indicateurs existants, on a distingué au quatrième chapitre : les indicateurs synthétiques des systèmes d'indicateurs ; les indicateurs scientifiques des indicateurs politiques ; les indicateurs sociaux et humains des indicateurs environnementaux.

Au vu des critiques émises à l'encontre des indicateurs synthétiques et des systèmes d'indicateurs, nous proposerons un indicateur synthétique mais dont l'analyse se fera parallèlement à l'examen des séries de base. Comme le fait remarquer GADREY et al. (2003), il s'agit de deux analyses se renforçant mutuellement. Nous analyserons en conséquence les différentes composantes entrant en ligne de compte dans la construction de l'indicateur synthétique avant de présenter ce dernier.

Puisque l'indicateur aura pour objet de décrire la situation en Belgique et non d'analyser l'effet de politiques, l'indicateur proposé pourra être qualifié de scientifique.

Enfin, vu la définition que nous avons donnée au concept de solidarité, notre indicateur ressortira du groupe des indicateurs relatifs au développement humain et social (soit, selon la décomposition de GADREY présentée au chapitre 4, point 4.3, du groupe 1).

5.3.1. Présentation et analyse du système d'indicateurs

La base de données des indicateurs structurels constitue la source principale dans laquelle nous allons puiser nos indicateurs, et ce pour deux raisons : d'une part la majorité des variables que nous avons recensées y sont reprises, ce qui suppose une certaine cohérence entre les différentes variables analysées puisqu'elle provienne de la même source ; d'autre part, cette base de données assure une certaine continuité. Quand les données ne proviendront pas de la base de données des indicateurs structurels, nous en préciserons la source.

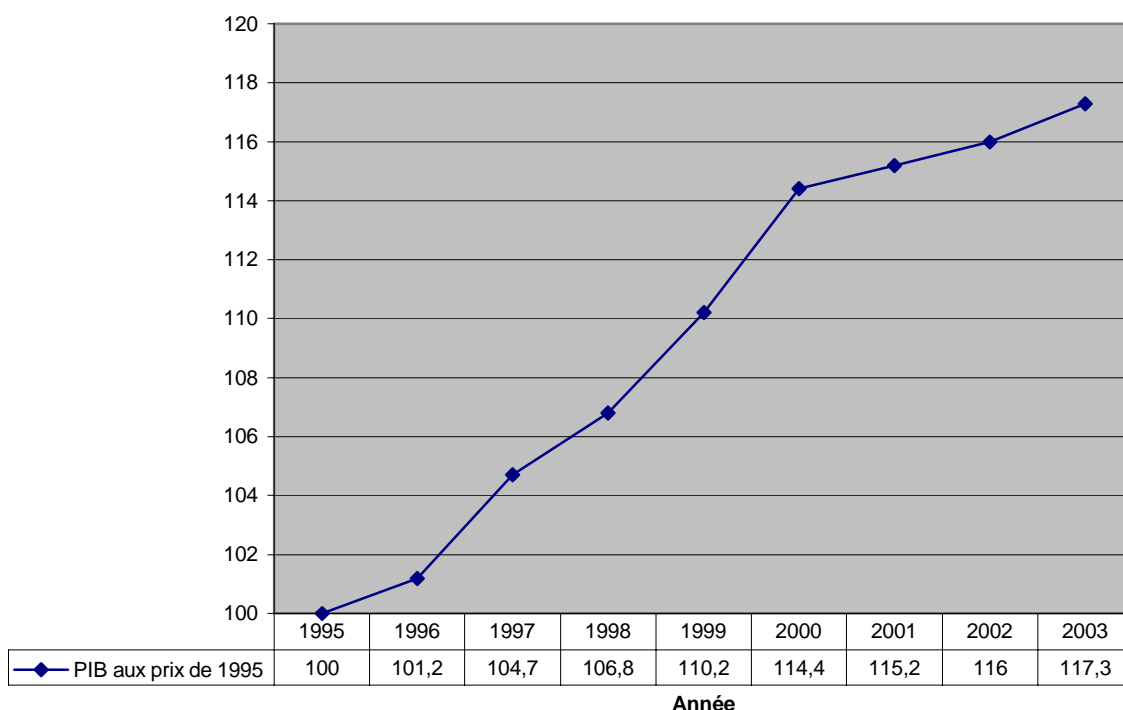
La période couverte dépend du type de variable considérée. Si pour les variables relatives à la richesse économique, au chômage, à l'emploi et à l'éducation, les données couvrent une longue période (début des années nonante à 2003), ce n'est pas le cas des variables relatives à la pauvreté et à la répartition des revenus puisque les données ne sont disponibles que de 1995 à 2001.

a) Produit intérieur brut

La richesse économique est estimée par le produit intérieur brut à prix constants (prix de 1995). Les données sont issues des indicateurs conjoncturels européens et nationaux d'Eurostat et sont disponibles de 1995 à 2003. Le PIB par habitant à prix constant aurait donné une meilleure indication de l'évolution de la richesse dans le pays relativement à sa démographie. Néanmoins, aucun indicateur fourni par Eurostat ne donne le PIB par habitant et à prix constants (ce qui permet d'éliminer les effets de l'inflation). Les indicateurs structurels ne fournissent que le PIB par habitant en standard de pouvoir d'achat et la note explicative précise que cet indicateur est plutôt destiné aux comparaisons internationales qu'aux comparaisons temporelles. Dès lors, nous avons choisi d'utiliser le PIB à prix constant fourni par les Indicateurs conjoncturels européens et nationaux d'Eurostat.

L'évolution de cet indicateur est reprise dans le graphique suivant.

Graphique n°1 : Evolution du PIB à prix constants (1995=100)



Source : Eurostat, Indicateurs conjoncturels européens et nationaux

L'activité économique a connu une période de forte croissance de 1997 à 2000 : le taux de croissance a atteint 3.46% en 1997 et 3.81% en 2000 (légère baisse en 1998 où le taux n'atteignait que 2%). Cependant, la conjoncture économique fait face à une phase de ralentissement économique depuis 2001 : les taux de croissance des années 2001 et 2002 se chiffrent à 0.7% et celui de 2003 à 1.1%.

Comme on pourra le constater dans les tableaux suivants, l'impact de ce ralentissement économique devrait se répercuter sur le marché du travail et sur les variables de distribution du revenu.

b) Taux de risque de pauvreté

Le taux de risque de pauvreté se définit comme la proportion de femmes/d'hommes dont le revenu disponible équivalent après transferts sociaux se trouve en dessous du seuil de risque de pauvreté, fixé à 60% du revenu disponible équivalent médian national. Les données sont disponibles de 1995 à 2001.

Tableau n°2 : Taux de risque de pauvreté après transferts sociaux

En %	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Femmes	17	17	15	15	14	14	15
Hommes	15	14	13	12	11	12	12
Total	16	15	14	14	13	13	13

Source : Eurostat, Indicateurs Structurels

En Belgique en 2001, 15% de la population féminine pour 12% de la population masculine présentait un risque de pauvreté. Ce risque s'élevait à 13% pour l'ensemble de la population. En terme d'évolution, on constate que le risque de pauvreté a diminué de 1995 à 1999 aussi bien pour les femmes que pour les hommes mais que depuis 2000 pour les hommes et 2001 pour les femmes, ce taux a commencé à augmenter. La cause de cette augmentation réside probablement dans la mauvaise conjoncture économique qui a pris place depuis 2001. Il serait intéressant de voir dans quelle mesure le taux variera pour les années 2002 et 2003, années de très faible croissance économique.

Si on observe un risque plus élevé chez les femmes que chez les hommes, la même constatation apparaît entre jeunes et personnes âgées : en 2001, le risque de pauvreté chez les jeunes s'avère être inférieur à la moyenne (12%) tandis qu'il s'élève à 26% pour les personnes âgées de plus de 65 ans. De même, les femmes isolées et les familles monoparentales semblent constituer des groupes à risque puisque leur risque de pauvreté s'élève à respectivement 26% et 25%⁴⁹.

Il est intéressant de constater le rôle joué par la solidarité en ce qui concerne le risque de pauvreté. Si on analyse le taux de risque de pauvreté avant transferts sociaux (excepté les pensions), on constate qu'il est, en 2001, de 25% pour la population féminine et de 21% pour la population masculine⁵⁰. Les transferts sociaux permettent donc de réduire sensiblement ce risque : la solidarité joue donc un rôle primordial.

c) Inégalité dans la distribution des revenus

En ce qui concerne l'inégalité dans la répartition des revenus, les indicateurs structurels proposent le rapport entre la part du revenu total perçu par les 20% de la population ayant le revenu le plus élevé et entre la part du revenu total perçu par les 20% de la population ayant le revenu le plus bas (le revenu étant le revenu disponible équivalent). Les données sont disponibles de 1995 à 2001.

Tableau n°3 : Inégalité de répartition des revenus

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Total	4,5	4,2	4	4	4,2	4,3	4

Source : Eurostat, Indicateurs Structurels

En 2001, les revenus des 20% de Belges les plus riches étaient quatre fois supérieurs aux revenus des 20% les plus pauvres. Si entre 1995 et 1998, l'inégalité semble s'être atténuée, elle a repris de l'ampleur en 1999 et 2000 pour revenir à son niveau de 1998 en 2001. Il semble ici que la forte croissance de 1999 et 2000 ne se soit pas traduite en une répartition plus équitable des revenus. De même, la faible conjoncture économique de 2001 correspond à un affaiblissement de l'inégalité. On peut supposer que le supplément de revenus engendré par la croissance profite principalement à la tranche la plus riche du pays.

⁴⁹ Source : Eurostat, Indicateurs pour Laeken

⁵⁰ Source : Eurostat, Indicateurs structurels

Comme nous l'avons fait remarquer plus haut, cet indice ne prend pas en compte l'ensemble de la distribution des revenus puisqu'il ne considère que les quintiles inférieurs et supérieurs. A l'opposé, l'indice de Gini fournit une vision plus globale puisqu'il considère l'ensemble de la distribution. Les données relatives au coefficient de Gini proviennent des Indicateurs pour Laeken d'Eurostat. Les données sont disponibles de 1995 à 2001.

Tableau n°4 : Coefficient de Gini

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Total	29	28	27	27	29	30	28

Source : Eurostat, Indicateurs pour Laeken

Bien qu'il prenne compte de l'ensemble des revenus, l'évolution du coefficient de Gini est exactement similaire à celle du rapport interquintile : on observe une diminution du coefficient de 1995 à 1997, une certaine stabilité entre 1997 et 1998 et une hausse à partir de 1999 jusqu'en 2001 où le coefficient repart à la baisse.

d) Chômage de longue durée

Le taux de chômage de longue durée se définit comme le nombre de chômeurs de longue durée (12 mois et plus) en pourcentage de la population active. Les données sont disponibles de 1995 à 2003.

Tableau n°5 : Taux de chômage de longue durée

En %	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Femmes	7,7	7,6	7,1	7	5,9	4,6	3,6	4,1	4
Hommes	4,5	4,3	4,2	4,5	4,1	3	3	3,2	3,4
Total	5,8	5,6	5,4	5,5	4,9	3,7	3,2	3,5	3,7

Source : Eurostat, Indicateurs Structurels

A nouveau, la situation semble plus défavorable aux femmes : en 2003, le taux de chômage de longue durée était de 4% pour les femmes et de 3.4% pour les hommes. Il convient cependant de remarquer que ces deux populations suivent la même tendance : entre 1995 et 2001, le taux a diminué, et manière très sensible pour les femmes, pour repartir à la hausse depuis 2002. Le ralentissement économique des dernières années peut à nouveau être pointé du doigt.

Le PAN inclusion belge de 2004 souligne que plus de la moitié des chômeurs en 2002 étaient des chômeurs de longue durée. Ainsi, au vu des effets pervers que peut entraîner cette situation de non emploi sur une longue période (diminution de l'employabilité, érosion des capacités...), l'importance du chômage de longue durée s'avère constituer un problème préoccupant en matière d'égalité.

e) Ecart salarial de genre

L'écart salarial de genre se définit comme l'écart de la rémunération horaire brute moyenne entre hommes et femmes en pourcentage de la rémunération horaire brute moyenne des hommes. Les données sont disponibles de 1995 à 2001.

Tableau n°6 : Ecart des rémunérations entre hommes et femmes (non corrigé)

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Total	12	10	10	9	11	12	12

Source : Eurostat, Indicateurs Structurels

En 2001, les femmes belges gagnaient 12% de moins que leurs homologues masculins. Si l'écart a eu tendance à diminuer entre 1995 et 1998, il est reparti à la hausse depuis 1999. Il est intéressant de constater que l'écart de rémunération entre hommes et femmes suit exactement la même évolution que les deux mesures d'inégalités dans la répartition des revenus.

Il faut rester prudent quant à l'interprétation de cet écart dans la mesure où il peut provenir de différences dans les caractéristiques observées des hommes et des femmes (différences dans leur niveau d'études, leur expérience professionnelle, leur ancienneté...) et/ou résulter d'un phénomène de discrimination.

f) Disparités régionales

Les indicateurs fournis par Eurostat présentent les disparités régionales en termes de dispersion des taux d'emploi. Cette dispersion est définie par le coefficient de variation des taux d'emploi entre les régions pour les personnes âgées 15 à 64 ans. Nous n'utiliserons pas les données fournies par les indicateurs structurels car elles ne sont disponibles qu'à partir de 1999. Nous utiliserons dès lors les données fournies par les indicateurs pour Laeken d'Eurostat, disponibles de 1996 à 2001.

Tableau n°7 : Dispersion des taux d'emploi régional

	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Femmes	9,3	9,7	9,8	11,8	11,3	10,2
Hommes	7,6	7	6,6	5,4	6,1	6,4
Total	7,8	7,6	7,6	7,8	8,1	7,8

Source : Eurostat, Indicateurs pour Laeken

Quelle que soit l'année considérée, on constate que la dispersion est plus importante pour la population féminine que pour la population masculine. Sur l'ensemble de la période, l'évolution du coefficient montre une tendance inverse en fonction du genre considéré : entre 1996 et 1999, les disparités régionales augmentent du côté de la population féminine tandis que chez les hommes elles décroissent ; entre 1999 et 2001, c'est l'inverse qui s'observe.

g) Taux d'emploi

Le taux d'emploi représente la proportion des femmes/d'hommes occupé(e)s âgé(e)s de 15-64 ans par rapport à la population totale féminine/masculine du même âge. Les données sont disponibles de 1995 à 2003.

Tableau n°8 : Taux d'emploi

En %	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Femmes	45	45,4	46,5	47,6	50,4	51,5	51	51,4	51,8
Hommes	66,9	66,9	67,1	67,1	68,1	69,5	68,8	68,3	67,3
Total	56,1	56,2	56,8	57,4	59,3	60,5	59,9	59,9	59,6

Source : Eurostat, Indicateurs Structurels

L'analyse du taux d'emploi met également en exergue une situation défavorable à la population féminine : en 2003, le taux d'emploi des femmes était de 51.8% pour 67.3% pour les hommes. Cependant, de 1995 à 2000, l'augmentation du taux d'emploi a surtout été très forte pour les femmes puisque l'augmentation était de 6.5 points de pourcentage pour ces dernières et seulement de 2.6 points de pourcentage pour leurs homologues masculins. Si en 2001, les deux populations observent une baisse de leur taux d'emploi, cette diminution se

poursuit jusqu'en 2003 en ce qui concerne la population masculine tandis que le taux d'emploi féminin repart à la hausse sur la fin de la période.

Ainsi la croissance économique vigoureuse de la deuxième moitié des années nonante semble également avoir eu une répercussion favorable sur l'une de nos composantes de la solidarité. Il faut noter que la forte évolution du taux d'emploi féminin et sa stabilisation en période de faible croissance résulte de la participation importante des femmes dans le secteur des services et qu'il s'agit du secteur qui se maintient le mieux quand les performances économiques sont moins bonnes.

Le taux d'emploi des travailleurs âgés se calcule comme la proportion des personnes occupées âgées de 55-64 ans par rapport à la population totale du même âge. Les données sont disponibles de 1995 à 2003.

Tableau n°9 : Taux d'emploi des travailleurs âgés

En %	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Femmes	12,9	12,4	12,9	14	15,7	16,6	15,5	17,5	18,7
Hommes	33,5	31,8	31,7	32,1	33,8	36,4	35,1	36	37,8
Total	22,9	21,9	22,1	22,9	24,6	26,3	25,1	26,6	28,1

Source : Eurostat, Indicateurs Structurels

Le taux d'emploi des travailleurs âgés constitue une préoccupation majeure au niveau européen. Son niveau en Belgique, bien qu'ayant relativement augmenté sur l'ensemble de la période, reste bas, voire très bas en ce qui concerne la population féminine.

Du côté des femmes, l'augmentation du taux s'est observée chaque année, excepté une légère baisse en 1996 et en 2001 tandis que chez les hommes, le taux a diminué de 1995 à 1997 et augmenté de 1998 jusqu'à 2003, avec une exception pour 2001 comme chez les femmes.

Ainsi, malgré la baisse de conjoncture depuis 2000, le taux d'emploi des travailleurs âgés est parvenu à se maintenir, aussi bien pour les hommes que pour les femmes.

h) Niveau d'éducation

L'indicateur du niveau d'éducation repris dans les indicateurs structurels d'Eurostat est défini comme le pourcentage des jeunes de 20 à 24 ans ayant au moins atteint un niveau d'enseignement ou de formation secondaire supérieur, le dénominateur étant la population totale du même groupe d'âge. Bien qu'elle permette une ventilation entre sexes, nous n'avons pas repris cette série qui présentait une rupture pour l'année 1999, faussant ainsi la tendance. Nous avons donc choisi de prendre les indicateurs à long terme d'Eurostat qui proposent un indicateur indiquant le pourcentage de la population adulte âgée de 25 à 64 ans qui a achevé le deuxième cycle des études secondaires.

Tableau n°10 : Niveau d'éducation

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Total	74,6	76,6	77,9	76,4	72,3	76,7	76,9	77,6

Source : Eurostat, Indicateurs de long terme

Le pourcentage de la population adulte ayant achevé le deuxième cycle des études secondaires a augmenté de 1995 à 1997. Une décroissance s'est amorcée à partir de 1998 pour prendre fin deux ans plus tard.

i) Formation des adultes

La participation des adultes à la formation et à l'enseignement est appréhendée comme le pourcentage de la population âgée de 25-64 ans ayant participé à une formation ou à un enseignement au cours des quatre semaines précédant l'enquête⁵¹. Les données sont disponibles de 1995 à 2003.

Tableau n°11 : Formation permanente

En %	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Femmes	2,3	2,5	2,6	3,8	6,1	6	6,9	6,3	8,7
Hommes	3,3	3,4	3,4	5	7,8	7,6	7,7	6,8	8,3
Total	2,8	2,9	3,0	4,4	6,9	6,8	7,3	6,5	8,5

Source : Eurostat, Indicateurs Structurels

Qu'il s'agisse des hommes ou des femmes, on observe que la participation à la formation permanente ne cesse d'augmenter et que par ailleurs, la participation des femmes a rattrapé celle des hommes en 2003. Cependant, cette image cache une réalité certaine. Ce sont les personnes hautement scolarisées qui ont tendance à suivre ce type de formation : 11% de ces personnes ont suivi une formation contre 2% des personnes faiblement scolarisées⁵².

Conclusion

La Belgique a donc connu une période de conjoncture économique favorable entre 1995 et 2000. Cette situation a été de pair avec une diminution du taux de risque de pauvreté, une diminution du chômage de longue durée et une augmentation du taux d'emploi pour les deux sexes, ainsi qu'avec une décroissance de la dispersion des taux d'emploi régional pour les hommes. A contrario, les mesures d'inégalités dans la distribution du revenu (coefficient de Gini, rapport interquintile et écart salarial hommes-femmes) et la dispersion des taux d'emploi régional pour les femmes ont eu tendance à augmenter vers la fin de cette période alors que la Belgique enregistrait ses plus hauts taux de croissance. Depuis 2001, la croissance économique stagne à un niveau inférieur ou égal à 1%. Ces mauvaises performances économiques se sont accompagnées d'une augmentation du taux de pauvreté et d'une augmentation du chômage de longue durée pour les deux sexes mais d'une diminution du taux d'emploi et d'une augmentation de sa dispersion régionale pour les hommes uniquement. Le taux d'emploi féminin est effectivement parvenu à se maintenir et sa dispersion régionale s'est révélée à la baisse. La même constatation s'observe également pour le taux d'emploi des travailleurs âgés hommes et femmes malgré une légère diminution en 2001. L'inégalité dans la distribution des revenus semble s'être réduite durant cette période économiquement défavorable. Pour finir, si le taux de formation a augmenté sur toute la période (excepté en 2002) pour les deux sexes, le niveau d'éducation a diminué en 1998 et 1999.

⁵¹ L'enquête est celle du Panel Européen des Ménages.

⁵² Source : Plan d'action national belge Inclusion sociale – 2003-2005, juillet 2004

5.3.2. Présentation d'un indicateur synthétique de richesse économique et de solidarité

a) Considérations méthodologiques et données

La plupart des indicateurs synthétiques non monétaires sont construits sur base de la normalisation linéaire dans un premier temps et de l'agrégation ensuite. C'est cette méthode que nous avons choisi d'utiliser.

Vu les disponibilités statistiques des différentes variables, c'est la période 1996-2001 qui a servi de référence à la normalisation. La normalisation linéaire a été réalisée de la manière suivante⁵³ :

- sur la période considérée, la valeur 0 (100) sera attribuée à la valeur la plus faible (respectivement la plus élevée) de la variable quand un chiffre élevé signifie une augmentation de la richesse économique ou de la solidarité ;
- sur la période considérée, la valeur 100 (0) sera attribuée à la valeur la plus faible (respectivement la plus élevée) de la variable quand un chiffre élevé signifie une diminution de la richesse économique ou de la solidarité.

De ce fait, une augmentation de l'indicateur traduira une augmentation de la richesse économique et solidaire.

L'agrégation des données normalisées s'est faite en deux temps : nous avons d'abord agrégé les variables relatives à la solidarité afin d'obtenir un indicateur synthétique de solidarité. Le même poids a été accordé à chacune des quinze variables recensées plus haut. Ensuite, cet indicateur synthétique de solidarité a été agrégé avec celui du PIB pour donner un indicateur de richesse économique et de solidarité.

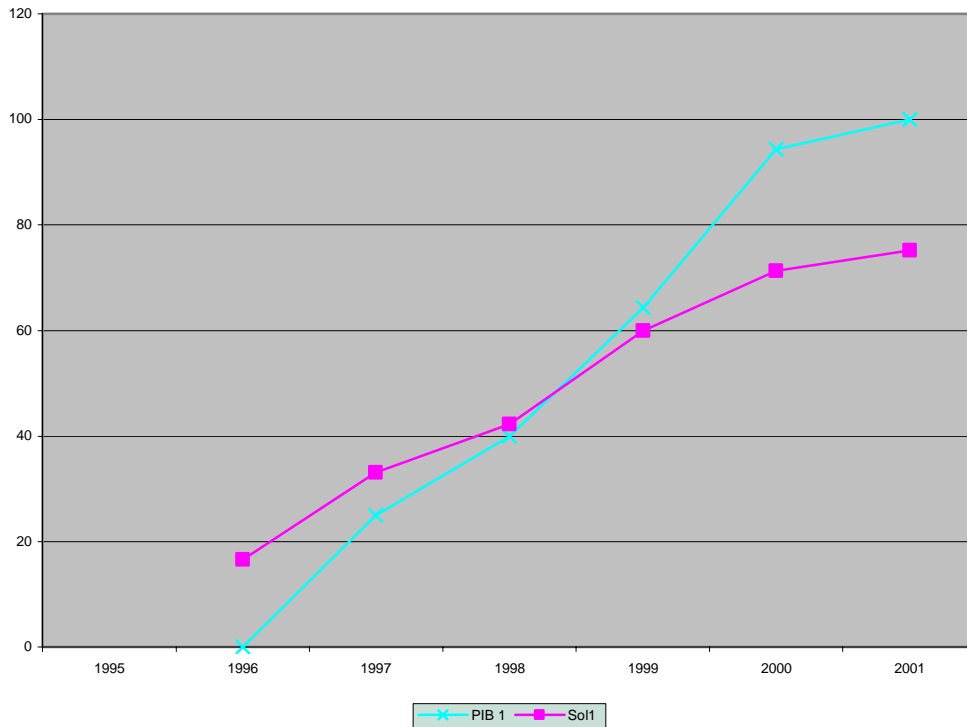
b) Indicateur synthétique de solidarité

L'indicateur synthétique de solidarité a donc été construit sur la période 1996-2001 en réalisant une moyenne agrégée des différentes composantes de la solidarité recensées, soit : le taux de risque de pauvreté après transferts sociaux pour la population féminine, le taux de risque de pauvreté après transferts sociaux pour la population masculine, le taux de chômage de longue durée pour chacun des deux sexes, l'écart des rémunérations entre hommes et femmes, le coefficient de Gini, les dispersions des taux d'emploi régional pour chacun des deux sexes, le taux d'emploi féminin, le taux d'emploi masculin, les taux d'emploi des travailleurs âgés féminins et masculins, le niveau d'éducation ainsi que la formation permanente suivie par chacun des deux sexes.

L'évolution de l'indicateur est représentée dans le graphique suivant. Nous avons également reporté l'indice de richesse économique normalisé. Notons qu'il ne s'agit pas d'interpréter les niveaux de l'indicateur du fait de la technique de normalisation mais bien son évolution dans le temps.

⁵³ C'est la normalisation qui est utilisée pour la construction du BIP40, de l'Indice de Santé Sociale ou encore de l'Indicateur d'Insécurité Sociale.

Graphique n°2 : Evolution de la solidarité



Source : calculs personnels à partir des données d'Eurostat

Une première image s'impose à l'examen du graphique : la solidarité a progressé sur toute la période mais la pente de son indicateur est plus faible que celle du PIB, traduisant par là une progression plus faible de la solidarité relativement à la richesse économique. On observe également que la courbe dessinée par l'indicateur de solidarité dessine la même tendance que celle dessinée par le PIB. Ainsi, les performances économiques semblent influencer sur la progression de la solidarité. Néanmoins, de très bonnes performances économiques n'engendrent pas une progression aussi spectaculaire de la solidarité.

C'est entre 1996 et 1997 et entre 1998 et 1999 que la progression de la solidarité s'est avérée la plus marquée. Si on observe les composantes de la solidarité individuellement, on constate en effet qu'au cours de ces deux périodes, la majorité des variables indiquaient une augmentation de la solidarité. La période intermédiaire, tout en affichant une bonne progression de la solidarité, indique une moindre avancée de cette dernière. Il est intéressant de constater que les deux périodes de meilleure progression correspondent aux années où le taux de croissance du PIB a été relativement élevé par rapport à celui affiché au cours de l'année 1997 (2% de croissance en 1997 pour 3.45 en 1996 et 3.18 en 1999).

En 2000, la progression de la solidarité se modère pour diminuer encore en 2001. C'est cette dernière année qui indique la plus faible amélioration. Au cours de cette année, les seules composantes qui indiquent une progression de la solidarité sont au nombre de six : les trois variables relatives à l'éducation et à la formation, le taux de chômage de longue durée des femmes, la dispersion de l'emploi régional féminin et le coefficient de Gini. A nouveau, l'évolution de l'indicateur de solidarité peut être mis en parallèle avec celui du PIB pour cette année 2001 : la faible croissance du PIB s'est accompagnée d'une diminution de la progression de la solidarité.

L'année 2000 est particulière si on compare l'indice de solidarité à celui du PIB : il s'agit en effet de l'année ayant enregistré le plus haut taux de croissance mais dont la progression de la solidarité a été beaucoup moins nette par rapport aux périodes 1996-1997 et 1998-1999. En fait, on observe qu'il s'agit de l'année où le taux de pauvreté des hommes et la dispersion de leur taux d'emploi régional commencent à augmenter. En outre, les augmentations de l'écart de rémunération entre hommes et femmes et du coefficient de Gini amorcées en 1999 se poursuivent cette même année.

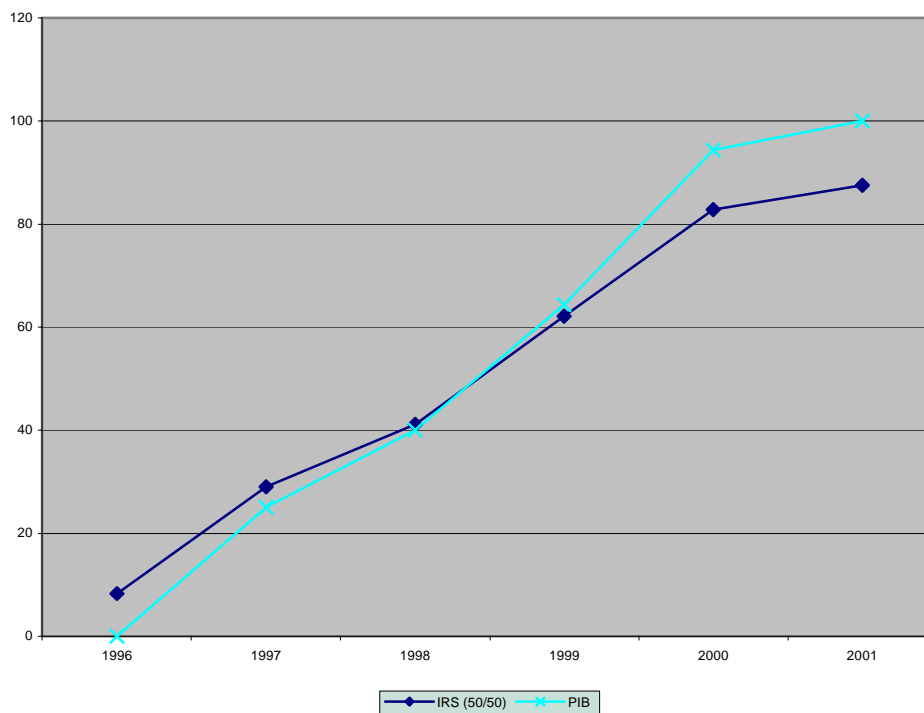
On peut donc conclure que l'évolution de la solidarité est relativement concomitante avec celle de la richesse économique. L'analyse de l'indicateur de solidarité parallèlement à celle des composantes de la solidarité a permis néanmoins de mettre en évidence le fait que si la majorité des composantes tendaient à indiquer une augmentation de la solidarité en période économiquement favorable, il semblerait que les écarts de revenus augmentent durant cette période.

c) Indicateur synthétique de richesse économique et de solidarité

L'indicateur synthétique de richesse économique et de solidarité a été construit en agrégeant l'indicateur de solidarité décrit plus haut avec celui du produit intérieur brut normalisé sur la période 1996-2001. Nous avons réalisé deux indicateurs différents : un indicateur où richesse économique et solidarité ont le même poids ; un indicateur où la richesse économique s'est vue attribuer un poids de 0.75 et la solidarité un poids de 0.25.

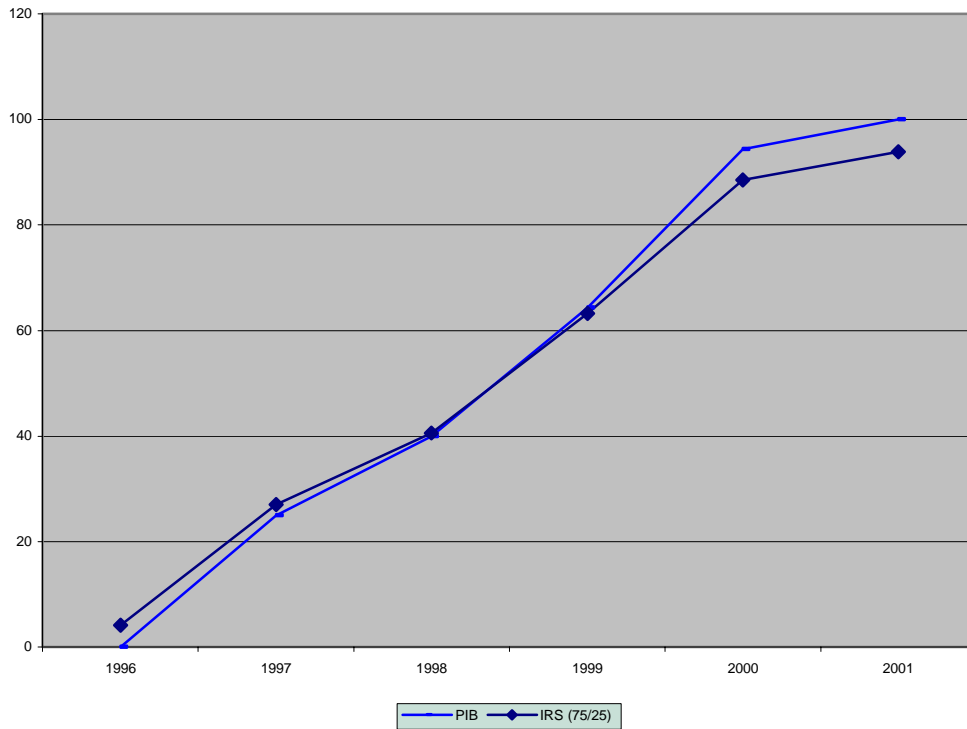
Les résultats sont présentés dans les deux graphiques suivants : le premier graphique reprend l'indicateur dont les composantes ont le même poids - IRS (50/50), tandis que le second graphique présente l'indicateur pour lequel la composante de richesse économique a un poids de 0.75 – IRS (75/25).

Graphique n°3 : IRS (50/50)



Source : calculs personnels à partir des données d'Eurostat

Graphique n°4 : IRS (75/25)



Source : calculs personnels à partir des données d'Eurostat

L'indicateur de richesse économique et de solidarité fournit une vision plus nuancée de l'évolution de notre société que le PIB. En effet, bien que son évolution soit croissante, il augmente de manière plus modérée que le PIB, d'autant plus lorsqu'on donne à la solidarité le même poids qu'à la richesse économique. Cela s'explique facilement par l'analyse faite plus haut : la solidarité a augmenté mais de manière plus modérée que le PIB. Dès lors leur agrégation engendre une pente plus faible que celle du PIB tout seul.

L'absence de données pour certaines composantes de la solidarité pour 2002 et 2003 ne nous a pas permis d'estimer l'évolution de l'indicateur pour ces deux années. Or, vu les faibles performances enregistrées pour cette période, il serait intéressant de voir dans quelle mesure la progression de la solidarité évoluera.

Conclusion générale

Depuis le début de l'histoire de la pensée économique, la conception de la richesse d'une société a été essentiellement matérielle et cela pouvait se justifier par les contextes historique, économique et social.

Depuis, les contextes ont changé et de nouveaux courants de pensées sont nés. Ainsi de nombreuses critiques ont été émises à l'encontre du PIB dans la mesure où il ne prend pas en compte l'utilité réelle et les conditions dans lesquelles sont produites les richesses et qu'il est souvent utilisé pour juger l'état de bien-être d'une société.

De ces critiques a émergé une multitude d'indicateurs alternatifs basés sur de nouvelles conceptions de qualité de vie et de qualité de société. Ainsi, qu'il s'agisse d'indicateurs synthétiques ou de systèmes d'indicateurs, d'indicateurs à tendance sociale et humaine ou à tendance environnementale ou encore d'indicateurs monétarisés ou non, ils ont tous pour objet de contrebalancer le poids du PIB dans les jugements de bien-être de la société.

Afin d'apporter notre pierre à l'édifice, nous avons choisi de proposer un indicateur de richesse économique et de solidarité permettant de refléter à la fois les éléments économiques et les éléments de cohésion sociale. La solidarité repose selon nous sur le principe d'égalité dans la répartition des richesses et dans l'accès aux droits fondamentaux. C'est en effet l'égalité qui permettra d'assurer l'augmentation du bien-être de chaque individu et par là, celui de la société dans son ensemble. Suite à cette définition du concept de solidarité, nous avons pu construire dans un premier temps un indicateur de solidarité. Ce dernier a été construit à partir de variables relatives à l'inégalité dans la répartition des richesses et de variables traduisant l'accès à deux droits fondamentaux que sont l'emploi et l'éducation. Dans un second temps, c'est l'indicateur de richesse économique et de solidarité qui a été mesuré en agrégeant l'indicateur de solidarité avec le produit intérieur brut.

Nous avons ainsi pu mettre en évidence le fait que l'indicateur de richesse économique et de solidarité présentait une progression moindre que le PIB. La prise en compte de la solidarité fournit donc une vision plus nuancée de l'évolution de l'état de notre société puisqu'on a pu observer que bien que la solidarité progresse, elle le fait de manière plus modérée que la richesse économique. L'analyse de l'indicateur de la solidarité et de ses composantes a montré que la solidarité progresse durant les périodes de bonne conjoncture et a tendance à se tasser lorsque l'activité économique se révèle plus morose. Néanmoins, deux composantes ont plutôt montré l'effet inverse : en effet, les indicateurs d'inégalité dans la répartition des revenus (inégalité salariale entre hommes et femmes et coefficient de Gini) augmentaient en période de bonne conjoncture économique traduisant par là une diminution de la solidarité.

Nous pouvons donc en déduire que pour qu'il y ait une augmentation de la solidarité, il faut qu'il y ait une croissance économique mais ce n'est pas parce qu'il y a croissance qu'il y a automatiquement augmentation de la solidarité (ou du moins pas dans des proportions aussi importantes). Notre analyse aurait été plus riche en enseignements si on avait pu mesurer l'évolution de notre indicateur pour les années 2002 et 2003 où la faible croissance du PIB se maintient. Or nous sommes au regret de constater que les données relatives à de nombreuses variables de cohésion sociale ne sont pas disponibles pour ces années là, contrairement aux variables de richesse économique.

Ainsi, que l'on observe l'évolution de notre indicateur ou la disponibilité des données relatives aux conditions sociales, l'équilibre entre l'économique et social ne semble pas encore atteint. Or cet équilibre constitue le fondement même de la stratégie de Lisbonne,

arrivée à mi-parcours, et du modèle social européen qui repose sur un équilibre entre prospérité économique et justice sociale.

Dans la mesure où notre indicateur reflète l'évolution du tandem formé par l'économie et la cohésion sociale et afin de pouvoir se situer par rapport à la stratégie européenne et au modèle social européen, il importe de pouvoir suivre les développements futurs de l'indicateur. Cela implique que les données relatives à la cohésion sociale soient disponibles et qu'un groupe d'experts à haut niveau (issus de la Banque Nationale de Belgique, de l'Institut des Comptes Nationaux, de l'Institut National de Statistiques et du Ministère des Affaires Economiques) soit constitué en vue de mesurer l'indicateur pour les années manquantes et les années à venir. En outre, il nous semble opportun d'organiser un colloque international et dès lors de développer des comparaisons internationales afin de diffuser et de promouvoir l'établissement d'un tel indicateur.

Bibliographie

ANAND S. et SEN A. (1994), *Sustainable Human Development : Concepts and Priorities*, Human Development Report Office, Occasional Papers

BANQUE MONDIALE, *Social Capital*, <http://www.worldbank.org/poverty/scapital/>

BERGER-SCHMITT R. et JANKOWITSCH B. (1999), *Systems of Social Indicators and Social Reporting : The State of the Art*, EU Reporting Working Paper N°1, Centre for Survey Research and Methodology, Social Indicators Department, Mannheim.

BERGER-SCHMITT R. (2000), *Social Cohesion as an Aspect of the Quality of Societies : Concept and Measurement*, EU Reporting Working Paper N°14, Centre for Survey Research and Methodology, Social Indicators Department, Mannheim

BORGETTO M. (1997), La devise « liberté, égalité, fraternité », P.U.F., coll. Que sais-je ?, Paris, p. 351.

BOUCHARD L., RAY J.-F., LEMYRE L. et GILBERT A. (2002), *Capital social*, CIRCEM et Institut de recherché pour la santé des populations, Août 2002.

BRINK S. et ZEESMAN A. (1997), *Mesure du bien-être social : un indice de santé sociale pour le Canada*, Direction générale de la recherche appliquée, Politique stratégique, Développement des ressources humaines, Canada, Juin 1997.

BUREAU FEDERAL DU PLAN (1999), *Sur la voie d'un développement durable, Rapport fédéral sur le développement durable*, Task Force Développement durable

BUREAU FEDERAL DU PLAN (1999), *Un pas vers un développement durable, Rapport fédéral sur le développement durable 1999*, Task Force Développement durable

BUREAU FEDERAL DU PLAN (2002), *Un pas vers un développement durable, Rapport fédéral sur le développement durable 2002*, Task Force Développement durable

BUREAU FEDERAL DU PLAN (2004), *Indicateurs pour un développement durable : aspects méthodologiques et développements en cours*, Méthodologies de la Task Force Développement durable, Février 2004

COBB C., HALSTEAD T. et ROWE J. (1995). « If the GDP Is Up, Why is America Down? », *Atlantic Monthly*, Vol. 276, n°4, p.59

COMITE DE PROTECTION SOCIALE (2001), *Rapport sur les indicateurs dans le domaine de la pauvreté et de l'exclusion sociale*, Commission européenne, Octobre 2001

COMITE DE PROTECTION SOCIALE (2003), *Rapport conjoint sur l'inclusion sociale*, Commission européenne

COMMISSION EUROPÉENNE (2003), *Summary table of structural indicators from Spring, Report updated in line with addendum to Spring Report Staff Paper*, 07 Mars 2003

COMMISSION MONDIALE SUR L'ENVIRONNEMENT ET LE DEVELOPPEMENT (1987), *Notre Avenir à Tous*, Montréal, Editions du Fleuve

CONSEIL EUROPEEN DE LISBONNE (2000), *Conclusion de la Présidence*, 23 et 24 Mars 2000

Dictionnaire général des sciences sociales, sous la dir. de G. Thines et A. Lempereur, éd. universitaires, Paris, 1975, p. 890.

- DRAPERI J.-F. (2003), « Une histoire diversifiée, des motivations communes », *Economie et humanisme, Solidarités, action sociale*, n° 364, Mars 2003, p. 32.
- DUVAL G. et MARCUS V. (2002), « La mécanique du BIP40 », *Alternatives économiques*, n°202 (04/2002), p.49
- DUVIGNAUD J. (1986), *La solidarité, liens de sang et liens de raison*, Fayard, coll. Idées-forces, Paris, pp.18-47
- EUROSTAT, Bases de données disponibles sur le site http://epp.eurostat.cec.eu.int/portal/page?_pageid=1090,1&_dad=portal&_schema=PORTAL
- FREMEAUX P. et TOUBAL L. (2001), « Comment mesurer la richesse ? », *Alternatives économiques*, n°193 (06/2001), p.72
- GADREY J. (2001), *Indicateurs nationaux et internationaux de qualité sociale, environnementale, et de développement humain : des approches très différentes mais complémentaires*, Place publique, <http://www.place-publique.fr/esp/richeesse/>
- GADREY J. (2002), « De la croissance au développement : à la recherche d'indicateurs alternatifs », *Futuribles : analyse et prospective*, n°281, Décembre 2002, pp.39-71
- GADREY J. et JANY-CATRICE F. (2003), *Les indicateurs de richesse et de développement. Un bilan international en vue d'une initiative française*, Rapport de recherche pour le DARES, Mars 2003
- GIANNINI G., *Histoire des faits, théories et politiques économiques. Macroéconomie*, <http://perso.club-internet.fr/giannini/shuttle/macro/>
- GRIFFIN K. et Mc KINLEY T. (1992), *Towards a human development strategy*, Human Development Report Office, Occasional papers, Décembre 1992
- INSTITUT DE LA STATISTIQUE DU QUEBEC (2000), *La comptabilité nationale ou économique et certains de ses systèmes de classification*, Décembre 2000
- INSTITUT POUR UN DEVELOPPEMENT DURABLE (2003), *BEL-INSOC-10, un Indicateur d'insécurité sociale en Belgique*, Octobre 2003
- JANY-CATRICE Florence (2002), *Les apports de la comptabilité nationale dans la quête d'indicateurs synthétiques*, Séminaire DARES du 15 octobre 2002, Paris
- KAWACHI I. et BERCKMAN L. (2000), *Social cohesion, social capital and health*, In : L.F. Berkman & I. Kawachi (Eds.), *Social Epidemiology*, New York, Oxford University Press.
- MAHIEU F.-R. (1999), *Les indicateurs du développement*
- MAURIN L. (2002), « Comment mesurer la croissance ? », *Alternatives économiques*, n°053 (07/2002), p.30
- MEDA D. (1999), *Qu'est-ce que la richesse ?*, Aubier, Paris
- MEDA D. (2002), *Quelques réflexions sur la notion de capital social*, Place publique, <http://www.place-publique.fr/esp/richeesse/>
- MEDA D. (2002), *Pour de nouveaux indicateurs de richesse*, Séminaire DARES du 15 Octobre 2002, Paris
- MERLANT P. et VIVERET P. (2003), « Dix poncifs sur la richesse », *Passerelle Eco*, n°13, Novembre 2003
- NAGELS J., *Histoire de la pensée économique*, PUB, Edition 1996-1997, Volume 1

NOLL H.-H. (1996), *Social Indicators and Social Reporting : The International Experience*, In : Canadian Council on Social Development (Ed.), Symposium on Measuring Well-Being and Social Indicators, Final Report, Ottawa

NOLL H.-H. (2002), "Towards a European System of Social Indicators : Theoretical Framework and System Architecture", *Social Indicators Research, Special issue*, Vol. 58 (2002), n°1-3, pp.47-84

NOLL H.-H. (2002), *Social Indicators and Quality of Live Research : Background, Achievements and Current Trends*

NORDHAUS W. et TOBIN J. (1973), *Is Growth Obsolete?*, In : Milton Moss (ed.), Measurement of Economic and Social Performance, Vol. 38, National Bureau of Economic Research.

ORGANISATION DE COOPERATION ET DE DEVELOPPEMENT ECONOMIQUES (1996), *Rapport annuel 1996*, Les Editions de l'OCDE, Paris

ORGANISATION DE COOPERATION ET DE DEVELOPPEMENT ECONOMIQUES (2001a), *Panorama de la société : Les indicateurs sociaux de l'OCDE*, Les Editions de l'OCDE, Paris

ORGANISATION DE COOPERATION ET DE DEVELOPPEMENT ECONOMIQUES (2001b), *Du bien-être des nations : le rôle du capital humain et social*, Les Editions de l'OCDE, Paris

OSBERG L. (1985), *The measurement of Economic Well-Being*

OSBERG L. et SHARPE A. (2002), *Une évaluation de l'indicateur du bien-être économique dans les pays de l'OCDE*, Séminaire DARES du 15 Octobre 2002, Paris

OSBERG L. et SHARPE A. (2003), *Human Well-being and Economic Well-being : What Values Are Implicit in Current Indices?*, CSLS Research Report 2003-04, 28 Août 2003

PARIENTY A. (1999), « La croissance est-elle encore mesurable ? », *Alternatives économiques*, n°167 (02/1999), p.60

PENA-CASAS R. et POCHET P. (2001), *Les indicateurs monétaires et non monétaires de pauvreté et d'exclusion sociale dans une perspective européenne*, Rapport réalisé pour le ministère des Affaires sociales, de la Santé publique et de l'Environnement Observatoire social européen, Janvier 2001

PERRET B. (2002), *Indicateurs sociaux, état des lieux et perspectives*, Rapport au Conseil de l'Emploi, des Revenus et de la Cohésion sociale, Janvier 2002

Plan d'action national belge Inclusion sociale – 2003-2005, juillet 2004

PLASMAN A. et VERDONCK D. (2003), *La politique de cohabitation intégration à Bruxelles – Rapport final*, Rapport réalisé par la Fondation pour la Solidarité pour le compte de la Commission communautaire française, Juillet 2003

PONTHIEUX S. (2004), *Le concept de capital social, analyse critique*, Contribution au 10^{ème} colloque de l'ACN, Paris, 21-23 Janvier 2004.

PROGRAMME DES NATIONS UNIES POUR LE DÉVELOPPEMENT (1996), *Human Development Report 1996 : Economic Growth and Human Development*, Oxford: Oxford University Press

PUTNAM R., *Social Capital : What is it ?*, www.bowlingalone.com/socialcapital.php3

RESEAU D'ALERTE SUR LES INEGALITES, www.cerc-association.org

RITZEN J. (2000), *Cohésion sociale, politique publique et croissance économique : implications pour les pays de l'OCDE*, Conférence principale présentée au symposium sur « La contribution du capital humain et social à la croissance économique et au bien-être », Québec, 19 au 21 Mars 2000

ROUSSEL E. (2003), *L'utilité sociale, une approche innovante de la richesse pour dynamiser l'économie solidaire*, Proposition de communication pour la 3^{ème} rencontre du Réseau Universitaire d'Economie Sociale et Solidaire : « L'innovation en économie solidaire », 4, 5 et 6 Mars 2003, Université de Toulouse 2

RUBY C., *La solidarité*, Ellipses, coll. Polis, Paris, 1997.

SALZMAN J. (2003), *Methodological Choices Encountered in the Construction of Composite Indices of Economic and Social Well-being*, Centrer for the Study of Living Standard, 13 Mars 2003

SANDERSON J.-P. (2000), *Les politiques de cohésion sociale et la construction d'indicateurs en Wallonie*, Contribution à la Conférence « Brainstorming sur les indicateurs sociaux », Strasbourg, 14-15 Septembre 2000

SCHULLER T. (2001), *The Complementary Roles of Human and Social Capital*, In : The Contribution of Human and Social Capital to Sustained Economic Growth and Well-Being, International Symposium Report, Human Resources Development Canada and Organisation for Economic Co-operation and Development, September 2001, pp.99-119

SEN A. (1989), «Development as capability expansion », *Journal of Development planning*

SHARPE A. (1999), *A survey of Indicators of Economic and Social Well-being*, Second draft, Paper prepared for Canadian Policy Research Networks, 22 juillet 1999

SILEM A. (1995), *Histoire de l'analyse économique*, Hachette Livre, Paris

SUMNER A. (2003), *A Review of Progress on the Meaning and Measurement of Poverty*, Paper prepared for WIDER Conference "Inequality, Poverty and Human Well-being", Helsinki, 30-31 Mai 2003

SPETH J. (1994), *Allocution de James Gustave Speth*, International Conference on Population and Development, Caire, 6 Septembre 1994

UNITED NATIONS DEVELOPMENT PROGRAMME (1990), *Human Development Report 1990. Concept and Measurement of human development*, New York, Oxford, Oxford University Press

VAN DEN BERGHE S. et DE VILLERS J. (2001), *Comptes nationaux environnementaux. Outil d'une politique de développement durable*, Bureau fédéral du Plan, Septembre 2001

VAN DOOSSELAERE T. (2004), *Les racines de la solidarité*, Rapport réalisé pour la Fondation pour la Solidarité

VEENHOVEN R. (1999), *The Four Qualities of Live. Ordering Concepts and Measures of Good Live*

VIVERET P. (2002), *Reconsidérer la richesse*, Rapport d'étape de la mission « Nouveaux facteurs de richesse » au Secrétaire d'Etat à l'Economie Solidaire, Mars 2002

WOOLCOCK M. (2001), *The Place of Social Capital in Understanding Social and Economic Outcomes*, In : The Contribution of Human and Social Capital to Sustained Economic Growth

and Well-Being, International Symposium Report, Human Resources Development Canada and Organisation for Economic Co-operation and Development, September 2001, pp.71-98

ZAPF W. (1998), *Social reporting in the 1970s and in the 1990s*, Papier présenté à la Conférence “Social Change in an Enlarging Europe : Welfare Development, Structural Change and Theoretical Approaches”, Budapest, 15-19 Mai 1998

United Nations (2001), Commission on Sustainable Development, “Indicators of Sustainable Development : Guidelines and Methodologies”, p.24, disponible sur le site <http://www.un.org/esa/sustdev/natlinfo/indicators/indisd/indisd-mg2001.pdf>



Fondation pour la Solidarité

66, Rue Coenraets

B-1060 Bruxelles

Tel.: 0032 (0)2 535.06.63

Mail: info@fondation-solidarite.be

<http://www.fondation-solidarite.be>

Banque - Bank: 001-3874204-03

