La part des plus riches

En 1929, à la veille de la Grande dépression, les plus riches parmi les riches, le millième le plus fortuné de la population canadienne, récoltaient plus de 5% des revenus du pays. C'était les années folles.

La récession et la guerre ont mis fin à la fête. En quelques années, la part des plus riches a été coupée de moitié, et ramenée à moins de 3% du revenu total, ce qui n'était quand même pas mal pour un groupe ne représentant que 0,1% de la population. Dans les années d'après-guerre, cette part est demeurée relativement stable, et en fait légèrement en déclin, pour se retrouver à un peu moins de 1,8% en 1977.

Puis, tout a changé. En 1982, la part des plus riches remontait au-dessus de 2%. En 1988, elle revenait à 3%, et dix ans plus tard, en 1998, elle dépassait 4%. En 2000, dernière année pour laquelle ces données sont disponibles, cette part équivalait de nouveau à plus de 5% des revenus totaux du pays, comme en 1929.

Ces données proviennent d'une vaste étude internationale sur les déclarations de revenus menée par les économistes Tony Atkinson et Thomas Piketty (*Top Incomes over the Twentieth Century*, Oxford University Press, 2007).

Les résultats de cette étude sont remarquables. En ce qui concerne les revenus des plus riches, en effet, c'est tout l'équilibre de l'après-guerre qui a été défait depuis vingt-cinq ans en Amérique du Nord. En 2000, le millième le plus riche de la population, qui au Canada avait en moyenne des revenus individuels de 1 300 639 $, accaparait presque trois fois plus de richesse qu'en 1978.

La tendance est sensiblement la même pour le premier un pour cent le plus riche, qui en 2000 gagnait en moyenne 337 142 $ et obtenait 13,6% du revenu canadien, comparativement à 7,6% en 1978.

Que s'est-il donc passé? Pour les années vingt et trente, la situation semble assez claire. À peu près partout, la dépression et la guerre ont plombé la valeur du capital, dépréciant brusquement les actifs et les revenus des plus fortunés, qui étaient alors surtout des propriétaires d'entreprises et des rentiers. Par la suite, une imposition plus progressive des revenus et des successions a prévenu une concentration trop grande de la richesse et un retour à la situation d'avant-guerre.

En Europe continentale, la situation est ensuite demeurée stable. Dans les pays anglo-saxons, en revanche, et notamment aux États-Unis, la tendance s'est carrément inversée au début des années quatre-vingt, avec la flambée des salaires des dirigeants d'entreprises.

Dorénavant, en effet, ce ne sont plus les propriétaires ou les rentiers qui figurent au sommet de la hiérarchie des revenus, comme au début du 20ème siècle, mais plutôt les dirigeants des grandes entreprises, en mesure de s'octroyer des salaires et des primes à la hauteur de l'opinion qu'ils ont d'eux-mêmes.

Ce retournement n'a rien à voir avec le changement technologique, la compétence, la productivité ou le jeu du marché. Si c'était le cas, l'Allemagne et la France auraient suivi la tendance anglo-saxonne.

Atkinson et Piketty parlent plutôt d'une transformation des mœurs au sommet, dans le petit « troupeau » des élites économiques, et de l'effritement des normes sociales régissant jusqu'alors la rémunération des dirigeants. Les anecdotes ne manquent pas pour illustrer cette nouvelle culture de l'excès, sans doute encouragée par le néo-libéralisme ambiant. Après l'an 2000, cette culture a probablement atteint l'Europe continentale.

Fait intéressant et mal connu, sur ce plan le Canada a suivi d'assez près les États-Unis. Pour Emmanuel Saez et Michael Veall, qui ont colligé les données canadiennes, ceci n'est guère étonnant puisque les élites des deux pays partagent bien

des traits culturels et sont susceptibles d'être mobiles. Moins mobiles, et appartenant peut-être à un « troupeau » différent, les dirigeants francophones du Québec ne se sont pas enrichis aussi vite, alors même que leurs collègues anglo-québécois réalisaient des gains au moins aussi importants que ceux de leurs compatriotes des autres provinces. Mais ici comme en Europe, les hauts salaires ont sans aucun doute continué à monter après 2000.

La récession et les débats qu'elle engendre pourraient remettre en cause ces évolutions. Au Canada comme en Europe et aux États-Unis, les élus recherchent des façons de limiter la gourmandise des très riches, que rien ne justifie, ni le marché, ni le mérite.

Les données sur la mobilité sociale montrent en effet qu'on accède peu et qu'on quitte rarement le « troupeau » des très riches. Pour l'essentiel, il s'agit d'une élite fermée qui, avec le temps, ne peut qu'accentuer et reproduire ses avantages. C'est aussi à cela qu'il faut penser quand on veut agir contre la pauvreté.

Alain Noël est professeur de science politique à l'Université de Montréal