

LES LIVRES DU



NOUVEAU MONDE

Thomas Piketty

Le capital au **xxi^e** siècle

La répartition des richesses est l'une des questions les plus débattues aujourd'hui. Pour les uns, les inégalités n'en finiraient pas de se creuser dans un monde toujours plus injuste. Pour les autres, on assisterait à une réduction naturelle des écarts et toute intervention risquerait de perturber cette tendance harmonieuse. Mais que sait-on vraiment de l'évolution des inégalités sur le long terme ? En réalité, les analyses économiques supposées nous éclairer se fondent plus souvent sur des spéculations théoriques que sur des faits établis.

Fruit de quinze ans de recherches, cette étude, la plus ambitieuse jamais entreprise sur cette question, s'appuie sur des données historiques et comparatives bien plus vastes que tous les travaux antérieurs. Parcourant trois siècles et plus de vingt pays, elle renouvelle entièrement notre compréhension de la dynamique du capitalisme en situant sa contradiction fondamentale dans le rapport entre la croissance économique et le rendement du capital.

Si la diffusion des connaissances apparaît comme la force principale d'égalisation des conditions sur le long terme, à l'heure actuelle, le décrochage des plus hautes rémunérations et, plus encore, la concentration extrême des patrimoines menacent les valeurs de méritocratie et de justice sociale des sociétés démocratiques.

En tirant de l'expérience des siècles passés des leçons pour l'avenir, cet ouvrage montre que des moyens existent pour inverser cette tendance.

Directeur d'études à l'EHESS et professeur à l'École d'économie de Paris, Thomas Piketty est l'auteur de nombreux travaux historiques et théoriques qui lui ont valu, en 2013, le prix Yrjö Jahnsson décerné par la European Economic Association.



www.seuil.com

ISBN : 978.2.02.108228.9

Seuil, 25 boulevard Romain-Rolland, Paris 14

Imprimé en France 09.13

25 €



LES LIVRES
DU NOUVEAU
MONDE

Thomas Piketty

Le capital au **xxi^e** siècle

Thomas Piketty

Le capital au **xxi^e** siècle

Seuil

Seuil

THOMAS PIKETTY

Le capital au XXI^e siècle

ÉDITIONS DU SEUIL

Ce livre est publié dans la collection
« Les livres du nouveau monde »
dirigée par Pierre Rosanvallon

ISBN 978-2-02-108228-9

© Éditions du Seuil, septembre 2013,
à l'exception de la langue anglaise

Le Code de la propriété intellectuelle interdit les copies ou reproductions destinées à une utilisation collective. Toute représentation ou reproduction intégrale ou partielle faite par quelque procédé que ce soit, sans le consentement de l'auteur ou de ses ayants cause, est illicite et constitue une contrefaçon sanctionnée par les articles L. 335-2 et suivants du Code de la propriété intellectuelle.

www.seuil.com

Sommaire

Remerciements	9
Introduction	15
PREMIERE PARTIE. REVENU ET CAPITAL	69
Chapitre 1. Revenu et production	71
Chapitre 2. La croissance : illusions et réalités	125
DEUXIEME PARTIE. LA DYNAMIQUE DU RAPPORT	
CAPITAL/REVENU	181
Chapitre 3. Les métamorphoses du capital	183
Chapitre 4. De la vieille Europe au Nouveau Monde	223
Chapitre 5. Le rapport capital/revenu	
dans le long terme	259
Chapitre 6. Le partage capital-travail au XXI ^e siècle..	315

TROISIÈME PARTIE. LA STRUCTURE DES INÉGALITÉS	373
Chapitre 7. Inégalités et concentration :	
premiers repères	375
Chapitre 8. Les deux mondes	427
Chapitre 9. L'inégalité des revenus du travail	481
Chapitre 10. L'inégalité de la propriété du capital	535
Chapitre 11. Mérite et héritage dans le long terme	599
Chapitre 12. L'inégalité mondiale des patrimoines au XXI ^e siècle	685
QUATRIÈME PARTIE. RÉGULER LE CAPITAL AU XXI^e SIÈCLE.	749
Chapitre 13. Un État social pour le XXI ^e siècle	751
Chapitre 14. Repenser l'impôt progressif sur le revenu	793
Chapitre 15. Un impôt mondial sur le capital	835
Chapitre 16. La question de la dette publique	883
Conclusion	941
Table des matières	951
Liste des tableaux et graphiques	963

Remerciements

Ce livre s'appuie sur quinze années de recherches (1998–2013) consacrées pour l'essentiel à la dynamique historique des revenus et des patrimoines. Une grande partie de ces recherches ont été menées en collaboration.

Peu après avoir publié *Les Hauts Revenus en France au XX^e siècle*, en 2001, j'ai eu la chance de bénéficier du soutien enthousiaste d'Anthony Atkinson et d'Emmanuel Saez. Sans eux, ce modeste projet hexagonal n'aurait sans doute jamais pris l'ampleur internationale qu'il a aujourd'hui. Après avoir été pour moi un modèle à suivre pendant mes années de formation, Tony a été le premier lecteur de mon travail historique sur les inégalités en France, et s'est immédiatement saisi du cas du Royaume-Uni, puis de très nombreux autres pays. Nous avons dirigé ensemble deux épais volumes publiés en 2007 et 2010, couvrant au total plus de vingt pays et constituant la plus vaste base de données disponible à ce jour sur l'évolution historique des inégalités de revenus. Avec

Emmanuel, nous avons traité du cas des États-Unis. Nous avons mis au jour la croissance vertigineuse des revenus des 1 % les plus riches depuis les années 1970-1980, ce qui a eu une certaine influence sur les débats outre-Atlantique. Nous avons également mené ensemble de multiples recherches sur la théorie de la taxation optimale du revenu et du capital. Ces recherches communes ont abondamment nourri ce livre, qui lui doit beaucoup.

Cet ouvrage a également été profondément influencé par ma rencontre avec Gilles Postel-Vinay et Jean-Laurent Rosenthal, et par les recherches historiques que nous continuons de mener ensemble dans les archives successorales parisiennes, depuis l'époque de la Révolution française jusqu'au temps présent. Ils m'ont permis de saisir la dimension charnelle et vivante du patrimoine et du capital, et les problèmes posés par leur enregistrement. Surtout, Gilles et Jean-Laurent m'ont permis de mieux comprendre les multiples parallélismes – et aussi les différences – entre la structure de la propriété en vigueur à la Belle Époque et en ce début de XXI^e siècle.

L'ensemble de ce travail doit énormément à tous les doctorants et jeunes chercheurs avec lesquels j'ai eu la chance de travailler depuis quinze ans. Au-delà de leur apport direct aux travaux utilisés ici, leurs recherches et leur énergie ont nourri le climat d'effervescence intellectuelle dans lequel a grandi ce livre. Je pense notamment à Facundo Alvaredo, Laurent Bach, Antoine Bozio, Clément Carbonnier, Fabien Dell, Gabrielle Fack, Nicolas Frémeaux, Lucie Gadenne, Julien Grenet, Élise Huilery, Camille Landais, Ioana Marinescu, Élodie Morival, Nancy Qian, Dorothée Rouzet, Stefanie Stantcheva, Juliana Londono Velez, Guillaume Saint-Jacques, Christoph Schinke, Aurélie Sotura, Mathieu Valdenaire, Gabriel Zucman. En particulier, sans l'efficacité, la rigueur et les talents de coordonnateur de Facundo Alvaredo, la World Top Incomes Database, abondamment utilisée dans cet ouvrage, n'existerait pas. Sans l'enthousiasme et l'exigence de Camille Landais, notre

REMERCIEMENTS

projet participatif sur la « révolution fiscale » n'aurait jamais vu le jour. Sans la minutie et l'impressionnante capacité de travail de Gabriel Zucman, je n'aurais pas pu mener à bien le travail sur l'évolution historique du rapport capital/revenu dans les pays riches, qui joue un rôle central dans ce livre.

Je veux aussi remercier les institutions qui ont rendu ce projet possible, et en premier lieu l'École des hautes études en sciences sociales, où je suis directeur d'études depuis 2000, ainsi que l'École normale supérieure, et toutes les autres institutions fondatrices de l'École d'économie de Paris, où je suis professeur depuis sa création, après en avoir été le premier directeur de 2005 à 2007. En acceptant d'unir leurs forces et de devenir partenaire minoritaire d'un projet plus large que la somme de leurs intérêts privés, ces institutions ont permis la constitution d'un modeste bien public, qui, je l'espère, contribuera au développement d'une économie politique multipolaire au *xxi*^e siècle.

Enfin, merci à Juliette, Déborah et Hélène, mes trois filles chéries, pour tout l'amour et la force qu'elles me donnent. Et merci à Julia, qui partage ma vie, et qui est aussi ma meilleure lectrice : son influence et son soutien, à chacune des étapes de ce livre, ont été essentiels. Sans elles, je n'aurais pas eu l'énergie de mener ce projet à bien.

Livre et annexe technique/site Internet : guide de l'utilisateur

Afin de ne pas surcharger le texte et les notes de bas de page, la description précise des sources historiques, des références bibliographiques, des méthodes statistiques et des modèles mathématiques a été renvoyée à une annexe technique disponible sur le site Internet suivant : <http://piketty.pse.ens.fr/capital21c>

L'annexe technique comprend notamment l'ensemble des tableaux et séries de données utilisés pour établir les graphiques présentés dans le livre, et une description détaillée des sources et des méthodes correspondantes. Les références bibliographiques données dans le livre et en notes de bas de page ont également été réduites au strict minimum et sont présentées de façon plus précise dans l'annexe technique. Cette dernière comprend aussi un certain nombre de tableaux et graphiques supplémentaires auxquels il est parfois fait référence dans les notes (par exemple « Voir les graphiques supplémentaires S1.1, S1.2 et S1.3 », chapitre 1, p. 107, note 1). L'annexe technique et le site Internet ont été conçus pour être consultés en complément à la lecture du livre, et pour permettre plusieurs niveaux de lecture.

Les lecteurs intéressés trouveront également en ligne l'ensemble des fichiers (principalement en format Excel et Stata), programmes informatiques, formules et équations mathématiques, renvois aux sources primaires et liens Internet vers les études plus techniques servant de soubassement à ce livre.

L'objectif poursuivi est que ce livre puisse être lu par des personnes ne disposant d'aucun bagage technique particulier, et en même temps que l'ensemble livre/annexe technique puisse donner satisfaction aux étudiants et chercheurs spécialisés. Cela me permettra en outre de mettre en ligne des versions révisées et mises à jour de l'annexe technique et des tableaux et graphiques. Je remercie par avance les lecteurs et internautes qui voudront bien me faire part de leurs observations et réactions par courrier électronique (piketty@ens.fr).

« Les distinctions sociales ne peuvent être
fondées que sur l'utilité commune. »

Article premier,
Déclaration des droits de l'homme
et du citoyen, 1789.

Introduction

La répartition des richesses est l'une des questions les plus vives et les plus débattues aujourd'hui. Mais que sait-on vraiment de son évolution sur le long terme ? La dynamique de l'accumulation du capital privé conduit-elle inévitablement à une concentration toujours plus forte de la richesse et du pouvoir entre quelques mains, comme l'a cru Marx au XIX^e siècle ? Ou bien les forces équilibrantes de la croissance, de la concurrence et du progrès technique conduisent-elles spontanément à une réduction des inégalités et à une harmonieuse stabilisation dans les phases avancées du développement, comme l'a pensé Kuznets au XX^e siècle ? Que sait-on réellement de l'évolution de la répartition des revenus et des patrimoines depuis le XVIII^e siècle, et quelles leçons peut-on en tirer pour le XXI^e ?

Telles sont les questions auxquelles je tente de répondre dans ce livre. Disons-le d'emblée : les réponses apportées sont imparfaites et incomplètes. Mais elles se fondent sur des don-

nées historiques et comparatives beaucoup plus étendues que tous les travaux antérieurs, portant sur trois siècles et plus de vingt pays, et sur un cadre théorique renouvelé permettant de mieux comprendre les tendances et les mécanismes à l'œuvre. La croissance moderne et la diffusion des connaissances ont permis d'éviter l'apocalypse marxiste, mais n'ont pas modifié les structures profondes du capital et des inégalités – ou tout du moins pas autant qu'on a pu l'imaginer dans les décennies optimistes de l'après-Deuxième Guerre mondiale. Dès lors que le taux de rendement du capital dépasse durablement le taux de croissance de la production et du revenu, ce qui était le cas jusqu'au XIX^e siècle et risque fort de redevenir la norme au XXI^e siècle, le capitalisme produit mécaniquement des inégalités insoutenables, arbitraires, remettant radicalement en cause les valeurs méritocratiques sur lesquelles se fondent nos sociétés démocratiques. Des moyens existent cependant pour que la démocratie et l'intérêt général parviennent à reprendre le contrôle du capitalisme et des intérêts privés, tout en repoussant les replis protectionnistes et nationalistes. Ce livre tente de faire des propositions en ce sens, en s'appuyant sur les leçons de ces expériences historiques, dont le récit forme la trame principale de l'ouvrage.

Un débat sans source ?

Pendant longtemps, les débats intellectuels et politiques sur la répartition des richesses se sont nourris de beaucoup de préjugés, et de très peu de faits.

Certes, on aurait bien tort de sous-estimer l'importance des connaissances intuitives que chacun développe au sujet des revenus et des patrimoines de son temps, en l'absence de tout cadre théorique et de toute statistique représentative. Nous verrons par exemple que le cinéma et la littérature, en particulier le roman du XIX^e siècle, regorgent d'informations

extrêmement précises sur les niveaux de vie et de fortune des différents groupes sociaux, et surtout sur la structure profonde des inégalités, leurs justifications, leurs implications dans la vie de chacun. Les romans de Jane Austen et de Balzac, notamment, nous offrent des tableaux saisissants de la répartition des richesses au Royaume-Uni et en France dans les années 1790-1830. Les deux romanciers ont une connaissance intime de la hiérarchie des patrimoines en vigueur autour d'eux. Ils en saisissent les frontières secrètes, ils en connaissent les conséquences implacables sur la vie de ces hommes et de ces femmes, sur leurs stratégies d'alliance, sur leurs espoirs et leurs malheurs. Ils en déroulent les implications avec une vérité et une puissance évocatrice qu'aucune statistique, aucune analyse savante ne saurait égaler.

De fait, la question de la répartition des richesses est trop importante pour être laissée aux seuls économistes, sociologues, historiens et autres philosophes. Elle intéresse tout le monde, et c'est tant mieux. La réalité concrète et charnelle de l'inégalité s'offre au regard de tous ceux qui la vivent, et suscite naturellement des jugements politiques tranchés et contradictoires. Paysan ou noble, ouvrier ou industriel, serveur ou banquier : chacun, depuis le poste d'observation qu'il occupe, voit des choses importantes sur les conditions de vie des uns et des autres, sur les rapports de pouvoir et de domination entre groupes sociaux, et se forge sa propre conception de ce qui est juste et de ce qui ne l'est pas. La question de la répartition des richesses aura toujours cette dimension éminemment subjective et psychologique, irrédûctiblement politique et conflictuelle, qu'aucune analyse prétendument scientifique ne saurait apaiser. Fort heureusement, la démocratie ne sera jamais remplacée par la république des experts.

Pour autant, la question de la répartition mérite aussi d'être étudiée de façon systématique et méthodique. En l'absence de sources, de méthodes et de concepts précisément définis,

il est possible de dire tout et son contraire. Pour certains, les inégalités sont toujours croissantes, et le monde toujours plus injuste, par définition. Pour d'autres, les inégalités sont naturellement décroissantes, ou bien spontanément harmonieuses, et surtout rien ne doit être fait qui risquerait de perturber cet heureux équilibre. Face à ce dialogue de sourds, où chaque camp justifie souvent sa propre paresse intellectuelle par celle du camp d'en face, il existe un rôle pour une démarche de recherche systématique et méthodique – à défaut d'être pleinement scientifique. L'analyse savante ne mettra jamais fin aux violents conflits politiques suscités par les inégalités. La recherche en sciences sociales est et sera toujours balbutiante et imparfaite. Elle n'a pas la prétention de transformer l'économie, la sociologie et l'histoire en sciences exactes. Mais en établissant patiemment des faits et des régularités, et en analysant sereinement les mécanismes économiques, sociaux, politiques, susceptibles d'en rendre compte, elle peut faire en sorte que le débat démocratique soit mieux informé et se focalise sur les bonnes questions. Elle peut contribuer à redéfinir sans cesse les termes du débat, à démasquer les certitudes toutes faites et les impostures, à tout remettre toujours en cause et en question. Tel est, à mon sens, le rôle que peuvent et doivent jouer les intellectuels, et parmi eux les chercheurs en sciences sociales, citoyens parmi d'autres, mais qui ont la chance d'avoir plus de temps que d'autres pour se consacrer à l'étude (et même d'être payés pour cela – privilège considérable).

Or, pendant longtemps, force est de constater que les recherches savantes consacrées à la répartition des richesses se sont fondées sur relativement peu de faits solidement établis, et sur beaucoup de spéculations purement théoriques. Avant d'exposer plus précisément les sources sur lesquelles je me suis fondé et que j'ai tenté de rassembler dans le cadre de ce livre, il est utile de dresser un rapide historique des réflexions sur ces questions.

Malthus, Young et la Révolution française

Quand naît l'économie politique classique, au Royaume-Uni et en France, à la fin du XVIII^e et au début du XIX^e siècle, la question de la répartition est déjà au centre de toutes les analyses. Chacun voit bien que des transformations radicales ont commencé, avec notamment une croissance démographique soutenue – inconnue jusqu'alors – et les débuts de l'exode rural et de la révolution industrielle. Quelles seront les conséquences de ces bouleversements pour la répartition des richesses, la structure sociale et l'équilibre politique des sociétés européennes ?

Pour Thomas Malthus, qui publie en 1798 son *Essai sur le principe de population*, aucun doute n'est permis : la surpopulation est la principale menace¹. Ses sources sont maigres, mais il tente de les mobiliser au mieux. Il est notamment influencé par les récits de voyage d'Arthur Young, agronome anglais qui a sillonné les routes du royaume de France en 1787-1788, à la veille de la Révolution, de Calais aux Pyrénées, en passant par la Bretagne et la Franche-Comté, et qui raconte la misère des campagnes françaises.

Tout n'est pas faux dans ce passionnant récit, loin de là. À l'époque, la France est de loin le pays européen le plus peuplé, et constitue donc un point d'observation idéal. Autour de 1700, le royaume de France comptait déjà plus de 20 millions d'habitants, à un moment où le Royaume-Uni comprenait à peine plus de 8 millions d'âmes (et l'Angleterre environ 5 millions). L'Hexagone voit sa population progresser à un rythme soutenu tout au long du XVIII^e siècle, de la fin du règne de Louis XIV à celui de Louis XVI, à tel point que

1. Thomas Malthus (1766-1834) est un économiste anglais, considéré comme l'un des plus influents de l'école « classique », aux côtés d'Adam Smith (1723-1790) et de David Ricardo (1772-1823).

la population française s'approche des 30 millions d'habitants dans les années 1780. Tout laisse à penser que ce dynamisme démographique, inconnu au cours des siècles précédents, a effectivement contribué à la stagnation des salaires agricoles et à la progression de la rente foncière dans les décennies menant à la déflagration de 1789. Sans en faire la cause unique de la Révolution française, il paraît évident que cette évolution n'a pu qu'accroître l'impopularité grandissante de l'aristocratie et du régime politique en place.

Mais le récit de Young, publié en 1792, est également empreint de préjugés nationalistes et de comparaisons approximatives. Notre grand agronome est fort insatisfait des auberges qu'il traverse et de la tenue des servantes qui lui apportent à manger, qu'il décrit avec dégoût. Il entend déduire de ses observations, souvent assez triviales et anecdotiques, des conséquences pour l'histoire universelle. Il est surtout très inquiet des excès politiques auxquels la misère des masses risque de conduire. Young est notamment convaincu que seul un système politique à l'anglaise, avec Chambres séparées pour l'aristocratie et le tiers état, et droit de veto pour la noblesse, permet un développement harmonieux et paisible, mené par des gens responsables. Il est persuadé que la France court à sa perte en acceptant en 1789-1790 de faire siéger les uns et les autres dans un même Parlement. Il n'est pas exagéré de dire que l'ensemble de son récit est surdéterminé par sa crainte de la Révolution française. Quand on disserte sur la répartition des richesses, la politique n'est jamais très loin, et il est souvent difficile d'échapper aux préjugés et aux intérêts de classe de son temps.

Quand le révérend Malthus publie en 1798 son fameux *Essai*, il est encore plus radical que Young dans ses conclusions. Il est comme son compatriote très inquiet des nouvelles politiques venant de France, et pour s'assurer que de tels excès ne s'étendront pas un jour au Royaume-Uni, il considère qu'il faut supprimer d'urgence tout système d'assistance aux

pauvres et contrôler sévèrement la natalité de ces derniers, faute de quoi le monde entier sombrera dans la surpopulation, le chaos et la misère. En vérité, il est impossible de comprendre la noirceur – excessive – des prévisions malthusiennes sans prendre en compte la peur qui saisit une bonne part des élites européennes dans les années 1790.

Ricardo : le principe de rareté.

Rétrospectivement, il est évidemment aisé de se moquer de ces prophètes de malheur. Mais il est important de réaliser que les transformations économiques et sociales en cours à la fin du XVIII^e et au début du XIX^e siècle étaient objectivement assez impressionnantes, voire traumatisantes. En vérité, la plupart des observateurs de l'époque – et pas seulement Malthus et Young – avaient une vision relativement sombre, voire apocalyptique, de l'évolution à long terme de la répartition des richesses et de la structure sociale. C'est notamment le cas de David Ricardo et de Karl Marx, qui sont sans doute les deux économistes les plus influents du XIX^e siècle, et qui s'imaginaient tous deux qu'un petit groupe social – les propriétaires terriens chez Ricardo, les capitalistes industriels chez Marx – allait inévitablement s'approprier une part sans cesse croissante de la production et du revenu¹.

Pour Ricardo, qui publie en 1817 ses *Principes de l'économie politique et de l'impôt*, le principal souci concerne l'évolution à long terme du prix de la terre et du niveau de la rente foncière. De même que Malthus, il ne dispose pratiquement

1. Il existe bien sûr une école libérale davantage portée sur l'optimisme : Adam Smith en semble pétri, et à dire vrai ne se pose pas véritablement la question d'une possible divergence de la répartition des richesses à long terme. Il en va de même de Jean-Baptiste Say (1767-1832), qui croit lui aussi dans l'harmonie naturelle.

d'aucune source statistique digne de ce nom. Mais cela ne l'empêche pas d'avoir une connaissance intime du capitalisme de son temps. Issu d'une famille de financiers juifs d'origine portugaise, il semble en outre avoir moins de préjugés politiques que Malthus, Young ou Smith. Il est influencé par le modèle de Malthus mais pousse le raisonnement plus loin. Il est surtout intéressé par le paradoxe logique suivant : à partir du moment où la croissance de la population et de la production se prolonge durablement, la terre tend à devenir de plus en plus rare relativement aux autres biens. La loi de l'offre et de la demande devrait conduire à une hausse continue du prix de la terre et des loyers versés aux propriétaires terriens. À terme, ces derniers recevront donc une part de plus en plus importante du revenu national, et le reste de la population une part de plus en plus réduite, ce qui serait destructeur pour l'équilibre social. Pour Ricardo, la seule issue logiquement et politiquement satisfaisante est un impôt sans cesse plus lourd sur la rente foncière.

Nous verrons que cette sombre prédiction ne s'est pas vérifiée : la rente foncière est certes longtemps restée à des niveaux élevés, mais pour finir la valeur des terres agricoles a inexorablement décliné relativement aux autres formes de richesses, au fur et à mesure que le poids de l'agriculture dans le revenu national diminuait. En écrivant dans les années 1810, Ricardo ne pouvait sans doute pas anticiper l'ampleur du progrès technique et de la croissance industrielle qui allait avoir lieu dans le siècle qui s'ouvrait. De même que Malthus et Young, il ne parvenait pas à imaginer une humanité totalement affranchie de la contrainte alimentaire et agricole.

Son intuition sur le prix de la terre n'en demeure pas moins intéressante : le « principe de rareté » sur lequel il s'appuie peut potentiellement conduire certains prix à prendre des valeurs extrêmes pendant de longues décennies. Cela peut être amplement suffisant pour déstabiliser profondément des sociétés entières. Le système de prix joue un rôle irrempla-

çable pour coordonner les actions de millions d'individus – voire de milliards d'individus dans le cadre de la nouvelle économie-monde. Le problème est qu'il ne connaît ni limite ni morale.

On aurait bien tort de négliger l'importance de ce principe pour l'analyse de la répartition mondiale des richesses au *xxi*^e siècle – il suffit pour s'en convaincre de remplacer dans le modèle de Ricardo le prix des terres agricoles par celui de l'immobilier urbain dans les grandes capitales, ou bien par le prix du pétrole. Dans les deux cas, si l'on prolonge pour la période 2010-2050 ou 2010-2100 la tendance observée au cours des années 1970-2010, alors on aboutit à des déséquilibres économiques, sociaux et politiques d'une ampleur considérable, entre pays comme à l'intérieur des pays, qui ne sont pas loin de faire penser à l'apocalypse ricardienne.

Certes, il existe en principe un mécanisme économique fort simple permettant d'équilibrer le processus : le jeu de l'offre et de la demande. Si un bien est en offre insuffisante et si son prix est trop élevé, alors la demande pour ce bien doit baisser, ce qui permettra de calmer le jeu. Autrement dit, si les prix immobiliers et pétroliers augmentent, il suffit d'aller habiter à la campagne, ou bien d'utiliser le vélo (ou les deux à la fois). Mais outre que cela peut être un peu désagréable et compliqué, un tel ajustement peut prendre plusieurs dizaines d'années, au cours desquelles les propriétaires des immeubles et du pétrole peuvent accumuler des créances tellement importantes vis-à-vis du reste de la population qu'ils se retrouveront à posséder durablement tout ce qu'il y a à posséder, y compris la campagne et les vélos¹. Comme

1. L'autre possibilité est bien sûr d'augmenter l'offre, en découvrant de nouveaux gisements (ou de nouvelles sources d'énergie, si possible plus propres), ou en densifiant l'habitat urbain (par exemple en construisant des tours plus hautes), ce qui pose d'autres difficultés. En tout état de cause, cela peut également prendre des décennies.

toujours, le pire n'est jamais certain. Il est beaucoup trop tôt pour annoncer au lecteur qu'il devra payer son loyer à l'émir du Qatar d'ici à 2050 : cette question sera examinée en son temps, et la réponse que nous apporterons sera évidemment plus nuancée, quoique moyennement rassurante. Mais il est important de comprendre dès à présent que le jeu de l'offre et de la demande n'interdit nullement une telle possibilité, à savoir une divergence majeure et durable de la répartition des richesses liée à des mouvements extrêmes de certains prix relatifs. C'est le message principal du principe de rareté introduit par Ricardo. Nous ne sommes pas obligés de jouer avec les dés.

Marx : le principe d'accumulation infinie

Quand Marx publie en 1867 le premier tome du *Capital*, soit exactement un demi-siècle après la publication des *Principes* de Ricardo, les réalités économiques et sociales ont profondément évolué : il ne s'agit plus de savoir si l'agriculture pourra nourrir une population croissante ou si le prix de la terre montera jusqu'au ciel, mais bien plutôt de comprendre la dynamique d'un capitalisme industriel en plein essor.

Le fait le plus marquant de l'époque est la misère du prolétariat industriel. En dépit de la croissance, ou peut-être en partie à cause d'elle, et de l'énorme exode rural que la progression de la population et de la productivité agricole a commencé à provoquer, les ouvriers s'entassent dans des taudis. Les journées de travail sont longues, pour des salaires très bas. Une nouvelle misère urbaine se développe, plus visible, plus choquante, et par certains côtés plus extrême encore que la misère rurale de l'Ancien Régime. *Germinal*, *Oliver Twist* ou *Les Misérables* ne sont pas nés de l'imagination des romanciers, pas plus que les lois interdisant le travail des enfants de moins de 8 ans dans les manufactures – en

France en 1841 – ou de moins de 10 ans dans les mines – au Royaume-Uni en 1842. Le *Tableau de l'état physique et moral des ouvriers employés dans les manufactures*, publié en France en 1840 par le Dr Villermé et qui inspire la timide législation de 1841, décrit la même réalité sordide que *La Situation de la classe laborieuse en Angleterre*, publié en 1845 par Engels¹.

De fait, toutes les données historiques dont nous disposons aujourd'hui indiquent qu'il faut attendre la seconde moitié – ou même plutôt le dernier tiers – du XIX^e siècle pour observer une hausse significative du pouvoir d'achat des salaires. Des années 1800-1810 aux années 1850-1860, les salaires ouvriers stagnent à des niveaux très faibles – proches de ceux du XVIII^e siècle et des siècles précédents, voire inférieurs dans certains cas. Cette longue phase de stagnation salariale, que l'on observe aussi bien au Royaume-Uni qu'en France, est d'autant plus impressionnante que la croissance économique s'accélère pendant cette période. La part du capital – profits industriels, rente foncière, loyers urbains – dans le revenu national, dans la mesure où on peut l'estimer avec les sources imparfaites dont on dispose aujourd'hui, progresse fortement dans les deux pays au cours de la première moitié du XIX^e siècle². Elle diminuera légèrement dans les dernières décennies du XIX^e siècle, quand les salaires rattraperont en partie leur retard de croissance. Les données que nous avons rassemblées indiquent toutefois qu'aucune diminution structurelle des inégalités ne se produit avant la Première Guerre

1. Friedrich Engels (1820-1895), qui deviendra ami et collaborateur de Marx, a une expérience directe de son objet : il s'installe en 1842 à Manchester et dirige une fabrique possédée par son père.

2. L'historien Robert Allen a récemment proposé de nommer « pause d'Engels » cette longue stagnation salariale. Voir R. ALLEN, « Engels' pause : a pessimist's guide to the British industrial revolution », Oxford University, 2007. Voir également R. ALLEN, « Engels' pause : technical change, capital accumulation, and inequality in the British industrial revolution », *Explorations in Economic History*, 2009.

mondiale. Au cours des années 1870-1914, on assiste au mieux à une stabilisation des inégalités à un niveau extrêmement élevé, et par certains aspects à une spirale inégalitaire sans fin, avec en particulier une concentration de plus en plus forte des patrimoines. Il est bien difficile de dire où aurait mené cette trajectoire sans les chocs économiques et politiques majeurs entraînés par la déflagration de 1914-1918, qui apparaissent à la lumière de l'analyse historique, et avec le recul dont nous disposons aujourd'hui, comme les seules forces menant à la réduction des inégalités depuis la révolution industrielle.

Toujours est-il que la prospérité du capital et des profits industriels, par comparaison à la stagnation des revenus allant au travail, est une réalité tellement évidente dans les années 1840-1850 que chacun en est parfaitement conscient, même si personne ne dispose à ce moment de statistiques nationales représentatives. C'est dans ce contexte que se développent les premiers mouvements communistes et socialistes. L'interrogation centrale est simple : à quoi sert le développement de l'industrie, à quoi servent toutes ces innovations techniques, tout ce labeur, tous ces exodes, si au bout d'un demi-siècle de croissance industrielle la situation des masses est toujours aussi misérable, et si l'on en est réduit à interdire le travail dans les usines pour les enfants au-dessous de 8 ans ? La faillite du système économique et politique en place paraît évidente. La question suivante l'est tout autant : que peut-on dire de l'évolution à long terme d'un tel système ?

C'est à cette tâche que s'attelle Marx. En 1848, à la veille du « Printemps des peuples », il avait déjà publié le *Manifeste communiste*, texte court et efficace qui débute par le fameux « Un spectre hante l'Europe : le spectre du communisme¹ »

1. Et la première phrase de se poursuivre ainsi : « Toutes les puissances de la vieille Europe se sont unies en une Sainte-Alliance pour traquer ce spectre : le pape et le tsar, Metternich et Guizot, les radicaux de France et les policiers d'Allemagne. » Le talent littéraire et polémique de Karl Marx

et se termine par la non moins fameuse prédiction révolutionnaire : « Le développement de la grande industrie sape, sous les pieds de la bourgeoisie, le terrain même sur lequel elle a établi son système de production et d'appropriation. Avant tout, la bourgeoisie produit ses propres fossoyeurs. Sa chute et la victoire du prolétariat sont également inévitables. »

Dans les deux décennies qui vont suivre, Marx va s'appliquer à écrire le volumineux traité qui devait justifier cette conclusion et fonder l'analyse scientifique du capitalisme et de son effondrement. Cette œuvre restera inachevée : le premier tome du *Capital* est publié en 1867, mais Marx s'éteint en 1883 sans avoir terminé les deux tomes suivants, qui seront publiés après sa mort par son ami Engels, à partir des fragments de manuscrits parfois obscurs qu'il a laissés.

Comme Ricardo, Marx entend asseoir son travail sur l'analyse des contradictions logiques internes du système capitaliste. Il entend ainsi se distinguer à la fois des économistes bourgeois (qui voient dans le marché un système autorégulé, c'est-à-dire capable de s'équilibrer tout seul, sans divergence majeure, à l'image de la « main invisible » de Smith et de la « loi des débouchés » de Say), et des socialistes utopiques ou proudhoniens, qui selon lui se contentent de dénoncer la misère ouvrière, sans proposer d'étude véritablement scientifique des processus économiques à l'œuvre¹. Pour résumer, Marx part du modèle ricardien du prix du capital et du principe de rareté, et pousse plus loin l'analyse de la dynamique du capital, en considérant un monde où le capital est avant tout industriel (machines, équipements, etc.) et non terrien, et peut donc potentiellement s'accumuler sans limite. De

(1818-1883), philosophe et économiste allemand, explique sans doute une part de son immense influence.

1. Marx avait publié en 1847 *Misère de la philosophie*, livre dans lequel il tourne en dérision la *Philosophie de la misère* publiée quelques années plus tôt par Proudhon.

fait, sa principale conclusion est ce que l'on peut appeler le « principe d'accumulation infinie », c'est-à-dire la tendance inévitable du capital à s'accumuler et à se concentrer dans des proportions infinies, sans limite naturelle – d'où l'issue apocalyptique prévue par Marx : soit l'on assiste à une baisse tendancielle du taux de rendement du capital (ce qui tue le moteur de l'accumulation et peut conduire les capitalistes à s'entre-déchirer), soit la part du capital dans le revenu national s'accroît indéfiniment (ce qui conduit à plus ou moins brève échéance les travailleurs à s'unir et à se révolter). Dans tous les cas, aucun équilibre socio-économique ou politique stable n'est possible.

Ce noir destin ne s'est pas davantage réalisé que celui prévu par Ricardo. À partir du dernier tiers du XIX^e siècle, les salaires se sont enfin mis à progresser : l'amélioration du pouvoir d'achat se généralise, ce qui change radicalement la donne, même si les inégalités demeurent extrêmement fortes et continuent par certains aspects de progresser jusqu'à la Première Guerre mondiale. La révolution communiste a bien eu lieu, mais dans le pays le plus attardé d'Europe, celui où la révolution industrielle avait à peine commencé (la Russie), pendant que les pays européens les plus avancés exploraient d'autres voies, sociales-démocrates, fort heureusement pour leurs populations. De même que les auteurs précédents, Marx a totalement négligé la possibilité d'un progrès technique durable et d'une croissance continue de la productivité, force dont nous verrons qu'elle permet d'équilibrer – dans une certaine mesure – le processus d'accumulation et de concentration croissante du capital privé. Sans doute manquait-il de données statistiques pour affiner ses prédictions. Sans doute aussi est-il victime du fait qu'il avait fixé ses conclusions dès 1848, avant même d'entreprendre les recherches susceptibles de les justifier. De toute évidence, Marx écrivait dans un climat de grande exaltation politique, ce qui conduit parfois à des raccourcis hâtifs auxquels il est difficile d'échapper

– d'où l'absolue nécessité de rattacher le discours théorique à des sources historiques aussi complètes que possible, ce que Marx ne cherche pas véritablement à faire autant qu'il aurait pu¹. Sans compter que Marx ne s'est guère posé la question de l'organisation politique et économique d'une société où la propriété privée du capital aurait été entièrement abolie – problème complexe s'il en est, comme le montrent les dramatiques improvisations totalitaires des régimes qui s'y sont engagés.

Nous verrons cependant que, malgré toutes ses limites, l'analyse marxiste conserve sur plusieurs points une certaine pertinence. Tout d'abord, Marx part d'une vraie question (une invraisemblable concentration des richesses pendant la révolution industrielle) et tente d'y répondre, avec les moyens dont il dispose : voici une démarche dont les économistes d'aujourd'hui feraient bien de s'inspirer. Ensuite et surtout, le principe d'accumulation infinie défendu par Marx contient une intuition fondamentale pour l'analyse du *xxi*^e comme du *xix*^e siècle, et plus inquiétante encore d'une certaine façon que le principe de rareté cher à Ricardo. Dès lors que le taux de croissance de la population et de la productivité est relativement faible, les patrimoines accumulés dans le passé prennent naturellement une importance considérable, potentiellement démesurée et déstabilisatrice pour les sociétés concernées. Autrement dit, une croissance faible ne permet d'équilibrer que faiblement le principe marxiste d'accumulation infinie : il en résulte un équilibre qui n'est pas aussi apocalyptique que celui prévu par Marx, mais qui n'en est

1. Nous reviendrons dans le chapitre 6 sur les relations que Marx entretient avec les statistiques. Pour résumer : Marx tente parfois de mobiliser au mieux l'appareil statistique de son temps (qui a fait quelques progrès depuis l'époque de Malthus et de Ricardo, tout en restant objectivement assez rudimentaire), mais le plus souvent de façon relativement impressionniste, sans que le lien avec ses développements théoriques soit toujours établi très clairement.

pas moins assez perturbant. L'accumulation s'arrête à un point fini, mais ce point peut être extrêmement élevé et déstabilisant. Nous verrons que la très forte hausse de la valeur totale des patrimoines privés, mesurée en années de revenu national, que l'on constate depuis les années 1970-1980 dans l'ensemble des pays riches – particulièrement en Europe et au Japon –, relève directement de cette logique.

De Marx Kuznets : de l'apocalypse au conte de fées

En passant des analyses de Ricardo et de Marx au XIX^e siècle à celles de Simon Kuznets au XX^e siècle, on peut dire que la recherche économique est passée d'un goût prononcé – et sans doute excessif – pour les prédictions apocalyptiques à une attirance non moins excessive pour les contes de fées, ou à tout le moins pour les « happy ends ». Selon la théorie de Kuznets, les inégalités de revenus sont en effet spontanément appelées à diminuer dans les phases avancées du développement capitaliste, quelles que soient les politiques suivies ou les caractéristiques du pays, puis à se stabiliser à un niveau acceptable. Proposée en 1955, il s'agit véritablement d'une théorie pour le monde enchanté des « Trente Glorieuses » : il suffit d'être patient et d'attendre un peu pour que la croissance bénéficie à tous¹. Une expression anglo-saxonne résume fidèlement la philosophie du moment : « *Growth is a rising tide that lifts all boats* » (« La croissance est une vague montante qui porte tous les bateaux »). Il faut aussi rapprocher ce moment optimiste de l'analyse par Robert Solow en

1. S. KUZNETS, « Economic growth and income inequality », *The American Economic Review*, 1955. Les Trente Glorieuses sont le nom souvent donné – surtout en Europe continentale – aux trois décennies suivant la Seconde Guerre mondiale, caractérisées par une croissance particulièrement forte (nous y reviendrons).

1956 des conditions d'un « sentier de croissance équilibré », c'est-à-dire une trajectoire de croissance où toutes les grandeurs – production, revenus, profits, salaires, capital, cours boursiers et immobiliers, etc. – progressent au même rythme, si bien que chaque groupe social bénéficie de la croissance dans les mêmes proportions, sans divergence majeure¹. C'est le contraire absolu de la spirale inégalitaire ricardienne ou marxiste et des analyses apocalyptiques du XIX^e siècle.

Pour bien comprendre l'influence considérable de la théorie de Kuznets, au moins jusqu'aux années 1980-1990, et dans une certaine mesure jusqu'à nos jours, il faut insister sur le fait qu'il s'agit de la première théorie dans ce domaine qui s'appuie sur un travail statistique approfondi. De fait, il faut attendre le milieu du XX^e siècle pour que soient enfin établies les premières séries historiques sur la répartition des revenus, avec la publication en 1953 de l'ouvrage monumental consacré par Kuznets à *La Part des hauts revenus dans le revenu et l'épargne*. Concrètement, les séries de Kuznets ne portent que sur un seul pays (les États-Unis), et sur une période de trente-cinq années (1913-1948). Il s'agit cependant d'une contribution majeure, qui mobilise deux sources de données totalement inaccessibles aux auteurs du XIX^e siècle : d'une part, les déclarations de revenus issues de l'impôt fédéral sur le revenu créé aux États-Unis en 1913 ; d'autre part, les estimations du revenu national des États-Unis, établies par le même Kuznets quelques années plus tôt. C'est la toute première fois qu'une tentative aussi ambitieuse de mesure de l'inégalité d'une société voit le jour².

1. R. SOLOW, « A contribution to the theory of economic growth », *Quarterly Journal of Economics*, 1956.

2. Voir S. KUZNETS, *Shares of Upper Income Groups in Income and Savings*, NBER, 1953. Simon Kuznets est un économiste américain, né en Ukraine en 1901, installé aux États-Unis à partir de 1922, étudiant à Columbia, puis professeur à Harvard ; il décède en 1985. Il est à la fois l'auteur des

Il est important de bien comprendre que sans ces deux sources indispensables et complémentaires il est tout simplement impossible de mesurer l'inégalité de la répartition des revenus et son évolution. Les premières tentatives d'estimation du revenu national datent certes de la fin du xvii^e et du début du xviii^e siècle, au Royaume-Uni comme en France, et elles se sont multipliées au cours du xix^e. Mais il s'agit toujours d'estimations isolées : il faut attendre le xx^e siècle et la période de l'entre-deux-guerres pour que se développent, à l'initiative de chercheurs comme Kuznets et Kendrick aux États-Unis, Bowley et Clark au Royaume-Uni, ou Dugé de Bernonville en France, les premières séries annuelles de revenu national. Cette première source permet de mesurer le revenu total du pays. Pour mesurer les hauts revenus et leur part dans le revenu national, encore faut-il disposer de déclarations de revenus : cette seconde source est fournie, dans tous les pays, par l'impôt progressif sur le revenu global, créé un peu partout autour de la Première Guerre mondiale (1913 aux États-Unis, 1914 en France, 1909 au Royaume-Uni, 1922 en Inde, 1932 en Argentine)¹.

Il est essentiel de réaliser qu'en l'absence d'impôt sur le revenu il existe certes toutes sortes de statistiques portant sur les assiettes fiscales en vigueur (par exemple sur la répartition du nombre de portes et fenêtres par département dans la France du xix^e siècle, ce qui n'est d'ailleurs pas sans intérêt), mais il n'existe rien sur les revenus. D'ailleurs, les personnes concernées ne connaissent souvent pas bien leur propre revenu tant qu'elles n'ont pas à le déclarer. Il en va de même pour l'impôt sur les sociétés et l'impôt sur le patrimoine. L'impôt

premiers comptes nationaux américains et des premières séries historiques sur les inégalités.

1. Les déclarations de revenus ne concernant souvent qu'une partie de la population et des revenus, il est essentiel de disposer également des comptes nationaux pour mesurer le total des revenus.

n'est pas seulement une façon de mettre à contribution les uns et les autres pour le financement des charges publiques et des projets communs, et de répartir ces contributions de la manière la plus acceptable possible ; il est aussi une façon de produire des catégories, de la connaissance et de la transparence démocratique.

Toujours est-il que ces données permettent à Kuznets de calculer l'évolution de la part dans le revenu national américain des différents déciles et centiles supérieurs de la hiérarchie des revenus. Or que trouve-t-il ? Il constate qu'une forte réduction des inégalités de revenus a eu lieu aux États-Unis entre 1913 et 1948. Concrètement, dans les années 1910-1920, le décile supérieur de la répartition, c'est-à-dire les 10 % des Américains les plus riches, recevait chaque année jusqu'à 45 %-50 % du revenu national. À la fin des années 1940, la part de ce même décile supérieur est passée à environ 30 %-35 % du revenu national. La baisse, supérieure à dix points de revenu national, est considérable : elle est équivalente par exemple à la moitié de ce que reçoivent les 50 % des Américains les plus pauvres¹. La réduction des inégalités est nette et incontestable. La nouvelle a une importance considérable, et aura un impact énorme dans les débats économiques de l'après-guerre, aussi bien dans les universités que dans les organisations internationales.

Voici des décennies que Malthus, Ricardo, Marx et tant d'autres parlaient des inégalités, mais sans apporter la moindre source, la moindre méthode permettant de comparer précisément les différentes époques, et donc de départager les différentes hypothèses. Pour la première fois, une base objective est proposée. Elle est bien sûr imparfaite. Mais elle a le

1. Dit autrement, les classes populaires et moyennes, que l'on peut définir comme les 90 % des Américains les plus pauvres, ont vu leur part dans le revenu national s'accroître nettement : de 50 %-55 % dans les années 1910-1920 à 65 %-70 % à la fin des années 1940.

mérite d'exister. En outre, le travail réalisé est extrêmement bien documenté : l'épais volume publié par Kuznets en 1953 expose de la façon la plus transparente possible tous les détails sur ses sources et ses méthodes, de manière que chaque calcul puisse être reproduit. Et, de surcroît, Kuznets apporte une bonne nouvelle : les inégalités se réduisent.

La courbe de Kuznets : une bonne nouvelle au temps de la guerre froide

À dire vrai, Kuznets lui-même est parfaitement conscient du caractère largement accidentel de cette compression des hauts revenus américains entre 1913 et 1948, qui doit beaucoup aux multiples chocs entraînés par la crise des années 1930 et la Seconde Guerre mondiale, et n'a pas grand-chose à voir avec un processus naturel et spontané. Dans son épais volume publié en 1953, Kuznets analyse ses séries dans le détail et met en garde le lecteur contre toute généralisation hâtive. Mais en décembre 1954, dans le cadre de la conférence qu'il donne comme président de l'American Economic Association réunie en congrès à Detroit, il choisit de proposer à ses collègues une interprétation beaucoup plus optimiste des résultats de son livre de 1953. C'est cette conférence, publiée en 1955 sous le titre « Croissance économique et inégalité du revenu », qui va donner naissance à la théorie de la « courbe de Kuznets ».

Selon cette théorie, les inégalités seraient partout appelées à suivre une « courbe en cloche », c'est-à-dire d'abord croissante puis décroissante, au cours du processus d'industrialisation et de développement économique. D'après Kuznets, à une phase de croissance naturelle des inégalités caractéristique des premières étapes de l'industrialisation, et qui aux États-Unis correspondrait grosso modo au XIX^e siècle, succéderait une

phase de forte diminution des inégalités, qui aux États-Unis aurait commencé au cours de la première moitié du xx^e siècle.

La lecture de ce texte de 1955 est éclairante. Après avoir rappelé toutes les raisons d'être prudent, et l'importance évidente des chocs exogènes dans la baisse récente des inégalités américaines, Kuznets suggère, de façon presque anodine, que la logique interne du développement économique, indépendamment de toute intervention politique et de tout choc extérieur, pourrait également conduire au même résultat. L'idée serait que les inégalités s'accroissent au cours des premières phases de l'industrialisation (seule une minorité est à même de bénéficier des nouvelles richesses apportées par l'industrialisation), avant de se mettre spontanément à diminuer lors des phases avancées du développement (une fraction de plus en plus importante de la population rejoint les secteurs les plus porteurs, d'où une réduction spontanée des inégalités¹).

Ces « phases avancées » auraient commencé à la fin du xix^e ou au début du xx^e siècle dans les pays industrialisés, et la compression des inégalités survenue aux États-Unis au cours des années 1913-1948 ne ferait donc que témoigner d'un phénomène plus général, que tous les pays, y compris les pays sous-développés présentement empêtrés dans la pauvreté et la décolonisation, devraient en principe être amenés à connaître

1. Voir S. KUZNETS, « Economic growth and income inequality », art. cité, p. 12-18. Cette courbe est parfois appelée « courbe en U inversé » (« *inverted-U-curve* »). Le mécanisme spécifique décrit par Kuznets repose sur l'idée d'un transfert progressif de la population d'un secteur agricole pauvre vers un secteur industriel riche (seule une minorité commence par bénéficier des richesses du secteur industriel, d'où un accroissement des inégalités, puis tout le monde en bénéficie, d'où la réduction des inégalités), mais il va de soi que ce mécanisme hautement stylisé peut prendre une forme plus générale (par exemple sous la forme de transferts progressifs de main-d'œuvre entre différents secteurs industriels ou différents emplois plus ou moins porteurs, etc.).

un jour ou l'autre. Les faits mis en évidence par Kuznets dans son livre de 1953 deviennent subitement une arme politique de grande puissance¹. Kuznets est parfaitement conscient du caractère hautement spéculatif d'une telle théorie². Il reste qu'en présentant une théorie aussi optimiste dans le cadre de sa « *Presidential address* » aux économistes américains, qui étaient tout disposés à croire et à diffuser la bonne nouvelle apportée par leur prestigieux confrère, Kuznets savait qu'il aurait une influence énorme : la « courbe de Kuznets » était née. Afin de s'assurer que tout le monde avait bien compris de quoi il était question, Kuznets prit d'ailleurs soin de préciser que l'enjeu de ses prédictions optimistes était tout simplement le maintien des pays sous-développés « dans l'orbite du monde libre³ ». Dans une très large mesure, la théorie de la « courbe de Kuznets » est le produit de la guerre froide.

Que l'on me comprenne bien : le travail réalisé par Kuznets pour établir les premiers comptes nationaux américains et les premières séries historiques sur les inégalités est tout à fait considérable, et il est évident à la lecture de ses livres – davantage que de ses articles – que Kuznets avait une véritable éthique de chercheur. Par ailleurs, la très forte croissance que connaissent tous les pays développés dans l'après-guerre est un événement fondamental, et le fait que tous les groupes sociaux en aient bénéficié l'est encore plus. Il est bien normal qu'un certain optimisme ait prévalu pendant les Trente Glorieuses et que les prédictions apocalyptiques du

1. Il est intéressant de noter que Kuznets n'a pas de série démontrant la hausse des inégalités au XIX^e siècle, mais que cela lui semble une évidence (comme à la plupart des observateurs de l'époque).

2. Comme il le précise lui-même : « *This is perhaps 5 per cent empirical information and 95 per cent speculation, some of it possibly tainted by wishful thinking.* » *Ibid.*, p. 24-26.

3. « *The future prospect of underdeveloped countries within the orbit of the free world.* » *Ibid.*, p. 26.

xix^e siècle sur la dynamique de la répartition des richesses aient perdu en popularité.

Il n'en reste pas moins que la théorie enchantée de la « courbe de Kuznets » a été formulée en grande partie pour de mauvaises raisons, et que son soubassement empirique est extrêmement fragile. Nous verrons que la forte réduction des inégalités de revenus qui se produit un peu partout dans les pays riches entre 1914 et 1945 est avant tout le produit des guerres mondiales et des violents chocs économiques et politiques qu'elles ont entraînés (notamment pour les détenteurs de patrimoines importants), et n'a pas grand-chose à voir avec le paisible processus de mobilité intersectorielle décrit par Kuznets.

Remettre la question de la répartition au cœur de l'analyse économique

La question est importante, et pas seulement pour des raisons historiques. Depuis les années 1970, les inégalités sont fortement reparties à la hausse dans les pays riches, notamment aux États-Unis, où la concentration des revenus a retrouvé dans les années 2000-2010 – voire légèrement dépassé – le niveau record des années 1910-1920 : il est donc essentiel de bien comprendre pourquoi et comment les inégalités avaient diminué la première fois. Certes, la très forte croissance des pays pauvres et émergents, et notamment de la Chine, est potentiellement une puissante force de réduction des inégalités au niveau mondial, de même que la croissance des pays riches pendant les Trente Glorieuses. Mais ce processus génère de fortes inquiétudes au sein des pays émergents, et plus encore au sein des pays riches. Par ailleurs, les impressionnants déséquilibres observés ces dernières décennies sur les marchés financiers, pétroliers et immobiliers peuvent assez naturellement susciter des doutes quant au caractère inéluctable du « sentier de croissance

« équilibré » décrit par Solow et Kuznets, et selon lequel tout est censé progresser au même rythme. Le monde de 2050 ou de 2100 sera-t-il possédé par les traders, les super-cadres et les détenteurs de patrimoines importants, ou bien par les pays pétroliers, ou encore par la Banque de Chine, à moins que ce ne soit par des paradis fiscaux abritant d'une façon ou d'une autre l'ensemble de ces acteurs ? Il serait absurde de ne pas se poser la question et de supposer par principe que la croissance est naturellement « équilibrée » à long terme.

D'une certaine façon, nous sommes en ce début de XXI^e siècle dans la même situation que les observateurs du XIX^e : nous assistons à d'impressionnantes transformations, et il est bien difficile de savoir jusqu'où elles peuvent aller, et à quoi ressemblera la répartition mondiale des richesses, entre les pays comme à l'intérieur des pays, à l'horizon de quelques décennies. Les économistes du XIX^e siècle avaient un immense mérite : ils plaçaient la question de la répartition au cœur de l'analyse, et ils cherchaient à étudier les tendances de long terme. Leurs réponses n'étaient pas toujours satisfaisantes – mais au moins se posaient-ils les bonnes questions. Nous n'avons dans le fond aucune raison de croire dans le caractère autoéquilibré de la croissance. Il est plus que temps de remettre la question des inégalités au cœur de l'analyse économique et de reposer les questions ouvertes au XIX^e siècle. Pendant trop longtemps, la question de la répartition des richesses a été négligée par les économistes, en partie du fait des conclusions optimistes de Kuznets, et en partie à cause d'un goût excessif de la profession pour les modèles mathématiques simplistes dits « à agent représentatif¹ ». Et pour remettre la répartition au cœur

1. Dans ces modèles, qui se sont imposés dans la recherche comme dans l'enseignement de l'économie depuis les années 1960-1970, on suppose par construction que chacun reçoit le même salaire, possède le même patrimoine et dispose des mêmes revenus, si bien que par définition la croissance bénéficie dans les mêmes proportions à tous les groupes sociaux. Une telle

de l'analyse, il faut commencer par rassembler le maximum de données historiques permettant de mieux comprendre les évolutions du passé et les tendances en cours. Car c'est d'abord en établissant patiemment des faits et des régularités, et en confrontant les expériences des différents pays, que nous pouvons espérer mieux cerner les mécanismes en jeu et nous éclairer pour l'avenir.

Les sources utilisées dans ce livre

Ce livre s'appuie sur deux grands types de sources permettant d'étudier la dynamique historique de la répartition des richesses : les unes portant sur les revenus et l'inégalité de leur répartition ; et les autres portant sur les patrimoines, leur répartition, et le rapport qu'ils entretiennent avec les revenus.

Commençons par les revenus. Dans une large mesure, mon travail a simplement consisté à étendre à une échelle spatiale et temporelle plus vaste le travail novateur et pionnier réalisé par Kuznets pour mesurer l'évolution de l'inégalité des revenus aux États-Unis de 1913 à 1948. Cette extension permet de mieux mettre en perspective les évolutions constatées par Kuznets (qui sont bien réelles) et conduit à remettre radicalement en cause le lien optimiste qu'il établit entre développement économique et répartition des richesses. Étrangement, le travail de Kuznets n'avait jamais été poursuivi de façon systématique, sans doute en partie parce que l'exploitation historique et statistique de la source fiscale tombe dans une sorte de « no man's land » académique, trop historique pour les économistes, et trop économique pour les historiens. Cela est dommage, car seule une perspective de long terme permet d'analyser correctement la

simplification de la réalité peut se justifier pour étudier certains problèmes très spécifiques, mais limite évidemment de façon drastique l'ensemble des questions économiques que l'on peut se poser.

dynamique des inégalités de revenus, et seule la source fiscale permet d'adopter cette perspective de long terme¹.

J'ai commencé par étendre les méthodes de Kuznets au cas de la France, ce qui a donné lieu à la publication d'un premier ouvrage en 2001². J'ai eu ensuite la chance de bénéficier du soutien de nombreux collègues – au premier rang desquels Anthony Atkinson et Emmanuel Saez –, qui m'ont permis d'étendre ce projet à une échelle internationale beaucoup plus vaste. Anthony Atkinson a traité du cas du Royaume-Uni et de nombreux autres pays, et nous avons dirigé ensemble deux volumes publiés en 2007 et 2010 rassemblant des études similaires portant sur plus de vingt pays, répartis sur tous les continents³. Avec Emmanuel Saez, nous avons prolongé d'un demi-siècle les séries établies par Kuznets pour les États-Unis⁴, et il a lui-même traité de plusieurs autres pays essentiels, comme le Canada et le Japon. De nombreux chercheurs ont contribué à ce projet collectif : Facundo Alvaredo a notamment traité du cas de l'Argentine, de l'Espagne et du Portugal ; Fabien Dell de celui de l'Allemagne et de la Suisse ; avec Abhijit Banerjee, j'ai étudié le

1. Les enquêtes sur les revenus et les budgets des ménages réalisées par les instituts statistiques débutent rarement avant les années 1970–1980, et elles tendent à sous-estimer gravement les hauts revenus, ce qui est problématique, dans la mesure où le décile supérieur détient souvent jusqu'à la moitié du revenu national. Malgré ses limites, la source fiscale fait mieux apparaître les hauts revenus et permet de remonter un siècle en arrière.

2. Voir T. PIKETTY, *Les Hauts Revenus en France au XX^e siècle : inégalités et redistributions 1901-1998*, Grasset, 2001. Pour une version résumée, voir également « Income inequality in France, 1901-1998 », *Journal of Political Economy*, 2003.

3. Voir A. ATKINSON et T. PIKETTY, *Top Incomes over the 20th Century : A Contrast Between Continental-European and English-Speaking Countries*, Oxford University Press, 2007 ; *Top Incomes : A Global Perspective*, Oxford University Press, 2010.

4. Voir T. PIKETTY et E. SAEZ, « Income inequality in the United States, 1913-1998 », *The Quarterly Journal of Economics*, 2003.

cas de l'Inde ; grâce à Nancy Qian, j'ai pu traiter celui de la Chine ; et ainsi de suite¹.

Pour chaque pays, nous avons tenté d'utiliser les mêmes sources, les mêmes méthodes et les mêmes concepts : les déciles et les centiles de hauts revenus sont estimés à partir des données fiscales issues des déclarations de revenus (après de multiples corrections pour assurer l'homogénéité temporelle et spatiale des données et des concepts) ; le revenu national et le revenu moyen nous sont donnés par les comptes nationaux, qu'il a fallu parfois compléter ou prolonger. Les séries débutent généralement à la date de création de l'impôt sur le revenu (autour de 1910-1920 dans de nombreux pays, parfois dans les années 1880-1890, comme au Japon ou en Allemagne, parfois plus tard). Elles sont constamment mises à jour et vont actuellement jusqu'au début des années 2010.

Au final, la World Top Incomes Database (WTID), issue du travail combiné d'une trentaine de chercheurs de par le monde, constitue la plus vaste base de données historiques disponible à ce jour sur l'évolution des inégalités de revenus, et correspond au premier ensemble de sources mobilisé dans ce livre².

Le second ensemble de sources, que je mobiliserai en réalité en premier dans le cadre de ce livre, concerne les patrimoines, leur répartition et les rapports qu'ils entretiennent avec les

1. Les références bibliographiques complètes sont disponibles en ligne dans l'annexe technique. Voir également l'article de synthèse suivant : A. ATKINSON, T. PIKETTY et E. SAEZ, « Top incomes in the long-run of history », *Journal of Economic Literature*, 2011.

2. Nous ne pourrions évidemment traiter de façon détaillée du cas de chaque pays dans le cadre de ce livre, qui propose une synthèse d'ensemble. Nous renvoyons le lecteur intéressé aux séries complètes disponibles en ligne sur le site de la WTID (voir <http://topincomes.parisschoolofeconomics.eu>) et dans les ouvrages et articles techniques indiqués plus haut. De nombreux textes et documents sont également disponibles dans l'annexe technique du livre : voir <http://piketty.pse.ens.fr/capital21c>.

revenus. Les patrimoines jouent déjà un rôle important dans le premier ensemble de sources, à travers les revenus issus des patrimoines. Rappelons en effet que le revenu comprend toujours deux composantes, d'une part les revenus du travail (salaires, traitements, primes, bonus, revenus du travail non salarié, etc., et autres revenus rémunérant le travail, quelle que soit leur forme juridique précise), et d'autre part les revenus du capital (loyers, dividendes, intérêts, bénéfices, plus-values, royalties, etc., et autres revenus obtenus du simple fait de la détention d'un capital terrien, immobilier, financier, industriel, etc., quelle que soit là aussi leur forme légale). Les données issues de la WTID contiennent beaucoup d'informations sur l'évolution des revenus du capital au cours du xx^e siècle. Il est cependant indispensable de les compléter par des sources portant directement sur les patrimoines. On peut distinguer ici trois sous-ensembles de sources historiques et d'approches méthodologiques, tout à fait complémentaires les unes des autres¹.

Tout d'abord, de la même façon que les déclarations de revenus issues des impôts sur les revenus permettent d'étudier l'évolution de l'inégalité des revenus, les déclarations de successions issues des impôts sur les successions permettent d'étudier l'évolution de l'inégalité des patrimoines². Cette approche a d'abord été introduite par Robert Lampman en 1962 pour étudier l'évolution des inégalités patrimoniales aux États-Unis de 1922 à 1956, puis par Anthony Atkinson et Alan Harrison en 1978 pour étudier le cas du Royaume-

1. La WTID est actuellement en cours de transformation en une « World Wealth and Income Database » (WWID) intégrant ces trois sous-ensembles de données complémentaires. Nous présentons dans le présent livre les principaux éléments actuellement disponibles.

2. On peut aussi utiliser les déclarations de patrimoines issues des impôts annuels sur le patrimoine des vivants, mais ces données sont plus rares que les données successorales sur la longue durée.

Uni de 1923 à 1972¹. Ces travaux ont récemment été mis à jour et étendus à d'autres pays, comme la France et la Suède. Nous disposons malheureusement de moins de pays que pour les inégalités de revenus. Mais il est possible, dans certains cas, de remonter beaucoup plus loin dans le temps, souvent jusqu'au début du XIX^e siècle, car la fiscalité successorale est beaucoup plus ancienne que la fiscalité des revenus. En particulier, nous avons pu, en rassemblant les données établies aux différentes époques par l'administration française, et en collectant avec Gilles Postel-Vinay et Jean-Laurent Rosenthal un vaste ensemble de déclarations individuelles dans les archives successorales, établir des séries homogènes sur la concentration des patrimoines en France depuis l'époque de la Révolution². Cela nous permettra de replacer les chocs causés par la Première Guerre mondiale dans une perspective historique beaucoup plus longue que les séries portant sur les inégalités de revenus (qui fort malencontreusement débutent souvent autour de 1910-1920). Les travaux réalisés par Jesper Roine et Daniel Waldenström à partir des sources historiques suédoises sont également riches d'enseignements³.

Les sources successorales et patrimoniales nous permettent également d'étudier l'évolution de l'importance respective de l'héritage et de l'épargne dans la constitution des patrimoines dans la dynamique des inégalités patrimoniales. Nous avons réalisé ce travail de façon relativement complète pour

1. Voir les ouvrages pionniers suivants : R. J. LAMPMAN, *The Share of Top Wealth-Holders in National Wealth, 1922-1956*, Princeton University Press, 1962 ; A. B. ATKINSON and A. J. HARRISON, *Distribution of Personal Wealth in Britain, 1923-1972*, Cambridge University Press, 1978.

2. Voir T. PIKETTY, G. POSTEL-VINAY et J.-L. ROSENTHAL, « Wealth concentration in a developing economy : Paris and France 1807-1994 », *American Economic Review*, 2006.

3. Voir J. ROINE et D. WALDENSTRÖM, « Wealth concentration over the path of development : Sweden, 1873-2006 », *Scandinavian Journal of Economics*, 2009.

le cas de la France, dont les très riches sources historiques offrent un point de vue unique sur l'évolution de l'héritage sur la longue durée¹. Ce travail a été partiellement étendu à d'autres pays, en particulier au Royaume-Uni, à l'Allemagne, à la Suède et aux États-Unis. Ces matériaux jouent un rôle essentiel dans notre enquête, car les inégalités patrimoniales n'ont pas le même sens suivant qu'elles sont issues de l'héritage légué par les générations précédentes, ou bien de l'épargne réalisée au cours d'une vie. Dans le cadre de ce livre, nous nous intéressons non seulement au niveau de l'inégalité en tant que telle, mais également et surtout à la structure des inégalités, c'est-à-dire à l'origine des disparités de revenus et de patrimoines entre groupes sociaux, et aux différents systèmes de justifications économiques, sociales, morales et politiques susceptibles de les conforter ou de les condamner. L'inégalité n'est pas nécessairement mauvaise en soi : la question centrale est de savoir si elle est justifiée, si elle a ses raisons.

Enfin, les sources patrimoniales permettent d'étudier sur très longue période l'évolution de la valeur totale du stock de patrimoine national (qu'il s'agisse du capital terrien, immobilier, industriel ou financier), mesuré en nombre d'années de revenu national du pays considéré. L'étude de ce rapport capital/revenu au niveau global est un exercice qui a ses limites – il est toujours préférable d'analyser également l'inégalité des patrimoines au niveau individuel, et l'importance relative de l'héritage et de l'épargne dans la constitution du capital –, mais qui permet toutefois d'analyser de façon synthétique l'importance du capital au niveau d'une société considérée dans son ensemble. En outre, nous verrons qu'il est possible, en rassemblant et en confrontant les estimations

1. Voir T. PIKETTY, « On the long-run evolution of inheritance : France 1820-2050 », École d'économie de Paris, 2010 (version résumée publiée dans *Quarterly Journal of Economics*, 2011).

réalisées aux différentes époques, de remonter pour certains pays – en particulier le Royaume-Uni et la France – jusqu’au début du XVIII^e siècle, ce qui nous permettra de replacer la révolution industrielle en perspective dans l’histoire du capital. Nous nous appuyerons ici sur les données historiques que nous avons récemment rassemblées avec Gabriel Zucman¹. Dans une large mesure, cette recherche consiste simplement à étendre et à généraliser le travail de collecte de bilans patrimoniaux par pays (« *country balance sheets* ») réalisé par Raymond Goldsmith dans les années 1970-1980².

Par comparaison aux travaux antérieurs, la première nouveauté de la démarche développée ici est d’avoir cherché à rassembler des sources historiques aussi complètes et systématiques que possible afin d’étudier la dynamique de la répartition des richesses. Il faut souligner que j’ai bénéficié pour cela d’un double avantage par rapport aux auteurs précédents : nous disposons par définition d’un recul historique plus important (or nous verrons que certaines évolutions longues n’apparaissent clairement que si l’on dispose de données portant sur les années 2000-2010, tant il est vrai que certains chocs causés par les guerres mondiales ont été longs à se résorber) ; et nous avons pu, grâce aux possibilités nouvelles offertes par l’outil informatique, rassembler sans peine excessive des données historiques à une échelle beaucoup plus vaste que nos prédécesseurs.

Sans chercher à faire jouer un rôle exagéré à la technologie dans l’histoire des idées, il me semble que ces questions purement techniques ne doivent pas être totalement négligées. Il était objectivement beaucoup plus difficile de traiter

1. Voir T. PIKETTY et G. ZUCMAN, « Capital is back : wealth-income ratios in rich countries, 1700-2010 », École d’économie de Paris, 2013.

2. Voir en particulier R. W. GOLDSMITH, *Comparative National Balance Sheets : A Study of Twenty Countries, 1688-1978*, The University of Chicago Press, 1985. Des références plus complètes sont données dans l’annexe technique.

des volumes importants de données historiques à l'époque de Kuznets, et dans une large mesure jusqu'aux années 1980-1990, qu'il ne l'est aujourd'hui. Quand Alice Hanson Jones rassemble dans les années 1970 des inventaires au décès américains de l'époque coloniale¹, ou quand Adeline Daumard fait de même avec les archives successorales françaises du XIX^e siècle², il est important de réaliser que ce travail s'effectue pour une large part à la main, avec des fiches cartonnées. Quand on relit aujourd'hui ces travaux remarquables, ou bien ceux consacrés par François Simiand à l'évolution des salaires au XIX^e siècle, par Ernest Labrousse à l'histoire des prix et des revenus au XVIII^e siècle, ou encore par Jean Bouvier et François Furet aux mouvements du profit au XIX^e siècle, il apparaît clairement que ces chercheurs ont dû faire face à d'importantes difficultés matérielles pour collecter et traiter leurs données³. Ces complications d'ordre technique absorbent souvent une bonne part de leur énergie et semblent parfois prendre le pas sur l'analyse et l'interprétation, d'autant plus que ces difficultés limitent considérablement les comparaisons internationales et temporelles envisageables. Dans une large mesure, il est beaucoup plus facile d'étudier l'histoire de la répartition des richesses aujourd'hui que par le passé. Le présent livre reflète en grande partie cette évolution des conditions de travail du chercheur⁴.

1. Voir A. H. JONES, *American Colonial Wealth : Documents and Methods*, Arno Press, 1977.

2. Voir A. DAUMARD, *Les Fortunes françaises au XIX^e siècle. Enquête sur la répartition et la composition des capitaux privés à Paris, Lyon, Lille, Bordeaux et Toulouse d'après l'enregistrement des déclarations de successions*, Mouton, 1973.

3. Voir en particulier F. SIMIAND, *Le Salaire, l'évolution sociale et la monnaie*, Alcan, 1932 ; E. LABROUSSE, *Esquisse du mouvement des prix et des revenus en France au XVIII^e siècle*, 1933 ; J. BOUVIER, F. FURET et M. GILET, *Le Mouvement du profit en France au XIX^e siècle. Matériaux et études*, Mouton, 1965.

4. Il existe aussi des raisons proprement intellectuelles expliquant le déclin de l'histoire économique et sociale consacrée à l'évolution des prix,

Les principaux résultats obtenus dans ce livre

Quels sont les principaux résultats auxquels m'ont conduit ces sources historiques inédites ? La première conclusion est qu'il faut se méfier de tout déterminisme économique en cette matière : l'histoire de la répartition des richesses est toujours une histoire profondément politique et ne saurait se résumer à des mécanismes purement économiques. En particulier, la réduction des inégalités observée dans les pays développés entre les années 1900-1910 et les années 1950-1960 est avant tout le produit des guerres et des politiques publiques mises en place à la suite de ces chocs. De même, la remontée des inégalités depuis les années 1970-1980 doit beaucoup aux retournements politiques des dernières décennies, notamment en matière fiscale et financière. L'histoire des inégalités dépend des représentations que se font les acteurs économiques, politiques, sociaux, de ce qui est juste et de ce qui ne l'est pas, des rapports de force entre ces acteurs, et des choix collectifs qui en découlent ; elle est ce qu'en font tous les acteurs concernés.

La seconde conclusion, qui constitue le cœur de ce livre, est que la dynamique de la répartition des richesses met en jeu de puissants mécanismes poussant alternativement dans le sens de la convergence et de la divergence, et qu'il n'existe aucun processus naturel et spontané permettant d'éviter que les tendances déstabilisatrices et inégalitaires l'emportent durablement.

Commençons par les mécanismes poussant vers la convergence, c'est-à-dire allant dans le sens de la réduction et de la compression des inégalités. La principale force de convergence est le processus de diffusion des connaissances et d'investissement dans les qualifications et la formation. Le jeu de l'offre et de la demande ainsi que la mobilité du capital et

des revenus et des patrimoines (parfois appelée « histoire sérielle »), déclin à mon sens regrettable et réversible, sur lesquelles nous reviendrons.

du travail, qui en constitue une variante, peuvent également œuvrer en ce sens, mais de façon moins forte, et souvent de façon ambiguë et contradictoire. Le processus de diffusion des connaissances et des compétences est le mécanisme central qui permet à la fois la croissance générale de la productivité et la réduction des inégalités, à l'intérieur des pays comme au niveau international, comme l'illustre le rattrapage actuel des pays riches par une bonne partie des pays pauvres et émergents, à commencer par la Chine. C'est en adoptant les modes de production et en atteignant les niveaux de qualification des pays riches que les pays moins développés rattrapent leur retard de productivité et font progresser leurs revenus. Ce processus de convergence technologique peut être favorisé par l'ouverture commerciale, mais il s'agit fondamentalement d'un processus de diffusion des connaissances et de partage du savoir – bien public par excellence –, et non d'un mécanisme de marché.

D'un point de vue strictement théorique, il existe potentiellement d'autres forces allant dans le sens d'une plus grande égalité. On peut par exemple penser que les techniques de production accordent une importance croissante au travail humain et aux compétences au cours de l'histoire, si bien que la part des revenus allant au travail s'élève tendanciellement (et que la part allant au capital diminue d'autant), hypothèse que l'on pourrait appeler la « montée du capital humain ». Autrement dit, la marche en avant vers la rationalité technicienne conduirait mécaniquement au triomphe du capital humain sur le capital financier et immobilier, des cadres méritants sur les actionnaires bedonnants, de la compétence sur la filiation. Par là même, les inégalités deviendraient naturellement plus méritocratiques et moins figées (si ce n'est moins fortes en niveau) au fil de l'histoire : la rationalité économique déboucherait mécaniquement sur la rationalité démocratique, en quelque sorte.

Une autre croyance optimiste très répandue dans nos sociétés

modernes est l'idée selon laquelle l'allongement de la durée de la vie conduirait mécaniquement au remplacement de la « guerre des classes » par la « guerre des âges » (forme de conflit qui est somme toute beaucoup moins clivante pour une société, puisque chacun est tour à tour jeune et vieux). Autrement dit, l'accumulation et la répartition des patrimoines seraient aujourd'hui dominées non plus par un affrontement implacable entre des dynasties d'héritiers et des dynasties ne possédant que leur travail, mais bien plutôt par une logique d'épargne de cycle de vie : chacun accumule du patrimoine pour ses vieux jours. Le progrès médical et l'amélioration des conditions de vie auraient ainsi totalement transformé la nature même du capital.

Malheureusement, nous verrons que ces deux croyances optimistes (la « montée du capital humain », et le remplacement de la « guerre des classes » par la « guerre des âges ») sont en grande partie des illusions. Plus précisément, ces transformations – tout à fait plausibles d'un strict point de vue logique – ont partiellement eu lieu, mais dans des proportions beaucoup moins massives que ce que l'on imagine parfois. Il n'est pas sûr que la part du travail dans le revenu national ait progressé de façon véritablement significative sur très longue période : le capital (non humain) semble presque aussi indispensable au *xxi*^e siècle qu'il l'était au *xviii*^e ou au *xix*^e siècle, et on ne peut exclure qu'il le devienne encore davantage. De même, aujourd'hui comme hier, les inégalités patrimoniales sont à titre principal des inégalités à l'intérieur de chaque groupe d'âge, et nous verrons que l'héritage n'est pas loin de retrouver en ce début de *xxi*^e siècle l'importance qu'il avait à l'époque du *Père Goriot*. Sur longue période, la force principale poussant véritablement vers l'égalisation des conditions est la diffusion des connaissances et des qualifications.

Forces de convergence, forces de divergence

Or le fait central est que cette force égalisatrice, si importante soit-elle, notamment pour permettre la convergence entre pays, peut parfois être contrebalancée et dominée par de puissantes forces allant dans le sens contraire, celui de la divergence, c'est-à-dire de l'élargissement et de l'amplification des inégalités. De façon évidente, l'absence d'investissement adéquat dans la formation peut empêcher des groupes sociaux entiers de bénéficier de la croissance, ou même peut les conduire à se faire déclasser par de nouveaux venus, comme le montre parfois le rattrapage international actuellement à l'œuvre (les ouvriers chinois prennent la place des ouvriers américains et français, et ainsi de suite). Autrement dit, la principale force de convergence – la diffusion des connaissances – n'est qu'en partie naturelle et spontanée : elle dépend aussi pour une large part des politiques suivies en matière d'éducation et d'accès à la formation et à des qualifications adaptées, et des institutions mises en place dans ce domaine.

Dans le cadre de ce livre, nous allons mettre l'accent sur des forces de divergence plus inquiétantes encore, dans la mesure où elles peuvent se produire dans un monde où tous les investissements adéquats en compétences auraient été réalisés, et où toutes les conditions de l'efficacité de l'économie de marché – au sens des économistes – seraient en apparence réunies. Ces forces de divergence sont les suivantes : il s'agit d'une part du processus de décrochage des plus hautes rémunérations, dont nous allons voir qu'il peut être très massif, même s'il reste à ce jour relativement localisé ; il s'agit d'autre part et surtout d'un ensemble de forces de divergence liées au processus d'accumulation et de concentration des patrimoines dans un monde caractérisé par une croissance faible et un rendement élevé du capital. Ce second processus est potentiellement plus déstabilisant que le

premier, et constitue sans doute la principale menace pour la dynamique de la répartition des richesses à très long terme.

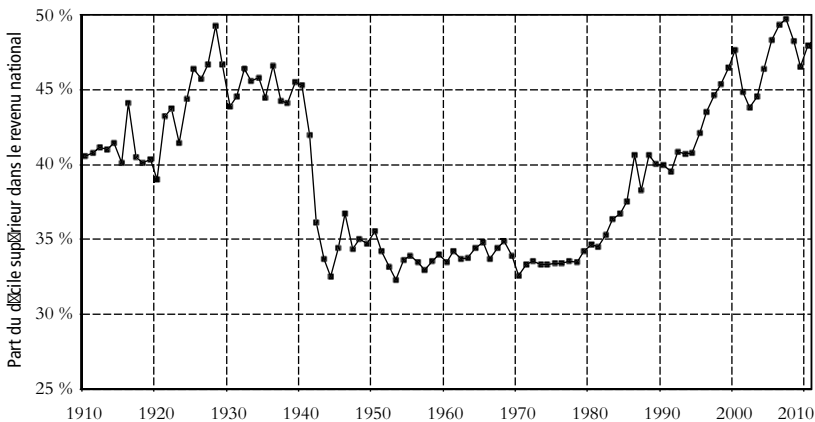
Entrons immédiatement dans le vif du sujet. Nous avons représenté sur les graphiques I.1 et I.2 deux évolutions fondamentales que nous allons tenter de comprendre, et qui illustrent l'importance potentielle de ces deux processus de divergence. Les évolutions indiquées sur ces graphiques ont toutes des formes de « courbe en U », c'est-à-dire d'abord décroissantes puis croissantes, et on pourrait croire qu'elles correspondent à des réalités similaires. Pourtant, il n'en est rien : ces évolutions renvoient à des phénomènes tout à fait différents, reposant sur des mécanismes économiques, sociaux et politiques bien distincts. En outre, la première évolution concerne avant tout les États-Unis, et la seconde concerne principalement l'Europe et le Japon. Il n'est certes pas exclu que ces deux évolutions et ces deux forces de divergence finissent par se cumuler dans les mêmes pays au cours du XXI^e siècle – et de fait nous verrons que cela est déjà partiellement le cas –, voire au niveau de la planète entière, ce qui pourrait conduire à des niveaux d'inégalités inconnus dans le passé, et surtout à une structure des inégalités radicalement nouvelle. Mais à ce jour ces deux évolutions saisissantes correspondent pour l'essentiel à deux phénomènes distincts.

La première évolution, représentée sur le graphique I.1, indique la trajectoire suivie par la part du décile supérieur de la hiérarchie des revenus dans le revenu national américain au cours de la période 1910-2010. Il s'agit simplement de l'extension des séries historiques établies par Kuznets dans les années 1950. On retrouve de fait la forte compression des inégalités observée par Kuznets entre 1913 et 1948, avec une baisse de près de quinze points de revenu national de la part du décile supérieur, qui atteignait 45 %-50 % du revenu national dans les années 1910-1920, et qui est passée à 30 %-35 % à la fin des années 1940. L'inégalité se stabilise ensuite à ce niveau dans les années 1950-1970. Puis on

observe un très rapide mouvement allant en sens inverse depuis les années 1970-1980, à tel point que la part du décile supérieur retrouve dans les années 2000-2010 un niveau de l'ordre de 45 %-50 % du revenu national. L'ampleur du retournement est impressionnante. Il est naturel de se demander jusqu'où peut aller une telle tendance.

Nous verrons que cette évolution spectaculaire correspond pour une large part à l'explosion sans précédent des très hauts revenus du travail, et qu'elle reflète avant tout un phénomène de sécession des cadres dirigeants des grandes entreprises. Une explication possible est une montée soudaine du niveau de qualifications et de productivité de ces super-cadres, par comparaison à la masse des autres salariés. Une autre explication, qui me semble plus plausible, et dont nous verrons qu'elle est nettement plus cohérente avec les faits observés, est que ces cadres dirigeants sont dans une large mesure en capacité de fixer leur propre rémunération, parfois sans aucune retenue, et souvent sans relation claire avec leur productivité indivi-

Graphique I.1.
L'inégalité des revenus aux États-Unis, 1910-2010



Lecture: la part du décile supérieur dans le revenu national américain est passée de 45-50 % dans les années 1910-1920 à moins de 35 % dans les années 1950 (il s'agit de la baisse mesurée par Kuznets); puis elle est remontée de moins de 35 % dans les années 1970 à 45-50 % dans les années 2000-2010. Sources et séries: voir piketty.pse.ens.fr/capital21c.

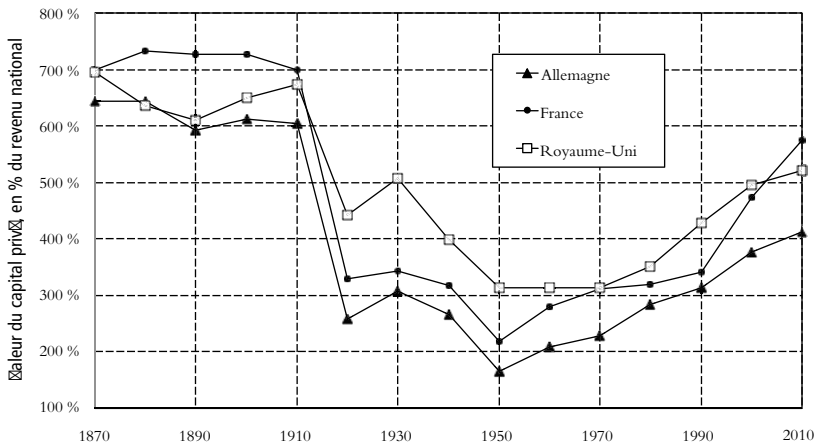
duelle, au demeurant très difficile à estimer au sein d'organisations de grande taille. Cette évolution s'observe surtout aux États-Unis, et à un degré moindre au Royaume-Uni, ce qui peut s'expliquer par l'histoire particulière des normes sociales et fiscales qui caractérise ces deux pays au cours du siècle écoulé. La tendance est à ce jour plus limitée dans les autres pays riches (Japon, Allemagne, France et autres pays d'Europe continentale), mais la pente pousse dans la même direction. Il serait bien hasardeux d'attendre que ce phénomène prenne partout la même ampleur qu'aux États-Unis avant de s'en préoccuper et de l'analyser aussi complètement que possible – ce qui n'est malheureusement pas si simple, compte tenu des limites des données disponibles.

La force de divergence fondamentale : $r > g$

La seconde évolution, représentée sur le graphique I.2, renvoie à un mécanisme de divergence qui est d'une certaine façon plus simple et plus transparent, et qui est sans doute plus déterminant encore pour l'évolution à long terme de la répartition des richesses. Le graphique I.2 indique l'évolution au Royaume-Uni, en France et en Allemagne de la valeur totale des patrimoines privés (immobiliers, financiers et professionnels, nets de dettes), exprimée en années de revenu national, des années 1870 aux années 2010. On notera tout d'abord la très grande prospérité patrimoniale qui caractérise l'Europe de la fin du XIX^e siècle et de la Belle Époque : la valeur des patrimoines privés s'établit autour de six-sept années de revenu national, ce qui est considérable. On constate ensuite une forte chute à la suite des chocs des années 1914-1945 : le rapport capital/revenu tombe à tout juste deux-trois années de revenu national. Puis on observe une hausse continue depuis les années 1950, à tel point que les patrimoines privés semblent en passe de retrouver en

ce début de XXI^e siècle les sommets observés à la veille de la Première Guerre mondiale : le rapport capital/revenu se situe dans les années 2000-2010 autour de cinq-six années de revenu national au Royaume-Uni comme en France (le niveau atteint est plus faible en Allemagne, qui il est vrai partait de plus bas : la tendance est tout aussi nette).

Graphique I.2.
Le rapport capital/revenu en Europe, 1870-2010



Lecture : le total des patrimoines privés valait entre 6 et 7 années de revenu national en Europe en 1910, entre 2 et 3 années en 1950, et entre 4 et 6 années en 2010.

Sources et séries : voir piketty.pse.ens.fr/capital21c.

Cette « courbe en U » de grande ampleur correspond à une transformation absolument centrale, sur laquelle nous aurons amplement l'occasion de revenir. Nous verrons en particulier que le retour de rapports élevés entre le stock de capital et le flux de revenu national au cours des dernières décennies s'explique pour une large part par le retour à un régime de croissance relativement lente. Dans des sociétés de croissance faible, les patrimoines issus du passé prennent naturellement une importance disproportionnée, car il suffit d'un faible flux d'épargne nouvelle pour accroître continûment et substantiellement l'ampleur du stock.

Si de surcroît le taux de rendement du capital s'établit fortement et durablement au-delà du taux de croissance (ce qui n'est pas automatique, mais est d'autant plus probable que le taux de croissance est faible), alors il existe un risque très fort de divergence caractérisée de la répartition des richesses.

Cette inégalité fondamentale, que nous noterons $r > g$ – où r désigne le taux de rendement du capital (c'est-à-dire ce que rapporte en moyenne le capital au cours d'une année, sous forme de profits, dividendes, intérêts, loyers et autres revenus du capital, en pourcentage de sa valeur), et où g représente le taux de croissance (c'est-à-dire l'accroissement annuel du revenu et de la production) –, va jouer un rôle essentiel dans ce livre. D'une certaine façon, elle en résume la logique d'ensemble.

Lorsque le taux de rendement du capital dépasse significativement le taux de croissance – et nous verrons que cela a presque toujours été le cas dans l'histoire, tout du moins jusqu'au XIX^e siècle, et que cela a de grandes chances de redevenir la norme au XXI^e siècle –, cela implique mécaniquement que les patrimoines issus du passé se recapitalisent plus vite que le rythme de progression de la production et des revenus. Il suffit donc aux héritiers d'épargner une part limitée des revenus de leur capital pour que ce dernier s'accroisse plus vite que l'économie dans son ensemble. Dans ces conditions, il est presque inévitable que les patrimoines hérités dominent largement les patrimoines constitués au cours d'une vie de travail, et que la concentration du capital atteigne des niveaux extrêmement élevés, et potentiellement incompatibles avec les valeurs méritocratiques et les principes de justice sociale qui sont au fondement de nos sociétés démocratiques modernes.

Cette force de divergence fondamentale peut en outre être renforcée par des mécanismes additionnels, par exemple si le taux d'épargne progresse fortement avec le niveau de

richesse¹, et plus encore si le taux de rendement moyen effectivement obtenu est d'autant plus élevé que le capital initial est important (or nous verrons que cela semble être de plus en plus le cas). Le caractère imprévisible et arbitraire des rendements du capital et des formes d'enrichissement qui en découlent constitue également une forme de remise en cause de l'idéal méritocratique. Enfin, tous ces effets peuvent être aggravés par un mécanisme de type ricardien de divergence structurelle des prix immobiliers ou pétroliers.

Résumons. Le processus d'accumulation et de répartition des patrimoines contient en lui-même des forces puissantes poussant vers la divergence, ou tout du moins vers un niveau d'inégalité extrêmement élevé. Il existe également des forces de convergence, qui peuvent fort bien l'emporter dans certains pays ou à certaines époques, mais les forces de divergence peuvent à tout moment prendre le dessus, comme cela semble être le cas en ce début de XXI^e siècle, et comme le laisse présager l'abaissement probable de la croissance démographique et économique dans les décennies à venir.

Mes conclusions sont moins apocalyptiques que celles impliquées par le principe d'accumulation infinie et de divergence perpétuelle exprimé par Marx (dont la théorie repose implicitement sur une croissance rigoureusement nulle de la productivité à long terme). Dans le schéma proposé, la divergence n'est pas perpétuelle, et elle n'est qu'un des avènements

1. Ce mécanisme déstabilisateur évident (plus on est riche, plus on accroît son patrimoine) inquiétait beaucoup Kuznets, d'où le titre donné à son livre de 1953 : *Shares of Upper Income Groups in Income and Savings*, National Bureau of Economic Research. Mais il manquait de recul historique pour l'analyser pleinement. Cette force de divergence est également au cœur du livre classique de J. MEADE, *Efficiency, Equality, and the Ownership of Property*, Allen & Unwin, 1964, et de l'ouvrage de A. ATKINSON et de A. HARRISON, *Distribution of Personal Wealth in Britain, 1923-1972*, *op. cit.*, qui en est d'une certaine façon le prolongement historique. Nos travaux se situent directement dans les traces de ces auteurs.

possibles. Mais elles ne sont pas pour autant très réjouissantes. En particulier, il est important de souligner que l'inégalité fondamentale $r > g$, principale force de divergence dans notre schéma explicatif, n'a rien à voir avec une quelconque imperfection de marché, bien au contraire : plus le marché du capital est « parfait », au sens des économistes, plus elle a de chances d'être vérifiée. Il est possible d'imaginer des institutions et des politiques publiques permettant de contrer les effets de cette logique implacable – comme un impôt mondial et progressif sur le capital. Mais leur mise en place pose des problèmes considérables en termes de coordination internationale. Il est malheureusement probable que les réponses apportées seront en pratique beaucoup plus modestes et inefficaces, par exemple sous la forme de replis nationalistes de diverses natures.

Le cadre géographique et historique

Quel sera le cadre spatial et temporel de cette enquête ? Autant que possible, je tenterai d'analyser la dynamique de la répartition des richesses au niveau mondial, aussi bien à l'intérieur des pays qu'entre les pays, depuis le XVIII^e siècle. En pratique, cependant, les multiples limitations des données disponibles m'obligeront souvent à restreindre assez nettement le champ étudié. Pour ce qui concerne la répartition de la production et du revenu entre les pays, que nous étudierons dans la première partie, il est possible d'avoir un point de vue mondial depuis 1700 (grâce notamment aux comptes nationaux rassemblés par Angus Madisson). Quand nous étudierons la dynamique du rapport capital/revenu et du partage capital-travail, dans la deuxième partie, nous serons contraints de nous limiter pour l'essentiel au cas des pays riches, et de procéder par extrapolation pour ce qui concerne les pays pauvres et émergents, faute de données historiques adéquates.

Quand nous examinerons l'évolution des inégalités de revenus et de patrimoines, dans la troisième partie, nous serons également fortement contraints par les sources disponibles. Nous tenterons de prendre en compte le maximum de pays pauvres et émergents, grâce notamment aux données issues de la WTID, qui essaie autant que possible de couvrir les cinq continents. Mais il est bien évident que les évolutions sur longue période sont nettement mieux documentées dans les pays riches. Concrètement, ce livre repose avant tout sur l'analyse de l'expérience historique des principaux pays développés : les États-Unis, le Japon, l'Allemagne, la France et le Royaume-Uni.

Les cas du Royaume-Uni et de la France seront particulièrement sollicités, car il s'agit des deux pays pour lesquels les sources historiques sont les plus complètes sur très longue période. En particulier, il existe pour le Royaume-Uni comme pour la France de multiples estimations du patrimoine national et de sa structure, permettant de remonter jusqu'au début du XVIII^e siècle. Ces deux pays constituent en outre les deux principales puissances coloniales et financières du XIX^e et du début du XX^e siècle. Leur étude détaillée revêt donc une importance évidente pour l'analyse de la dynamique de la répartition mondiale des richesses depuis la révolution industrielle. En particulier, ils constituent un point d'entrée incontournable pour l'étude de ce que l'on nomme souvent la « première » mondialisation financière et commerciale, celle des années 1870-1914, période qui entretient de profondes similitudes avec la « seconde » mondialisation, en cours depuis les années 1970-1980. Il s'agit d'une période qui est à la fois fascinante et prodigieusement inégalitaire. C'est l'époque où l'on invente l'ampoule électrique et les liaisons transatlantiques (le *Titanic* appareille en 1912), le cinéma et la radio, la voiture et les placements financiers internationaux. Rappelons par exemple qu'il faut attendre les années 2000-2010 pour retrouver dans les pays riches les niveaux de capitalisation

boursière – en proportion de la production intérieure ou du revenu national – atteints à Paris et à Londres dans les années 1900-1910. Nous verrons que cette comparaison est riche d’enseignements pour la compréhension du monde d’aujourd’hui.

Certains lecteurs s’étonneront sans doute de l’importance particulière que j’accorde à l’étude du cas français, et me suspecteront peut-être de nationalisme. Il me faut donc me justifier. Il s’agit tout d’abord d’une question de sources. La Révolution française n’a certes pas créé une société juste et idéale. Mais nous verrons qu’elle a au moins eu le mérite de mettre en place un incomparable observatoire des fortunes : le système d’enregistrement des patrimoines terriens, immobiliers et financiers institué dans les années 1790-1800 est étonnamment moderne et universel pour l’époque, et explique pourquoi les sources successorales françaises sont probablement les plus riches du monde sur longue période.

La seconde raison est que la France, parce qu’elle est le pays qui a connu la transition démographique la plus précoce, constitue d’une certaine façon un bon observatoire de ce qui attend l’ensemble de la planète. La population française a certes progressé au cours des deux derniers siècles, mais à un rythme relativement lent. La France comptait près de 30 millions d’habitants au moment de la Révolution, et elle en compte à peine plus de 60 millions au début des années 2010. Il s’agit bien du même pays, des mêmes ordres de grandeur. Par comparaison, les États-Unis d’Amérique comptaient à peine 3 millions d’habitants au moment de la Déclaration d’indépendance. Ils atteignaient les 100 millions vers 1900-1910 et dépassent les 300 millions au début des années 2010. Il est bien évident que quand un pays passe de 3 millions à 300 millions d’habitants (sans parler du changement radical de l’échelle territoriale au cours de l’expansion vers l’ouest au XIX^e siècle), il ne s’agit plus vraiment du même pays.

Nous verrons que la dynamique et la structure des iné-

galités se présentent très différemment dans un pays où la population a été multipliée par cent et dans un pays où elle a tout juste doublé. En particulier, le poids de l'héritage est naturellement beaucoup plus réduit dans le premier que dans le second. C'est la très forte croissance démographique du Nouveau Monde qui fait que le poids des patrimoines issus du passé a toujours été plus réduit aux États-Unis qu'en Europe, et qui explique pourquoi la structure des inégalités américaines – et des représentations américaines de l'inégalité et des classes sociales – est si particulière. Mais cela implique également que le cas américain est dans une certaine mesure non transposable (il est peu probable que la population mondiale soit multipliée par cent au cours des deux prochains siècles), et que le cas français est plus représentatif et plus pertinent pour l'analyse de l'avenir. Je suis convaincu que l'analyse détaillée du cas de la France, et plus généralement des différentes trajectoires historiques observées dans les pays aujourd'hui développés – en Europe, au Japon, en Amérique du Nord et en Océanie –, est riche d'enseignements pour les dynamiques mondiales à venir, y compris dans les pays actuellement émergents, en Chine, au Brésil ou en Inde, qui finiront sans doute par connaître eux aussi le ralentissement de la croissance démographique – c'est déjà le cas – et économique.

Enfin, le cas de la France a ceci d'intéressant que la Révolution française – révolution « bourgeoise » par excellence – introduit très tôt un idéal d'égalité juridique face au marché, dont il est intéressant d'étudier les conséquences pour la dynamique de la répartition des richesses. La Révolution anglaise de 1688 a certes introduit le parlementarisme moderne ; mais elle a laissé derrière elle une dynastie royale, la primogéniture terrienne jusqu'aux années 1920, et des privilèges politiques pour la noblesse héréditaire jusqu'à nos jours (le processus de redéfinition de la pairie et de la Chambre des lords est toujours en cours dans les années 2010, ce qui

est objectivement un peu long). La Révolution américaine de 1776 a certes introduit le principe républicain ; mais elle a laissé l'esclavagisme prospérer pendant un siècle de plus, et la discrimination raciale légale pendant presque deux siècles ; la question raciale continue dans une large mesure de surdéterminer encore aujourd'hui la question sociale aux États-Unis. La Révolution française de 1789 est d'une certaine façon plus ambitieuse : elle abolit tous les privilèges légaux, et entend créer un ordre politique et social entièrement fondé sur l'égalité des droits et des chances. Le Code civil garantit l'égalité absolue face au droit de propriété et à celui de contracter librement (tout du moins pour les hommes). À la fin du XIX^e siècle et à la Belle Époque, les économistes conservateurs français – tel Paul Leroy-Beaulieu – utilisaient souvent cet argument pour expliquer que la France républicaine, pays de « petits propriétaires », pays devenu égalitaire grâce à la Révolution, n'avait aucunement besoin d'un impôt progressif et spoliateur sur le revenu ou sur les successions, contrairement au Royaume-Uni monarchique et aristocratique. Or nos données démontrent que la concentration des patrimoines était à cette époque presque aussi extrême en France qu'au Royaume-Uni, ce qui illustre assez clairement que l'égalité des droits face au marché ne suffit pas à conduire à l'égalité des droits tout court. Là encore, cette expérience est tout à fait pertinente pour l'analyse du monde d'aujourd'hui, où de nombreux observateurs continuent de s'imaginer, à l'image de Leroy-Beaulieu il y a un peu plus d'un siècle, qu'il suffit de mettre en place des droits de propriété toujours mieux garantis, des marchés toujours plus libres, et une concurrence toujours plus « pure et parfaite », pour aboutir à une société juste, prospère et harmonieuse. La tâche est malheureusement plus complexe.

Le cadre théorique et conceptuel

Avant de se lancer plus avant dans ce livre, il est peut-être utile d'en dire un peu plus sur le cadre théorique et conceptuel dans lequel se situe cette recherche, ainsi que sur l'itinéraire intellectuel qui m'a conduit à cet ouvrage.

Précisons tout d'abord que je fais partie d'une génération qui a eu 18 ans en 1989, année du bicentenaire de la Révolution française, certes, mais aussi et surtout année de la chute du mur de Berlin. Je fais partie de cette génération qui est devenue adulte en écoutant à la radio l'effondrement des dictatures communistes, et qui n'a jamais ressenti la moindre tendresse ou nostalgie pour ces régimes et pour le soviétisme. Je suis vacciné à vie contre les discours anticapitalistes convenus et paresseux, qui semblent parfois ignorer cet échec historique fondamental, et qui trop souvent refusent de se donner les moyens intellectuels de le dépasser. Cela ne m'intéresse pas de dénoncer les inégalités ou le capitalisme en tant que tel – d'autant plus que les inégalités sociales ne posent pas de problème en soi, pour peu qu'elles soient justifiées, c'est-à-dire « fondées sur l'utilité commune », ainsi que le proclame l'article premier de la *Déclaration des droits de l'homme et du citoyen* de 1789 (cette définition de la justice sociale est imprécise, mais séduisante, et ancrée dans l'histoire : adoptons-la pour l'instant ; nous y reviendrons). Ce qui m'intéresse, c'est de tenter de contribuer, modestement, à déterminer les modes d'organisation sociale, les institutions et les politiques publiques les plus appropriés permettant de mettre en place réellement et efficacement une société juste, tout cela dans le cadre d'un État de droit, dont les règles sont connues à l'avance et applicables à tous, et peuvent être démocratiquement débattues.

Il est peut-être adapté d'indiquer aussi que j'ai connu mon rêve américain à 22 ans, en me faisant embaucher par une université bostonienne, sitôt mon doctorat en poche. Cette

expérience fut déterminante à plus d'un titre. C'était la première fois que je mettais les pieds aux États-Unis, et cette reconnaissance précoce n'était pas désagréable. Voici un pays qui sait y faire avec les migrants qu'il souhaite attirer ! Et en même temps j'ai tout de suite su que je voulais revenir très vite en France et en Europe, ce que je fis à tout juste 25 ans. Je n'ai pas quitté Paris depuis, sauf pour quelques brefs séjours. L'une des raisons importantes derrière ce choix est directement pertinente ici : je n'ai pas été très convaincu par les économistes américains. Certes, tout le monde était très intelligent, et je conserve de nombreux amis au sein de cet univers. Mais il y avait quelque chose d'étrange : j'étais bien placé pour savoir que je ne connaissais rien du tout aux problèmes économiques du monde (ma thèse se composait de quelques théorèmes mathématiques relativement abstraits), et pourtant la profession m'aimait bien. Je me rendais vite compte qu'aucun travail de collecte de données historiques conséquent n'avait été entrepris sur la dynamique des inégalités depuis l'époque de Kuznets (ce à quoi je me suis attelé dès mon retour en France), et pourtant la profession continuait d'aligner les résultats purement théoriques, sans même savoir quels faits expliquer, et attendait de moi que je fasse de même.

Disons-le tout net : la discipline économique n'est toujours pas sortie de sa passion infantile pour les mathématiques et les spéculations purement théoriques, et souvent très idéologiques, au détriment de la recherche historique et du rapprochement avec les autres sciences sociales. Trop souvent, les économistes sont avant tout préoccupés par de petits problèmes mathématiques qui n'intéressent qu'eux-mêmes, ce qui leur permet de se donner à peu de frais des apparences de scientificité et d'éviter d'avoir à répondre aux questions autrement plus compliquées posées par le monde qui les entoure. Être économiste universitaire en France a un grand avantage : les économistes sont assez peu considérés au sein du monde intellectuel et universitaire, ainsi d'ailleurs

que parmi les élites politiques et financières. Cela les oblige à abandonner leur mépris pour les autres disciplines, et leur prétention absurde à une scientificité supérieure, alors même qu'ils ne savent à peu près rien sur rien. C'est d'ailleurs le charme de la discipline, et des sciences sociales en général : on part de bas, de très bas parfois, et l'on peut donc espérer faire des progrès importants. En France, les économistes sont – je crois – un peu plus incités qu'aux États-Unis à tenter de convaincre leurs collègues historiens et sociologues, et plus généralement le monde extérieur, de l'intérêt de ce qu'ils font (ce qui n'est pas gagné). En l'occurrence, mon rêve quand j'enseignais à Boston était de rejoindre l'École des hautes études en sciences sociales, une école dont les grands noms sont Lucien Febvre, Fernand Braudel, Claude Lévi-Strauss, Pierre Bourdieu, Françoise Héritier, Maurice Godelier, et tant d'autres encore. Dois-je le confesser, au risque de sembler cocardier dans ma vision des sciences sociales ? J'ai sans doute plus d'admiration pour ces savants que pour Robert Solow, ou même pour Simon Kuznets – même si je regrette qu'une grande partie des sciences sociales ait dans une large mesure cessé de s'intéresser à la répartition des richesses et aux classes sociales, alors que les questions de revenus, de salaires, de prix et de fortunes figuraient en bonne place dans les programmes de recherches de l'histoire et de la sociologie jusqu'aux années 1970-1980. J'aimerais en vérité que les spécialistes comme les amateurs de toutes les sciences sociales trouvent quelque intérêt aux recherches exposées dans ce livre – à commencer par tous ceux qui disent « ne rien connaître à l'économie », mais qui ont souvent des opinions très fortes sur l'inégalité des revenus et des fortunes, ce qui est bien naturel.

En vérité, l'économie n'aurait jamais dû chercher à se séparer des autres disciplines des sciences sociales, et ne peut se développer qu'en leur sein. On sait trop peu de chose en sciences sociales pour se diviser bêtement de la sorte. Pour espérer faire des progrès sur des questions telles que

la dynamique historique de la répartition des richesses et la structure des classes sociales, il est bien évident qu'il faut procéder avec pragmatisme, et mobiliser des méthodes et des approches qui sont celles des historiens, des sociologues et des politistes autant que celles des économistes. Il faut partir des questions de fond et tenter d'y répondre : les querelles de clocher et de territoire sont secondaires. Ce livre, je crois, est autant un livre d'histoire que d'économie.

Comme je l'ai expliqué plus haut, mon travail a d'abord consisté à rassembler des sources et à établir des faits et des séries historiques sur les répartitions de revenus et de patrimoines. Dans la suite de ce livre, je fais parfois appel à la théorie, aux modèles et aux concepts abstraits, mais je tente de le faire avec parcimonie, c'est-à-dire uniquement dans la mesure où la théorie permet une meilleure compréhension des évolutions étudiées. Par exemple, les notions de revenu et de capital, de taux de croissance et de taux de rendement, sont des concepts abstraits, des constructions théoriques, et non des certitudes mathématiques. Je tenterai toutefois de montrer qu'ils permettent d'analyser plus efficacement les réalités historiques, pour peu que l'on adopte un regard critique et lucide sur la précision – par nature approximative – avec laquelle il est possible de les mesurer. J'utiliserai également quelques équations, comme la loi $\alpha = r \times \beta$ (selon laquelle la part du capital dans le revenu national est égale au produit du taux de rendement du capital et du rapport capital/revenu), ou encore la loi $\beta = s/g$ (selon laquelle le rapport capital/revenu est égal dans le long terme au rapport entre le taux d'épargne et le taux de croissance). Je prie le lecteur peu fêru de mathématiques de ne pas refermer aussitôt le livre : il s'agit d'équations élémentaires, qui peuvent être expliquées de façon simple et intuitive, et dont la bonne compréhension ne nécessite aucun bagage technique particulier. Surtout, je tenterai de montrer que ce cadre théorique minimal permet de mieux comprendre des évolutions historiques importantes pour chacun.

Plan du livre

La suite de ce livre est composée de quatre parties et de seize chapitres. La première partie, intitulée « Revenu et capital », constituée de deux chapitres, introduit les notions fondamentales qui seront abondamment utilisées dans la suite de l'ouvrage. En particulier, le chapitre 1 présente les concepts de revenu national, de capital et de rapport capital/revenu, puis décrit les grandes lignes d'évolution de la répartition mondiale du revenu et de la production. Le chapitre 2 analyse ensuite plus précisément l'évolution des taux de croissance de la population et de la production depuis la révolution industrielle. Aucun fait véritablement nouveau n'est présenté dans cette première partie, et le lecteur familier de ces notions et de l'histoire générale de la croissance mondiale depuis le XVIII^e siècle peut choisir de passer directement à la deuxième partie.

La deuxième partie, intitulée « La dynamique du rapport capital/revenu », est formée de quatre chapitres. L'objectif de cette partie est d'analyser la façon dont se présente en ce début de XXI^e siècle la question de l'évolution à long terme du rapport capital/revenu et du partage global du revenu national entre revenus du travail et revenus du capital. Le chapitre 3 présente tout d'abord les métamorphoses du capital depuis le XVIII^e siècle, en commençant par le cas du Royaume-Uni et de la France, les mieux connus sur très longue période. Le chapitre 4 introduit le cas de l'Allemagne et de l'Amérique. Les chapitres 5 et 6 étendent géographiquement ces analyses à la planète entière, autant que les sources le permettent, et surtout tentent de tirer les leçons de ces expériences historiques pour analyser l'évolution possible du rapport capital/revenu et du partage capital-travail dans les décennies à venir.

La troisième partie, intitulée « La structure des inégalités », est composée de six chapitres. Le chapitre 7 commence par

familiariser le lecteur avec les ordres de grandeur atteints en pratique par l'inégalité de la répartition des revenus du travail d'une part, et de la propriété du capital et des revenus qui en sont issus d'autre part. Puis le chapitre 8 analyse la dynamique historique de ces inégalités, en commençant par contraster les cas de la France et des États-Unis. Les chapitres 9 et 10 étendent ces analyses à l'ensemble des pays pour lesquels nous disposons de données historiques (en particulier dans le cadre de la WTID), en examinant séparément les inégalités face au travail et face au capital. Le chapitre 11 étudie l'évolution de l'importance de l'héritage dans le long terme. Enfin le chapitre 12 analyse les perspectives d'évolution de la répartition mondiale des patrimoines au cours des premières décennies du *xxi*^e siècle.

Enfin, la quatrième partie, intitulée « Réguler le capital au *xxi*^e siècle », est composée de quatre chapitres. L'objectif est de tirer les leçons politiques et normatives des parties précédentes, dont l'objet est avant tout d'établir les faits et de comprendre les raisons des évolutions observées. Le chapitre 13 tente de dresser les contours de ce que pourrait être un État social adapté au siècle qui s'ouvre. Le chapitre 14 propose de repenser l'impôt progressif sur le revenu à la lumière des expériences passées et des tendances récentes. Le chapitre 15 décrit ce à quoi pourrait ressembler un impôt progressif sur le capital adapté au capitalisme patrimonial du *xxi*^e siècle, et compare cet outil idéal aux autres modes de régulation susceptibles d'émerger, de l'impôt européen sur la fortune au contrôle des capitaux à la chinoise, en passant par l'immigration à l'américaine ou bien le retour généralisé au protectionnisme. Le chapitre 16 traite de la question lancinante de la dette publique et de celle – connexe – de l'accumulation optimale du capital public, dans un contexte de détérioration possible du capital naturel.

Un mot encore : il aurait été bien hasardeux de publier en 1913 un livre intitulé *Le Capital au *xx*^e siècle*. Que le lecteur me pardonne donc de publier en 2013 un livre

intitulé *Le Capital au XXI^e siècle*. Je suis bien conscient de l'incapacité totale qui est la mienne à prédire la forme que prendra le capital en 2063 ou en 2113. Comme je l'ai déjà noté, et ainsi que nous aurons amplement l'occasion de le voir, l'histoire des revenus et des patrimoines est toujours une histoire profondément politique, chaotique et imprévisible. Elle dépend des représentations que les différentes sociétés se font des inégalités, et des politiques et institutions qu'elles se donnent pour les modeler et les transformer, dans un sens ou dans un autre. Nul ne peut savoir quelle forme prendront ces retournements dans les décennies à venir. Il n'en reste pas moins que les leçons de l'histoire sont utiles pour tenter d'appréhender un peu plus clairement ce que seront les choix et les dynamiques à l'œuvre dans le siècle qui s'ouvre. Tel est dans le fond l'unique objectif de ce livre, qui en toute logique aurait dû s'intituler *Le Capital à l'aube du XXI^e siècle* : tenter de tirer de l'expérience des siècles passés quelques modestes clés pour l'avenir, sans illusion excessive sur leur utilité réelle, car l'histoire invente toujours ses propres voies.

PREMIÈRE PARTIE
REVENU ET CAPITAL

1.

Revenu et production

Le 16 août 2012, la police sud-africaine intervient dans le conflit opposant les ouvriers de la mine de platine de Marikana, près de Johannesburg, aux propriétaires de l'exploitation, les actionnaires de la compagnie Lonmin, basée à Londres. Les forces de l'ordre tirent à balles réelles sur les grévistes. Bilan : trente-quatre morts parmi les mineurs¹. Comme souvent en pareil cas, le conflit social s'était focalisé sur la question salariale : les mineurs demandaient que leur salaire passe de 500 euros par mois à 1 000 euros. Après le drame, la compagnie proposera finalement une augmentation de 75 euros par mois².

1. Voir « South African police open fire on striking miners », *New York Times*, 17 août 2012.

2. Voir le communiqué officiel de la compagnie : « Lonmin seeks sustainable peace at Marikana », 25 août 2012, www.lonmin.com. D'après ce document, le salaire de base des mineurs avant le conflit était de 5405 rands

Cet épisode récent vient nous rappeler, si besoin est, que la question du partage de la production entre salaires et profits, entre revenus du travail et revenus du capital, a toujours constitué la première dimension du conflit distributif. Dans les sociétés traditionnelles, déjà, l'opposition entre le propriétaire foncier et le paysan, entre celui qui possède la terre et celui qui apporte son travail, celui qui reçoit la rente foncière et celui qui la verse, était au fondement de l'inégalité sociale et de toutes les révoltes. La révolution industrielle semble avoir exacerbé le conflit capital-travail, peut-être parce que sont apparues des formes de production plus intensives en capital (machines, ressources naturelles, etc.) que par le passé, ou bien peut-être aussi parce que les espoirs placés dans une répartition plus juste et un ordre social plus démocratique ont été déçus – nous y reviendrons.

En tout état de cause, ces événements tragiques de Marikana nous renvoient inévitablement à des violences plus anciennes. À Haymarket Square, à Chicago, le 1^{er} mai 1886, puis de nouveau à Fourmies, dans le nord de la France, le 1^{er} mai 1891, les forces de l'ordre avaient tiré mortellement sur des ouvriers en grève qui demandaient des augmentations de salaire. L'affrontement capital-travail appartient-il au passé, ou bien sera-t-il l'une des clés du XXI^e siècle ?

Dans les deux premières parties de ce livre, nous allons nous intéresser à la question du partage global du revenu national entre travail et capital, et à ses transformations depuis le XVIII^e siècle. Nous allons temporairement oublier la question des inégalités à l'intérieur des revenus du travail (par exemple entre l'ouvrier, l'ingénieur et le directeur d'usine) ou à l'intérieur des revenus du capital (par exemple entre petits, moyens et gros actionnaires ou propriétaires), dont

par mois, et l'augmentation accordée est de 750 rands par mois (1 rand sud-africain = environ 0,1 euro). Ces indications semblent cohérentes avec les chiffres rapportés par les grévistes et repris dans la presse.

nous reprendrons l'examen dans la troisième partie. Évidemment, chacune de ces deux dimensions de la répartition des richesses – la répartition dite « factorielle » opposant les deux « facteurs » de production que sont le capital et le travail, considérés artificiellement comme des blocs homogènes, et la répartition dite « individuelle » concernant l'inégalité des revenus du travail et du capital au niveau des individus – joue en pratique un rôle fondamental, et il est impossible d'aboutir à une compréhension satisfaisante du problème de la répartition sans les analyser conjointement¹.

D'ailleurs, en août 2012, les mineurs de Marikana n'étaient pas seulement en grève contre les profits jugés excessifs du groupe Lonmin, mais également contre l'inégalité des salaires entre ouvriers et ingénieurs, et contre le salaire apparemment mirobolant du directeur de la mine². De même, si la propriété du capital était répartie de façon rigoureusement égalitaire et si chaque salarié recevait une part égale des profits en complément de son salaire, la question du partage profits/salaires n'intéresserait (presque) personne. Si le partage capital-travail suscite tant de conflits, c'est d'abord et avant tout du fait de l'extrême concentration de la propriété du capital. De fait, dans tous les pays, l'inégalité des patrimoines – et des revenus du capital qui en sont issus – est toujours beaucoup plus forte que l'inégalité des salaires et des revenus du travail. Nous analyserons ce phénomène et ses causes dans la troisième

1. La répartition « factorielle » est parfois appelée « fonctionnelle » ou « macroéconomique », et la répartition « individuelle » est parfois dite « personnelle » ou « microéconomique ». En réalité les deux dimensions de la répartition mettent en jeu des mécanismes à la fois microéconomiques (c'est-à-dire qui doivent être analysés au niveau d'entreprises ou d'agents individuels) et macroéconomiques (c'est-à-dire qui ne peuvent être compris qu'au niveau de l'économie nationale, voire de l'économie mondiale).

2. Un million d'euros par an (soit l'équivalent du salaire de près de deux cents mineurs), d'après les grévistes. Malheureusement aucune information à ce sujet n'est disponible sur le site de la compagnie.

partie. Dans un premier temps, nous allons prendre comme donnée l'inégalité des revenus du travail et du capital, et nous allons concentrer notre attention sur le partage global du revenu national entre capital et travail.

Que les choses soient bien claires : mon propos ici n'est pas d'instruire le procès des travailleurs contre les possédants, mais bien plutôt d'aider chacun à préciser sa pensée et à se faire une idée. Certes, l'inégalité capital-travail est extrêmement violente sur le plan symbolique. Elle heurte de plein fouet les conceptions les plus communes de ce qui est juste et de ce qui ne l'est pas, et il n'est guère étonnant que cela débouche parfois sur la violence physique. Pour tous ceux qui ne possèdent que leur travail, et qui souvent vivent dans des conditions modestes, voire très modestes dans le cas des paysans du XVIII^e siècle comme dans celui des mineurs de Marikana, il est difficile d'accepter que les détenteurs du capital – qui le sont parfois de façon héréditaire, au moins en partie – puissent sans travailler s'approprier une part significative des richesses produites. Or la part du capital peut atteindre des niveaux considérables, souvent entre le quart et la moitié de la production, parfois plus de la moitié dans des secteurs intensifs en capital tels que l'extraction minière, voire davantage lorsque des situations de monopoles locaux permettent aux propriétaires de s'approprier une part plus élevée encore.

Et, en même temps, chacun peut comprendre que si la totalité de la production était consacrée aux salaires et si rien n'allait aux profits, alors il serait sans doute difficile d'attirer des capitaux permettant de financer de nouveaux investissements, tout du moins dans le mode d'organisation économique actuel (on peut bien sûr en imaginer d'autres). Sans compter qu'il n'est pas forcément justifié de supprimer toute rémunération pour ceux qui choisissent d'épargner plus que d'autres – à supposer bien entendu qu'il s'agisse là d'une source importante de l'inégalité des fortunes, question que nous examinerons

également. Et sans oublier non plus qu'une part de ce que l'on désigne comme « revenus du capital » correspond parfois à une rémunération du travail « entrepreneurial », au moins en partie, et devrait sans doute être traitée comme les autres formes de travail. Cet argument classique devra lui aussi être étudié de près. Compte tenu de tous ces éléments, quel est le « bon » niveau de partage capital-travail ? Est-on bien sûr que le « libre » fonctionnement d'une économie de marché et de propriété privée conduise partout et toujours à ce niveau optimal, comme par enchantement ? Comment, dans une société idéale, devrait-on organiser le partage capital-travail, et comment faire pour s'en approcher ?

Le partage capital-travail dans le long terme : pas si stable

Pour avancer – modestement – dans cette réflexion, et tenter au moins de préciser les termes d'un débat apparemment sans issue, il est utile de commencer par établir les faits aussi précisément et minutieusement que possible. Que sait-on exactement de l'évolution du partage capital-travail depuis le XVIII^e siècle ? Pendant longtemps, la thèse la plus répandue parmi les économistes, diffusée un peu trop hâtivement dans les livres de cours, a été celle d'une très grande stabilité à long terme du partage du revenu national entre travail et capital, généralement autour de deux tiers/un tiers¹. Grâce au recul historique et aux nouvelles données dont nous disposons, nous allons démontrer que la réalité est nettement plus complexe.

D'une part, le partage capital-travail a connu au cours du siècle écoulé des retournements de grande ampleur, à

1. Environ 65 %-70 % pour les salaires et autres revenus du travail, et 30 %-35 % pour les profits, loyers et autres revenus du capital.

la mesure de l'histoire politique et économique chaotique du xx^e siècle. Les mouvements du xix^e siècle, déjà évoqués dans l'introduction (hausse de la part du capital dans la première moitié du siècle, légère baisse et stabilisation ensuite), semblent en comparaison bien paisibles. Pour résumer : les chocs du « premier xx^e siècle » (1914-1945) – à savoir la Première Guerre mondiale, la révolution bolchevique de 1917, la crise de 1929, la Seconde Guerre mondiale, et les nouvelles politiques de régulation, de taxation et de contrôle public du capital issues de ces bouleversements – ont conduit à des niveaux historiquement bas pour les capitaux privés dans les années 1950-1960. Le mouvement de reconstitution des patrimoines se met en place très vite, puis s'accélère avec la révolution conservatrice anglo-saxonne de 1979-1980, l'effondrement du bloc soviétique en 1989-1990, la globalisation financière et la dérégulation des années 1990-2000, événements qui marquent un tournant politique allant en sens inverse du tournant précédent, et qui permettent aux capitaux privés de retrouver au début des années 2010, malgré la crise ouverte en 2007-2008, une prospérité patrimoniale inconnue depuis 1913. Tout n'est pas négatif dans cette évolution et dans ce processus de reconstitution des patrimoines, qui est en partie naturel et souhaitable. Mais cela change singulièrement la perspective que l'on peut avoir sur le partage capital-travail en ce début de xxi^e siècle, et les évolutions possibles pour les décennies qui viennent.

D'autre part, au-delà de ce double retournement du xx^e siècle, si l'on prend maintenant une perspective de très long terme, alors la thèse d'une complète stabilité du partage capital-travail se heurte au fait que la nature même du capital s'est radicalement transformée (du capital foncier et terrien du xviii^e siècle au capital immobilier, industriel et financier du xxi^e siècle), et surtout à l'idée selon laquelle la croissance moderne se caractériserait par la montée en puissance du « capital humain », thèse également très répandue parmi

les économistes, et qui de prime abord semble impliquer une augmentation tendancielle de la part du travail dans le revenu national. Nous verrons qu'une telle tendance de très long terme est peut-être à l'œuvre, mais dans des proportions relativement modestes : la part du capital (non humain) en ce début de XXI^e siècle apparaît à peine plus faible que ce qu'elle était au début du XIX^e siècle. Les très hauts niveaux de capitalisation patrimoniale observés actuellement dans les pays riches semblent s'expliquer avant tout par le retour à un régime de croissance faible de la population et de la productivité – doublé d'un retour à un régime politique objectivement très favorable aux capitaux privés.

Pour bien comprendre ces transformations, nous verrons que l'approche la plus féconde consiste à analyser l'évolution du rapport capital/revenu (c'est-à-dire le rapport entre le stock total de capital et le flux annuel de revenu et de production), et non seulement du partage capital-travail (c'est-à-dire le partage du flux de revenu et de production entre revenus du capital et du travail), plus classiquement étudié dans le passé, en grande partie faute de données adéquates.

Mais, avant de présenter tous ces résultats de façon détaillée, il nous faut procéder par étapes. La première partie de ce livre a pour objectif d'introduire les notions fondamentales. Dans la suite de ce chapitre 1, nous allons commencer par présenter les concepts de production intérieure et de revenu national, de capital et de travail, et de rapport capital/revenu. Puis nous examinerons les transformations de la répartition mondiale de la production et du revenu depuis la révolution industrielle. Dans le chapitre 2, nous analyserons l'évolution générale des taux de croissance au cours de l'histoire, évolution qui jouera un rôle central pour la suite de l'analyse.

Une fois ces préalables posés, nous pourrions étudier dans la deuxième partie de ce livre la dynamique du rapport capital/revenu et du partage capital-travail, en procédant là encore par étapes. Dans le chapitre 3, nous examinerons les

transformations de la composition du capital et du rapport capital/revenu depuis le xviii^e siècle, en commençant par le cas du Royaume-Uni et de la France, le mieux connu sur très longue période. Le chapitre 4 introduira ensuite le cas de l'Allemagne, et surtout de l'Amérique, qui complète utilement le prisme européen. Enfin, les chapitres 5 et 6 tenteront d'étendre ces analyses à l'ensemble des pays riches, et dans la mesure du possible à l'ensemble de la planète, et d'en tirer les leçons pour la dynamique du rapport capital/revenu et du partage capital-travail au niveau mondial en ce début de xxi^e siècle.

La notion de revenu national

Il est utile de commencer par présenter la notion de « revenu national », à laquelle nous aurons fréquemment recours dans ce livre. Par définition, le revenu national mesure l'ensemble des revenus dont disposent les résidents d'un pays donné au cours d'une année, quelle que soit la forme juridique que prennent ces revenus.

Le revenu national est étroitement relié à la notion de « produit intérieur brut » (PIB), souvent utilisée dans le débat public, avec toutefois deux différences importantes. Le PIB mesure l'ensemble des biens et services produits au cours d'une année sur le territoire d'un pays donné. Pour calculer le revenu national, il faut commencer par soustraire du PIB la dépréciation du capital qui a permis de réaliser ces productions, c'est-à-dire l'usure des bâtiments, équipements, machines, véhicules, ordinateurs, etc., utilisés au cours d'une année. Cette masse considérable, qui atteint actuellement de l'ordre de 10 % du PIB dans la plupart des pays, ne constitue en effet un revenu pour personne : avant de distribuer des salaires aux travailleurs, des dividendes aux actionnaires ou de réaliser des investissements véritablement nouveaux, il faut

bien commencer par remplacer ou réparer le capital usagé. Et si on ne le fait pas, alors cela correspond à une perte de patrimoine, donc à un revenu négatif pour les propriétaires. Une fois déduite la dépréciation du capital du produit intérieur brut, on obtient le « produit intérieur net », que nous appellerons plus simplement « production intérieure », et qui est typiquement égal à 90 % du PIB.

Puis il faut ajouter les revenus nets reçus de l'étranger (ou bien retrancher les revenus nets versés à l'étranger, suivant la situation du pays). Par exemple, un pays dont l'ensemble des entreprises et du capital est possédé par des propriétaires étrangers peut fort bien avoir une production intérieure très élevée mais un revenu national nettement plus faible, une fois déduits les profits et loyers partant à l'étranger. Inversement, un pays possédant une bonne partie du capital d'autres pays peut disposer d'un revenu national beaucoup plus élevé que sa production intérieure.

Nous reviendrons plus loin sur des exemples de ces deux types de situations, tirés de l'histoire du capitalisme et du monde actuel. Précisons d'emblée que ce type d'inégalités internationales peut être générateur de très fortes tensions politiques. Il n'est pas anodin pour un pays de travailler pour un autre pays, et de lui verser durablement une part significative de sa production sous forme de dividendes ou de loyers. Pour qu'un tel système puisse tenir – jusqu'à un certain point –, il doit souvent s'accompagner de relations de domination politique, comme ce fut le cas à l'époque du colonialisme, quand l'Europe possédait de fait une bonne part du reste du monde. Une des questions centrales de notre enquête est de savoir dans quelle mesure et sous quelles conditions ce type de situation est susceptible de se reproduire au cours du XXI^e siècle, éventuellement sous d'autres configurations géographiques, par exemple avec l'Europe dans le rôle du possédé plutôt que du possédant (crainte

actuellement fort répandue sur le Vieux Continent – peut-être trop : nous verrons).

À ce stade, contentons-nous de noter que la plupart des pays, riches ou émergents, sont actuellement dans des situations beaucoup plus équilibrées que ce que l'on imagine parfois. En France comme aux États-Unis, en Allemagne comme au Royaume-Uni, en Chine comme au Brésil, au Japon comme en Italie, le revenu national n'est aujourd'hui pas très différent de la production intérieure – à 1 % ou 2 % près. Autrement dit, dans tous ces pays, les flux entrant et sortant de profits, d'intérêts, de dividendes, de loyers, etc., s'équilibrent à peu près, avec généralement des revenus nets reçus de l'étranger légèrement positifs pour les pays riches. En première approximation, les résidents de ces différents pays possèdent au travers de leurs placements immobiliers et financiers à peu près autant de richesses dans le reste du monde que le reste du monde en possède chez eux. Contrairement à une légende tenace, la France n'est pas possédée par les fonds de pension californiens ou la Banque de Chine, pas plus que les États-Unis ne sont la propriété des investisseurs japonais ou allemands. La crainte de telles situations est tellement forte que les fantasmes devancent souvent en cette matière la réalité. Aujourd'hui, la réalité est que l'inégalité du capital est beaucoup plus domestique qu'internationale : elle oppose davantage les riches et les pauvres à l'intérieur de chaque pays que les pays entre eux. Mais il n'en a pas toujours été ainsi dans l'histoire, et il est parfaitement légitime de se demander sous quelles conditions cette situation peut évoluer au cours du XXI^e siècle, d'autant plus que certains pays – le Japon, l'Allemagne, les pays pétroliers, et à un degré moindre la Chine – ont accumulé dans le passé récent des créances non négligeables (quoique nettement inférieures à ce jour aux records coloniaux) vis-à-vis du reste du monde. Nous verrons également que la très forte progression des participations croisées entre pays (chacun est possédé pour une large part par les autres) peut légitimement accroître

le sentiment de dépossession, y compris si les positions nettes sont relativement faibles.

Pour résumer, au niveau de chaque pays, le revenu national peut être supérieur ou inférieur à la production intérieure, suivant que les revenus nets reçus de l'étranger sont positifs ou négatifs :

$$\text{Revenu national} = \text{production intérieure} + \text{revenus nets reçus de l'étranger}^1$$

Au niveau mondial, les revenus reçus et versés à l'étranger s'équilibrent, si bien que le revenu est par définition égal à la production :

$$\text{Revenu mondial} = \text{production mondiale}^2$$

Cette égalité entre les flux annuels de revenu et de production est une évidence conceptuelle et comptable, mais elle traduit une réalité importante. Au cours d'une année donnée, il n'est pas possible de distribuer plus de revenus que de nouvelles richesses n'ont été produites (sauf à s'endetter vis-à-vis d'un autre pays, ce qui n'est pas possible au niveau mondial). Inversement, toute la production doit être distribuée sous forme de revenus – d'une façon ou d'une autre : soit sous forme de salaires,

1. Le revenu national est aussi appelé « produit national net » (par opposition au « produit national brut », PNB, qui inclut la dépréciation du capital). Nous utiliserons l'expression « revenu national », plus simple et plus intuitive. Les revenus nets issus de l'étranger sont définis comme la différence entre les revenus reçus de l'étranger et les revenus versés à l'étranger. Ces flux croisés concernent principalement les revenus du capital, mais incluent aussi les revenus du travail et les transferts unilatéraux (par exemple des migrants vers leur pays d'origine). Voir annexe technique.

2. Le revenu mondial est naturellement défini comme la somme du revenu national des différents pays, et la production mondiale comme la somme de la production intérieure des différents pays.

traitements, honoraires, primes, etc., versés aux salariés et aux personnes qui ont apporté le travail utilisé dans la production (revenus du travail) ; soit sous forme de profits, dividendes, intérêts, loyers, royalties, etc., revenant aux propriétaires du capital utilisé dans la production (revenus du capital).

Qu'est-ce que le capital ?

Récapitulons. Au niveau des comptes d'une entreprise comme d'un pays pris dans son ensemble ou de la planète tout entière, la production et les revenus qui en sont issus peuvent se décomposer comme la somme des revenus du capital et du travail :

$$\textit{Revenu national} = \textit{revenus du capital} + \textit{revenus du travail}$$

Mais qu'est-ce que le capital ? Quelles en sont exactement les limites et les formes, et comment sa composition s'est-elle transformée au cours du temps ? Cette question, centrale pour notre enquête, sera examinée plus en détail dans les prochains chapitres. Il est toutefois utile de préciser dès à présent les points suivants.

Tout d'abord, tout au long de ce livre, quand nous parlons de « capital », sans autre précision, nous excluons toujours ce que les économistes appellent souvent – et à notre sens assez improprement – le « capital humain », c'est-à-dire la force de travail, les qualifications, la formation, les capacités individuelles. Dans le cadre de ce livre, le capital est défini comme l'ensemble des actifs non humains qui peuvent être possédés et échangés sur un marché. Le capital comprend notamment l'ensemble du capital immobilier (immeubles, maisons) utilisé pour le logement et du capital financier et professionnel (bâtiments, équipements, machines, brevets, etc.) utilisé par les entreprises et les administrations.

Il existe de multiples raisons pour exclure le capital humain de notre définition du capital. La plus évidente est que le capital humain ne peut pas être possédé par une autre personne, ni échangé sur un marché, ou tout du moins pas sur une base permanente. Cela constitue une différence essentielle avec les autres formes de capital. On peut certes louer les services de son travail, dans le cadre d'un contrat de travail. Mais, dans tous les systèmes légaux modernes, cela ne peut se faire que sur une base temporaire et limitée dans le temps et dans l'usage. Sauf évidemment dans les sociétés esclavagistes, où il est permis de posséder de façon pleine et entière le capital humain d'une autre personne, et même de ses éventuels descendants. Dans de telles sociétés, il est possible de vendre les esclaves sur un marché et de les transmettre par succession, et il est monnaie courante d'additionner la valeur des esclaves aux autres éléments de patrimoine. Nous verrons cela quand nous étudierons la composition du capital privé dans le sud des États-Unis avant 1865. Mais en dehors de ces cas très particuliers, et *a priori* révolus, cela n'a pas beaucoup de sens de tenter d'additionner la valeur du capital non humain et celle du capital humain. Ces deux formes de richesses ont joué tout au long de l'histoire des rôles fondamentaux et complémentaires dans le processus de croissance et de développement économique, et il en ira de même au XXI^e siècle. Mais, pour bien comprendre ce processus et la structure des inégalités qu'il engendre, il importe de les distinguer et de les traiter séparément.

Le capital non humain, que nous appellerons plus simplement le « capital » dans le cadre de ce livre, regroupe donc toutes les formes de richesses qui peuvent *a priori* être possédées par des individus (ou des groupes d'individus) et transmises ou échangées sur un marché sur une base permanente. En pratique, le capital peut être possédé soit par des individus privés (on parle alors de capital privé), soit par l'État ou les administrations publiques (on parle de capital public). Il existe également des formes intermédiaires de propriété collective

par des personnes morales poursuivant des objectifs spécifiques (fondations, Églises, etc.), sur lesquelles nous reviendrons. Il va de soi que la frontière entre ce qui peut être possédé par des individus privés et ce qui ne peut pas l'être évolue fortement dans le temps et dans l'espace, comme l'illustre de façon extrême le cas de l'esclavage. Il en va de même pour l'air, la mer, les montagnes, les monuments historiques, les connaissances. Certains intérêts privés voudraient pouvoir les posséder, mettant parfois en avant un objectif d'efficacité, et pas seulement leur intérêt propre. Mais il n'est pas sûr du tout que ce soit là l'intérêt général. Le capital n'est pas un concept immuable : il reflète l'état de développement et les rapports sociaux qui régissent une société donnée.

Capital et patrimoine

Pour simplifier l'exposition, nous utiliserons les mots « capital » et « patrimoine » de façon interchangeable, comme des synonymes parfaits. Selon certaines définitions, il faudrait réserver l'usage du mot « capital » aux formes de patrimoine accumulées par l'homme (bâtiments, machines, équipements, etc.), en excluant donc la terre ou les ressources naturelles, dont l'espèce humaine a hérité sans avoir eu à les accumuler. La terre serait donc un élément de patrimoine, et non de capital. La difficulté est qu'il n'est pas toujours évident de séparer la valeur des bâtiments de celle des terrains sur lesquels ils sont construits. Plus grave encore, nous verrons qu'il est très difficile de séparer la valeur des terres « vierges » (telles que découvertes par l'homme il y a des siècles ou des millénaires) de celle des multiples améliorations – drainage, irrigation, jachère, etc. – apportées par l'homme aux terres agricoles. Les mêmes problèmes se posent pour les ressources naturelles – pétrole, gaz, « terres rares », etc. – dont la valeur pure est souvent complexe à distinguer de celle des investissements qui ont

permis de découvrir ces gisements et de les exploiter. Nous inclurons donc toutes ces formes de richesses dans le capital – ce qui bien sûr ne nous dispensera pas de nous intéresser de près aux origines des patrimoines, et en particulier à la frontière entre ce qui provient de l'accumulation ou de l'appropriation.

Selon d'autres définitions, il faudrait réserver le mot « capital » aux éléments de patrimoine directement utilisés dans le processus de production. Par exemple, il faudrait considérer l'or comme un élément de patrimoine, et non comme un élément de capital, car l'or ne servirait à rien d'autre que comme une pure réserve de valeur. Là encore, une telle exclusion ne nous semble ni praticable – l'or est parfois utilisé comme facteur de production, dans la joaillerie comme dans l'électronique ou les nanotechnologies – ni souhaitable. Toutes les formes de capital ont toujours joué un double rôle, d'une part comme réserve de valeur et d'autre part comme facteur de production. Il nous est donc apparu plus simple de ne pas imposer de distinction rigide entre le concept de patrimoine et celui de capital.

De même, il nous semblerait peu pertinent d'exclure l'immobilier d'habitation de la définition du « capital », au motif que ces biens immobiliers seraient « non productifs », à la différence du « capital productif » utilisé par les entreprises et les administrations : bâtiments à usage professionnel, bureaux, machines, équipements, etc. En vérité, toutes ces formes de patrimoine sont utiles et productives et correspondent aux deux grandes fonctions économiques du capital. Si l'on oublie un instant son rôle comme réserve de valeur, le capital est utile d'une part pour se loger (c'est-à-dire pour produire des « services de logement », dont la valeur est mesurée par la valeur locative des habitations), et d'autre part comme facteur de production pour les entreprises et administrations produisant d'autres biens et services (et qui ont besoin de bâtiments, bureaux, machines, équipements, etc., pour réaliser ces productions). Nous verrons plus loin que ces deux grandes fonctions représentent

chacune approximativement la moitié du stock de capital des pays développés en ce début de XXI^e siècle.

Résumons. Nous définirons le « patrimoine national » ou « capital national » comme la valeur totale, estimée aux prix du marché, de tout ce que possèdent les résidents et le gouvernement d'un pays donné à un moment donné, et qui peut potentiellement être échangé sur un marché¹. Il s'agit de la somme des actifs non financiers (logements, terrains, fonds de commerce, bâtiments, machines, équipements, brevets et autres actifs professionnels détenus directement) et des actifs financiers (comptes bancaires, plans d'épargne, obligations, actions et autres parts de sociétés, placements financiers de toute nature, contrats d'assurance vie, fonds de pension, etc.), diminuée des passifs financiers (c'est-à-dire de toutes les dettes)². Si on se limite aux actifs et passifs détenus par les individus privés, alors on obtient le patrimoine privé ou capital privé. Si l'on considère les actifs et passifs détenus par l'État et les administrations publiques (collectivités locales, administrations de Sécurité sociale, etc.), on obtient le patrimoine public ou capital public. Par définition, le patrimoine national est la somme de ces deux termes :

1. En langue anglaise, on parle de « *national wealth* » ou « *national capital* ». Nous éviterons d'utiliser l'expression « richesse nationale », car en français le mot « richesse » – davantage encore que le mot « *wealth* » en anglais – est souvent utilisé de façon ambiguë, pour désigner parfois un flux (les richesses produites dans l'année), et parfois un stock (la richesse comme patrimoine total possédé à un point du temps). Au XVIII^e et au XIX^e siècle, les auteurs français parlaient souvent de « fortune nationale », et les auteurs anglais de « *national estate* » (rappelons que le mot « *estate* » désigne en anglais l'ensemble du patrimoine, qu'il s'agisse des biens immobiliers – « *real estate* » – ou des autres biens – « *personal estate* »). Il s'agit toujours du même concept.

2. Nous utilisons pour l'essentiel les mêmes définitions et les mêmes catégories d'actifs et de passifs que celles fixées par les normes internationales de comptabilité nationale actuellement en vigueur, avec quelques légères différences que nous précisons et discutons dans l'annexe technique.

$$\textit{Patrimoine national} = \textit{patrimoine privé} + \textit{patrimoine public}$$

Actuellement, le patrimoine public est extrêmement faible dans la plupart des pays développés (voire négatif, quand les dettes publiques dépassent les actifs publics), et nous verrons que le patrimoine privé représente un peu partout la quasi-totalité du patrimoine national. Mais il n'en a pas toujours été ainsi, et il importe donc de bien distinguer les deux notions.

Précisons que le concept de capital que nous utilisons exclut certes le capital humain (qui ne peut être échangé sur un marché, tout du moins dans les sociétés non esclavagistes), mais ne se réduit pas pour autant au capital « physique » (terrains, bâtiments, équipements, et autres biens ayant une existence matérielle). Nous incluons également le capital « immatériel », par exemple sous la forme des brevets et autres droits de la propriété intellectuelle, qui sont comptés soit comme actifs non financiers (si des individus détiennent directement des brevets), soit comme actifs financiers, lorsque des personnes privées détiennent des actions dans des sociétés détenant elles-mêmes des brevets, ce qui est le cas le plus souvent. Plus généralement, de multiples formes de capital immatériel sont prises en compte à travers la capitalisation boursière des sociétés. Par exemple, la valeur de marché d'une société dépend souvent de sa réputation et de celle de ses marques, de ses systèmes d'information et de ses modes d'organisation, des investissements matériels et immatériels réalisés pour accroître la visibilité et l'attractivité de ses produits et de ses services, de ses dépenses de recherche et développement, etc. Tout cela est pris en compte dans le prix des actions et autres parts de sociétés, et donc dans la valeur du patrimoine national.

Il y a certes un côté largement arbitraire et incertain dans le prix que les marchés financiers mettent à un instant donné sur le capital immatériel d'une société particulière, voire d'un secteur tout entier, comme l'attestent l'éclatement de

la bulle Internet de 2000, la crise financière en cours depuis 2007-2008 et plus généralement l'énorme volatilité boursière. Mais il est important de réaliser dès à présent qu'il s'agit là d'une caractéristique commune à toutes les formes de capital, et pas seulement au capital immatériel. Qu'il s'agisse d'un immeuble ou d'une entreprise, d'une société industrielle ou de services, il est toujours très difficile de mettre un prix sur le capital. Et pourtant nous verrons que le niveau global du patrimoine national, au niveau d'un pays pris dans son ensemble et non de tel ou tel actif particulier, suit un certain nombre de lois et de régularités.

Précisons enfin qu'au niveau de chaque pays le patrimoine national peut se décomposer en capital intérieur et capital étranger :

$$\textit{Patrimoine national} = \textit{capital national} = \textit{capital intérieur} + \textit{capital étranger net}$$

Le capital intérieur mesure la valeur du stock de capital (immobilier, entreprises, etc.) implanté sur le territoire du pays considéré. Le capital étranger net – ou actifs étrangers nets – mesure la position patrimoniale du pays considéré vis-à-vis du reste du monde, c'est-à-dire la différence entre les actifs possédés par les résidents du pays dans le reste du monde et les actifs possédés par le reste du monde dans le pays en question. À la veille de la Première Guerre mondiale, le Royaume-Uni et la France possédaient des actifs étrangers nets considérables dans le reste du monde. Nous verrons qu'une des caractéristiques de la mondialisation financière à l'œuvre depuis les années 1980-1990 est que de nombreux pays peuvent avoir des positions patrimoniales nettes assez proches de l'équilibre mais des positions brutes extrêmement élevées. Autrement dit, les jeux de participations financières croisées entre sociétés font que chacun possède une part importante du capital domestique des autres pays, sans pour

autant que les positions nettes entre pays soient très importantes. Il va de soi qu'au niveau mondial toutes les positions nettes s'équilibrent, si bien que le patrimoine mondial se réduit au capital intérieur de la planète tout entière.

Le rapport capital/revenu

Maintenant que nous avons défini les concepts de revenu et de capital, nous pouvons présenter la première loi élémentaire reliant ces deux notions. Commençons par définir le rapport capital/revenu.

Le revenu est un flux. Il correspond à la quantité de richesses produites et distribuées au cours d'une période donnée (on choisit généralement l'année comme période de référence).

Le capital est un stock. Il correspond à la quantité totale de richesses possédées à un point donné du temps. Ce stock provient des richesses appropriées ou accumulées au cours de toutes les années passées.

La façon la plus naturelle et la plus féconde de mesurer l'importance du capital dans une société donnée consiste à diviser le stock de capital par le flux annuel de revenu. Ce ratio capital/revenu, ou rapport capital/revenu, sera noté β .

Par exemple, si la valeur totale du capital d'un pays représente l'équivalent de six années de revenu national, alors on note $\beta = 6$ (ou $\beta = 600\%$).

Actuellement, dans les pays développés, le rapport capital/revenu se situe généralement entre cinq et six, et provient presque uniquement du capital privé. En France comme au Royaume-Uni, en Allemagne comme en Italie, aux États-Unis comme au Japon, le revenu national atteint ainsi environ 30 000 euros-35 000 euros par habitant au début des années 2010, alors que le total des patrimoines privés (nets des dettes) est typiquement de l'ordre de 150 000 euros-200 000 euros par habitant, soit entre cinq et six années de

revenu national. Il existe des variations intéressantes entre pays, à l'intérieur de l'Europe comme à l'extérieur : le rapport β est ainsi supérieur à six au Japon et en Italie, et inférieur à cinq aux États-Unis et en Allemagne ; le patrimoine public est tout juste positif dans certains pays, et légèrement négatif dans d'autres ; et ainsi de suite. Nous étudierons cela de façon détaillée dans les prochains chapitres. À ce stade, il est suffisant d'avoir présents à l'esprit ces ordres de grandeur, qui permettent de fixer utilement les idées¹.

Le fait que le revenu national soit de l'ordre de 30 000 euros par habitant et par an (2 500 euros par mois) dans les pays riches des années 2010 ne signifie évidemment pas que chacun dispose de cette somme. Comme toutes les moyennes, ce revenu moyen dissimule d'énormes disparités : en pratique, beaucoup de personnes ont un revenu nettement inférieur à 2 500 euros par mois, et d'autres ont des revenus plusieurs dizaines de fois supérieurs. Les disparités de revenus proviennent d'une part de l'inégalité des revenus du travail, et d'autre part de l'inégalité encore plus forte des revenus du capital, qui découle elle-même de l'extrême concentration des patrimoines. Ce revenu national moyen signifie simplement que si l'on pouvait distribuer à chacun le même revenu, sans modifier le niveau global de la production et du revenu national, alors ce revenu serait de l'ordre de 2 500 euros par mois².

1. Tous les chiffres détaillés par pays peuvent être consultés dans des tableaux disponibles en ligne dans l'annexe technique.

2. En pratique, le revenu médian (c'est-à-dire le revenu au-dessous duquel se trouve la moitié de la population) est généralement de l'ordre de 20 %-30 % plus faible que le revenu moyen. Cela provient du fait que le haut de la distribution est beaucoup plus étiré que le bas et le milieu, ce qui tire la moyenne (et non la médiane) vers le haut. Précisons également que le revenu national par habitant correspond à un concept de revenu moyen avant impôts et transferts. En pratique, les habitants des pays riches choisissent de consacrer entre un tiers et la moitié de leur

De même, un patrimoine privé de l'ordre de 180 000 euros par habitant, soit six années de revenu moyen, n'implique pas que chacun possède un tel capital. Beaucoup possèdent nettement moins, et certains possèdent plusieurs millions ou dizaines de millions d'euros de capital. Pour une bonne partie de la population, le patrimoine se réduit souvent à très peu de chose, nettement moins qu'une année de revenu : par exemple quelques milliers d'euros d'avance sur un compte en banque, l'équivalent de quelques semaines ou quelques mois de salaire. Certains ont même un patrimoine négatif, lorsque les biens qu'ils possèdent ont une valeur inférieure à leurs dettes. Inversement, d'autres possèdent des patrimoines considérables, représentant l'équivalent de dix ou vingt années de leur revenu, voire davantage. Le rapport capital/revenu, mesuré au niveau d'un pays dans son ensemble, ne nous dit rien sur les inégalités à l'intérieur de ce pays. Mais ce rapport β mesure l'importance globale du capital dans une société, et son analyse constitue donc un préalable indispensable à l'étude des inégalités. L'objectif central de la deuxième partie de ce livre est précisément de comprendre pourquoi et comment le rapport capital/revenu varie entre les pays et évolue dans l'histoire.

Afin d'aider chacun à visualiser la forme concrète que prennent les patrimoines dans le monde d'aujourd'hui, il est utile de préciser que le stock de capital dans les pays développés se partage actuellement en deux moitiés approximativement égales : capital logement d'une part, et capital productif utilisé par les entreprises et administrations d'autre part. Pour simplifier, dans les pays riches des années 2010, chaque habitant

revenu national aux impôts, prélèvements et taxes variées permettant de financer des services publics, des infrastructures, la protection sociale, une bonne part de leurs dépenses de santé et d'éducation, etc. La question des impôts et des dépenses publiques sera analysée principalement dans la quatrième partie.

gagne en moyenne de l'ordre de 30 000 euros de revenu annuel, et possède environ 180 000 euros de patrimoine, dont 90 000 euros sous forme d'immobilier d'habitation, et 90 000 euros sous forme d'actions, obligations et autres parts, plans d'épargne ou placements financiers investis dans les entreprises et les administrations¹. Il existe des variations intéressantes entre pays, que nous analyserons dans le prochain chapitre. Mais, en première analyse, l'idée d'un partage en deux parties de valeur comparable constitue un point de repère utile.

La première loi fondamentale du capitalisme : $\alpha = r \times \beta$

Nous pouvons maintenant présenter la première loi fondamentale du capitalisme, qui permet d'associer le stock de capital au flux de revenus du capital. Le rapport capital/revenu β est en effet relié très simplement à la part des revenus du capital dans le revenu national, part qui sera notée α , à travers la formule suivante :

$$\alpha = r \times \beta$$

Où r est le taux de rendement moyen du capital.

1. Au sein de ces masses énormes, les billets et pièces (inclus dans les actifs financiers) représentent des quantités minuscules : quelques centaines d'euros par habitant ; et quelques milliers si l'on inclut l'or, l'argent et les objets de valeur ; soit au total 1 %-2 % des patrimoines. Voir annexe technique. Par ailleurs, nous verrons que les actifs publics avoisinent actuellement les dettes publiques, donc il n'est pas absurde de considérer que les ménages détiennent ces actifs au travers de leurs actifs financiers.

Par exemple, si $\beta = 600 \%$ et $r = 5 \%$, alors $\alpha = r \times \beta = 30 \%$ ¹.

Autrement dit, si le patrimoine représente l'équivalent de six années de revenu national dans une société donnée, et si le taux de rendement moyen du capital est de 5 % par an, alors la part du capital dans le revenu national est de 30 %.

La formule $\alpha = r \times \beta$ est une pure égalité comptable. Elle s'applique dans toutes les sociétés et à toutes les époques, par définition. Bien que tautologique, elle doit pourtant être considérée comme la première loi fondamentale du capitalisme, car elle permet de relier de façon simple et transparente les trois concepts les plus importants pour l'analyse du système capitaliste : le rapport capital/revenu, la part du capital dans le revenu, et le taux de rendement du capital.

Le taux de rendement du capital est un concept central de nombreuses théories économiques, en particulier dans l'analyse marxiste, avec la thèse de la baisse tendancielle du taux de profit – prédiction historique dont nous verrons qu'elle s'est révélée fort erronée, même si elle est porteuse d'une intuition intéressante. Ce concept joue également un rôle central dans toutes les autres théories. Dans tous les cas, le taux de rendement du capital mesure ce que rapporte un capital au cours d'une année, quelle que soit la forme juridique que prennent ces revenus (profits, loyers, dividendes, intérêts, royalties, plus-values, etc.), exprimé en pourcentage de la valeur du capital investi. Il s'agit donc d'une notion plus large que celle de « taux de profit² » et beaucoup plus

1. La formule $\alpha = r \times \beta$ se lit « α égale r multiplié par β ». Par ailleurs, « $\beta = 600 \%$ » est équivalent à « $\beta = 6$ », de même que « $\alpha = 30 \%$ » est équivalent à « $\alpha = 0,30$ », et que « $r = 5 \%$ » est équivalent à « $r = 0,05$ ».

2. Nous préférons parler de « taux de rendement du capital » plutôt que de « taux de profit », d'une part parce que le profit n'est qu'une des formes juridiques que prennent les revenus du capital, et d'autre part parce que

large que celle de « taux d'intérêt¹ », même si elle les englobe toutes les deux.

Évidemment, le taux de rendement peut varier énormément suivant les types d'investissements et de placements. Certaines entreprises peuvent générer des taux de rendement supérieurs à 10 % par an, voire bien davantage, alors que d'autres font des pertes (taux de rendement négatif). Le taux de rendement moyen des actions atteint 7 %-8 % sur longue période dans de nombreux pays. Les placements immobiliers et obligataires ne dépassent souvent pas les 3 %-4 %, et le taux d'intérêt réel sur la dette publique est parfois plus faible encore. La formule $\alpha = r \times \beta$ ne nous informe pas sur ces subtilités. Mais elle nous indique comment ces trois notions sont reliées les unes aux autres, ce qui permet déjà de cadrer utilement les débats.

Par exemple, dans les pays riches des années 2010, on constate que les revenus du capital (profits, intérêts, dividendes, loyers, etc.) gravitent généralement autour de 30 % du revenu national. Avec un rapport patrimoine/revenu de l'ordre de 600 %, cela signifie que le taux de rendement moyen du capital est d'environ 5 %.

Concrètement, le revenu national d'environ 30 000 euros par

l'expression « taux de profit » a souvent été utilisée de façon ambiguë, parfois pour désigner effectivement le taux de rendement, et parfois pour désigner – à tort – la part des profits dans le revenu ou la production (c'est-à-dire pour désigner α et non r , ce qui est très différent). Il arrive également que l'expression « taux de marge » soit utilisée pour désigner la part des profits α .

1. Les intérêts représentent une forme très particulière de revenus du capital, et beaucoup moins représentative par exemple que les profits, les loyers ou les dividendes (qui constituent des masses beaucoup plus importantes que les intérêts, compte tenu de la composition moyenne du capital). Le « taux d'intérêt » (qui en outre varie énormément suivant l'identité de l'emprunteur) n'est donc pas représentatif du taux moyen de rendement du capital, et lui est souvent nettement inférieur ; cette notion nous sera surtout utile pour analyser l'actif très spécifique que constitue la dette publique.

habitant actuellement en vigueur dans les pays riches se décompose approximativement en 21 000 euros de revenu du travail (70 %) et 9 000 euros de revenu du capital (30 %). Chaque habitant possède un patrimoine moyen de 180 000 euros, et le revenu du capital de 9 000 euros par habitant et par an qu'il reçoit correspond donc à un rendement moyen de 5 % par an.

Là encore, il ne s'agit que de moyennes : certaines personnes touchent des revenus du capital très supérieurs à 9 000 euros par an, alors que d'autres n'en touchent aucun, et se contentent de verser des loyers à leur propriétaire ou des intérêts à leurs créanciers. Il existe en outre des variations non négligeables entre pays. Sans compter que la mesure de la part des revenus du capital soulève des difficultés pratiques et conceptuelles importantes, car il existe des catégories de revenus – en particulier les revenus d'activité non salariée, ou le revenu « entrepreneurial » – qu'il est souvent difficile de décomposer précisément entre travail et capital. Cela peut parfois fausser les comparaisons. Dans ces conditions, la méthode la moins imparfaite permettant de mesurer la part du capital peut être d'appliquer un taux de rendement moyen plausible au rapport capital/revenu. Nous reviendrons de façon détaillée dans la suite de ce livre sur ces questions délicates et essentielles. À ce stade, les ordres de grandeur donnés plus haut ($\beta = 600\%$, $\alpha = 30\%$, $r = 5\%$) peuvent être considérés comme des points de repère utiles.

Pour fixer les idées, on peut aussi noter que le taux de rendement moyen de la terre dans les sociétés rurales est typiquement de l'ordre de 4 %-5 %. Dans les romans de Jane Austen et de Balzac, le fait que la rente annuelle apportée par un capital terrien – ou d'ailleurs par des titres de dette publique – soit égale à environ 5 % de la valeur de ce capital, ou bien encore que la valeur d'un capital corresponde à environ vingt années de rente annuelle, est une évidence, à tel point qu'ils omettent souvent de le préciser explicitement.

Chaque lecteur sait bien qu'il faut un capital de l'ordre de 1 million de francs pour produire une rente annuelle de 50 000 francs. Pour les romanciers du XIX^e siècle comme pour leurs lecteurs, l'équivalence entre patrimoine et rente annuelle va de soi, et l'on passe en permanence d'une échelle de mesure à l'autre, sans autre forme de procès, comme si l'on utilisait des registres de synonymes parfaits, ou deux langues parallèles connues de tous.

On retrouve ce même type de rendement – environ 4 %-5 % – pour l'immobilier en ce début de XXI^e siècle – parfois un peu moins, en particulier quand les prix ont beaucoup monté, sans que les loyers les aient totalement suivis. Par exemple, au début des années 2010, un grand appartement parisien d'une valeur de 1 million d'euros se loue souvent pour à peine plus de 2 500 euros par mois, soit 30 000 euros de valeur locative annuelle, ce qui correspond à un rendement annuel de seulement 3 % par an du point de vue du propriétaire. Cela représente tout de même une somme considérable à déboursier pour un locataire ne disposant que du revenu de son travail (on lui souhaite un salaire élevé), et un revenu appréciable pour le détenteur. La mauvaise nouvelle – ou la bonne, c'est selon – est qu'il en a toujours été ainsi, et même que ce type de loyer tend généralement à augmenter pour se rapprocher d'un rendement locatif de l'ordre de 4 % par an (ce qui correspond dans l'exemple choisi ici à environ 3 000 euros-3 500 euros de loyer mensuel, soit 40 000 euros de valeur locative annuelle). Il est donc probable que le loyer de ce locataire augmente à l'avenir. Ce rendement locatif annuel peut en outre être complété pour le propriétaire par une éventuelle plus-value à long terme. On retrouve ce même type de rendement, parfois un peu plus élevé, pour des appartements plus petits. Un appartement valant 100 000 euros peut rapporter un loyer de 400 euros par mois, soit près de 5 000 euros par an (5 %). Détenir un tel bien et choisir de l'habiter peut également

permettre d'économiser un loyer équivalent et de consacrer la somme à d'autres usages, ce qui revient au même.

Pour ce qui concerne le capital investi dans des sociétés – plus risqué par nature – le rendement moyen est souvent plus élevé. La capitalisation boursière des sociétés cotées, dans les différents pays, représente généralement entre douze et quinze années de bénéfice annuel, ce qui correspond à un taux de rendement annuel – généralement avant impôts – compris entre 6 % et 8 %.

La formule $\alpha = r \times \beta$ permet d'analyser l'importance du capital au niveau d'un pays dans son ensemble, ou même de la planète tout entière. Mais elle peut aussi être utilisée pour étudier les comptes d'une entreprise particulière. Par exemple, considérons une entreprise utilisant un capital (bureaux, équipements, machines) d'une valeur de 5 millions d'euros, et réalisant une production annuelle de 1 million d'euros, qui se partage entre 600 000 euros de masse salariale et 400 000 euros de profits¹. Le rapport capital/production de cette société est $\beta = 5$ (son capital représente l'équivalent de cinq années de production), la part du capital dans sa production est $\alpha = 40\%$, et le taux de rendement de son capital est $r = 8\%$.

Imaginons une autre compagnie utilisant moins de capital (3 millions d'euros), mais réalisant la même production

1. La production annuelle à laquelle nous nous référons ici correspond à ce que l'on appelle parfois la « valeur ajoutée » de l'entreprise, c'est-à-dire la différence entre le produit de ses ventes de biens et services (le « chiffre d'affaires ») et le coût de ses achats de biens et services aux autres entreprises (la « consommation intermédiaire »). La valeur ajoutée mesure la contribution de l'entreprise à la production intérieure du pays. Par définition, la valeur ajoutée mesure également les sommes dont l'entreprise dispose pour rémunérer le travail et le capital mobilisés pour cette production. Nous nous référons ici à la valeur ajoutée nette de la dépréciation du capital (c'est-à-dire après avoir retiré les coûts liés à l'usure du capital et des équipements) et aux profits nets de dépréciation.

(1 million d'euros), en utilisant plus de travail (700 000 euros de salaires, 300 000 euros de profits). Pour cette société, on a donc : $\beta = 3$, $\alpha = 30\%$, $r = 10\%$. La seconde entreprise est moins intensive en capital que la première, mais elle est plus profitable (le taux de rendement de son capital est sensiblement supérieur).

Dans tous les pays, les grandeurs β , α et r varient fortement selon les entreprises. Certains secteurs sont plus intensifs en capital que d'autres – la métallurgie et l'énergie sont plus intensives en capital que le textile ou l'agroalimentaire, et l'industrie est plus intensive que les services. Il existe aussi des variations significatives parmi les entreprises d'un même secteur, suivant les choix de techniques de production et de positionnement sur le marché. Les niveaux atteints par β , α et r dans tel ou tel pays dépendent également de l'importance prise par l'immobilier d'habitation d'une part, et par les ressources naturelles d'autre part.

Il convient d'insister sur le fait que la loi $\alpha = r \times \beta$ ne nous dit pas comment sont déterminées ces trois grandeurs, et en particulier comment est déterminé le rapport capital/revenu au niveau d'un pays, rapport qui mesure en quelque sorte l'intensité capitaliste d'une société donnée. Pour avancer dans cette direction, il nous faudra introduire d'autres mécanismes et d'autres notions, en particulier le taux d'épargne et d'investissement et le taux de croissance. Cela nous conduira à la deuxième loi fondamentale du capitalisme, selon laquelle le rapport β d'une société est d'autant plus élevé que son taux d'épargne est important et que son taux de croissance est faible. Nous verrons cela dans les prochains chapitres. À ce stade, la loi $\alpha = r \times \beta$ nous indique simplement que quelles que soient les forces économiques, sociales, politiques déterminant les niveaux pris par le rapport capital/revenu β , la part du capital α et le taux de rendement r , ces trois grandeurs ne peuvent pas être fixées indépendamment les

unes des autres. Conceptuellement, il existe deux degrés de liberté, mais pas trois.

La comptabilité nationale, une construction sociale en devenir

Les concepts essentiels de production et de revenu, de capital et de patrimoine, de rapport capital/revenu et de taux de rendement du patrimoine étant maintenant posés, il est grand temps de commencer à examiner plus précisément comment ces notions abstraites peuvent être mesurées, et ce que ces mesures nous apprennent au sujet de l'évolution historique de la répartition des richesses dans les différentes sociétés. Nous allons brièvement résumer les principales étapes de l'histoire de la comptabilité nationale, puis nous présenterons les grandes lignes de transformation de la répartition mondiale de la production et du revenu, ainsi que l'évolution des taux de croissance démographique et économique depuis le XVIII^e siècle, évolution qui jouera un rôle essentiel pour la suite de l'analyse.

Ainsi que nous l'avons déjà noté dans l'introduction, les premières tentatives de mesure du revenu national et du capital national remontent à la fin du XVII^e et au début du XVIII^e siècle. Autour de 1700, plusieurs estimations isolées voient le jour, indépendamment semble-t-il, au Royaume-Uni et en France. Il s'agit notamment des travaux de William Petty (1664) et de Gregory King (1696) pour l'Angleterre, et de Boisguillebert (1695) et de Vauban (1707) pour la France. Ces estimations concernent autant le stock de capital national que le flux annuel de revenu national. En particulier, l'un des premiers objectifs de ces travaux est de calculer la valeur totale des terres, de loin la plus importante source de richesses dans les sociétés agraires de l'époque, tout en reliant

ce patrimoine foncier au niveau de la production agricole et de la rente foncière.

Il est intéressant de noter que ces auteurs poursuivent souvent un objectif politique bien précis, généralement sous forme d'un projet de modernisation fiscale. En calculant le revenu national et le patrimoine national du royaume, ils entendent montrer à leur souverain qu'il est possible de lever des recettes considérables avec des taux relativement modérés, pour peu que l'on prenne en compte l'ensemble des propriétés et des richesses produites, et que l'on applique ces impôts à tous, et en particulier aux propriétaires fonciers, aristocrates ou non. Cet objectif est évident dans le *Projet de dîme royale* publié par Vauban, mais c'est tout aussi clair dans les textes de Boisguillebert et de Gregory King (c'est moins net chez William Petty).

De nouvelles tentatives de mesure de ce type sont réalisées à la fin du XVIII^e siècle, en particulier autour de la Révolution française, avec notamment les estimations de la *Richesse territoriale du royaume de France* publiées par Lavoisier en 1791, et portant sur l'année 1789. Et, de fait, le système fiscal qui se met alors en place, fondé notamment sur la fin des privilèges de la noblesse et sur une taxe foncière touchant l'ensemble des propriétés, est largement inspiré par ces travaux, qui sont abondamment utilisés pour estimer les recettes des nouveaux impôts.

Mais c'est surtout au XIX^e siècle que se multiplient les estimations du patrimoine national. Des années 1870 aux années 1900, Robert Giffen met régulièrement à jour ses calculs sur le stock de capital national du Royaume-Uni, qu'il compare à des estimations réalisées par d'autres auteurs dans les années 1800-1810, en particulier par Colquhoun. Giffen s'émerveille du niveau considérable atteint par le capital industriel britannique comme par les actifs étrangers depuis l'époque des guerres napoléoniennes, incomparablement plus élevé que toutes les dettes publiques léguées par ces mêmes

guerres¹. Les estimations de la « fortune nationale » et de la « fortune privée » publiées en France à la même époque par Alfred de Foville, puis par Clément Colson, participent du même émerveillement face à l'accumulation considérable du capital privé au XIX^e siècle. La prospérité des patrimoines privés dans les années 1870-1914 est une évidence qui s'impose à tous. Pour les économistes de cette époque, il s'agit de la mesurer, de la jauger, et bien sûr de comparer les pays entre eux (la rivalité franco-anglaise n'est jamais très loin). Jusqu'à la Première Guerre mondiale, les estimations du stock de patrimoine retiennent d'ailleurs beaucoup plus l'attention que celles du flux de revenu ou de production, et sont de fait nettement plus nombreuses, au Royaume-Uni et en France, ainsi qu'en Allemagne et aux États-Unis et dans les autres puissances industrielles. À cette époque, être un économiste signifie avant toute chose être en mesure d'estimer le capital national de son pays : il s'agit presque d'un rite initiatique.

Il faut toutefois attendre l'entre-deux-guerres pour que des comptes nationaux soient établis sur une base annuelle. Auparavant, il s'agissait toujours d'estimations portant sur des années isolées, souvent distantes d'au moins une dizaine d'années, comme les calculs de Giffen sur le capital national du Royaume-Uni au XIX^e siècle. Dans les années 1930-1940, grâce à l'amélioration des sources statistiques primaires, on voit l'émergence des premières séries annuelles de revenu national, remontant généralement jusqu'au début du XX^e siècle ou aux dernières décennies du XIX^e. Elles sont établies pour les États-Unis par Kuznets et Kendrick, pour le Royaume-Uni par Bowley et Clark, et pour la France par Dugé de Bernonville. Puis, au lendemain de la Seconde Guerre mondiale, les administrations économiques et statistiques prennent la suite des chercheurs, et commencent à s'atteler à la confection

1. Voir en particulier R. GIFFEN, *The Growth of Capital*, 1889. Pour des indications bibliographiques plus détaillées, voir annexe technique.

et la publication de séries annuelles officielles de produit intérieur brut et de revenu national. Ces séries officielles se prolongent jusqu'à aujourd'hui.

Par comparaison à l'avant-Première Guerre mondiale, les préoccupations ont cependant changé du tout au tout. À partir des années 1940-1950, il s'agit avant tout de répondre aux traumatismes de la crise des années 1930, au cours de laquelle les gouvernements ne disposaient pas d'estimation annuelle fiable du niveau de production. Il faut donc mettre en place des outils statistiques et politiques permettant de piloter au plus près l'activité économique, et d'éviter que la catastrophe ne se reproduise – d'où l'insistance sur des séries annuelles, voire trimestrielles, portant sur les flux de production et de revenu. Les estimations du stock du patrimoine national, si prisées jusqu'en 1914, passent au second plan – et ce d'autant plus que le chaos économique et politique des années 1914-1945 en a obscurci le sens. En particulier, les prix des actifs immobiliers et financiers sont tombés à des niveaux extrêmement bas, à tel point que le capital privé semble avoir disparu. Dans les années 1950-1970, période de reconstruction, on cherche surtout à mesurer la formidable croissance de la production dans les différentes branches industrielles.

À partir des années 1990-2000, les comptes de patrimoines reviennent au premier plan. Chacun sent bien que l'on ne peut pas analyser le capitalisme patrimonial du début du XXI^e siècle avec les outils des années 1950-1970. Les instituts statistiques des différents pays développés, en collaboration avec les banques centrales, se mettent alors à établir et à publier des séries annuelles cohérentes portant sur les stocks d'actifs et de passifs détenus par les uns et les autres, et non plus seulement sur les flux de revenu et de production. Ces comptes patrimoniaux demeurent très imparfaits (par exemple le capital naturel et les dommages causés à l'environnement sont très mal pris en compte), mais il s'agit d'un réel progrès

par rapport aux comptes de l'après-guerre, où l'on se souciait uniquement de mesurer la production et son accroissement sans limite¹. Ce sont ces séries officielles que nous utilisons dans ce livre pour analyser le patrimoine moyen par habitant et le rapport capital/revenu en vigueur actuellement dans les pays riches.

De cette brève histoire de la comptabilité nationale, il ressort une conclusion claire. Les comptes nationaux sont une construction sociale, en perpétuelle évolution, reflétant toujours les préoccupations d'une époque². Les chiffres qui en sont issus ne doivent pas être fétichisés. Quand on dit que le revenu national d'un pays donné est de 31 000 euros par habitant, il est bien évident qu'un tel chiffre, comme toutes les statistiques économiques et sociales, doit être considéré comme une estimation, une construction, et non une certitude mathématique. Simplement, il s'agit de la meilleure estimation dont nous disposons. Les comptes nationaux constituent la

1. L'avantage des notions de patrimoine national et de revenu national est qu'elles donnent une vision plus équilibrée de l'enrichissement d'un pays que le concept de produit intérieur brut, qui par certains côtés est trop « productiviste ». Par exemple, en cas de forte destruction de patrimoine liée à une catastrophe naturelle, la prise en compte de la dépréciation du capital peut conduire à une réduction du revenu national, quand bien même le PIB serait dopé par les travaux de reconstruction.

2. Pour une histoire des systèmes officiels de comptes nationaux depuis la Seconde Guerre mondiale, écrite par l'un des principaux artisans du nouveau système adopté par les Nations unies en 1993 (système dit « SNA 1993 », qui est le premier à proposer des définitions harmonisées pour les comptes de patrimoines), voir A. VANOLI, *Une histoire de la comptabilité nationale*, La Découverte, 2002. Voir également les témoignages éclairants de R. STONE, « The Accounts of Society » (Nobel Memorial Lecture, 1984, publiée dans le *Journal of Applied Econometrics*, 1986 ; Stone est l'un des pionniers des comptes britanniques et onusiens de l'après-guerre) et de F. FOURQUET, *Les Comptes de la puissance. Histoire de la comptabilité nationale et du plan*, Recherches, 1980 (recueil de témoignages d'acteurs des comptes français des Trente Glorieuses).

seule tentative systématique et cohérente d'analyse de l'activité économique d'un pays. Ils doivent être considérés comme un outil d'analyse, limité et imparfait, une façon de mettre ensemble et d'ordonner des données très disparates. Dans tous les pays développés, les comptes nationaux sont actuellement établis par les administrations économiques et statistiques et les banques centrales, en rassemblant et confrontant l'ensemble des bilans et comptes détaillés des sociétés financières et non financières, ainsi que de multiples autres sources et enquêtes statistiques. Nous n'avons aucune raison *a priori* de penser que les fonctionnaires concernés ne font pas de leur mieux pour traquer les incohérences entre les différentes sources et aboutir aux meilleures estimations possibles. À condition de les utiliser avec précaution et esprit critique, et de les compléter lorsqu'ils sont erronés ou défaillants (par exemple concernant les paradis fiscaux), les comptes nationaux constituent un outil indispensable pour estimer les masses globales de revenus et de patrimoines.

En particulier, nous verrons dans la deuxième partie de ce livre qu'il est possible, en rassemblant et en comparant minutieusement les estimations du patrimoine national réalisées par de nombreux auteurs du xviii^e au début du xx^e siècle, et en les reliant aux comptes de patrimoines officiels de la fin du xx^e et du début du xxi^e siècle, d'aboutir à une analyse cohérente de l'évolution historique du rapport capital/revenu. Outre ce manque de perspective historique, l'autre grande limite des comptes nationaux officiels est évidemment qu'ils ne se préoccupent par construction que de masses et de moyennes, et non de répartitions et d'inégalités. D'autres sources doivent être mobilisées pour répartir les revenus et les patrimoines et étudier les inégalités (ce sera l'objet de la troisième partie). Ainsi complétés, dans le sens de l'histoire, des patrimoines et des inégalités, les comptes nationaux constituent un élément essentiel des analyses présentées dans ce livre.

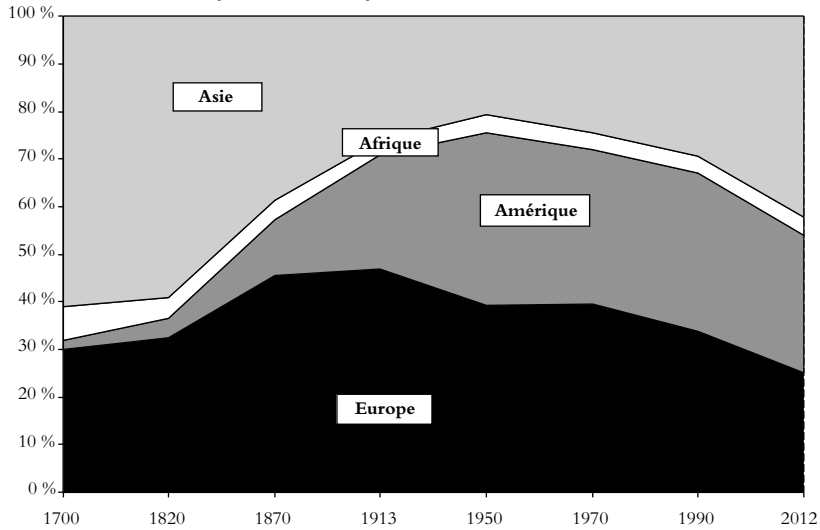
La rpartition mondiale de la production

Commençons par examiner l'évolution de la répartition mondiale de la production, qui est relativement bien connue, au moins depuis le début du XIX^e siècle. Pour les périodes plus anciennes, les estimations sont plus approximatives, mais on peut en retracer les grandes lignes, grâce notamment aux travaux historiques de Maddison, d'autant plus que l'évolution d'ensemble est relativement simple¹.

Entre 1900 et 1980, l'Europe et l'Amérique ont concentré entre 70 % et 80 % de la production mondiale de biens et services, signe d'une domination économique sans partage sur le reste du monde. Cette part décline régulièrement depuis les années 1970-1980. Elle est retombée à tout juste 50 % au début des années 2010 (environ un quart pour chaque continent), soit approximativement le niveau de 1860. Selon toute vraisemblance, elle devrait continuer à baisser et pourrait retrouver au cours du XXI^e siècle un niveau de l'ordre de 20 %-30 %. Ce niveau était déjà en vigueur jusqu'au début du XIX^e siècle, et serait plus conforme à ce qu'a toujours été le poids de l'Europe et de l'Amérique dans la population mondiale (voir graphiques 1.1 et 1.2).

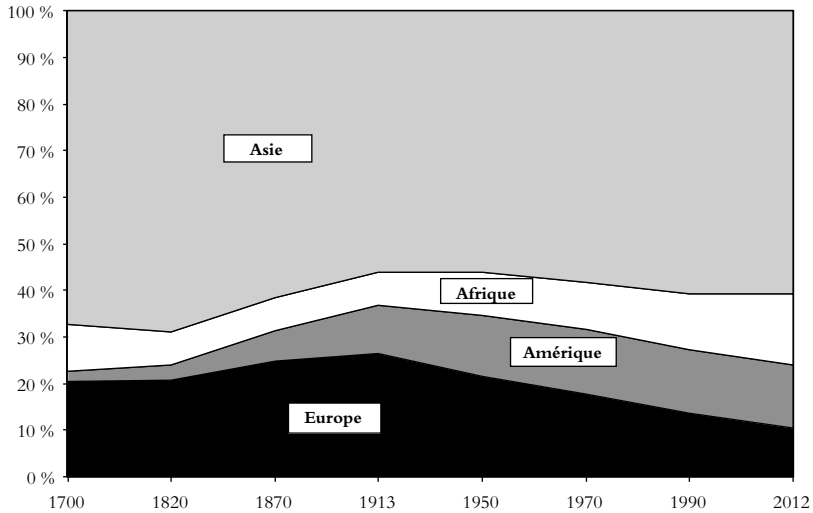
1. Angus Maddison (1926-2010) est un économiste britannique, spécialisé dans la reconstitution de comptes nationaux au niveau mondial sur très longue période. Il est à noter que les séries historiques de Maddison portent uniquement sur le flux de production (PIB, population, et PIB par habitant) et ne contiennent aucune indication sur le revenu national, le partage capital-travail ou le stock de capital. Sur l'évolution de la répartition mondiale de la production et du revenu, voir également les travaux pionniers de François Bourguignon et de Branko Milanovic. Voir annexe technique.

Graphique 1.1.
La répartition de la production mondiale, 1700-2012



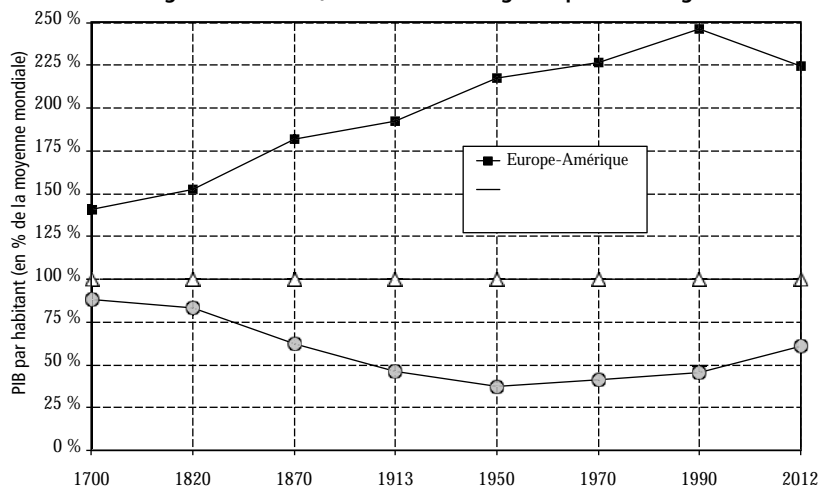
Lecture : le PIB européen représentait 47% du PIB mondial en 1913, et 25% en 2012.
Sources et séries : voir piketty.pse.ens.fr/capital21c.

Graphique 1.2.
La répartition de la population mondiale, 1700-2012



Lecture : l'Europe rassemblait 26% de la population mondiale en 1913, contre 10% en 2012.
Sources et séries : voir piketty.pse.ens.fr/capital21c.

Graphique 1.3.
L'inégalité mondiale, 1700-2012: divergence puis convergence ?



plus que des retournements économiques ou politiques, en Chine ou ailleurs, ne peuvent évidemment pas être exclus.

Des blocs continentaux aux blocs régionaux

Ce schéma général est bien connu, mais il mérite d'être précisé et affiné sur plusieurs points. Tout d'abord, ce regroupement de l'Europe et de l'Amérique en un seul « bloc occidental » a le mérite de simplifier les représentations, mais il est largement artificiel. En particulier, le poids économique de l'Europe a atteint son zénith à la veille de la Première Guerre mondiale (près de 50 % du PIB mondial) et n'a cessé de décliner depuis, alors que celui de l'Amérique a atteint son sommet dans les années 1950-1960 (près de 40 % du PIB mondial).

Par ailleurs, chacun des deux continents peut se décomposer en deux sous-ensembles très inégaux : un cœur hyperdéveloppé et une périphérie moyennement développée. De façon générale, il est plus justifié d'analyser l'inégalité mondiale en termes de blocs régionaux plutôt que continentaux. Cela apparaît clairement lorsque l'on consulte le tableau 1.1, dans lequel nous avons indiqué la répartition du PIB mondial en 2012. Retenir tous ces chiffres n'aurait évidemment aucun intérêt, mais il n'est pas inutile de se familiariser avec les principaux ordres de grandeur.

Au niveau mondial, la population avoisine les 7 milliards d'habitants en 2012, et le PIB dépasse légèrement les 70 000 milliards d'euros, d'où un PIB par habitant presque exactement égal à 10 000 euros. Si l'on retire 10 % au titre de la dépréciation du capital et si l'on divise par douze, on constate que ce chiffre est équivalent à un revenu mensuel moyen de 760 euros par habitant, ce qui est peut-être plus parlant. Autrement dit, si la production mondiale et les revenus qui en sont issus étaient répartis de façon parfaitement

REVENU ET PRODUCTION

Tableau 1.1.
La répartition du PIB mondial en 2012

	Population (en millions d'habitants)		PIB (en milliards d'euros 2012)		PIB par habitant	Équivalent revenu mensuel par habitant
					(en euros 2012)	
Monde	7050	100%	71200	100%	10 100€	760€
Europe	740	10%	17800	25%	24000€	1800€
dont Union européenne	540	8%	14700	21%	27300€	2040€
dont Russie/Ukraine	200	3%	3100	4%	15400€	1150€
Amérique	950	13%	20600	29%	21500€	1620€
dont États-Unis/Canada	350	5%	14300	20%	40700€	3050€
dont Amérique latine	600	9%	6300	9%	10400€	780€
Afrique	1070	15%	2800	4%	2600€	200€
dont Afrique du Nord	170	2%	1000	1%	5700€	430€
dont Afrique subsaharienne	900	13%	1800	3%	2000€	150€
Asie	4290	61%	30000	42%	7000€	520€
dont Chine	1350	19%	10400	15%	7700€	580€
dont Inde	1260	18%	4000	6%	3200€	240€
dont Japon	130	2%	3800	5%	30000€	2250€
dont autres	1550	22%	11800	17%	7600€	570€

Lecture: le PIB mondial, estimé en parité de pouvoir d'achat, était en 2012 de 71 200 milliards d'euros. La population mondiale était de 7,050 milliards d'habitants, d'où un PIB par habitant de 10 100€ (équivalant à un revenu par habitant de 760€ par mois). Tous les chiffres ont été arrondis à la dizaine ou centaine la plus proche.

Sources: voir piketty.pse.ens.fr/capital21c.

égalitaire, alors chaque habitant de la planète disposerait d'un revenu de l'ordre de 760 euros par mois.

L'Europe est peuplée de 740 millions d'habitants, dont environ 540 millions pour l'Union européenne, dont le PIB par habitant dépasse les 27 000 euros, et 200 millions pour le bloc Russie/Ukraine, dont le PIB par habitant est d'environ 15 000 euros, à peine 50 % au-dessus de la moyenne mondiale¹.

1. Pour simplifier l'exposition, nous incluons dans l'Union européenne les petits pays européens – Suisse, Norvège, Serbie, etc. – entourés par l'UE mais non encore membres de l'UE (la population de l'UE *stricto sensu* est en 2012 de 510 millions et non de 540 millions). De même, la Biélorussie et la Moldavie ont été incluses dans le bloc Russie/Ukraine. La Turquie, le Caucase et l'Asie centrale ont été inclus dans l'Asie. Les chiffres détaillés pays par pays sont disponibles en ligne.

L'Union européenne elle-même est relativement hétérogène, puisqu'elle comprend d'une part 410 millions d'habitants pour l'ex-Europe de l'Ouest (dont les trois quarts pour les cinq pays les plus peuplés : Allemagne, France, Royaume-Uni, Italie, Espagne), avec un PIB moyen atteignant les 31 000 euros, et d'autre part 130 millions d'habitants pour l'ex-Europe de l'Est, avec un PIB moyen de l'ordre de 16 000 euros, peu différent du bloc Russie/Ukraine¹.

L'Amérique est également divisée en deux ensembles bien distincts, et encore plus inégaux que le centre et la périphérie européens : le bloc États-Unis/Canada, avec 350 millions d'habitants et 40 000 euros de PIB par habitant, et l'Amérique latine, avec 600 millions d'habitants et 10 000 euros de PIB par habitant, soit très exactement la moyenne mondiale.

L'Afrique subsaharienne, avec 900 millions d'habitants et un PIB de seulement 1 800 milliards d'euros (moins que le PIB français : 2 000 milliards), est la zone économique la plus pauvre du monde, avec 2 000 euros de PIB par habitant. L'Inde est à peine au-dessus, l'Afrique du Nord plus nettement, et la Chine encore plus : avec près de 8 000 euros de PIB par habitant, la Chine de 2012 n'est pas très loin de la moyenne mondiale. Le Japon a un PIB par habitant équivalent à celui des pays européens les plus riches (environ 30 000 euros), mais sa population est si minoritaire en Asie qu'il n'influe guère sur la moyenne continentale asiatique, très proche de celle de la Chine².

1. Voir tableau supplémentaire S1.1 (disponible en ligne).

2. Il en va de même pour l'Australie et la Nouvelle-Zélande (à peine 30 millions d'habitants, soit moins de 0,5 % de la population mondiale, pour environ 30 000 euros de PIB par habitant), que pour simplifier nous avons incluses dans l'Asie. Voir tableau supplémentaire S1.1 (disponible en ligne).

L'inégalité mondiale : de 150 euros par mois 3 000 euros par mois

Pour résumer, l'inégalité au niveau mondial oppose des pays où le revenu moyen par habitant est de l'ordre de 150-250 euros par mois (l'Afrique subsaharienne, l'Inde) à des pays où le revenu par habitant atteint 2 500-3 000 euros par mois (l'Europe occidentale, l'Amérique du Nord, le Japon), soit entre dix et vingt fois plus. La moyenne mondiale, qui correspond approximativement au niveau de la Chine, se situe autour de 600-800 euros par mois.

Ces ordres de grandeur sont significatifs et méritent d'être retenus. Encore faut-il préciser qu'ils comportent une marge d'erreur non négligeable : il est toujours beaucoup plus difficile de mesurer les inégalités entre pays (ou d'ailleurs entre époques différentes) qu'à l'intérieur d'une société donnée.

Par exemple, l'inégalité mondiale serait sensiblement plus forte si l'on utilisait les taux de change courants et non les parités de pouvoir d'achat, comme nous l'avons fait jusqu'ici. Pour présenter ces deux notions, considérons d'abord le cas du taux de change euro/dollar. En 2012, 1 euro valait en moyenne 1,30 dollar sur le marché des changes. Un Européen disposant de 1 000 euros de revenu peut aller à sa banque et obtenir 1 300 dollars. S'il part dépenser cet argent aux États-Unis, son pouvoir d'achat sera effectivement de 1 300 dollars. Mais d'après les enquêtes officielles, dites « ICP », les prix sont en moyenne plus élevés en zone euro qu'aux États-Unis, de près de 10 %, si bien que le pouvoir d'achat de cet Européen – s'il dépense son argent en Europe – est plus proche d'un revenu américain de 1 200 dollars. On dit alors que la « parité de pouvoir d'achat » est de 1,20 dollar par euro, et c'est cette parité que nous avons utilisée pour convertir le PIB américain en euros dans le tableau 1.1. Nous avons fait de même pour les autres pays. De cette façon, on

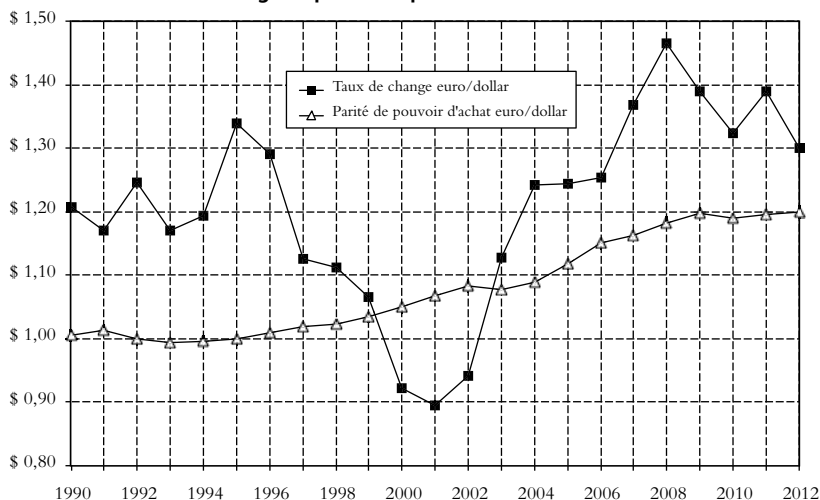
compare les différents PIB sur la base du pouvoir d'achat qu'ils offrent véritablement à leurs habitants – qui le plus souvent dépensent leur revenu chez eux et non à l'étranger¹.

L'autre avantage d'utiliser les parités de pouvoir d'achat est qu'elles sont en principe plus stables que les taux de change courants. En effet, ces derniers reflètent non seulement l'état de l'offre et de la demande pour les biens et services échangés par les différents pays, mais également les soubresauts des stratégies de placement des investisseurs internationaux, les anticipations changeantes sur la stabilité politique et financière de tel ou tel pays, sans parler de l'évolution parfois chaotique de la politique monétaire menée ici ou là. Les taux de change courants peuvent donc être extrêmement volatils, comme l'illustrent les très fortes fluctuations du dollar au cours des dernières décennies. Le taux de change est passé de plus de 1,30 dollar par euro dans les années 1990 à moins de 0,90 dollar en 2001, avant de remonter en flèche et d'avoisiner 1,50 dollar en 2008, puis de redescendre vers 1,30 dollar en 2012. Pendant ce temps, la parité de pouvoir d'achat augmentait paisiblement, d'environ 1 dollar par euro au début des années 1990 à environ 1,20 dollar par euro au début des années 2010 (voir graphique 1.4)².

1. Si l'on avait utilisé le taux de change courant de 1,30 dollar pour convertir le PIB américain, alors les États-Unis apparaîtraient de près de 10 % plus pauvres, et leur PIB par habitant s'éloignerait de 40 000 euros pour se rapprocher de 35 000 euros (ce qui serait de fait une meilleure mesure du pouvoir d'achat du touriste américain venant en Europe). Voir tableau supplémentaire S1.1 (disponible en ligne). Les estimations officielles de parités de pouvoir d'achat, issues des enquêtes ICP (International Comparison Programme), sont réalisées par un consortium d'organisations internationales (Banque mondiale, Eurostat, etc.) et traitent chaque pays séparément. Il existe des variations au sein de la zone euro (la parité euro/dollar de 1,20 indiquée ici est une parité moyenne). Voir annexe technique.

2. La baisse tendancielle du pouvoir d'achat du dollar vis-à-vis de l'euro depuis 1990 correspond simplement au fait que l'inflation a été légèrement

Graphique 1.4.
Taux de change et parité de pouvoir d'achat : euro/dollar



Lecture : en 2012, l'euro valait 1,30 dollar d'après le taux de change courant, mais 1,20 dollar en parité de pouvoir d'achat.

Sources et séries : voir piketty.pse.ens.fr/capital21c.

Cependant, quels que soient les efforts des organisations internationales impliquées dans les enquêtes ICP, force est de reconnaître que ces parités de pouvoir d'achat demeurent relativement incertaines, avec des marges d'erreur sans doute de l'ordre de 10 %, voire un peu plus, y compris entre des pays de niveaux de développement comparables. Par exemple, dans la dernière enquête disponible, on constate que certains prix sont effectivement plus élevés en Europe (comme l'énergie, le logement, les hôtels et restaurants), mais que d'autres y sont nettement plus faibles (comme la santé et l'éducation)¹.

plus élevée aux États-Unis (de 0,8 % par an, soit près de 20 % sur vingt ans). Les taux de change courants représentés sur le graphique 1.4 sont des moyennes annuelles et effacent par conséquent l'énorme volatilité de très court terme.

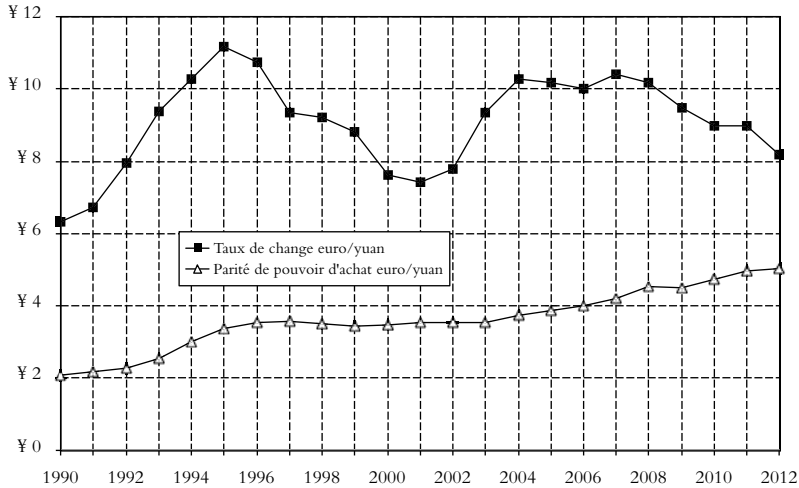
1. Voir annexe technique.

En principe, les estimations officielles pondèrent ces différents prix en fonction du poids des divers biens et services dans le budget moyen de chaque pays, mais il est bien évident que de tels calculs ne peuvent être parfaitement précis, d'autant plus que les différences de qualité sont très difficiles à mesurer pour de nombreux services. En tout état de cause, il est important de souligner que chacun de ces indices de prix mesure différents aspects de la réalité sociale. Le prix de l'énergie mesure le pouvoir d'achat en énergie (plus fort aux États-Unis), et celui de la santé le pouvoir d'achat en santé (plus fort en Europe). La réalité de l'inégalité entre pays est multidimensionnelle, et il serait illusoire de prétendre tout résumer avec un unique indicateur monétaire, permettant d'aboutir à un classement univoque, surtout entre des pays ayant des revenus moyens relativement proches.

Dans les pays les plus pauvres, les corrections introduites par les parités de pouvoir d'achat sont très fortes : en Afrique comme en Asie, les prix sont de l'ordre de deux fois plus bas que dans les pays riches, si bien que le PIB est environ deux fois plus élevé lorsqu'on passe du taux de change courant à la parité de pouvoir d'achat. Cela provient essentiellement des prix plus bas des services et des biens non échangeables internationalement, plus faciles à produire dans les pays pauvres, car relativement plus intensifs en travail peu qualifié (facteur relativement plus abondant dans les pays moins développés), et moins en travail qualifié et en capital (relativement moins abondants)¹. Généralement, la correction est d'autant plus élevée

1. Telle est l'explication habituelle (modèle dit Balassa-Samuelson), qui semble de fait assez bien rendre compte de la correction PPA (parité de pouvoir d'achat) supérieure à un pour les pays pauvres vis-à-vis des pays riches. Au sein des pays riches, cependant, les choses sont moins claires : le pays le plus riche (les États-Unis) avait une correction PPA supérieure à un jusqu'aux années 1970, mais elle est devenue inférieure à un depuis les années 1980-1990. Outre l'erreur de mesure, une explication possible serait la plus forte inégalité des salaires en vigueur aux États-Unis dans la

Graphique 1.5.
Taux de change et parité de pouvoir d'achat: euro/yuan



Lecture: en 2012, l'euro vaut environ 8 yuans d'après le taux de change courant, mais 5 yuans en parité de pouvoir d'achat.

Sources et séries: voir piketty.pse.ens.fr/capital21c.

que le pays est pauvre : en 2012, le coefficient correcteur est de 1,6 en Chine et de 2,5 en Inde¹. Actuellement, l'euro vaut 8 yuans chinois au taux de change courant, et 5 yuans en parité de pouvoir d'achat. L'écart se resserre à mesure que la Chine se développe et révalue le yuan (voir graphique 1.5). Certains auteurs, dont Maddison, considèrent cependant que l'écart est moins resserré qu'il n'y paraît, et que les statistiques officielles sous-estiment le PIB chinois².

Ces incertitudes sur les taux de change et les parités de

période récente, qui induirait des prix plus faibles dans les services intensifs en travail peu qualifié et non échangeables internationalement (de la même façon que dans les pays pauvres).

1. Voir tableau supplémentaire S1.2 (disponible en ligne).

2. Nous avons choisi de reprendre les estimations officielles pour la période récente, mais il est tout à fait possible que les prochaines enquêtes ICP conduisent à révaluer le PIB chinois. Sur cette controverse Maddison/ICP, voir annexe technique.

pouvoir d'achat doivent inciter à traiter les revenus moyens indiqués plus haut (150-250 euros par mois pour les pays les plus pauvres, 600-800 euros pour les pays moyens, 2 500-3 000 euros pour les pays les plus riches) comme des ordres de grandeur, et non comme des certitudes mathématiques. Par exemple, la part des pays riches (Union européenne, États-Unis/Canada, Japon) atteint 46 % en 2012 si l'on place en parité de pouvoir d'achat, contre 57 % en taux de change courant¹. La « vérité » est probablement entre les deux chiffres, et sans doute plus proche du premier. Mais, dans tous les cas, cela ne remet pas en cause les ordres de grandeur, ni le fait que la part des pays riches diminue régulièrement depuis les années 1970-1980. Quelle que soit la mesure utilisée, le monde semble être bel et bien entré dans une phase de convergence entre pays riches et pauvres.

La rpartition mondiale du revenu : plus in, gale que la production

Pour simplifier l'exposition, nous avons supposé jusqu'ici que le revenu national et la production intérieure coïncidaient au sein de chaque bloc continental ou régional : les revenus mensuels indiqués dans le tableau 1.1 ont simplement été obtenus en diminuant les PIB de 10 % – pour tenir compte de la dépréciation du capital – et en les divisant par douze.

En réalité, cette égalité entre revenu et production n'est valable qu'au niveau mondial, et non au niveau national ou continental. De façon générale, la répartition mondiale du revenu est plus inégale que celle de la production, car les pays qui ont la production par habitant la plus élevée ont également

1. Voir tableau supplémentaire S1.2 (disponible en ligne). La part de l'UE passe de 21 % à 25 %, celle du bloc États-Unis/Canada de 20 % à 24 %, et celle du Japon de 5 % à 8 %.

tendance à détenir une partie du capital des autres pays, et donc à recevoir un flux positif de revenus du capital en provenance des pays dont la production par habitant est la plus faible. Autrement dit, les pays riches le sont doublement, à la fois en production intérieure et en capital investi à l'extérieur, ce qui leur permet de disposer d'un revenu national supérieur à leur production – et inversement pour les pays pauvres.

Par exemple, tous les principaux pays développés (États-Unis, Japon, Allemagne, France, Royaume-Uni) ont actuellement un revenu national légèrement supérieur à leur production intérieure. Ainsi que nous l'avons déjà noté, les revenus nets en provenance de l'étranger ne sont que très légèrement positifs et ne modifient pas radicalement le niveau de vie de ces pays : ils représentent un ajout compris entre 1 % et 2 % de la production intérieure aux États-Unis, en France et au Royaume-Uni, entre 2 % et 3 % au Japon et en Allemagne. Il s'agit tout de même d'un complément de revenu non négligeable, surtout pour ces deux derniers pays, qui grâce à leurs excédents commerciaux ont accumulé des réserves importantes vis-à-vis du reste du monde au cours des dernières décennies, ce qui leur rapporte aujourd'hui un rendement appréciable.

Si l'on s'éloigne maintenant des pays les plus riches pour examiner les blocs continentaux, considérés dans leur ensemble, on constate des situations très proches de l'équilibre. En Europe comme en Amérique et en Asie, les pays les plus riches – généralement au nord du continent – reçoivent un flux positif du revenu du capital, en partie annulé par le flux versé par les autres pays – généralement plus au sud ou à l'est –, si bien qu'au niveau continental le revenu national et la production intérieure sont presque exactement égaux, généralement à moins de 0,5 % près¹.

1. Cela ne signifie évidemment pas que chaque continent fonctionne en vase clos : ces flux nets dissimulent d'importantes participations croisées entre tous les continents.

La seule situation de déséquilibre continental caractérisé concerne l'Afrique, qui est structurellement possédée par les autres continents. Concrètement, d'après les balances des paiements au niveau mondial établies chaque année depuis 1970 par les Nations unies et les autres organisations internationales (Banque mondiale, FMI), le revenu national dont disposent les habitants du continent africain est systématiquement inférieur d'environ 5 % à leur production intérieure (l'écart dépasse 10 % dans certains pays)¹. Avec une part du capital dans la production de l'ordre de 30 %, cela signifie que près de 20 % du capital africain est actuellement possédé par des propriétaires étrangers, à l'image des actionnaires londoniens de la mine de platine de Marikana dont il était question au début de ce chapitre.

Il est important de réaliser ce que signifie en pratique un tel chiffre. Compte tenu du fait que certains éléments de patrimoines (par exemple l'immobilier d'habitation, ou le capital agricole) ne sont qu'assez peu possédés par les investisseurs étrangers, cela signifie que la part du capital domestique détenu par le reste du monde peut dépasser 40 %-50 % dans l'industrie manufacturière, voire davantage dans certains secteurs. Même si les balances de paiements officielles ont de nombreuses imperfections – nous y reviendrons –, il ne fait aucun doute qu'il s'agit là d'une réalité importante de l'Afrique actuelle.

Si l'on remonte dans le temps, on observe des déséquilibres internationaux plus marqués encore. À la veille de la Première Guerre mondiale, le revenu national du Royaume-

1. Ce chiffre moyen de 5 % pour le continent africain apparaît relativement stable sur l'ensemble de la période 1970-2012. Il est intéressant de noter que ce flux sortant de revenus du capital est de l'ordre de trois fois plus élevé que le flux entrant d'aide internationale (dont la mesure prête par ailleurs à discussion). Sur l'ensemble de ces estimations, voir annexe technique.

Uni, premier investisseur mondial, était de l'ordre de 10 % plus élevé que sa production intérieure. L'écart dépassait les 5 % en France, deuxième puissance coloniale et investisseur mondial, et s'en approchait en Allemagne, dont l'empire colonial était insignifiant, mais dont le développement industriel permettait une forte accumulation de créances sur le reste du monde. Une partie de ces investissements britanniques, français et allemands était réalisée dans les autres pays européens ou en Amérique, et une autre part en Asie et en Afrique. Au total, on peut estimer que les puissances européennes possédaient en 1913 entre le tiers et la moitié du capital domestique asiatique et africain, et plus des trois quarts du capital industriel¹.

Quelles forces permettent la convergence entre pays ?

En principe, ce mécanisme par lequel les pays riches possèdent une partie des pays pauvres peut avoir des effets vertueux en termes de convergence. Si les pays riches regorgent d'épargne et de capital, à tel point qu'il ne sert plus à grand-chose de construire un immeuble supplémentaire ou d'installer une machine de plus dans leurs usines (on dit alors que la « productivité marginale » du capital – c'est-à-dire la production supplémentaire apportée par une nouvelle unité de capital, « à la marge » – est très faible), alors il peut être collectivement efficace qu'ils aillent investir une partie de leur épargne dans les pays pauvres. De cette façon, les pays riches – ou tout du moins ceux en leur sein qui possèdent du capital – obtiendront un meilleur taux de rendement pour leur placement, et les pays pauvres pourront rattraper

1. Dit autrement : la part de l'Asie et de l'Afrique dans la production mondiale était inférieure à 30 % en 1913, et leur part dans le revenu mondial était plus proche de 25 %. Voir annexe technique.

leur retard de productivité. Ce mécanisme, basé sur la libre circulation des capitaux et l'égalisation de productivité marginale du capital au niveau mondial, est supposé être selon la théorie économique classique au fondement du processus de convergence entre pays et de réduction tendancielle des inégalités au cours de l'histoire, grâce aux forces du marché et de la concurrence.

Cette théorie optimiste a cependant deux défauts majeurs. D'abord, d'un point de vue strictement logique, ce mécanisme ne garantit en rien la convergence des revenus par habitant au niveau mondial. Au mieux, il peut conduire à la convergence des productions par habitant – à condition toutefois de supposer une parfaite mobilité du capital, et surtout une égalisation complète des niveaux de qualification de la main-d'œuvre et de capital humain entre pays, ce qui n'est pas rien. Mais, dans tous les cas, cette éventuelle convergence des productions n'implique aucunement celle des revenus. Une fois les investissements réalisés, il est tout à fait possible que les pays riches continuent de posséder les pays pauvres de façon permanente, éventuellement dans des proportions massives, si bien que le revenu national des premiers est éternellement plus élevé que celui des seconds, qui continuent de verser à tout jamais une part importante de ce qu'ils produisent à leurs possédants (à l'image de l'Afrique depuis des décennies). Pour déterminer avec quelle ampleur ce type de situation est susceptible de se produire, nous verrons qu'il faut notamment comparer le taux de rendement du capital que les pays pauvres doivent rembourser aux pays riches et les taux de croissance des uns et des autres. Pour avancer dans cette voie, il nous faudra tout d'abord bien comprendre la dynamique du rapport capital/revenu au niveau d'un pays particulier.

Ensuite, d'un point de vue historique, ce mécanisme à base de mobilité du capital ne semble pas être celui qui a permis la convergence entre pays, ou tout du moins pas à titre principal. Aucun des pays asiatiques qui ont connu une trajectoire de

rattrapage par rapport aux pays les plus développés, qu'il s'agisse hier du Japon, de la Corée ou de Taïwan, ou aujourd'hui de la Chine, n'a bénéficié d'investissements étrangers massifs. Pour l'essentiel, tous ces pays ont financé par eux-mêmes les investissements en capital physique dont ils avaient besoin, et surtout les investissements en capital humain – l'élévation générale du niveau d'éducation et de formation –, dont toutes les recherches contemporaines ont démontré qu'ils expliquaient l'essentiel de la croissance économique à long terme¹. Inversement, les pays possédés par d'autres, que l'on considère le cas de l'époque coloniale ou de l'Afrique actuelle, ont connu moins de succès, en particulier du fait de spécialisations parfois peu porteuses et d'une instabilité politique chronique.

Il n'est pas interdit de penser que cette instabilité s'explique en partie par la raison suivante : quand un pays est pour une large part possédé par des propriétaires étrangers, la demande sociale d'expropriation est récurrente et presque irrépessible. D'autres acteurs de la scène politique répondent que seule la protection inconditionnelle des droits de propriété initiaux permet l'investissement et le développement. Le pays se retrouve ainsi pris dans une interminable alternance de gouvernements révolutionnaires (au succès souvent limité pour ce qui est de l'amélioration réelle des conditions de vie de leur population) et de gouvernements protégeant les

1. Le fait que l'accumulation de capital physique n'explique qu'une petite partie de la croissance de la productivité à long terme, et que l'essentiel provienne de l'accumulation de capital humain et de nouvelles connaissances, est bien connu depuis les années 1950-1960. Voir en particulier R. SOLOW, « A contribution to the theory of economic growth », art. cité. Les articles récents de C. JONES et P. ROMER (« The new Kaldor facts : ideas, institutions, population and human capital », *American Economic Journal : Macroeconomics*, 2010) et R. GORDON (« Is U.S. economic growth over ? Faltering innovation confronts the six headwinds », *NBER Working Paper*, 2012) constituent des points d'entrée utiles dans la volumineuse littérature économique contemporaine consacrée aux déterminants de la croissance à long terme.

propriétaires en place et préparant la révolution ou le coup d'État suivant. L'inégalité de la propriété du capital est déjà une chose difficile à accepter et à organiser de façon apaisée dans le cadre d'une communauté nationale. À l'échelle internationale, c'est chose presque impossible (sauf à imaginer un rapport de domination politique de type colonial).

Évidemment, l'insertion internationale n'a rien de négatif en soi : l'autarcie n'a jamais été une source de prospérité. Les pays asiatiques ont de toute évidence bénéficié pour leur rattrapage de l'ouverture internationale. Mais ils se sont surtout appuyés sur l'ouverture des marchés des biens et services et une excellente insertion dans le commerce international, et beaucoup moins sur la libre circulation des capitaux. La Chine, par exemple, pratique toujours le contrôle des capitaux : on n'y investit pas librement, mais cela ne bride aucunement l'accumulation de capital, car l'épargne intérieure y est largement suffisante. Le Japon comme la Corée ou Taïwan ont financé leur investissement avec leur propre épargne. Les études disponibles montrent également que l'immense majorité des gains apportés par l'ouverture des échanges commerciaux provient de la diffusion des connaissances et des gains de productivité dynamique entraînés par l'ouverture, et non des gains statiques liés à la spécialisation, qui apparaissent relativement modestes¹.

Pour résumer, l'expérience historique suggère que le principal mécanisme permettant la convergence entre pays est la diffusion des connaissances, au niveau international comme au niveau domestique. Autrement dit, les plus pauvres rattrapent les plus riches dans la mesure où ils parviennent à atteindre

1. D'après une étude récente, les gains statiques apportés par l'ouverture du commerce mondial à la Chine et à l'Inde ne seraient que de 0,4 % du PIB mondial, 3,5 % du PIB pour la Chine, et 1,6 % du PIB pour l'Inde. Compte tenu des énormes effets redistributifs entre secteurs et pays (avec des groupes de perdants très importants dans tous les pays), il paraît difficile de justifier l'ouverture commerciale (à laquelle les pays semblent pourtant attachés) uniquement avec de tels gains. Voir annexe technique.

le même niveau de savoir technologique, de qualifications, d'éducation, et non pas en devenant la propriété des plus riches. Ce processus de diffusion des connaissances ne tombe pas du ciel : il est souvent accéléré par l'ouverture internationale et commerciale (l'autarcie ne facilite pas le transfert technologique), et surtout il dépend de la capacité des pays à mobiliser les financements et les institutions permettant d'investir massivement dans la formation de leur population, tout en garantissant un cadre légal prévisible pour les différents acteurs. Il est donc intimement lié au processus de construction d'une puissance publique légitime et efficace. Tels sont les principaux enseignements, rapidement résumés, qui ressortent de l'examen de l'évolution historique de la croissance mondiale et des inégalités entre pays.

