

THOMAS PIKETTY

Les hauts revenus en France au XX^e siècle

Inégalités et redistributions 1901-1998

« Ce qui fait la force du Front populaire, c'est son programme. »

Tout à fait d'accord ! Et c'est pourquoi, avec, cependant, les, sommes liées à ce programme.

l'Humanité

ORGANE CENTRAL DU PARTI COMMUNISTE (P.C.F.)
MARDI 11 SEPTEMBRE 2001
N° 10 123 456 789
11, rue de Valenciennes, 75013 Paris
FONDÉUR : JEAN JAURES
Directeur : MARCEL DUBOIS
Secrétaire : J. L. L.



CE SONT LES RICHES QUI DOIVENT PAYER !

Fidélité au programme financier du Front populaire !

Le double de la contribution financière du programme du Front populaire...
 1/ LA CRÉATION DE RESSOURCES PAR DES MESURES ATTENDANT LES GROSSES SOMMES...
 2/ L'IMPÔT GÉNÉRAL SUR LES REVENUS...
 3/ L'IMPÔT GÉNÉRAL SUR LES REVENUS...
 4/ L'IMPÔT GÉNÉRAL SUR LES REVENUS...

GRASSET

Le Parti communiste français demande dans une proposition de loi qu'il a déposée un prélèvement progressif sur les grosses fortunes

Le Parti communiste français demande dans une proposition de loi qu'il a déposée un prélèvement progressif sur les grosses fortunes

LES HAUTS REVENUS
EN FRANCE AU XX^e SIÈCLE

Inégalités et redistributions, 1901-1998

DU MÊME AUTEUR

INTRODUCTION À LA THÉORIE DE LA REDISTRIBUTION DES RICHESSES, Editions Economica, 1994.

L'ECONOMIE DES INÉGALITÉS, Editions La Découverte, collection « Repères », 1997 (2^e édition, 1999 ; 3^e édition, 2001).

THOMAS PIKETTY

LES HAUTS REVENUS
EN FRANCE AU XX^e SIÈCLE

Inégalités et redistributions, 1901-1998

BERNARD GRASSET
PARIS

COLLECTION DIRIGÉE PAR
PATRICK WEIL

Tous droits de traduction, de reproduction et d'adaptation
réservés pour tous pays.

© *Éditions Grasset & Fasquelle, 2001.*

SOMMAIRE

<i>Remerciements</i>	9
<i>Introduction générale : Pourquoi s'intéresser aux hauts revenus ?</i>	11

PREMIÈRE PARTIE

L'ÉVOLUTION DE L'INÉGALITÉ DES REVENUS EN FRANCE AU XX^e SIÈCLE

1. Un pouvoir d'achat « moyen » multiplié par 5 au XX ^e siècle	37
2. L'évolution de la composition et du niveau des hauts revenus en France au XX ^e siècle	93
3. L'inégalité des salaires en France au XX ^e siècle	169

DEUXIÈME PARTIE

LES HAUTS REVENUS ET LA REDISTRIBUTION EN FRANCE AU XX^e SIÈCLE

4. La législation de l'impôt sur le revenu de 1914 à 1998	233
5. Qui a payé quoi ?	335

TROISIÈME PARTIE

LA FRANCE ET LA COURBE DE KUZNETS

6. La « fin des rentiers » est-elle une illusion fiscale ?	407
7. Comment se situe la France par rapport aux expériences étrangères ?	477

<i>Conclusion générale : Les hauts revenus en France à l'aube du XXI^e siècle</i> . . .	547
---	-----

<i>Annexes</i>	555
----------------------	-----

<i>Bibliographie</i>	777
----------------------------	-----

<i>Index</i>	789
--------------------	-----

<i>Table des tableaux et graphiques</i>	793
---	-----

<i>Table des matières</i>	801
---------------------------------	-----

Remerciements

Durant cette recherche, de nombreuses personnes m'ont apporté leurs conseils, leurs encouragements et leur expertise sur telle ou telle question particulière. Je remercie notamment Luc Arrondel, Tony Atkinson, Christian Baudelot, Alain Bayet, François Bourguignon, Jacques Bournay, Adrien Friez, Jean-Michel Hourriez, Anne Lafferère, Sylvie Lagarde, Stefan Lollivier, Fabrice Loones, André Masson, Bernard Salanié et Pierre Villa. Je voudrais aussi et surtout remercier tous les fonctionnaires du ministère des Finances qui, tout au long du XX^e siècle, ont dépouillé et classé les déclarations de revenus, de salaires et de successions. Sans eux, aucune recherche de ce type n'aurait été possible. Je dois également de vifs remerciements au CNRS, au CEPREMAP et à la Fondation McArthur pour leur soutien financier.

Enfin, merci à Nathalie, sans qui je ne me serais peut-être jamais mis à faire de l'histoire.

INTRODUCTION GÉNÉRALE

Pourquoi s'intéresser aux hauts revenus ?

1. La raison de fond : les hauts revenus et la dynamique des inégalités

Bien qu'ils occupent une place centrale dans les discours politiques et dans les perceptions de ce qui est juste et de ce qui ne l'est pas, les hauts revenus sont en réalité très mal connus. A partir de quel niveau de revenu doit-on être considéré comme ayant un « haut » revenu, et de quelles sources de revenus disposent les groupes sociaux en question ? Comment ces réalités – et ces perceptions – ont-elles évolué en France au XX^e siècle ? L'inégalité entre les hauts revenus d'une part, et les bas et moyens revenus d'autre part, a-t-elle eu tendance à diminuer ou à augmenter au cours du XX^e siècle ? Quelle est l'évolution « naturelle » des inégalités de revenus dans une économie de marché ? Telles sont les questions de fond auxquelles ce livre tente de répondre.

1.1. LES HAUTS REVENUS, DES « CLASSES MOYENNES » AUX « 200 FAMILLES »

Les hauts revenus posent tout d'abord un problème de représentation : comment définir ce qu'est un « haut » revenu, et comment nommer les groupes sociaux concernés ? Ces questions de définition et de terminologie n'ont évidemment rien d'anodin. « Classes moyennes », « classes moyennes supérieures », « classes supérieures », « 200 familles » : toutes ces notions sont utilisées dans les discours publics pour évoquer des groupes sociaux disposant de revenus sensiblement supérieurs aux revenus véritablement moyens. Mais ces mêmes notions sont lourdes de conséquences pour la question de la redistribution, et il est extrêmement rare que les discours qui les reprennent se risquent à préciser à quel niveau de revenu s'opère le basculement définitif de l'univers des « classes moyennes » et autres « classes moyennes supérieures » vers celui des « classes supérieures » et autres « 200 familles ».

Afin d'illustrer la façon dont nous allons nous intéresser à la question de la structure des hauts revenus, et afin aussi que chacun puisse immédiatement se situer au sein de la hiérarchie des revenus de son temps, il nous a semblé utile de fixer dès maintenant les ordres de grandeur atteints par les hauts et les très hauts revenus en France à l'aube du XXI^e siècle. La façon a priori la plus neutre de représenter la hiérarchie des revenus, à laquelle nous aurons recours tout au long de ce livre, consiste à classer les revenus en « déciles », en « centiles », en « millimes », etc. On ordonne les revenus par ordre croissant, puis on considère les 10 groupes de taille égale (les « déciles ») constitués par les 10 % des revenus les plus faibles, les 10 % suivants, etc., et les 10 % des revenus les plus élevés. Pour affiner l'analyse, on peut également considérer les 100 groupes de taille égale (les « centiles ») constitués par les 1 % des revenus les plus faibles, les 1 % suivants, etc., et les 1 % des revenus les plus élevés. On peut poursuivre l'exercice en considérant les 1 000 groupes de taille égale (les « millimes ») constitués par les 0,1 % des revenus les plus faibles, les 0,1 % suivants, etc., les 0,1 % les plus élevés, et ainsi de suite. Le tableau 0-1 présente les résultats de ces opérations de classement pour les revenus de 1998, tels qu'ils ont été déclarés à l'administration fiscale (avant tout abattement ou déduction).

Tableau 0-1 : Les hauts revenus en France en 1998

<u>Seuil</u>	<u>Revenu</u>	<u>Fractile</u>	<u>Revenu</u>	<u>Fractile</u>	<u>Revenu</u>
P90	262 000	P90-100	420 000	P90-95	297 000
P95	336 000	P95-100	542 000	P95-99	428 000
P99	589 000	P99-100	996 000	P99-99,5	675 000
P99,5	765 000	P99,5-100	1 316 000	P99,5-99,9	1 010 000
P99,9	1 428 000	P99,9-100	2 542 000	P99,9-99,99	2 040 000
P99,99	3 998 000	P99,99-100	7 058 000	P99,99-100	7 058 000

Sources : Annexe B, tableaux B-11, B-12 et B-13 (tous les revenus ont été arrondis au millier de francs le plus proche)

Lecture : Pour faire partie des 10 % des foyers ayant déclaré les revenus de 1998 les plus élevés, il fallait déclarer un revenu annuel supérieur à 262 000 francs (seuil P90) ; pour faire partie des 5 % les plus élevés, il fallait déclarer un revenu annuel supérieur à 336 000 francs (seuil P95) ; etc. ; pour faire partie des 0,01 % les plus élevés, il fallait déclarer un revenu annuel supérieur à 3,998 millions de francs (seuil P99,99). Le revenu moyen des 10 % des foyers ayant déclaré les revenus les plus élevés était de 420 000 francs (fractile P90-100) ; le revenu moyen des 5 % les plus élevés était de 542 000 francs (fractile P95-100) ; etc. ; le revenu moyen des 0,01 % les plus élevés était de 7,058 millions de francs (fractile P99,99-100). Les notations P90-95, P95-99, etc., désignent les fractiles intermédiaires : le revenu moyen des foyers compris entre les seuils P90 et P95 était de 297 000 francs (fractile P90-95), le revenu moyen des foyers compris entre les seuils P95 et P99 était de 428 000 francs (fractile P95-99), etc.

Note : De même que dans l'ensemble de ce livre, il va de soi que les différents fractiles indiqués ici sont définis par rapport à l'ensemble des foyers (imposables et non imposables) : les 10 % des foyers les mieux lotis sont les 10 % les mieux lotis au sein de l'ensemble des foyers, soit environ 3,2 millions de foyers sur un total de l'ordre de 32 millions de foyers (en 1998).

La France comptait en 1998 plus de 32 millions de foyers fiscaux, dont environ la moitié de foyers non imposables, c'est-à-dire de foyers dont le revenu était trop faible pour qu'ils aient à acquitter une somme positive au titre de l'impôt sur le revenu. Le revenu moyen déclaré par ces 32 millions de foyers était de l'ordre de 130 000 francs par an, soit moins de 11 000 par mois. Le revenu médian, c'est-à-dire le revenu au-dessous duquel se situent la moitié des foyers, était d'à peine

100 000 francs par an, soit à peine plus de 8 000 francs par mois. Le fait que le revenu médian soit inférieur d'environ 20-30 % au revenu moyen est un phénomène classique : la moitié supérieure de la hiérarchie des revenus est toujours beaucoup plus espacée que la moitié inférieure, ce qui tire la moyenne (et non la médiane) vers le haut. De fait, les chiffres indiqués sur le tableau 0-1 permettent de constater à quel point la progression des revenus s'accélère lorsque l'on pénètre dans le décile supérieur de la hiérarchie. Pour faire partie des 10 % des foyers les mieux lotis de la France de la fin du XX^e siècle (soit environ 3,2 millions de foyers sur 32 millions), il « suffit » de déclarer plus de 262 000 francs de revenu annuel, soit moins de 22 000 francs par mois. Pour faire partie des 5 % des foyers les mieux lotis, il faut dépasser les 336 000 francs de revenu annuel, soit environ 28 000 francs par mois. Et pour accéder au cercle des 1 % des foyers les mieux lotis (soit environ 320 000 foyers sur 32 millions), il est nécessaire de dépasser 589 000 francs de revenu annuel, soit environ 49 000 francs par mois. La progression s'accélère encore au sein du centile supérieur de la hiérarchie des revenus : il faut dépasser 765 000 francs de revenu annuel (environ 64 000 francs par mois) pour faire partie des 0,5 % des foyers les plus aisés, 1,4 million de francs de revenu annuel (environ 120 000 francs par mois) pour faire partie des 0,1 % des foyers les plus aisés, et 4 millions de francs de revenu annuel pour accéder au cercle très restreint des 0,01 % des foyers les plus aisés (soit environ 3 200 foyers sur 32 millions).

On voit donc que le décile supérieur de la hiérarchie des revenus, sur lequel nous allons nous concentrer dans le cadre de ce livre, est véritablement un monde en soi : il comprend aussi bien des foyers dont le revenu est à peine plus de 2 fois plus élevé que le revenu moyen de l'ensemble de la population, et des foyers disposant de ressources plusieurs dizaines de fois supérieures. Cela explique sans doute pourquoi tous ces « hauts » revenus ne sont souvent pas considérés comme tels. A l'aube du XXI^e siècle, la première moitié du décile supérieur, c'est-à-dire les foyers du fractile P90-95, est constituée de foyers dont les revenus s'échelonnent entre 22 000 et 28 000 francs par mois, et dont le revenu moyen est de l'ordre de 300 000 francs par an, soit 25 000 francs par mois. Les 4 % suivants, c'est-à-dire les foyers du fractile P95-99, ont des revenus qui s'échelonnent entre 28 000 et 49 000 francs par mois, et leur revenu moyen est de 428 000 francs par an, soit à peine plus de 35 000 francs par mois. De tels niveaux de revenus correspondent précisément à ce que les personnes concernées et la société dans son ensemble (ou tout du moins une part importante en son sein) perçoivent comme des revenus de « classes moyennes » (ou peut-être de « classes moyennes supérieures » pour les revenus du fractile P95-99).

Un exemple particulièrement représentatif de ce type d'usage de la notion de « classes moyennes » nous est fourni par le récent débat sur les allocations familiales. En juin 1997, à peine nommé Premier ministre, Lionel Jospin annonça qu'il avait l'intention de priver du bénéfice des allocations familiales les foyers disposant de revenus supérieurs à 25 000 francs par mois, ce qui, selon les chiffres diffusés immédiatement par le gouvernement, devait concerner « moins de 10 % des familles¹ ». Cette annonce suscita aussitôt de très vives réactions. Le président

1. Cf. *Le Monde*, 24 juin 1997, p. 16, et *Le Monde*, 27 juin 1997, p. 8. De fait, si l'on se restreint aux

du groupe UDF François Bayrou et le secrétaire général du PCF Robert Hue, de même d'ailleurs que de très nombreux responsables venant de tous les bords politiques, joignirent leurs voix pour dénoncer une réforme dont « les familles moyennes vont faire les frais¹ ». Face à cette pression venue à la fois de sa droite et de sa gauche, le gouvernement Jospin décida finalement de faire machine arrière : les allocations familiales continueront finalement d'être accordées à tous les foyers, quel que soit leur niveau de revenu ; par contre, à compter de l'imposition des revenus de 1998, les avantages fiscaux liés au quotient familial seront réduits pour les revenus les plus élevés, si bien que les familles dont les revenus mensuels dépassent des seuils de l'ordre de 35 000-40 000 francs (suivant le nombre d'enfants), soit moins de 3 % des familles, verront leur impôt sur le revenu augmenter légèrement, d'un montant généralement inférieur à ce que le plafonnement des allocations familiales risquait de leur faire perdre. L'affaire n'était pas finie pour autant : à l'automne 1999, c'est-à-dire au moment de la réception par les contribuables des premiers avis d'imposition prenant en compte cette augmentation d'impôt, la presse continuait de façon quasiment unanime à stigmatiser la façon dont le gouvernement Jospin maltraitait les « classes moyennes un peu supérieures² », et plusieurs membres éminents de la majorité promettaient déjà pour les années suivantes un « geste en direction des classes moyennes » sous la forme d'une baisse de l'impôt sur le revenu.

Il est intéressant de noter que, lors des débats et des polémiques suscités par cette affaire des allocations familiales, la question n'était jamais de savoir s'il était effectivement vrai que moins de 10 % des foyers disposent de revenus supérieurs à 25 000 francs par mois (chiffre que personne n'a cherché à contester³), mais bien plutôt de savoir si décrire le monde de cette façon ne nous conduisait pas à être victimes d'une certaine « illusion statistique », sans rapport avec la réalité « sociologique ». Autrement dit, même si les foyers disposant de 25 000 francs de revenus mensuels font statistiquement partie des 10 % des revenus les plus élevés, cela ne les empêcherait pas d'être « sociologiquement » très proches de la moyenne, et il serait donc injuste de les traiter de nantis en leur demandant des ef-

foyers touchant des prestations familiales, alors la proportion de foyers disposant de plus de 25 000 francs de revenus mensuels est sensiblement inférieure à 10 % (selon les chiffres diffusés à l'époque par la CNAF, seuls 5,8 % des bénéficiaires de prestations familiales disposent de revenus annuels supérieurs à 200 000 francs ; cf. *Le Monde*, 24 juin 1997, p. 7).

1. Cf. *Le Monde*, 24 juin 1997, p. 16, et *Le Monde*, 27 juin 1997, p. 8. Le thème de la défense des « classes moyennes » contre les visées socialistes se retrouve régulièrement dans les discours communistes des années suivantes : par exemple, en juin 1998, Robert Hue s'inquiète des conséquences de la réforme de la taxe d'habitation : « Il ne faudrait pas qu'en introduisant l'idée de tenir compte du revenu pour le calcul de cette taxe, on se mette à frapper les couches moyennes, les ménages qui disposent de 20 000 francs par mois et qui vont être pénalisés, déjà, par l'abaissement du plafond du quotient familial » (*Le Monde*, 23 juin 1998, p. 16).

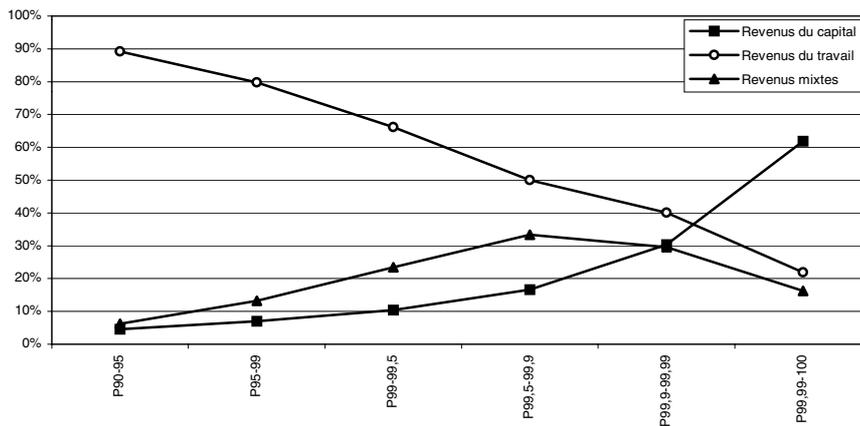
2. Cf. par exemple l'éditorial et les articles de « une » parus le 26 août 1999 dans *Libération*.

3. De fait, nous verrons que le problème de la fraude fiscale et des revenus légalement exonérés de l'impôt progressif sur le revenu (revenus soumis au prélèvement libératoire, plus-values, etc.), revenus qui ne sont pas pris en compte dans les chiffres donnés sur le tableau 0-1, ne se pose de façon importante que pour des revenus sensiblement plus élevés que ceux des « classes moyennes » à 20 000-30 000 francs par mois : au niveau des fractiles P90-95 et P95-99, les revenus sont dans leur immense majorité des salaires et des pensions de retraite (cf. graphique 0-1 infra), revenus pour lesquels la fraude et les possibilités d'évasion légale sont quasiment nulles, si bien que l'on peut considérer que les revenus déclarés sont extrêmement proches des revenus réels.

forts supplémentaires. Il ne nous appartient évidemment pas ici de nous prononcer sur le fond de cette polémique, mais bien plutôt d'essayer de comprendre ces représentations et leur évolution. D'une certaine façon, les « classes moyennes » à 25 000-30 000 francs par mois sont effectivement les classes qui ont « un peu plus réussi que la moyenne » (ce qui leur permet tout de même de disposer d'un pouvoir d'achat 5 fois supérieur à celui d'un smicard à 5 000-6 000 francs par mois, et 10 fois supérieur à celui d'un RMIste) : l'écart entre les revenus des « classes moyennes » et les revenus véritablement moyens peut fréquemment se retrouver à l'intérieur d'une même famille, entre frères et sœurs, entre cousins, ou même souvent au cours de la vie d'une même personne, au gré de circonstances perçues comme plus ou moins contingentes, comme par exemple le fait de disposer d'un seul ou de deux revenus d'activité au sein d'un même foyer. Comme le dirent avec force les opposants à la mise sous conditions de ressources des allocations familiales, « 25 000 francs, ce sont deux salaires moyens, par exemple deux salaires d'enseignants ».

Ce sentiment de « proximité des classes moyennes à la moyenne » est objectivement renforcé par l'examen de la composition des revenus des uns et des autres (cf. graphique 0-1).

**Graphique 0-1 : La composition des hauts revenus en 1998 :
des « classes moyennes » (fractile P90-95) aux « 200 familles » (fractile P99,99-100)**



Source : Tableau B-16 (annexe B)

On constate en effet que les « classes moyennes » de la première moitié du décile supérieur (fractile P90-95) perçoivent près de 90 % de leurs revenus sous forme de « revenus de travail » (salaires, pensions de retraite, autres prestations sociales), c'est-à-dire un pourcentage sensiblement équivalent à celui qui caractérise les 90 % des foyers ayant le revenu le plus faible. En ce sens, les classes moyennes sont bien « dans la moyenne », et cela les distingue radicalement des strates supérieures du décile supérieur, pour qui la part des salaires et retraites décroît ré-

gulièrement, à mesure que les revenus dits « mixtes » et surtout les « revenus du capital » deviennent prédominants. Les revenus mixtes sont ainsi nommés parce qu'ils rémunèrent à la fois le travail fourni et le capital investi par le travailleur non salarié : suivant l'usage habituel, nous avons regroupé dans cette catégorie les « bénéfiques agricoles » (BA) perçus par les agriculteurs, les « bénéfiques industriels et commerciaux » (BIC) perçus par les commerçants, artisans et autres chefs d'entreprises « industrielles ou commerciales » n'ayant pas le statut de salarié, et les « bénéfiques non commerciaux » (BNC) perçus par les médecins, avocats, notaires, artistes, etc. On notera que ces revenus ont effectivement dans la hiérarchie des revenus une place intermédiaire entre celle des revenus du travail et celle des revenus du capital : alors que l'importance des revenus du travail décroît régulièrement et que celle des revenus du capital augmente régulièrement à mesure que l'on monte dans la hiérarchie des revenus, les revenus mixtes prennent leur importance maximale au milieu du centile supérieur (au niveau du fractile P99,5-99,9), avant de décliner par la suite (cf. graphique 0-1). Autrement dit, s'il existe beaucoup de médecins et d'avocats aisés parmi les revenus de l'ordre de 1 million de francs par an (même s'ils restent toujours légèrement moins nombreux que les cadres supérieurs, comme le montre le graphique 0-1), il est par contre beaucoup plus rare d'arriver à atteindre des revenus de plusieurs millions de francs par an sans bénéficier d'importants revenus du capital. Pour les 0,01 % des foyers déclarant les revenus les plus élevés (P99,99-100), soit environ 3 200 foyers sur 32 millions, dont les revenus annuels moyens s'élèvent à plus de 7 millions de francs (cf. tableau 0-1), la part des salaires et retraites tombe à environ 20 %, de même que la part des revenus mixtes, alors que la part des revenus du capital dépasse 60 % (cf. graphique 0-1). La part des revenus fonciers (loyers perçus par les propriétaires de maisons, immeubles, terrains et autres biens immobiliers) ne progresse que très faiblement avec le niveau de revenu¹, et cette explosion de la part des revenus du capital pour les très hauts revenus est due pour l'essentiel aux revenus de capitaux mobiliers (dividendes perçus par les actionnaires, intérêts perçus par les porteurs d'obligations et autres revenus versés aux propriétaires de biens mobiliers). Les foyers du fractile P99,99-100 perçoivent ainsi plus de 4 millions de francs par an et par foyer de revenus de capitaux mobiliers (en moyenne) ! Encore faut-il préciser qu'il s'agit là uniquement des revenus déclarés au titre de l'impôt sur le revenu, ce qui exclut une quantité importante de revenus financiers légalement exonérés, et notamment les plus-values, dont nous verrons qu'ils renforcent de façon non négligeable le poids réel des revenus du capital et le niveau des très hauts revenus. Le graphique 0-1 confirme donc que les « 200 familles », définies comme une très faible fraction de la population vivant des revenus d'un patrimoine considérable, existent bel et bien². Les « classes moyennes » se définissent donc d'abord par le

1. Elle décroît même légèrement au niveau du fractile P99,99-100 (cf. annexe B, tableaux B-16 et B-17 pour les résultats complets).

2. Si l'on excepte la définition initialement donnée par Daladier en 1934 à la tribune du congrès du parti radical de Nantes (à savoir les 200 plus gros actionnaires de la Banque de France, définition qui a été rendue caduque par la nationalisation de la Banque de France), il n'existe évidemment pas de définition précise des « 200 familles » : ainsi que l'a bien montré Birnbaum (1979), aucune littérature « sérieuse » n'a véritablement cherché à définir cette catégorie, et les rares livres traitant explicitement du thème des « 200 familles » sont généralement le fait d'auteurs ouvertement antisémites, bien davantage intéressés par la

fait qu'elles vivent principalement de leur travail, de la même façon que l'immense majorité de la population, par opposition aux « 200 familles » et aux détenteurs de gros patrimoines.

Il reste que cette décomposition de la société entre une immense majorité de « couches populaires et classes moyennes vivant de leur travail » d'une part, et une infime fraction de la population vivant de ses rentes d'autre part, n'est guère satisfaisante. Cette « proximité des classes moyennes à la moyenne » ne règle toujours pas la question centrale : jusqu'où vont les « classes moyennes » ? Certains n'hésiteraient pas à qualifier de « classes moyennes », ou peut-être de « classes moyennes supérieures », des foyers de cadres très supérieurs disposant de 50 000 ou de 60 000 francs de revenu mensuel, ou même davantage, ce qui pourtant les place confortablement à l'intérieur des 1 % des revenus les plus élevés... En pratique, il n'existe évidemment aucune discontinuité, aucune rupture claire et nette entre les « classes moyennes », les « classes supérieures » et les « 200 familles ». A chaque niveau de revenu compris entre 25 000 francs par mois et plusieurs millions de francs par an, il existe un certain nombre de foyers, dont l'importance numérique et les caractéristiques sociales évoluent de façon continue et progressive (cf. tableau 0-1 et graphique 0-1). En particulier, il serait totalement illusoire de chercher à établir une frontière étanche entre les salariés d'un côté (quel que soit le niveau de leur salaire), et les détenteurs de patrimoine de l'autre. D'une part, les cadres supérieurs perçoivent souvent une partie croissante de leur revenu total sous forme de revenus du capital (soit du fait de leur propre épargne, soit sous forme de participation aux bénéfices versée par leur employeur) au fur et à mesure qu'ils deviennent très supérieurs. D'autre part, les gros détenteurs de patrimoine perçoivent souvent des salaires au titre d'une activité de cadre dirigeant dans une grande entreprise : les 0,01 % des foyers les plus aisés de 1998 perçoivent tout de même plus de 20 % de leurs 7 millions de revenus annuels moyens sous formes de salaires, soit plus de 1,4 million de francs de salaire annuel en moyenne ! Toutes ces frontières sont donc extrêmement poreuses, et l'opposition dichotomique entre « classes populaires et classes moyennes » et « 200 familles » ne permet pas de penser ce passage progressif entre les différentes strates du décile supérieur de la hiérarchie des revenus.

Un des principaux objectifs de ce livre consiste précisément à étudier la structure de ce passage et de ces frontières entre hauts revenus et très hauts revenus, et surtout à étudier comment ces frontières se sont transformées en France au cours du XX^e siècle. En nous fondant sur une exploitation minutieuse de sources fiscales jusqu'ici largement inutilisées en France (déclarations de revenus, déclarations de salaires et déclarations de successions), nous analyserons l'évolution de la structure du décile supérieur de la hiérarchie des revenus depuis les premières années du XX^e siècle jusqu'à la fin des années 1990. Les écarts de revenus séparant les « classes moyennes » des « classes supérieures » et autres « 200 familles » étaient-ils les plus forts au début du siècle, dans l'entre-deux-guerres, dans les années

dénonciation des quelques centaines de « capitalistes cosmopolites » qui exploitent le peuple de France que par l'analyse de la répartition des revenus. Dans le cadre de ce livre, nous utiliserons souvent cette catégorie symbolique pour désigner les foyers du fractile P99,99-100 de la hiérarchie des revenus.

1950-1960, ou bien à la fin du siècle ? La composition des revenus perçus par les différentes strates de hauts revenus a-t-elle connu de profondes transformations depuis le début du XX^e siècle, et l'opposition entre les « classes moyennes » vivant de leurs salaires et les « 200 familles » vivant de leurs revenus de capitaux mobiliers a-t-elle toujours prévalu ? Quelle a été l'évolution au cours du XX^e siècle de l'écart économique et sociologique séparant les « classes moyennes », les « classes moyennes supérieures », les « classes supérieures » et les « 200 familles » ?

1.2. LES HAUTS REVENUS ET LA COURBE DE KUZNETS

L'étude sur longue période des revenus des 10 % des foyers ayant les revenus les plus élevés, des 1 % ayant les revenus les plus élevés, des 0,1 % ayant les revenus les plus élevés, etc., ne nous permet pas seulement de nous intéresser à la structure interne des hauts revenus : ce poste d'observation nous offre également un point de vue unique pour analyser l'évolution générale des inégalités de revenus au XX^e siècle, question qui a été très peu étudiée en France. Nous comparerons l'évolution des revenus des différents fractiles composant le décile supérieur de la hiérarchie des revenus à l'évolution suivie par le revenu moyen de l'ensemble de la population, et nous tenterons de comprendre quels facteurs économiques et politiques permettent d'expliquer pourquoi la part des hauts revenus dans le revenu total a évolué de la façon observée. Nous verrons que le fait de distinguer de façon relativement fine les différents mondes qui cohabitent au sein du décile supérieur de la hiérarchie des revenus facilite grandement cette analyse. Les processus susceptibles d'expliquer pourquoi la part des hauts revenus dans le revenu total connaît telle ou telle évolution varient en effet énormément en fonction du niveau hiérarchique précis des hauts revenus considérés : alors que la position des « classes moyennes » (fractile P90-95) vis-à-vis du revenu moyen dépend principalement des mouvements de compression ou d'élargissement des hiérarchies salariales, la position des « 200 familles » (fractile P99,99-100) dépend avant tout des perturbations subies par les revenus du capital et les profits des entreprises d'où ils sont issus. En examinant séparément les évolutions suivies par la part des différents fractiles de hauts revenus dans le revenu total, ainsi que les évolutions concomitantes observées au niveau de la composition des revenus perçus par ces différents fractiles, nous pourrions ainsi identifier précisément les facteurs économiques et politiques en jeu. La question centrale à laquelle nous tenterons de répondre concerne évidemment la nature « spontanée » de l'évolution des inégalités : dans quelle mesure les évolutions observées sont-elles la conséquence « naturelle » du processus de développement économique, et dans quelle mesure ont-elles été affectées par des chocs extérieurs et par des interventions politiques ?

En particulier, nous verrons dans quelle mesure la « courbe de Kuznets », du nom de l'économiste américain Simon Kuznets qui proposa en 1955 cette théorie, permet de rendre compte de l'expérience française. En exploitant les statistiques issues des déclarations de revenus américaines des années 1913-1948, Kuznets fut amené à constater que la part des hauts revenus dans le revenu total s'était réduite de façon importante entre le début des années 1910 et la fin des années 1940, et

c'est sur la base de cette observation qu'il formula l'idée de la « courbe de Kuznets ». Selon cette théorie, les inégalités de revenus seraient partout appelées à suivre une « courbe en U inversé » au cours du processus d'industrialisation et de développement économique : à une phase de croissance des inégalités caractéristique des premières étapes de l'industrialisation, et qui aux Etats-Unis correspondrait au XIX^e siècle, succéderait une phase de forte diminution des inégalités, qui aux Etats-Unis aurait commencé au début du XX^e siècle. Les travaux de Kuznets eurent un retentissement considérable : il s'agissait du premier travail historique de grande envergure tentant de mesurer rigoureusement l'évolution des inégalités de revenus, et l'enjeu politique de ces découvertes, dans le contexte de la guerre froide, était évident. La théorie de Kuznets a été fortement remise en cause depuis les années 1950, notamment du fait de la hausse tendancielle des inégalités de revenus observée aux Etats-Unis depuis les années 1970. Ce tournant des années 1980-1990 ne règle pas pour autant la question de la baisse des inégalités observée au cours de la première moitié du XX^e siècle, et la « courbe de Kuznets » demeure dans les travaux historiques consacrés aux inégalités un point de référence incontournable.

Malheureusement, si la question des inégalités de revenus a suscité d'importantes études historiques aux Etats-Unis (dans la lignée des travaux de Kuznets) et au Royaume-Uni, ainsi, à degré moindre, que dans la plupart des pays d'Europe continentale (à l'exception notable des pays de l'Europe du Sud), les travaux de cette nature sont extrêmement rares en France¹. De façon générale, il existe très peu d'estimations de la répartition des revenus en France. L'INSEE a organisé tous les 5-6 ans depuis 1956 des enquêtes dites « Revenus fiscaux », enquêtes qui se fondent sur des échantillons de déclarations de revenus transmis à l'INSEE par l'administration fiscale, et que l'INSEE complète en ajoutant aux revenus des différents foyers un certain nombre de revenus non imposables qui ne figurent pas sur les déclarations de revenus (allocations familiales, minimas sociaux, etc.). Ces enquêtes, qui portent sur les revenus des années 1956, 1962, 1965, 1970, 1975, 1979, 1984, 1990 et 1996, ne permettent malheureusement pas de s'intéresser spécifiquement aux hauts revenus : outre qu'elles ne portent que sur quelques années isolées, ce qui pose un problème compte tenu des très fortes fluctuations de court terme auxquels sont toujours soumis les hauts revenus, les enquêtes « Revenus fiscaux » reposent sur des échantillons d'une taille insuffisante, si bien que les estimations du niveau des différents fractiles de hauts revenus issues de ces enquêtes souffrent d'importantes erreurs d'échantillonnage².

Les estimations disponibles pour les périodes antérieures à 1956 sont encore plus limitées. En particulier, la Statistique Générale de France (SGF), qui en principe remplissait le même rôle que l'INSEE avant la création de l'institut en 1946, n'a jamais organisé d'enquête comparable aux enquêtes « Revenus fiscaux » : la première enquête nationale sur les revenus en France date de 1956. Alfred Sauvy,

1. Nous reviendrons de façon détaillée sur les travaux disponibles dans les pays autres que la France lorsque nous comparerons l'expérience française aux expériences étrangères (cf. chapitre 7). Les rares travaux portant sur la France, et notamment ceux de Jean Fourastié et de Christian Morisson, seront évoqués dans les chapitres appropriés (cf. chapitre 3, section 2.4 et chapitre 7, section 2.3).

2. Sur les enquêtes « Revenus fiscaux », cf. annexe I, section 1.

dans son *Histoire économique de la France entre les deux guerres*, a publié un tableau présentant une distribution des revenus portant sur l'année 1929. Mais Sauvy ne donne aucune précision sur les sources et la méthode utilisées, et son estimation n'est guère cohérente avec les statistiques issues des dépouillements des déclarations de revenus de l'époque (en particulier, Sauvy sous-estime d'un facteur de l'ordre de 3-4 le nombre de très hauts revenus¹). Paul Doumer et Joseph Caillaux, ministres des Finances à la fin du XIX^e siècle et au début du XX^e siècle, présentèrent avec leurs projets de création d'un impôt sur le revenu en 1896 et en 1907 des estimations de la distribution des revenus établies par leurs services du ministère des Finances, estimations qui furent revues et corrigées par Clément Colson, économiste célèbre de l'époque. Ces estimations sont beaucoup plus précises que celle de Sauvy quant aux sources et à la méthode utilisées, mais il y a tout lieu de penser qu'elles sous-estiment également de façon importante le poids des très hauts revenus². Mentionnons également les estimations effectuées de façon indépendante par Jankeliowitch (1949) et Brochier (1950) à partir des statistiques des déclarations de revenus des années 1938 et 1946, même si elles souffrent également de graves imperfections³. Signalons enfin une estimation de la répartition des revenus en vigueur en France en 1780 récemment réalisée par Christian Morrisson et Wayne Snyder à partir des statistiques issues de la capitulation⁴.

Au final, nous disposons donc pour le XX^e siècle des estimations réalisées périodiquement par l'INSEE depuis 1956, et des estimations Sauvy pour 1929, Doumer-Caillaux-Colson pour 1900-1910 et Jankeliowitch-Brochier pour 1938 et 1946. Ces estimations ne sont absolument pas homogènes, et aucune n'est véritablement satisfaisante pour ce qui concerne les hauts revenus. Des estimations aussi disparates ne permettent évidemment pas d'étudier de façon satisfaisante l'évolution de l'inégalité des revenus en France au XX^e siècle.

Ce livre tente donc de combler ce vide. L'exploitation systématique des sources fiscales déjà mentionnées plus haut (déclarations de revenus, déclarations de salaires et déclarations de successions) nous permettra de situer la France par rapport à la courbe de Kuznets, ce qui nous conduira également à remettre en cause les conclusions défendues par un certain nombre d'auteurs, notamment anglo-saxons. Existe-t-il de fortes spécificités françaises par rapport aux évolutions observées dans les autres pays européens et aux Etats-Unis, et pourquoi ? Quelles ont été les années de baisse importante des inégalités en France, ont-elles concerné davantage les « classes moyennes » ou les très hauts revenus, et qu'en a-t-il été dans les autres pays ? Quels ont été les rôles respectifs joués par l'évolution des revenus du patrimoine, par l'évolution de l'inégalité des salaires, par les redistributions opérées par l'Etat ? L'idée d'une tendance « naturelle » à la compression des inégalités de revenus permet-elle de rendre compte de l'expérience française, et cette thèse a-t-elle véritablement été démontrée dans les autres pays ?

1. Pour un examen de l'estimation Sauvy pour 1929, cf. annexe I, section 2.2.

2. Pour un examen de l'estimation Doumer-Caillaux-Colson pour 1900-1910, cf. annexe I, section 2.1.

3. Pour un examen des estimations Jankeliowitch-Brochier pour 1938 et 1946, cf. annexe I, section 2.3.

4. Nous reviendrons sur cette estimation lorsque nous examinerons ce qu'il est possible de dire au sujet de l'évolution des inégalités de revenus au XIX^e siècle (cf. chapitre 7, section 2.3).

2. Une raison pragmatique : les sources disponibles

Au-delà de leur intérêt intrinsèque, il existe une raison plus pragmatique pour s'intéresser aux hauts revenus. En France comme dans tous les autres pays, les hauts revenus sont en effet les revenus les moins mal connus sur longue période, car ils sont les seuls à avoir fait l'objet de déclarations régulières auprès de l'administration, dans le cadre de l'impôt sur le revenu, et ce pratiquement depuis le début du XX^e siècle. Les autres sources disponibles pour étudier l'évolution des inégalités en France au XX^e siècle permettent de compléter utilement les informations fournies par les déclarations de revenus, mais aucune n'apporte des informations aussi riches et systématiques que cette source centrale.

2.1. LA SOURCE CENTRALE : LES DÉCLARATIONS DE REVENUS (1915-1998)

2.1.1. Description générale de la source

L'impôt sur le revenu fut institué en France par la loi du 15 juillet 1914, et le dispositif fut complété par la loi du 31 juillet 1917. Il s'agissait en réalité d'un impôt composite, puisqu'il comprenait à la fois un ensemble d'impôts dits « cédulaires », prélevés séparément sur chaque catégorie (ou « cédule ») de revenus (salaires, bénéfices des professions non salariées, revenus de capitaux mobiliers, etc.), et un « impôt général sur le revenu » (IGR), qui était un impôt progressif pesant sur le revenu global de chaque contribuable, c'est-à-dire sur la somme de tous les revenus des différentes catégories. Cet impôt progressif sur le revenu global est évidemment le plus intéressant de notre point de vue, car c'est dans ce cadre que tous les contribuables imposables étaient tenus de déclarer chaque année, généralement au mois de mars, la totalité de leurs revenus de l'année précédente. L'IGR s'appliqua pour la première fois en 1916, et les premiers contribuables déposèrent en mars 1916 leurs déclarations de revenus de 1915. L'IGR a changé plusieurs fois de nom depuis cette date (IGR lors de l'imposition des revenus des années 1915-1947, « surtaxe progressive » de l'« impôt sur le revenu des personnes physiques » (IRPP) lors de l'imposition des revenus des années 1948-1958, puis IRPP tout court depuis l'imposition des revenus de 1959), mais le principe d'un impôt progressif sur le revenu global, fondé sur les déclarations de contribuables de la totalité des revenus de l'année précédente, a continué de s'appliquer sans aucune discontinuité depuis l'imposition des revenus de 1915.

La continuité des pratiques de l'administration fiscale française est encore plus remarquable que celle de la législation. Chaque année depuis l'imposition des revenus de 1915, y compris durant toutes les années de la Seconde Guerre mondiale, l'administration fiscale a dépouillé l'intégralité des déclarations déposées, et a établi un certain nombre de tableaux statistiques à partir de ce dépouillement. Ces tableaux, qui existent donc pour les revenus des années 1915-1998, sans aucune

exception, constituent des documents publics : ils ont pour la plupart été publiés dans les différents bulletins statistiques diffusés aux différentes époques par le ministère des Finances, et, même s'ils ne sont plus publiés nulle part depuis le début des années 1980, toute personne intéressée peut toujours se les procurer en s'adressant au service concerné. Le tableau le plus intéressant, qui existe sans aucune discontinuité depuis les revenus de 1915, indique le nombre de contribuables et le montant total des revenus déclarés, en fonction d'un certain nombre de tranches de revenu imposable : contribuables dont le revenu imposable est compris entre 500 000 et 1 million de francs, contribuables dont le revenu est supérieur à 1 million de francs, etc. Le second tableau, qui a été établi par l'administration fiscale uniquement pour les revenus de 1917, 1920, 1932, 1934, 1936, 1937, 1945, 1946, puis pour toutes les années à partir des revenus de 1948, indique également pour chaque tranche de revenu imposable le montant des revenus des différentes catégories (et non seulement le montant du revenu global).

Du fait de l'inflation et de la croissance générale des revenus, les chiffres reproduits dans ces tableaux ne sont évidemment pas utilisables à l'état brut. Un traitement statistique relativement long et fastidieux est nécessaire pour transformer ces chiffres bruts produits par l'administration fiscale en séries homogènes et économiquement intelligibles. C'est cette exploitation statistique de ces matériaux bruts qui nous a permis d'estimer pour chacune des années de la période 1915-1998 le niveau des revenus des différents fractiles formant le décile supérieur de la hiérarchie des revenus en France, ainsi que la composition des revenus de ces différents fractiles pour toutes les années pour lesquelles le second tableau est disponible.

Une fois ces estimations réalisées, la très grande richesse de cette source apparaît clairement. En particulier, il faut rendre hommage à l'administration fiscale pour avoir utilisé pendant de très nombreuses années des tranches de revenu extrêmement élevées pour dépouiller les déclarations de revenu. Par exemple, dans l'entre-deux-guerres, on connaît chaque année le nombre et le montant des revenus des contribuables dont le revenu imposable est supérieur à 1 million de francs de l'époque, soit au maximum 700-800 contribuables par an¹. Ces tranches de très hauts revenus nous ont permis d'estimer avec une grande précision non seulement les niveaux de revenus du décile supérieur (P90-100), du demi-décile supérieur (P95-100) et du centile supérieur (P99-100), mais également les niveaux de revenus du demi-centile supérieur (P99,5-100), des 0,1 % des revenus les plus élevés (le « millime supérieur ») (P99,9-100), et des 0,01 % des revenus les plus élevés (le « dix-millime supérieur ») (P99,99-100). De cette façon, nous pouvons suivre année par année sur l'ensemble de la période 1915-1998 quels sont les fractiles de hauts revenus dont la part dans le revenu total a baissé ou augmenté, et identifier ainsi les facteurs économiques et politiques en jeu. Ces estimations nous permettent d'étudier de façon relativement fine aussi bien les grandes transformations séculaires de l'inégalité des revenus que les « détails » des évolutions de court terme et moyen terme, « détails » dont nous verrons qu'ils sont souvent intimement liés aux multiples rebondissements de l'histoire économique et politique de la

1. Cf. annexe A, tableau A-1.

France au XX^e siècle, notamment pour ce qui concerne la période de l'entre-deux-guerres.

Nous invitons le lecteur intéressé par les caractéristiques techniques de ces estimations à se reporter aux annexes techniques placées en fin d'ouvrage, où nous décrivons de façon approfondie l'ensemble des tableaux bruts exploités, des procédures d'estimation utilisées et des résultats obtenus, ainsi que les références des bulletins du ministère des Finances où toutes les statistiques brutes ont été publiées (en principe, ces annexes contiennent toutes les informations et calculs intermédiaires nécessaires pour que tous nos calculs puissent être reproduits, des chiffres bruts publiés par l'administration fiscale à nos estimations finales¹).

2.1.2. Pourquoi cette source n'a-t-elle jamais été exploitée en France ?

Ainsi que nous l'avons déjà noté, ces statistiques fiscales n'avaient jusqu'ici jamais été exploitées de façon systématique en France. Les deux seules tentatives d'exploitation de ces statistiques pour estimer la distribution des revenus que nous ayons pu retrouver sont les travaux de Jankeliowitch (1949) et Brochier (1950), qui utilisent tous deux les statistiques des revenus des années 1938 et 1946². Les auteurs de traités de droit fiscal et de finances publiques de l'entre-deux-guerres et de l'immédiat après-guerre mentionnent également ces statistiques, mais ils se contentent de reproduire les tableaux bruts établis par l'administration fiscale, sans aucune tentative pour homogénéiser les chiffres bruts des différentes années : leur objectif est de donner à leurs lecteurs les ordres de grandeur des revenus déclarés à l'impôt sur le revenu, et non pas d'estimer la distribution des revenus³. Depuis les années 1950, les statistiques annuelles établies par l'administration fiscale ne sont même plus mentionnées, les différents auteurs se contentant généralement de citer les résultats issus des enquêtes « Revenus fiscaux » menées périodiquement par l'INSEE depuis 1956⁴. De façon générale, ces enquêtes sont rapidement devenues la source quasiment unique utilisée par les statisticiens et les économistes pour mesurer les inégalités de revenus en France, et elles ont en quelque sorte cannibalisé les statistiques annuelles établies par l'administration fiscale⁵.

1. Cf. annexes A et B.

2. Pour un examen des estimations Jankeliowitch-Brochier, cf. annexe I, section 2.3.

3. Cf. par exemple Lhomme (1925), Allix et Lecerclé (1926a, 1926b, 1930) et Laufenburger (1950). Marchal (1942) et Lecaillon (1948) poussent l'analyse un peu plus loin : l'examen des chiffres bruts issus des tableaux par tranches de revenu établis par l'administration fiscale et la comparaison avec les indices macroéconomiques disponibles à l'époque (production industrielle, prix, etc.) leur permet de diagnostiquer la très forte pro-cyclicité des hauts revenus ; mais ces auteurs se situent entièrement dans la perspective des finances publiques (les auteurs de l'époque se soucient beaucoup du fait que le remplacement du système des « quatre vieilles » par le nouveau système d'impôts sur le revenu a rendu les recettes fiscales de l'Etat beaucoup plus sensibles à la conjoncture macroéconomique que par le passé ; sur ce thème, cf. également les articles de Marchal (1933) et Laufenburger (1934), qui se contentent cependant d'examiner les statistiques agrégées de recettes fiscales, et non les statistiques par tranches de revenu), et ils ne s'intéressent pas à la distribution des revenus en tant que telle (en particulier, ils ne tentent jamais d'estimer des centiles de revenus ou de bénéfices à partir des chiffres bruts établis par l'administration).

4. Cf. par exemple David (1987).

5. En particulier, l'INSEE n'a jamais cherché à exploiter ces statistiques annuelles : nous avons dépouillé l'ensemble des publications de l'INSEE depuis 1946 (ainsi que l'ensemble des publications de la SGF de l'entre-deux-guerres), et la seule tentative d'exploitation de ces statistiques que nous ayons pu retrouver dans ces publications est celle de Jankeliowitch (1949). De même, nous avons dépouillé l'ensemble

Il est également possible que cette sous-exploitation des statistiques établies par l'administration fiscale s'explique par le très grand pessimisme français vis-à-vis de la fraude fiscale (au moins en partie). En France, on considère souvent que la fraude fiscale atteint des proportions fabuleuses, et on y voit parfois un trait caractéristique de la « culture » française, qui nous rattacherait aux cultures latines des pays de l'Europe du Sud, par opposition aux pays anglo-saxons, germaniques et scandinaves, où la fraude serait nettement plus faible. Et si tout le monde fraude dans des proportions ahurissantes (à la seule exception de la personne qui émet ce jugement), alors à quoi bon s'intéresser aux statistiques fiscales et à la distribution des revenus ? Pourtant, nous verrons que les rares enquêtes quantitatives sérieuses sur la question suggèrent que la fraude fiscale au niveau des déclarations de revenus n'est pas sensiblement plus élevée en France que dans un pays comme les Etats-Unis, si bien que l'on ne comprend pas très bien comment l'existence de pratiques frauduleuses pourrait justifier que les statistiques fiscales demeurent particulièrement sous-exploitées en France.

Cela ne signifie évidemment pas qu'il faille prendre les chiffres mentionnés dans les déclarations de revenus pour argent comptant : le problème de la fraude fiscale, et plus encore celui des revenus légalement exonérés de l'impôt sur le revenu, sont bien réels, en France comme dans tous les autres pays, et la source fiscale doit toujours être utilisée avec beaucoup de précaution. De même qu'il faut éviter l'écueil consistant à rejeter toute utilisation des statistiques fiscales au motif que l'évolution des revenus déclarés ne nous apporterait aucune information valable sur l'évolution des revenus réels, il faut également éviter de tomber dans le travers inverse. Dans la 3^e partie de cet ouvrage (chapitre 6), nous reviendrons de façon détaillée sur la façon dont les revenus non déclarés (pour des raisons légales ou extra-légales) sont susceptibles de biaiser nos estimations et nos conclusions, tant du point de vue du niveau des très hauts revenus que de leur évolution au cours du XX^e siècle. Pour l'instant, contentons-nous de remarquer que l'argument de la fraude fiscale (ou des revenus légalement exonérés de l'impôt sur le revenu) est en soi tout à fait insuffisant pour disqualifier les évolutions observées au niveau de l'inégalité des revenus déclarés : si le taux de fraude fiscale est toujours plus ou moins le même, ou s'il évolue dans des proportions équivalentes pour les différents fractiles de la hiérarchie des revenus, alors l'évolution de l'inégalité des revenus réels est la même que celle de l'inégalité des revenus déclarés. Pour disqualifier les évolutions observées, il est nécessaire d'expliquer pourquoi l'ampleur de la fraude a évolué de façon importante au cours du temps, dans un sens opposé à celui des revenus déclarés, et ce uniquement pour certains groupes de revenus et non pour les autres. En l'occurrence, nous verrons que l'évolution probable de l'ampleur de la fraude fiscale tend plutôt à confirmer et à amplifier les évolutions observées pour l'inégalité des revenus déclarés. Par ailleurs, même si les possibilités de manipulation des revenus déclarés étaient tellement importantes et tellement imprévisibles que l'on ne pourrait tirer aucune conclusion fiable à partir de

des publications du CERC (Centre d'études des revenus et des coûts) depuis sa création en 1966 jusqu'à sa suppression en 1993, et nous avons constaté que les enquêtes « Revenus fiscaux » constituaient l'unique source utilisée par cet organisme pour étudier l'inégalité des revenus au niveau global. Sur les publications de l'INSEE et du CERC consacrées aux inégalités de revenus, cf. annexe I, section 1.

l'évolution de ces revenus (nous nous emploierons à démontrer le contraire), nous pensons que l'examen de cette évolution aurait tout de même un certain intérêt. Les revenus déclarés représentent en effet les revenus « publics », c'est-à-dire les revenus que les uns et les autres peuvent afficher publiquement. De fait, l'administration fiscale dispose depuis le début des années 1920 de la possibilité de redresser le revenu déclaré en se fondant sur les « éléments de train de vie » ou les « signes extérieurs de richesse », ce qui implique au minimum que l'écart entre les revenus réels et les revenus déclarés ne peut pas dépasser certaines limites. Les revenus déclarés sont également des revenus « publics » dans le sens où c'est sur cette base que les hauts revenus se sont vu calculer le niveau de leur contribution aux charges publiques tout au long du siècle, et l'histoire de ces contributions et du poids de la redistribution correspondante nous semble être une question intéressante en soi.

La source fiscale comporte d'autres limites. En particulier, seuls les contribuables imposables entrent dans les tableaux statistiques établis par l'administration fiscale depuis la création de l'impôt sur le revenu. En France, la proportion de foyers imposables oscillait aux alentours de 10-15 % dans l'entre-deux-guerres, et ce n'est qu'au cours des années 1960-1970 que cette proportion a atteint des niveaux de l'ordre de 50-60 %. Les statistiques fiscales ne nous permettent donc pas d'estimer pour l'ensemble de la période étudiée les revenus inférieurs au 90^e centile, et c'est pourquoi nous nous sommes limités à l'estimation des revenus du décile supérieur (fractile P90-100) et au-delà (fractiles P95-100, P99-100, etc., jusqu'au fractile P99,99-100), et ce pour l'ensemble de la période 1919-1998 (pour la période 1915-1918, la faible proportion de foyers imposables nous a contraint à nous limiter aux revenus du centile supérieur et au-delà). Il s'agit là d'une limitation très importante : par exemple, la source fiscale ne permet pas de savoir comment a évolué l'inégalité entre revenus bas et revenus moyens. Mais le fait est que ce problème se pose de la même façon dans tous les pays. En particulier, aux États-Unis et dans la plupart des pays, la proportion de foyers imposables était également de l'ordre de 10 % dans l'entre-deux-guerres. C'est pourquoi les travaux historiques sur les inégalités, à commencer par ceux de Kuznets, se limitent le plus souvent au décile supérieur de la hiérarchie des revenus. Il ne s'agit donc pas d'une limitation propre à la France.

Signalons enfin que la sous-exploitation des statistiques fiscales françaises est peut-être en partie la conséquence du fait que la France a développé, davantage que les autres pays, d'autres outils d'observation de l'inégalité, et notamment les catégories socioprofessionnelles (CSP.) Les nomenclatures « verticales » de CSP, développées en France à l'issue de la Seconde Guerre mondiale, par opposition aux nomenclatures plus « horizontales » fondées principalement sur le secteur d'activité et non sur la position dans la hiérarchie sociale, à la façon des recensements français antérieurs à la Seconde Guerre mondiale, figurent en effet parmi les plus sophistiquées au monde, et les CSP ont rapidement pris en France une importance capitale pour représenter l'inégalité et les différentes positions sociales. Par exemple, la notion de « cadre » est une notion spécifiquement française. Il est fort possible que ce développement des nomenclatures de CSP et de leur utilisation ait contribué à limiter l'intérêt pour les statistiques fiscales, et plus généralement

pour l'étude de l'inégalité des revenus exprimés en termes de fractiles et non pas en termes de groupes socioprofessionnels. Par exemple, Bégue (1987, pp. 242-243) explique qu'une des principales motivations pour le lancement par l'INSEE de la première enquête sur les « Revenus fiscaux » en 1956 était que les tableaux statistiques annuels établis par l'administration fiscale à partir des déclarations de revenus ne permettaient pas de « donner des résultats par catégorie socioprofessionnelle¹ ». Bégue explique très clairement que l'objectif à l'époque était de pouvoir « éclairer les problèmes posés lors des conflits sociaux et des négociations entre les différents groupes ». Autrement dit, les CSP fournissaient aux yeux de tous une grille de lecture de l'inégalité sociale plus appropriée que les fractiles de revenus : les conflits sociaux, tels qu'ils étaient appréhendés par la société, opposaient des groupes socioprofessionnels et non pas des fractiles. De ce point de vue, la lecture du traité consacré par Marchal et Lecaillon à *La répartition du revenu national*, traité qui a servi de manuel de référence à plusieurs générations d'étudiants, semble particulièrement instructive. En 4 tomes publiés entre 1958 et 1970, soit au total près de 1 800 pages, ce traité ne contient pas la moindre référence (même verbale) à des distributions de revenus (ou de salaires) exprimées en termes de fractiles : la question de la « répartition » est envisagée uniquement à travers le prisme des groupes socioprofessionnels². Le problème est que les CSP ne permettent pas d'étudier de façon satisfaisante l'évolution des inégalités sur longue période. En effet, outre qu'elles n'existent que depuis les années 1950, le problème central posé par les CSP est que l'importance numérique des différentes catégories varie constamment, si bien que la comparaison entre les revenus moyens (ou les salaires moyens) perçus par différentes CSP ne peut pas conduire à des conclusions fiables concernant l'évolution véritable des inégalités : seules des comparaisons entre les revenus moyens (ou les salaires moyens) perçus par des groupes représentant une fraction constante de la population étudiée (c'est-à-dire des fractiles) autorisent de telles conclusions. De fait, nous verrons que les comparaisons entre CSP ont souvent conduit à d'importantes erreurs d'appréciation concernant l'évolution des inégalités en France³. Par ailleurs, une autre limitation des CSP est qu'elles ne permettent pas de « voir » les très hauts revenus, car ces derniers se retrouvent enfouis au sein de catégories beaucoup plus vastes : les CSP offrent d'une certaine façon une vision « apaisée » de l'inégalité⁴.

1. Il est également intéressant de noter qu'il s'agit là de la seule et unique référence aux tableaux statistiques produits chaque année par l'administration fiscale à partir des déclarations de revenus, dans un livre qui constitue pourtant une référence sur l'histoire de la statistique en France, et qui contient de très nombreux chapitres très complets et fort utiles sur l'histoire des statistiques démographiques, des statistiques de salaires, de prix, de la santé, de la justice, etc.

2. En particulier, Marchal et Lecaillon ne mentionnent même pas l'existence des statistiques par tranches de revenus établies par l'administration fiscale à partir des déclarations de revenus, et ils font référence aux enquêtes « Revenus fiscaux » uniquement pour effectuer des comparaisons entre les revenus moyens des différentes CSP (cf. Marchal et Lecaillon (1958-1970, tome 4, pp. 208-211)). Il est vrai que l'INSEE elle-même s'est pendant longtemps contenté de présenter les résultats des enquêtes « Revenus fiscaux » en termes de CSP et non pas en termes de fractiles (cf. annexe I, section 1).

3. Cf. notamment chapitre 3, section 2.4.

4. Dans toutes les enquêtes « Revenus fiscaux » menées par l'INSEE entre 1956 et 1996, les ménages dont le revenu moyen est le plus élevé sont les ménages de cadres supérieurs (ou de « cadres et professions intellectuelles supérieures », depuis l'adoption de la nomenclature de 1982), et leur revenu moyen, exprimé en francs de 1998, est d'à peine 30 000 francs par mois (cf. annexe I, tableau I-2). Autrement dit, les re-

Concluons en remarquant que la spécificité française concernant la sous-exploitation des statistiques fiscales ne doit cependant pas être exagérée. S'il est vrai que les statistiques issues des déclarations de revenus ont été particulièrement peu utilisées en France, il n'en reste pas moins que l'exploitation de ces statistiques dans les pays étrangers, y compris aux Etats-Unis et au Royaume-Uni, est loin d'avoir été aussi complète qu'elle aurait pu l'être, ainsi que nous aurons l'occasion de le constater lorsque nous comparerons nos résultats obtenus pour la France aux estimations disponibles pour les autres pays. Dans tous les pays, et pas seulement en France, la transformation de la source fiscale brute en séries homogènes et intelligibles représente un travail fastidieux et relativement peu attirant de prime abord. Les techniques statistiques permettant d'estimer la courbe de la distribution des revenus à partir des statistiques fiscales par tranches de revenus n'ont pas changé depuis la découverte par Pareto en 1896 de la « loi de Pareto », techniques qui furent ensuite appliquées par Kuznets dans toutes les études historiques sur les inégalités, et que nous appliquons également dans le cadre de ce livre. Mais ces techniques statistiques, sans être très sophistiquées, exigent tout de même un certain investissement technique. D'une certaine façon, l'exploitation sur longue période de la source fiscale relève d'une sorte de « no man's land » académique : il s'agit d'un travail trop économique pour les historiens, et trop historique pour les économistes, si bien qu'il attire très peu de chercheurs. Nous tenterons néanmoins de montrer que la source fiscale exploitée ici est riche d'enseignements, et ce aussi bien pour les historiens que pour les économistes.

2.2. LES AUTRES SOURCES UTILISÉES DANS CE LIVRE

2.2.1. Les sources sur la législation de l'impôt sur le revenu (1914-1998)

Afin de pouvoir interpréter et exploiter correctement les statistiques issues des déclarations de revenus, il était indispensable de bien connaître l'évolution de la législation de l'impôt sur le revenu depuis la loi fondatrice du 15 juillet 1914. Par exemple, les déductions et abattements que les contribuables ont le droit de déduire de leur revenu ont beaucoup évolué au cours du XX^e siècle. Afin de pouvoir établir des séries rigoureusement homogènes portant sur les niveaux de revenus des différents fractiles de hauts revenus (avant tout abattement ou déduction), il nous a donc fallu tenir compte de l'ensemble de ces évolutions législatives et apporter un certain nombre de corrections aux estimations issues des statistiques fiscales brutes (qui sont toujours exprimées en termes de revenu imposable, c'est-à-dire après prise en compte des déductions et abattements¹).

De plus, outre cet intérêt purement technique, la législation de l'impôt sur le revenu constitue également une source extrêmement précieuse pour étudier la façon dont les inégalités de revenus ont été perçues en France au XX^e siècle. Par

venus les plus élevés sont ceux des « classes moyennes » ! Nous reviendrons à plusieurs reprises sur la signification de cette vision « apaisée » de l'inégalité offerte par les catégories socioprofessionnelles (cf. notamment chapitre 3, section 4 et chapitre 6, section 3.3).

1. Toutes ces corrections sont décrites de façon détaillée dans les annexes A et B.

exemple, afin d'étudier comment la notion de « haut » revenu a évolué en France au cours du siècle, nous avons pris en compte l'ensemble des barèmes d'imposition appliqués depuis 1914 et nous avons estimé année par année les taux moyens d'imposition que les gouvernements successifs ont jugé bon de faire subir aux différents fractiles de hauts revenus. Nous verrons que l'évolution des conditions spécifiques d'imposition réservées aux différentes catégories de revenus (salaires, bénéficiaires des professions non salariées, revenus de capitaux mobiliers, etc.) est également fort révélatrice des importantes transformations que les perceptions et les représentations de l'inégalité ont connues au cours du XX^e siècle.

Enfin, l'examen détaillé de l'évolution de la législation de l'impôt sur le revenu s'imposait d'autant plus que le développement de l'impôt progressif constitue à nos yeux un des principaux facteurs explicatifs permettant de comprendre l'évolution séculaire de la concentration des revenus et des fortunes décrite par nos estimations. Pour juger de la vraisemblance de l'explication proposée, il était là encore nécessaire d'étudier à quel moment et pour quels fractiles de revenus les taux moyens d'imposition ont atteint des niveaux substantiels en France au XX^e siècle.

Pour toutes ces raisons, nous avons été amenés à rassembler dans le cadre de ce livre des informations aussi complètes que possible concernant l'évolution de la législation de l'impôt sur le revenu depuis la loi du 15 juillet 1914. La bibliographie secondaire consacrée à ces questions étant extrêmement limitée, nous avons dû dans la plupart des cas remonter aux textes de lois publiés au *Journal Officiel*¹. De façon générale, force est de constater que l'impôt sur le revenu n'a guère inspiré les historiens : il existe quelques travaux consacrés au processus parlementaire menant à la loi du 15 juillet 1914², mais l'évolution de l'impôt progressif depuis cette réforme fondatrice n'a presque jamais été étudiée en tant que telle³ ; quant aux manuels d'histoire politique et autres chroniques d'histoire parlementaire, ils ne font généralement référence à l'évolution de l'impôt sur le revenu que de façon relativement superficielle, et ils nous ont surtout été utiles pour préciser le contexte politique dans lequel les différentes lois fiscales ont été votées⁴. Afin de mieux comprendre la façon dont ces différentes lois ont été perçues par les acteurs politiques, nous avons également eu recours aux débats parlementaires, ainsi qu'aux programmes électoraux diffusés par les partis politiques⁵.

Pour ce qui concerne la législation proprement dite, nous avons également utilisé les manuels de droit fiscal écrits par les juristes des différentes époques : ces manuels se contentent généralement d'exposer la législation de leur temps, mais ils

1. Une chronologie des principaux textes de loi consacrés à l'impôt sur le revenu est indiquée dans l'annexe C.

2. Cf. notamment Frajerman et Winock (1972), ainsi que la biographie de Caillaux publiée par Allain (1978-1981). Cf. également Jeanneney (1984, pp. 96-108 ; 1987, pp. 122-129).

3. Signalons toutefois la récente thèse de Sérée de Roch (1999).

4. Nous avons surtout utilisé la volumineuse histoire de la III^e République due à Bonnefous (1956-1967) et les chroniques « La France politique » publiées chaque année depuis 1945 (nous avons également eu recours aux manuels traditionnels d'histoire politique : Azéma (1979), Becker et Bernstein (1990), Borne et Dubief (1989), Goguel (1946), Mayeur (1984), Rioux (1980, 1983), etc.). Nous ne ferons référence à ces travaux qu'à l'occasion de points litigieux ou pour des citations.

5. Les références précises de ces documents seront données lorsque nous les utiliserons.

nous ont néanmoins été très utiles pour comprendre certains points de jurisprudence que les lois ne permettent pas de connaître¹. Nous avons également eu recours aux notices sur la législation publiées par le ministère des Finances avec les tableaux statistiques issus du dépouillement des déclarations de revenus, même si ces notices sont souvent relativement incomplètes et n'ont malheureusement pas été établies pour l'ensemble de la période considérée². En fait, outre les textes de loi publiés au *JO*, la source la plus utile et la plus systématique sur la législation nous est fournie par les tableaux statistiques eux-mêmes : les tableaux établis par l'administration fiscale indiquent en effet pour chaque tranche de revenus non seulement le nombre de contribuables et le montant total des revenus, mais également le montant total de l'impôt dû par les contribuables en question ; en recalculant l'impôt théorique à partir de nos informations législatives et en le confrontant à l'impôt effectif figurant dans ces tableaux, nous avons ainsi pu vérifier année par année que nos paramètres législatifs correspondaient bien à ceux qui avaient effectivement été appliqués³. Mentionnons enfin les *Guides pratiques du contribuable* publiés presque chaque année depuis 1932 par le SNUI et les syndicats qui l'ont précédé, et que nous avons également utilisés⁴.

2.2.2. La comptabilité nationale (1900-1998)

Ainsi que nous l'avons déjà noté, l'exploitation des statistiques issues des déclarations de revenus nous permet uniquement d'estimer l'évolution au XX^e siècle des niveaux de revenus des 10 % des foyers les mieux lotis, des 1 % les mieux lotis, des 0,1 % les mieux lotis, etc. Afin de pouvoir situer ces hauts revenus par rapport à la société de leur temps, et en particulier afin de pouvoir calculer l'évolution de la part des hauts revenus dans le revenu total, il était indispensable de connaître l'évolution du revenu total de la population et du revenu moyen par foyer, tous foyers confondus (imposables et non imposables). Pour cela, nous avons eu recours aux séries macroéconomiques issues de la comptabilité nationale, séries dont l'objectif est précisément de comptabiliser l'ensemble de l'activité économique de la nation, et qui nous fournissent donc des évaluations des grandes masses de revenus au niveau national : masse salariale versée aux salariés, masse

1. Parmi les ouvrages de droit fiscal consacrés spécifiquement à l'impôt sur le revenu que nous avons utilisés, signalons notamment ceux de Lhomme (1925), Allix et Lecerclé (1926a, 1926b, 1930), Marquis (1947), Laufenburger (1950), Beltrame (1970) et David (1987). Cf. également les travaux d'histoire du droit fiscal publiés par Isaïa et Spindler (1987, 1989), qui, compte tenu du point de vue qui est le nôtre, ont le défaut de ne pas véritablement s'intéresser aux barèmes d'imposition et aux revenus en jeu (la même remarque vaut pour la monumentale histoire universelle de la fiscalité due à Ardant (1972), ainsi que pour l'histoire de la fiscalité en France depuis 1945 due à Nizet (1991)). Mentionnons enfin l'ouvrage inhabituel de Morselli et Trotabas (1964), qui propose une compilation de barèmes d'imposition appliqués dans différents pays (cet ouvrage contient malheureusement plusieurs erreurs). De la même façon que pour les chroniques parlementaires et les manuels d'histoire politique, nous ne nous référerons à ces travaux de droit fiscal (et en particulier au traité d'Allix et Lecerclé, qui nous a été particulièrement utile) qu'en cas de point litigieux ou pour des citations (en cas d'incohérence entre les différentes sources, nous sommes toujours remontés aux textes de loi publiés au *JO*).

2. Cf. annexe A, section 1.4.

3. Cf. annexe A, section 1.2.

4. La collection complète de ces *Guides pratiques du contribuable* peut être consultée au SNUI (Syndicat national unifié des impôts), 80-82 rue de Montreuil, 75011 Paris.

des bénéficiaires des non-salariés, masse des dividendes versés aux actionnaires, etc. La méthode consistant à estimer le niveau des hauts revenus à partir des déclarations de revenus et le niveau de revenu moyen à partir de la comptabilité nationale n'est pas nouvelle (elle a été utilisée dans toutes les études historiques sur les inégalités, et notamment par Kuznets), mais elle exige beaucoup de prudence : les notions de salaire, de bénéficiaire, etc. utilisées par la comptabilité nationale ne sont en effet pas les mêmes que les notions utilisées par l'administration fiscale, et il nous a donc fallu apporter un certain nombre de corrections aux séries macroéconomiques de la comptabilité nationale afin d'établir une série de revenus moyens aussi homogène que possible aux séries de hauts revenus issues des déclarations de revenus.

Par ailleurs, la comptabilité nationale nous permettra de situer le contexte macroéconomique dans lequel s'insèrent les évolutions mises en évidence par nos estimations de l'inégalité des revenus, et donc d'interpréter et d'évaluer la vraisemblance de ces évolutions.

Enfin, la comptabilité nationale « officielle » ne débutant qu'en 1949, nous avons eu recours pour les années antérieures à 1949 aux séries macroéconomiques établies par un certain nombre de chercheurs travaillant à titre « privé ». Nous avons notamment utilisé les séries mises au point par Dugé de Bernonville dans l'entre-deux-guerres, ainsi que les séries rétrospectives récemment établies par Pierre Villa. L'ensemble des sources utilisées, des corrections appliquées et des résultats obtenus est décrit de façon détaillée dans une annexe technique placée en fin d'ouvrage¹.

2.2.3. *Les déclarations de salaires (1919-1998)*

Afin de compléter les enseignements issus de nos estimations de l'inégalité des revenus, il était nécessaire d'étudier l'évolution de l'inégalité des salaires : les résultats obtenus à partir des revenus nous permettaient certes de formuler un certain nombre d'hypothèses, mais seule l'étude des inégalités salariales en tant que telles était susceptible de les confirmer ou de les infirmer. Pour cela, nous avons utilisé la source la plus sûre et la plus systématique dont nous disposions au sujet des salaires, à savoir les déclarations de salaires des employeurs : la mise en place en 1914-1917 de l'impôt général sur le revenu et de l'impôt cédulaire sur les salaires a en effet conduit l'administration à exiger des employeurs qu'ils déposent chaque année une déclaration indiquant le montant des salaires versés à chacun de leurs salariés au cours de l'année précédente, et cette obligation annuelle n'a jamais cessé de s'appliquer depuis lors. L'exploitation de cette source nous a permis de réaliser pour l'inégalité des salaires le même type d'estimations que pour l'inégalité des revenus : nous avons estimé l'évolution de la part des 10 % des salariés les mieux payés dans la masse salariale totale, de la part des 5 % des salariés les mieux payés dans la masse salariale totale, de la part des 1 % des salariés les mieux payés dans la masse salariale totale, etc. L'administration fiscale n'ayant commencé à dépouiller les déclarations de salaires et à établir les tableaux statis-

1. Cf. annexe G.

tiques correspondants qu'à partir des salaires de 1919, nos estimations débutent en 1919, et nous aurons recours à des données catégorielles ou sectorielles (salaires ouvriers, salaires des fonctionnaires, etc.) pour étudier le cas des années antérieures à 1919.

Cette source n'avait apparemment jamais été exploitée sur l'ensemble de la période considérée ici. Les déclarations de salaires des employeurs ont fait l'objet d'exploitations statistiques quasiment annuelles de la part de l'INSEE depuis 1947-1950, et ces exploitations ont donné lieu à la publication en 1979 par Christian Baudelot et Anne Lebeauvin d'un important travail rétrospectif sur les inégalités salariales en France depuis 1950, travail qui a récemment été complété et prolongé jusqu'à l'année 1990¹. Ces travaux ne proposant cependant aucune estimation de la part des fractiles de hauts salaires dans la masse salariale totale, nous avons réexploité l'ensemble des matériaux statistiques bruts établis par l'INSEE depuis 1947-1950 à partir des déclarations de salaires afin d'obtenir de telles estimations pour la période 1947-1998. De plus et surtout, les déclarations de salaires de l'entre-deux-guerres, qui à l'époque étaient dépouillées par l'administration fiscale, ne semblent jamais avoir été utilisées pour étudier les inégalités salariales : toutes les études réalisées depuis la Seconde Guerre mondiale débutent en 1947-1950, et l'existence même d'une source équivalente permettant d'étudier les inégalités salariales avant 1947 avait selon toute vraisemblance été oubliée². Nous verrons que le fait d'étudier l'évolution de l'inégalité des salaires (et en particulier l'évolution de la position des hauts salaires) sur l'ensemble du XX^e siècle permet de révéler des traits importants de la structure sociale de la France de l'entre-deux-guerres et du début du siècle, ainsi que de mieux comprendre la dynamique séculaire des inégalités de revenus. Les matériaux statistiques bruts que nous avons exploités, la méthodologie que nous avons appliquée pour obtenir ces estimations, ainsi que l'ensemble des séries obtenues, sont décrits de façon détaillée dans une annexe technique placée en fin d'ouvrage³.

2.2.4. Les déclarations de successions (1902-1994)

Enfin, compte tenu du rôle central joué par les revenus du patrimoine dans les transformations structurelles des inégalités de revenus en France au XX^e siècle, il nous a semblé indispensable de compléter les enseignements issus de nos estimations de l'inégalité des revenus et de l'inégalité des salaires par une étude de l'évolution des inégalités patrimoniales. Pour cela, nous avons exploité les

1. Cf. Baudelot et Lebeauvin (1979a, 1979b), Bayet et Julhès (1996) et Friez et Julhès (1998).

2. Nous avons dépouillé l'ensemble des publications de l'INSEE depuis 1946 (ainsi que l'ensemble des publications de la SGF de l'entre-deux-guerres), et nous n'avons retrouvé aucune utilisation des statistiques issues des déclarations de salaires de l'entre-deux-guerres. De façon générale, tous les auteurs qui ont utilisé les statistiques issues des déclarations de salaires font débiter leurs séries en 1947-1950 (cf. par exemple Marchal et Lecaillon (1958-1970, tome 1, pp. 277, 296 et 427)). Cf. également Volkoff (1987, p. 220), qui, dans un article consacré à l'histoire des déclarations de salaires, écrit : « Les déclarations annuelles de salaires des employeurs existent depuis 1927. Mais c'est en 1947 que fut prise la décision de faire une exploitation statistique de ces documents » (en réalité, ces déclarations existent depuis 1917, et l'administration fiscale a commencé à les dépouiller et à établir les tableaux statistiques correspondants dès 1919).

3. Cf. annexe D.

tableaux statistiques établis depuis 1902 par l'administration fiscale à partir du dépouillement des déclarations de successions. Ces statistiques successorales nous ont permis d'estimer l'évolution au cours du XX^e siècle des niveaux de successions atteints par les 10 % des décédés les plus riches en patrimoine, les 1 % des décédés les plus riches en patrimoine, les 0,1 % les plus riches, etc. De cette façon, nous pourrions étudier si les évolutions observées au niveau des revenus sont cohérentes avec les évolutions observées au niveau des patrimoines.

Cette source n'avait là encore jamais été exploitée sur l'ensemble de la période considérée. Les échantillons de déclarations de successions constitués par l'administration fiscale des années 1980-1990 ont donné lieu à d'importants travaux¹, mais personne ne semble avoir cherché à utiliser les statistiques successorales disponibles sur longue période². De la même façon que pour l'inégalité des revenus, la conséquence est qu'il n'existe pas d'étude historique portant sur l'évolution de l'inégalité des patrimoines en France au XX^e siècle (alors que de telles études, fondées sur ce même type de statistiques successorales, existent dans les pays anglo-saxons³). Les statistiques successorales brutes que nous avons exploitées, la méthodologie que nous avons appliquée, ainsi que l'ensemble des séries obtenues, sont décrites de façon détaillée dans une annexe technique placée en fin d'ouvrage⁴.

3. Plan du livre

Les trois parties de ce livre sont organisées de la façon suivante.

La première partie présente l'évolution générale des inégalités de revenus et des inégalités de salaires en France au XX^e siècle. Le chapitre 1 commence par rappeler quelles ont été les grandes étapes de la progression du pouvoir d'achat moyen en France au cours du XX^e siècle : aucun fait véritablement nouveau n'est exposé dans ce chapitre, mais ce cadrage général nous semblait utile avant de passer aux résultats originaux. Le chapitre 2 est dans une large mesure le chapitre central de ce

1. Cf. notamment Arrondel et Laferrère (1991, 1994, 1998).

2. Parmi les très rares travaux exploitant les statistiques successorales du XX^e siècle dans une perspective historique, mentionnons l'article de Trévoux (1949) (Trévoux utilise uniquement les statistiques successorales portant sur la composition des successions de 1934 et de 1945, et il ne cherche pas à étudier l'évolution du niveau et de la répartition des successions) et le livre de Cornut (1963) (Cornut étudie l'évolution des successions moyennes par département depuis le début du XX^e siècle, et il ne s'intéresse pas plus que Trévoux à la répartition des successions au niveau individuel). Au début du XX^e siècle (et à un degré moindre dans l'entre-deux-guerres), les statistiques successorales étaient exploitées de façon nettement plus intensive qu'elles ne l'ont été depuis la Seconde Guerre mondiale (nous reviendrons sur ce point par la suite). Notons également que les déclarations de successions du XIX^e siècle ont fait l'objet d'importants travaux (cf. notamment Daumard (1973)), que nous évoquerons le moment venu.

3. A notre connaissance, si l'on excepte l'étude de Daumard (1973) (qui porte uniquement sur le XIX^e siècle), l'unique étude française portant sur l'évolution des inégalités patrimoniales sur une période relativement longue est due à Masson et Strauss-Kahn (1978), et elle ne porte que sur la période 1949-1975 (en outre, la méthode utilisée n'est pas totalement satisfaisante, puisque Masson et Strauss-Kahn partent d'une enquête sur les patrimoines de 1975, et remontent en arrière jusqu'en 1949 en utilisant des données macroéconomiques sur les revenus du capital). Nous reviendrons sur les travaux historiques réalisés par les auteurs anglo-saxons à partir des statistiques successorales lorsque nous comparerons l'expérience française aux expériences étrangères.

4. Cf. annexe J.

livre : nous présentons les résultats obtenus à partir des statistiques des déclarations de revenus concernant l'évolution de la composition et de la part des hauts revenus dans le revenu total, et nous formulons les hypothèses qui seront étudiées plus précisément dans les chapitres suivants. Le chapitre 3 traite de l'évolution de l'inégalité des salaires : nous présentons notamment les résultats obtenus à partir des statistiques des déclarations de salaires concernant l'évolution de la part des hauts salaires dans la masse salariale.

La deuxième partie est consacrée à l'étude de l'impôt progressif sur le revenu et de son impact sur les hauts revenus en France au XX^e siècle. Le chapitre 4 présente l'évolution de la législation de l'impôt sur le revenu depuis sa création en 1914. Puis le chapitre 5 étudie l'évolution des taux moyens d'imposition subis par les différents fractiles de hauts revenus. Cette partie permet de préciser certaines hypothèses formulées dans le chapitre 2, ainsi que de nous intéresser à l'évolution des perceptions de l'inégalité des revenus.

Enfin, la troisième partie de ce livre reprend l'ensemble des conclusions obtenues dans les chapitres précédents et tente de situer la France par rapport à la courbe de Kuznets. Dans le chapitre 6, nous étudions dans quelle mesure l'existence de revenus non déclarés (pour des raisons légales ou illégales) est susceptible de biaiser les conclusions obtenues précédemment à partir des déclarations de revenus : pour cela, nous utilisons notamment les informations fournies par l'exploitation des statistiques successorales. Dans le chapitre 7, nous comparons l'expérience française aux expériences étrangères et nous proposons une évaluation d'ensemble de la théorie de Kuznets, ce qui nous mène à notre conclusion.

PREMIÈRE PARTIE

L'évolution de l'inégalité des revenus
en France au XX^e siècle

CHAPITRE 1

Un pouvoir d'achat « moyen » multiplié par 5 au XX^e siècle

Avant d'étudier l'évolution de l'inégalité des revenus, il est utile d'avoir présents à l'esprit les ordres de grandeur et les grandes étapes de la croissance du pouvoir d'achat « moyen » en France au cours du XX^e siècle. Les faits présentés dans ce chapitre préliminaire relèvent de l'histoire économique générale de la France au XX^e siècle et sont pour la plupart relativement bien connus, mais il nous a semblé nécessaire de les rappeler brièvement afin de mettre en perspective les résultats originaux présentés dans les chapitres suivants. Nous commençons par rappeler les grandes lignes d'évolution de l'inflation (section 1), de la structure de la population (section 2), puis de la composition du revenu des ménages (section 3), avant d'aborder la question de l'évolution du pouvoir d'achat « moyen » proprement dite (sections 4 et 5). Le lecteur familier de ces évolutions générales peut aisément se contenter d'un survol rapide et passer directement au chapitre 2.

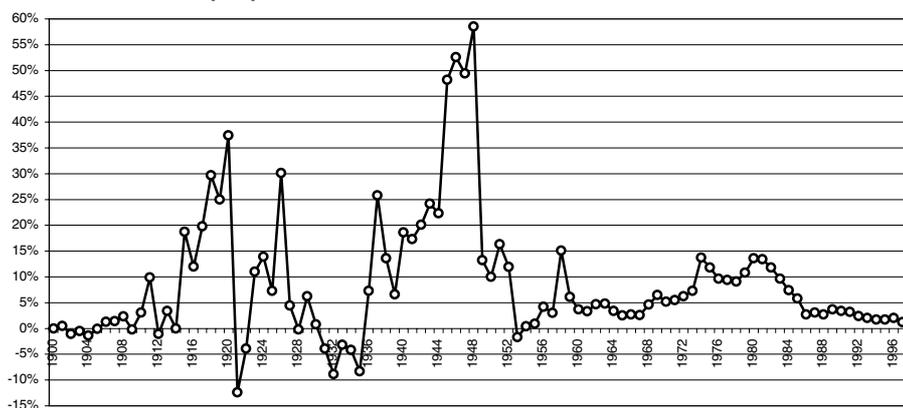
1. Francs courants et francs constants : l'inflation en France au XX^e siècle

Pour pouvoir comparer les revenus du passé à ceux de la fin du XX^e siècle, il faut d'abord prendre la mesure des différents épisodes de la hausse des prix en France au XX^e siècle. En outre, au-delà de ce problème purement monétaire et comptable de conversion des francs courants en francs constants, nous verrons dans les sections et chapitres suivants que l'inflation a eu au cours du siècle un impact important sur la répartition des revenus réels, et il est donc utile de se familiariser dès à présent avec la chronologie.

Entre le début et la fin du siècle, les prix de détail payés par les consommateurs ont été multipliés par environ 2 000, ce qui correspond à un taux d'inflation annuel

moyen de près de 8 %¹. Mais, comme l'indique le graphique 1-1, sur lequel nous avons porté l'évolution des taux d'inflation en France de 1900 à 1998, tels qu'ils ont été mesurés par la SGF puis par l'INSEE grâce aux relevés de prix à la consommation effectués par ces deux instituts tout au long du siècle, l'inflation en France au XX^e siècle n'est pas un long fleuve tranquille : après plusieurs phases d'inflation élevée au milieu du siècle, liées notamment aux deux guerres mondiales, l'inflation a retrouvé à la fin du siècle le niveau très faible qui la caractérisait au début du siècle.

Graphique 1-1 : Le taux d'inflation en France de 1900 à 1998



Source : Colonne (6) du tableau F-1 (cf. Annexe F)

Avant la Première Guerre mondiale, l'inflation moyenne était très proche de 0 %. Les prix augmentaient ou baissaient légèrement suivant les années, et ces mouvements de faible amplitude se compensaient souvent en l'espace de quelques années. Cette stabilité monétaire durait depuis le début du XIX^e siècle. Entre 1820 et 1914, la progression totale des prix de détail fut de l'ordre de 30 %, ce qui correspond à un taux d'inflation annuel moyen de l'ordre de 0,3 %². Notons cependant la légère poussée inflationniste de 1910-1911 (avec une inflation de près de 10 % en 1911), généralement attribuée à la récolte catastrophique de 1910 et à la crise marocaine de 1911³. Mais c'est la Première Guerre mondiale qui marque la

1. $2\,000^{1/100} = 1,079$.

2. Nous nous référons ici à l'indice des prix donné par Bayet (1997, pp. 25-26) pour le XIX^e siècle, que Bayet précise avoir établi à partir des indices Kuczynski et Singer-Kerel (il n'existe pas d'indice « officiel » pour le XIX^e siècle), et qui passe d'une valeur de 46 en 1820 à 61 en 1914 ($61/46 = 1,33$, et $1,33^{1/94} = 1,0030$). Selon l'indice utilisé par Bayet, cette hausse serait entièrement due à la période 1820-1873 : l'indice vaut 61 en 1873 comme en 1914, la légère déflation des prix de détail de la période 1873-1896 étant compensée par la légère inflation des années 1896-1914.

3. Cf. Marczewski (1987, p. 25). De façon générale, Marczewski (1987, pp. 9-33) fournit une très utile description chronologique des cycles de l'économie française sur la période 1815-1938. Pour une chronologie des cycles de l'économie française depuis la Seconde Guerre mondiale, cf. par exemple Portier (1992, pp. 68-69), Allard (1994) ou Candelon et Hénin (1995). Pour un rappel des taux de croissance annuels du PIB de 1900 à 1998, nous invitons le lecteur à se reporter à l'annexe G, tableau G-1, colonne (3) (les taux

véritable entrée de la France dans l'ère de l'inflation « moderne » : entre 1914 et 1918, les prix sont multipliés par 2,1, avec des taux d'inflation annuels de l'ordre de 20 % durant 4 années consécutives, ce qui ne s'était jamais vu depuis la période révolutionnaire. L'inflation s'accélère en 1919-1920, puis se transforme en déflation en 1921-1922 durant la récession liée à la reconversion des industries de guerre¹. Mais l'inflation repart avec la reprise économique au courant de l'année 1922, et elle ne sera véritablement stoppée qu'avec la stabilisation et la ponction fiscale opérée par le gouvernement Poincaré en août 1926 (au prix d'une nouvelle récession en 1927). Effective à la fin de l'année 1926, la stabilisation monétaire devient légale avec la loi monétaire de juin 1928, qui fixe la nouvelle parité du franc en or : le « franc Poincaré » a officiellement remplacé le « franc Germinal² ». Deux années se sont à peine écoulées depuis la stabilisation légale que la France entre dans la dépression mondiale et dans l'expérience traumatisante de la déflation : les taux d'inflation seront négatifs pour toutes les années 1931-1935, et la baisse cumulée des prix de détail entre 1930 et 1935 atteint 25 %. La hausse des salaires décidée par le Front Populaire et la dévaluation de septembre 1936 mettent fin à l'épisode déflationniste et relancent l'inflation, inflation qui se poursuit ensuite en 1937-1938, puis pendant toutes les années de la Seconde Guerre mondiale. Le sommet de l'inflation française au XX^e siècle est atteint pendant les années de l'immédiat après-guerre, avec des taux d'inflation annuels de l'ordre de 50-55 % durant 4 années consécutives en 1945-1948. La hausse des prix se poursuit à un rythme plus modéré en 1949-1952 (10-15 % par an), mais ne prend véritablement fin qu'avec la stabilisation opérée par le gouvernement Pinay en mars 1952, à nouveau au prix d'une récession en 1953, dernière année d'inflation (légèrement) négative de la France au XX^e siècle. A l'exception des années 1954-1955, caractérisées par un retour à une totale stabilité des prix, et de l'année 1958, où l'inflation dépasse 15 % (poussée inflationniste généralement attribuée à la guerre d'Algérie, et qui se conclut par le retour au pouvoir du général de Gaulle et par une nouvelle stabilisation Pinay), l'inflation française se stabilisera durant toutes les années 1950-1960 autour d'un niveau de l'ordre de 5 % par an. Les années 1970, caractérisées par de fortes augmentations de salaires (et notamment du SMIC) dans la lignée des événements de mai 1968 et dans un climat social et politique particulièrement tendu, ainsi que par les chocs pétroliers de 1973 et 1979, constituent le dernier épisode d'inflation élevée de la France au XX^e siècle. Pendant 10 années consécutives, de 1974 à 1983, le taux d'inflation sera supérieur (ou très légèrement inférieur) à 10 %, ce qui constitue l'épisode le plus important d'une inflation forte et prolongée en France en temps de paix. La stratégie de désinflation est mise en place dès 1982-1983, avec le blocage des prix et des salaires puis la

d'inflation annuels de 1900 à 1998 dont est issu le graphique 1-1 sont reproduits dans l'annexe F, tableau F-1, colonne (6)).

1. Cf. Villa (1993, pp. 72-80) pour une analyse macroéconomique détaillée de la crise de reconversion du début des années 1920, et en particulier de la récession de 1921.

2. La valeur en or du franc fixée par la loi du 7 germinal an XI (28 mars 1803) n'a officiellement été modifiée que par la loi monétaire du 25 juin 1928 ; en réalité, la Banque de France était dispensée depuis août 1914 de rembourser ses billets en espèces d'or ou d'argent, et le « franc-or » était de fait devenu un « franc-papier » entre 1914 et la stabilisation monétaire de 1926-1928. Cf. Sauvy (1984, volume 1, pp. 59-72) et Jeanneney (1991, pp. 289 et 309).

désindexation des salaires sur les prix décidés par le gouvernement Mauroy, et l'inflation est « définitivement » éradiquée dès 1985-1986. Depuis 1986, le taux d'inflation oscille entre 2 % et 3 % par an, et la hausse annuelle des prix est même passée au-dessous de 1 % en 1998. A la fin du siècle, la France est ainsi revenue au niveau de l'inflation zéro du début du siècle.

La conclusion importante qui ressort de cette brève chronologie de l'inflation en France au XX^e siècle est le rôle central joué par les deux guerres mondiales et les immédiats après-guerres. Dans les deux cas, l'inflation a été sensiblement plus importante dans les années suivant immédiatement la guerre que durant les années de guerre elles-mêmes. Les prix sont multipliés par 2,1 entre 1914 et 1918, puis par 2,7 entre 1918 et 1927, soit au total une multiplication des prix par 5,5 entre 1914 et 1927 ; les prix sont multipliés par 2,5 entre 1939 et 1944, puis par 8,7 entre 1944 et 1952, soit au total une multiplication des prix par 22 entre 1939 et 1952¹. On remarquera également que la Seconde Guerre mondiale a entraîné une inflation près de 4 fois plus importante que la Première Guerre mondiale (prix multipliés par 5,5 entre 1914 et 1927, prix multipliés par 22 entre 1939 et 1952). Ces trois faits majeurs (inflation forte pendant les guerres, inflation encore plus forte dans les après-guerres, et Seconde Guerre mondiale plus inflationniste que la première) peuvent s'expliquer de la façon suivante.

Tout d'abord, l'inflation se caractérise toujours par une course-poursuite entre les prix et les salaires : les prix augmentent, les salariés demandent des compensations, les entreprises se rattrapent en augmentant leurs prix, etc. Cette course-poursuite n'a souvent aucun effet « réel », dans le sens où les prix et les salaires augmentent généralement dans des proportions à peu près équivalentes, mais le fait est que personne n'a intérêt à lâcher prise tant que les autres ne font pas de même. Or les années de désorganisation et de baisse de la production, de privations et de pénuries que constituent toujours les guerres sont des moments particulièrement propices au déclenchement d'une course-poursuite entre les prix et les salaires. Les années suivant immédiatement les guerres sont encore plus propices que les années de guerre elles-mêmes, car les uns et les autres entendent bénéficier rapidement des dividendes de la paix, et ce bien que la production mette toujours un certain temps à retrouver le niveau lui permettant de satisfaire ces revendications, sans compter que l'effort de reconstruction exige généralement qu'une partie anormalement élevée de la production soit consacrée durant quelques années à l'investissement et non pas à la consommation. D'après les estimations disponibles, il faut attendre 1923 pour que la production retrouve son niveau de 1913, et 1948 pour que la production retrouve son niveau de 1938 : dans les deux cas, il fallut donc dix ans pour que la production retrouve son niveau d'avant guerre². De ce point de vue, l'après-Seconde Guerre mondiale était objectivement plus propice au déclenchement d'une très forte inflation que l'après-Première Guerre mondiale. La production avait en effet atteint des niveaux planchers sensiblement plus bas durant la Seconde Guerre mondiale que durant la première, ce qui s'explique notamment par le fait que seule une partie très minoritaire du territoire national

1. Cf. annexe F, tableau F-1.

2. Cf. annexe G, tableau G-1, colonne (2).

était directement concernée par les hostilités et les destructions en 1914-1918, alors que les destructions ont touché l'ensemble du territoire en 1944, année où le volume de la production nationale atteint son niveau le plus faible de tout le XX^e siècle¹. En outre, cette chute particulièrement marquée de la production durant la Seconde Guerre mondiale était renforcée par les prélèvements de l'occupant, source de pénurie supplémentaire. Par ailleurs, les pressions inflationnistes à l'issue de la Seconde Guerre mondiale étaient encore aggravées par les très fortes tensions politiques liées à la guerre froide, qui n'étaient guère de nature à favoriser la modération salariale².

Le second facteur explicatif est que « faire tourner la planche à billets » est généralement pour l'Etat la seule façon viable de financer la guerre, puis de solder les comptes de la guerre. Durant chacune des deux guerres mondiales, l'Etat français a accumulé une dette publique considérable, et la question du déficit budgétaire et du remboursement de cette dette a constitué dans les deux cas le problème politique majeur de l'après-guerre. Les dettes contractées par l'Etat étant le plus souvent exprimées en francs courants (et non pas indexées sur l'inflation), c'est l'inflation qui dans les deux cas a permis à l'Etat de se débarrasser de cette dette en la remboursant en monnaie de singe. Là encore, l'après-Seconde Guerre mondiale était plus propice à une inflation de cette nature que l'après-Première Guerre mondiale. Dans les années 1920, le souvenir du « franc-or » d'avant 1914 était encore très proche, et la plupart des hommes politiques exigeaient le retour à l'étalon or et le respect de la « parole sacrée » donnée à ceux qui avaient prêté pour financer la guerre en souscrivant massivement aux « Bons de la Défense Nationale » et autres emprunts émis par l'Etat. Cette « parole sacrée » ne fut évidemment jamais respectée, tant il était inimaginable que l'on alourdisse démesurément le poids des prélèvements pesant sur les actifs pour rembourser les rentiers qui avaient eu les moyens d'accumuler les titres de la dette publique. Mais le fait est que les gouvernements des années 1920 hésitaient à avoir recours trop massivement et trop ouvertement à l'inflation. Cet attachement fort à la stabilité monétaire d'avant 1914 explique d'ailleurs pourquoi, une fois la stabilité monétaire retrouvée en 1927-1928, les gouvernements en place refusèrent obstinément de dévaluer le franc et de relancer l'inflation durant la déflation des années

1. D'après les estimations disponibles (cf. annexe G, tableau G-1, colonne (2)), le niveau plancher atteint par le PIB (exprimé en francs constants) durant la Première Guerre mondiale est d'environ un tiers plus faible que le niveau de 1913 (244,5 milliards de francs de 1938 en 1918, contre 368,4 milliards en 1913), alors que le niveau plancher atteint durant la Seconde Guerre mondiale est près de deux fois plus faible que le niveau de 1938 (222,2 milliards de francs de 1938 en 1944, soit le niveau le plus faible de la France au XX^e siècle, contre 395,8 milliards en 1938).

2. Cf. Chélini (1998) pour une analyse détaillée du processus inflationniste de 1944 à 1952, et notamment des multiples plans de stabilisation avortés, du plan Mendès-France de février 1944 (qui ne peut s'appliquer, compte tenu des fortes revalorisations salariales accordées en 1944-1945) au plan Blum de janvier 1947 (dont les mesures autoritaires de baisse des prix et de blocage des salaires font long feu, à quelques mois des grandes grèves de 1947 et du départ des communistes du gouvernement), avant que le plan Mayer de décembre 1947 finisse par avoir raison de l'hyper-inflation au cours de l'année 1948 et que le plan Pinay de mars 1952 réalise la stabilisation définitive. Selon Chélini, l'inflation aurait pu être vaincue bien avant 1952, mais les solutions relativement autoritaires que cela impliquait n'étaient guère soutenues que par une fraction de la SFIO et du MRP, et furent finalement repoussées par une coalition hétérogène composée à la fois des libéraux et des communistes (qui étaient alors au plus haut niveau électoral de leur histoire).

1930. A l'issue de la Seconde Guerre mondiale, après l'expérience traumatisante de la déflation des années 1930, les gouvernements sont nettement plus décomplexés vis-à-vis de l'inflation, et ils y recourent plus largement.

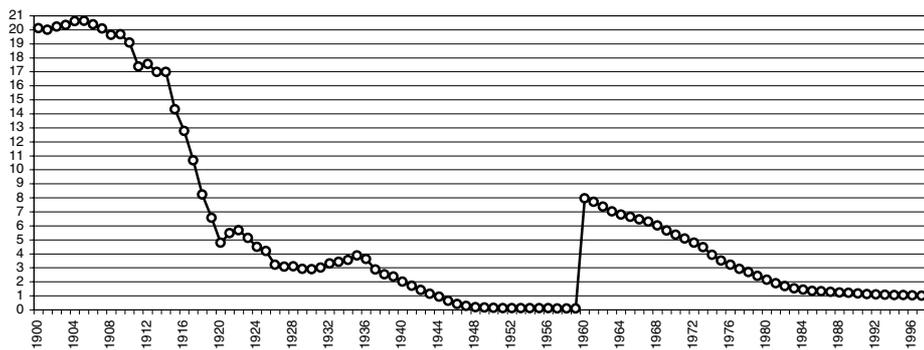
Au total, les épisodes inflationnistes causés par les deux guerres mondiales correspondent à des prix multipliés par plus de 100 (prix multipliés par 5,5 entre 1914 et 1927, et par 22 entre 1939 et 1952). Autrement dit, sans les guerres, les prix auraient été multipliés par moins de 20 en un siècle (et non pas par 2 000), soit une inflation moyenne d'à peine 3 % par an entre 1900 et 1998 en dehors des périodes 1914-1927 et 1939-1952¹. La hausse des prix par rapport à l'avant-Première Guerre mondiale avait atteint de telles proportions dans les années 1950 que le gouvernement du général de Gaulle décida à la fin de l'année 1958 la création d'un nouveau franc valant 100 anciens francs, mesure monétaire purement comptable mais qui exprimait de façon hautement symbolique la volonté de stabilité et de puissance nationale exprimée par le nouveau régime : à partir du 1^{er} janvier 1960, tous les prix, salaires et revenus sont en principe exprimés en nouveaux francs. Dans le cadre de ce livre, lorsque nous exprimerons des quantités (prix, salaires, revenus, patrimoines, etc.) « en francs courants », ou plus simplement « en francs » (sans autre précision), cela signifiera que les quantités sont exprimées en anciens francs pour les années 1900-1959 et en nouveaux francs pour les années 1960-1998 (sauf mention contraire). Lorsque nous exprimerons ces mêmes quantités « en francs de 1998 », cela signifiera que nous avons multiplié les quantités en francs courants des années anciennes par les taux de conversion en francs de 1998 représentés sur le graphique 1-2, taux de conversion qui ont été calculés à partir des taux d'inflation du graphique 1-1. Le saut observé en 1960 sur le graphique 1-2 correspond au passage en nouveaux francs². Du fait de ce passage en nouveaux francs, les revenus du début du siècle exprimés en anciens francs du début du siècle doivent être multipliés par un facteur de l'ordre de 20 (et non pas de l'ordre de 2 000) pour obtenir des revenus du début du siècle exprimés en nouveaux francs de 1998. Le taux de conversion en francs de 1998 tombe à environ 17-18 en 1911-1914 (compte tenu de la légère poussée inflationniste de 1910-1911), 5-6 au début des années 1920, 3-4 pendant les années 1930. Le taux de conversion en francs de 1998 est proche de 1 en 1943-1944 : les prix ont été multipliés par un coefficient voisin de 100 entre 1943-1944 et 1998, si bien que le pouvoir d'achat des anciens francs de 1943-1944 est approximativement équivalent à celui des nouveaux francs de 1998. Le taux de conversion tombe nettement au-dessous de 1 à la fin des années 1940 et durant les années 1950, années où même les salariés les plus modestes sont « millionnaires », avant que la création du nouveau franc ne remette les pendules à l'heure et ne nous ramène à un taux de conversion supérieur à 1. Le taux de conversion en francs de 1998 est de l'ordre de 5-6 à la fin des années 1960 et au début des années 70 : les prix ont été multipliés par 100 depuis le début des

1. $20^{1/100} = 1,030$

2. Pour convertir les anciens francs de 1959 en nouveaux francs de 1998, il faut multiplier les revenus en francs courants de 1959 par 0,0826, ce qui correspond approximativement à une division par 12. Mais pour convertir les nouveaux francs de 1960 en nouveaux francs de 1998, il faut multiplier les revenus en nouveaux francs par 7,96 (il aurait fallu les multiplier par 0,0796, c'est-à-dire les diviser par environ 12,5, si l'ancien franc avait été conservé).

années 1920, si bien que l'on retrouve approximativement le même taux de conversion en francs de 1998. Il serait évidemment vain de chercher à mémoriser l'ensemble de ces chiffres, l'essentiel étant de retenir les ordres de grandeur caractérisant les principaux épisodes et de pouvoir se reporter aux chiffres précis en cas de besoin.

Graphique 1-2 : Taux de conversion des francs courants de 1900-1998 en francs de 1998



Source : Colonne (7) du tableau F-1 (cf. Annexe F)

2. Population, ménages, foyers et actifs : la démographie en France au XX^e siècle

Avant d'étudier l'évolution du pouvoir d'achat « moyen » au cours du XX^e siècle, il est également utile d'avoir présents à l'esprit les ordres de grandeur de la croissance démographique et les grandes transformations de la structure de la population de la France au XX^e siècle. Prendre conscience du fait que le nombre d'habitants, le nombre de ménages et de foyers et le nombre d'actifs ont connu au cours du siècle des rythmes de progression fort différents permet notamment d'éviter les confusions concernant le rythme de croissance du revenu « moyen », revenu « moyen » qui pourrait a priori être calculé « par habitant », « par ménage », « par foyer », « par actif », ou même en combinant ces différents dénominateurs.

Commençons par le nombre d'habitants. La population de la France métropolitaine est passée d'à peine 40 millions d'habitants au début du siècle à près de 60 millions à la fin des années 1990¹, soit une progression de l'ordre de 50 % en un siècle. Rappelons également que cette croissance démographique est entièrement due à la seconde moitié du siècle : entre 1900 et 1946, la population ne progresse

1. Cf. annexe H, tableau H-1, colonne (1).

que très faiblement, passant d'environ 39 millions au début du siècle à environ 40 millions en 1946, et ce malgré la réintégration de l'Alsace-Lorraine au territoire national à l'issue de la Première Guerre mondiale. Ce contraste bien connu entre les deux moitiés du siècle s'explique à la fois par les saignées dues aux deux guerres mondiales, par la reprise de la natalité française à l'issue de la Seconde Guerre mondiale (le « baby-boom »), et par un allongement de la durée de la vie sensiblement plus rapide durant la seconde moitié du siècle. Du fait de cet allongement de la durée de la vie et du vieillissement de la population, la croissance démographique n'a évidemment pas été la même pour toutes les classes d'âge. La population âgée de 20 à 60 ans est passée d'environ 20 millions au début du siècle à environ 30 millions dans les années 1990¹, soit une progression totale de l'ordre de 50 % en un siècle, très proche du rythme de progression de la population totale. Autrement dit, tout au long du siècle, la population âgée de 20 à 60 ans représente approximativement la moitié de la population totale (20 millions sur 40 au début du siècle, 30 millions sur 60 à la fin du siècle), la seconde moitié se partageant entre les « jeunes » (moins de 20 ans) et les « vieux » (60 ans et plus). Mais la part de ces deux groupes au sein de cette seconde moitié a profondément évolué au cours du siècle : très largement majoritaires au début du siècle, les « jeunes » sont devenus minoritaires à la fin du siècle. La population âgée de 60 ans et plus a progressé nettement plus vite que la population totale, passant d'environ 5 millions au début du siècle à près de 12 millions à la fin des années 1990², soit une progression de l'ordre de 140 % en un siècle. Inversement, la population âgée de moins de 20 ans a progressé nettement moins vite que la moyenne, passant d'environ 13 millions au début du siècle à environ 15 millions à la fin des années 1990 (après avoir atteint 17 millions au début des années 1970³), soit une progression totale d'à peine plus de 15 % en un siècle.

La répartition de la population en ménages, c'est-à-dire en groupes de personnes habitant dans un même logement, indépendamment des éventuels liens de parenté, tels que les mesurent les recensements depuis le début du siècle, a également profondément évolué. Tout au long du siècle, la taille moyenne des ménages n'a cessé de baisser, passant de près de 3,6 personnes par ménage au début du siècle à moins de 2,5 à la fin des années 1990 (cf. graphique 1-3). Le baby-boom de l'après-guerre a provisoirement permis de stabiliser la taille moyenne des ménages durant les années 1950-1960, mais la baisse historique de la taille des ménages a repris à un rythme extrêmement rapide depuis la fin des années 1960. Le nombre de ménages est ainsi passé d'à peine 11 millions au début du siècle à plus de 23 millions à la fin des années 1990⁴, soit une progression totale de plus de 100 % en un siècle, plus de deux fois plus rapide que le rythme de progression totale de la population. Cette évolution s'explique à la fois par la diminution du nombre d'enfants par ménage, par la progression du nombre de personnes âgées (et donc du nombre de ménages âgés comptant seulement un ou deux membres), et par la diminution du nombre de ménages dits « complexes » (c'est-à-dire des ménages re-

1. Cf. annexe H, tableau H-1, colonne (3).

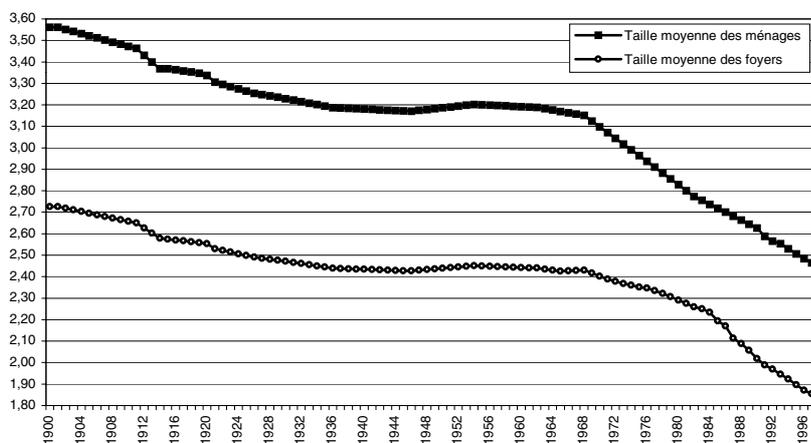
2. Cf. annexe H, tableau H-1, colonne (4).

3. Cf. annexe H, tableau H-1, colonne (2).

4. Cf. annexe H, tableau H-1, colonne (8).

groupant sous un même toit plusieurs générations ou plusieurs familles nucléaires). Cette baisse tendancielle de la taille moyenne des ménages est un phénomène important à avoir présent à l'esprit lorsque l'on s'intéresse à l'évolution des revenus et du pouvoir d'achat « moyens », puisqu'elle implique mécaniquement que le revenu moyen par habitant tend à progresser structurellement plus vite que le revenu moyen par ménage, et par exemple qu'une période de stagnation du revenu moyen par ménage, telle que celle que l'on observe dans les années 1980-1990, voire de légère baisse du revenu moyen par ménage, peut en réalité masquer une période de hausse du revenu moyen par habitant (cf. section 4 infra).

Graphique 1-3 : La taille moyenne des ménages et des foyers de 1900 à 1998



Sources : Colonnes (7) et (11) du tableau H-1 (Annexe H)

Dans le cadre de ce livre, nous nous intéresserons davantage aux foyers fiscaux (ou plus simplement aux « foyers ») qu'aux ménages. Le foyer fiscal est une unité définie par la législation fiscale : il regroupe toutes les personnes qui sont tenues par la législation en vigueur de souscrire en commun une même déclaration de revenus. Il s'agit d'une unité plus étroite que le ménage, et ce pour deux raisons essentielles. Tout d'abord, seule une famille nucléaire (c'est-à-dire les parents et leurs enfants) peut souscrire une même déclaration de revenus : à de très rares exceptions près, comme par exemple le cas de grands-parents infirmes sans ressources propres, il est impossible de regrouper sur une même déclaration de revenus les différentes générations ou les différentes familles nucléaires vivant dans un même logement, ni, a fortiori, les personnes sans lien de parenté vivant dans un même logement (et qui constituent pourtant un même « ménage »). Ensuite, toutes les familles nucléaires ne peuvent pas souscrire une déclaration de revenus en commun. D'une part, les enfants majeurs vivant sous le même toit que leurs parents ne peuvent en général pas souscrire une déclaration en commun avec leurs parents, sauf dans de très rares cas sans grande importance quantitative,

comme par exemple celui d'enfants infirmes sans ressources propres vivant à la charge de leurs parents. D'autre part et surtout, les couples ne peuvent souscrire une déclaration en commun que s'ils sont mariés (et, dans ce cas, ils y sont obligés : une femme mariée n'a pas le droit de souscrire une déclaration séparée). Autrement dit, un ménage constitué de deux concubins non mariés constitue toujours deux foyers. Par chance pour le chercheur, toutes ces grandes règles sont demeurées exactement les mêmes depuis l'institution de l'impôt sur le revenu en France par la loi du 15 juillet 1914 et depuis les premières déclarations de revenus de l'année 1915 déposées par les contribuables en 1916¹. La conséquence pratique pour notre travail est que tous les tableaux statistiques établis par l'administration fiscale à partir du dépouillement des déclarations de revenus, et qui décrivent toujours la répartition des revenus déclarés au niveau des foyers (l'administration fiscale a toujours ignoré la notion de ménage, de même que les recensements ont toujours ignoré la notion de foyer), ont bien été établis sur la base d'une unité statistique homogène dans le temps, et ce depuis l'imposition des revenus de 1915. C'est pourquoi nous adopterons le foyer comme unité élémentaire d'analyse pour étudier les inégalités de revenus et leur évolution : nous parlerons de la part du revenu total détenue par les 10 % des foyers ayant le revenu le plus élevé, de la part du revenu total détenue par les 0,01 % des foyers ayant le revenu le plus élevé, etc. De même, quand nous parlerons de « revenu moyen » (sans autre précision), nous nous référerons en fait au « revenu moyen par foyer ».

Pour estimer les niveaux de revenus déclarés par les 10 % des foyers ayant le revenu le plus élevé, les 0,01 % ayant le revenu le plus élevé, etc., ainsi que pour comparer ces revenus au revenu « moyen » par foyer, nous avons besoin de connaître l'évolution du nombre total de foyers (imposables et non imposables²). Doit-on s'attendre à ce que le nombre total de foyers ait progressé plus vite ou moins vite que le nombre total de ménages au cours du XX^e siècle ? D'une part, la proportion de ménages complexes a eu tendance à diminuer, et la proportion de ménages constitués d'une seule famille nucléaire a progressé, ce qui impliquerait que le nombre de foyers par ménage aurait dû avoir tendance à diminuer. Mais, d'autre part, le concubinage a également eu tendance à progresser, ce qui conduit mécaniquement à une augmentation du nombre de foyers par ménage (toutes

1. Cf. 2^e partie, chapitre 4, section 2. Les seuls changements apportés au cours de la période 1914-1998 aux règles de regroupement en un même foyer fiscal concernent les conditions précises de rattachement des personnes infirmes aux foyers dont elles sont à la charge (conditions d'âge, d'infirmité, etc.). Mais, outre que ces conditions ont évolué de façon non univoque (elles ont été durcies dans certaines périodes et rendues plus généreuses dans d'autres, mais sans tendance claire au cours du siècle), et que les revenus des personnes en question sont généralement très faibles (il faut en général être non seulement infirme mais également « sans ressources propres » pour pouvoir être rattaché), cette question des personnes infirmes ne concerne (heureusement) qu'une très faible fraction de foyers, et ces évolutions législatives relativement mineures peuvent donc être ignorées. Par contre, la loi sur le PACS adoptée en 1999, en donnant la possibilité aux concubins de souscrire une même déclaration de revenus, de la même façon que les couples mariés, est susceptible de provoquer la première rupture majeure de la notion de foyer fiscal depuis 1914.

2. La quasi-totalité des foyers non imposables ne déposant une déclaration de revenus que depuis le milieu des années 1980, et les foyers non imposables n'étant pris en compte dans les statistiques fiscales que depuis l'imposition des revenus de 1985, les statistiques fiscales disponibles sur longue période permettent uniquement de connaître le nombre de foyers fiscaux imposables, et nous avons donc dû procéder à notre propre estimation de l'évolution du nombre total de foyers (imposables et non imposables) sur longue période (cf. annexe H, section 1).

autres choses égales par ailleurs). D'après les données disponibles sur la structure des familles, issues des recensements menés depuis 1901, ainsi que des enquêtes « Revenus fiscaux » organisées par l'INSEE depuis 1956, il semblerait que ces deux forces allant en sens contraire se soient à peu près équilibrées sur longue période, si bien que le nombre total de foyers a été tout au long du XX^e siècle de l'ordre de 30 % plus élevé que le nombre de ménages¹. Autrement dit, chaque ménage compte en moyenne 1,3 foyer fiscal, et ce tout au long du siècle, ce qui implique en particulier que le revenu moyen par ménage a toujours été de l'ordre de 30 % plus élevé que le revenu moyen par foyer, et que le revenu moyen par foyer a progressé exactement au même rythme que le revenu moyen par ménage au cours du siècle, et en particulier à un rythme structurellement plus faible que le rythme de croissance du revenu moyen par habitant. Alors que le nombre de ménages est passé d'à peine 11 millions au début du siècle à plus de 23 millions à la fin des années 1990, le nombre total de foyers (imposables et non imposables) est ainsi passé d'à peine 15 millions au début du siècle à plus de 32 millions à la fin des années 1990². Pour les mêmes raisons, la taille moyenne des foyers a diminué à peu près dans les mêmes proportions que la taille moyenne des ménages, passant de plus de 2,7 au début du siècle à moins de 1,9 à la fin des années 1990 (cf. graphique 1-3). Là encore, ces ordres de grandeur méritent d'être retenus. Lorsque nous nous référons aux 10 % des foyers ayant le revenu le plus élevé, cela signifiera qu'il s'agit approximativement des 1,5 million des foyers ayant le revenu le plus élevé au début du siècle, et des 3,2 millions des foyers ayant le revenu le plus élevé à la fin des années 1990. Lorsque nous nous référons aux 0,01 % des foyers ayant les revenus les plus élevés, cela signifiera qu'il s'agit approximativement des 1 500 foyers ayant les revenus les plus élevés au début du siècle, et des 3 200 foyers ayant les revenus les plus élevés à la fin des années 1990³.

Enfin, la dernière grande transformation démographique de la France du XX^e siècle qu'il est utile d'avoir présente à l'esprit concerne la taille de la population active. Le phénomène majeur à retenir est que, par comparaison avec la population totale et le nombre de ménages et de foyers, la population active occupée n'a pratiquement pas progressé au cours du siècle, passant d'environ 19 millions d'actifs occupés au début du siècle à environ 22 millions d'actifs occupés dans les années 1990 : durant tout le XX^e siècle, le nombre total d'emplois en France a gravité autour de 20 millions (un peu moins au début du siècle, un peu plus à la fin du siècle⁴), et ce en dépit du fait que la population âgée de 20 à 60 ans (classe d'âge qui regroupe l'essentiel de la population « en âge de travailler ») soit passée de 20

1. Cf. annexe H, tableau H-1, colonne (9).

2. Cf. annexe H, tableau H-1, colonne (10).

3. Les variations de la structure familiale moyenne des foyers en fonction du niveau de revenu ayant toujours été d'une ampleur relativement limitée (cf. annexe B, section 3.2), le fait de ne pas prendre en compte l'évolution de la taille des foyers figurant dans les différents fractiles de la hiérarchie des revenus ne peut biaiser nos estimations et nos conclusions que de façon marginale.

4. Cf. annexe H, section 2, tableau H-5, colonne (1). Rappelons que la population active occupée regroupe l'ensemble des actifs occupant effectivement un emploi (la taille de la population active occupée est donc par définition égale au nombre total d'emplois), par opposition à la population active qui comprend également les chômeurs (si l'on incluait les quelque 3 millions de chômeurs de la fin des années 1990, alors la population active serait de l'ordre de 25 millions et non pas de 22 millions).

millions à 30 millions entre le début et la fin du siècle. Une analyse complète des facteurs démographiques, culturels et économiques susceptibles d'expliquer cette baisse historique du « taux d'emploi » (c'est-à-dire du nombre d'emplois par habitants en âge de travailler) dépasserait de très loin le cadre de ce livre, et nous nous contentons de rappeler ici les éléments essentiels¹. Tout d'abord, le taux d'emploi des hommes a considérablement baissé depuis la Seconde Guerre mondiale, conséquence de l'allongement de la durée des études et de l'abaissement de l'âge à la retraite, ainsi que de la montée du chômage dans les années 1980-1990². Ensuite, le taux d'emploi des femmes a beaucoup moins augmenté qu'on ne l'imagine parfois : en fait, le taux d'emploi féminin a suivi une « courbe en U » au cours du XX^e siècle, avec une baisse durant le premier tiers du siècle, une stabilisation des années 1930 aux années 1960, et une progression « historique » qui ne commence qu'à la fin des années 1960 et qui permet tout juste de retrouver à la fin du siècle le niveau qui avait déjà été atteint au début du siècle³. En particulier, cette progression « historique » du travail des femmes a été sensiblement moins importante que la baisse du taux d'emploi des hommes constatée durant le même dernier tiers du siècle, si bien que le taux d'emploi global (hommes et femmes réunies) n'a cessé de baisser tout au long du XX^e siècle (principalement du fait des femmes durant la première moitié du siècle, et principalement du fait des hommes durant la seconde moitié⁴). Du point de vue des revenus, la conséquence importante de cette baisse tendancielle du taux d'emploi est que le revenu moyen par actif occupé a progressé structurellement plus vite que le revenu moyen par habitant (et a fortiori plus vite que le revenu moyen par ménage ou par foyer) au cours du XX^e siècle : un actif occupé fait vivre près de 3 habitants à la fin des années 1990 (un peu plus de 20 millions d'actifs occupés pour 60 millions d'habitants), alors qu'il en faisait vivre à peine plus de 2 au début du siècle (un peu moins de 20 millions d'actifs occupés pour 40 millions d'habitants).

1. Nous invitons le lecteur intéressé par une analyse complète de l'évolution du niveau d'emploi en France aux XIX^e et XX^e siècles à se reporter à Marchand et Thélot (1991, 1997), qui se fondent sur un travail ambitieux de reconstitution sur une base homogène des niveaux d'emploi par sexe, par âge, par secteur d'activité, etc., à partir des informations fournies par tous les recensements depuis 1806 (Marchand et Thélot apportent notamment des corrections aux chiffres bruts des recensements afin de prendre en compte les changements survenus dans le mode de comptabilisation de l'emploi féminin, et en particulier de l'emploi féminin dans le secteur agricole). Les chiffres que nous citons dans les notes suivantes sont issus de Marchand et Thélot (1997, tableau A5, pp. 222-224).

2. Selon Marchand et Thélot, le taux d'activité des hommes âgés de 15 à 64 ans, qui avait toujours été supérieur à 95 % de 1806 à 1946, était encore de 92 % en 1962 et de 88 % en 1968, avant de tomber jusqu'à 74 % en 1996 (la baisse du taux d'emploi des hommes serait encore plus forte que la baisse de leur taux d'activité, compte tenu du niveau élevé du chômage dans les années 1990).

3. Selon Marchand et Thélot, le taux d'activité des femmes âgées de 15 à 64 ans, après avoir légèrement augmenté au cours du XIX^e siècle (de 47 % en 1806 à 55 % en 1906), baisse durant le premier tiers du XX^e siècle, puis se stabilise autour de 47-48 % entre 1936 et 1968, avant de progresser à partir de 1968, pour atteindre 57 % en 1990 et 60 % en 1996 : entre 1806 et 1990, le taux d'activité des femmes âgées de 15 à 64 ans a donc toujours été compris entre 45 % et 55 %, et il faut attendre les années 1990 pour que le taux dépasse légèrement le seuil de 55 % (si l'on prenait en compte le très fort chômage des femmes des années 1990, on constaterait même que le taux d'emploi féminin est à la fin du XX^e siècle légèrement inférieur à son niveau du début du siècle).

4. Selon Marchand et Thélot, le taux global d'activité des personnes âgées de 15 à 64 ans (hommes et femmes réunies), après une hausse régulière au cours du XIX^e siècle (de 70 % en 1806 à 78 % en 1906), a baissé continûment au cours du XX^e siècle (de 78 % en 1906 à 66-67 % dans les années 1990) (la baisse serait encore plus forte si l'on prenait en compte la montée du chômage).

3. Salariés et non-salariés, revenus du travail et revenus du capital : la composition du revenu des ménages en France au XX^e siècle

Après l'inflation et la démographie, la troisième grande évolution structurelle qu'il nous a semblé utile de rappeler avant d'étudier l'évolution générale du pouvoir d'achat concerne la composition « moyenne » des revenus des ménages en France au XX^e siècle. Cette composition peut s'analyser en utilisant les trois catégories habituelles de « revenus du travail » (salaires, pensions de retraite et autres prestations sociales perçues par les salariés et les ex-salariés en complément de leur salaire), « revenus du capital » (« revenus fonciers » versés sous forme de loyers aux propriétaires de maisons, immeubles, terrains et autres biens immobiliers, et « revenus de capitaux mobiliers » versés sous forme de dividendes ou d'intérêts aux actionnaires, porteurs d'obligations, détenteurs de livrets d'épargne et autres propriétaires de biens mobiliers) et « revenus mixtes » (bénéfices réalisés par les travailleurs non salariés dans le cadre de leur activité professionnelle, et qui rémunèrent à la fois leur travail et le capital qu'ils ont investi dans leur entreprise, sans qu'il soit possible en général de distinguer clairement ces deux éléments), catégories que nous avons déjà rencontrées en introduction lorsque nous avons évoqué la composition des hauts revenus de 1998¹.

En étudiant l'évolution de l'importance relative de ces trois grandes masses de revenus que sont les revenus du travail, les revenus du capital et les revenus mixtes, nous entrons en quelque sorte dans le vif du sujet : même si la connaissance de la composition « moyenne » du revenu des foyers n'est évidemment pas suffisante pour tirer des conclusions fermes quant à l'inégalité des revenus entre foyers, il reste que les évolutions dont il va être question ici constituent une trame générale à laquelle nous nous référerons fréquemment dans les chapitres suivants². De fait, deux grandes évolutions structurelles de la composition des revenus des ménages au XX^e siècle doivent être distinguées, et elles correspondent toutes deux à des bouleversements figurant parmi les plus fondamentaux que la société et l'économie françaises aient connus au cours de ce siècle. La première évolution concerne les revenus liés à l'exercice d'une activité professionnelle (que l'on appelle parfois « revenus d'activité »), c'est-à-dire les revenus du travail perçus par les travailleurs salariés et les revenus mixtes perçus par les travailleurs non salariés : on constate tout au long du XX^e siècle une baisse continue de la part des revenus mixtes dans le revenu des ménages, compensée par une élévation continue de la part des revenus du travail (section 3.1). La seconde évolution, plus complexe et moins bien connue que la première, mais tout aussi importante, concerne

1. Cf. Introduction générale, section 1.1, graphique 0-1.

2. On parle souvent de « répartition factorielle des revenus » (ou encore de « répartition fonctionnelle ») au sujet de cette répartition macroéconomique entre revenus du travail, revenus du capital et revenus mixtes, par référence aux « facteurs » de production entre lesquels se répartit le revenu, et par opposition à la « répartition individuelle », qui désigne la répartition microéconomique des revenus entre individus (ou entre foyers, ou entre ménages).

la part des revenus du capital dans le revenu des ménages : cette dernière a suivi au cours du XX^e siècle une « courbe en U », avec un creux au milieu du siècle et une forte augmentation en fin de siècle lui permettant de retrouver le niveau élevé qui était le sien avant la Première Guerre mondiale (section 3.2¹).

3.1. LE TREND DE « SALARISATION » DES REVENUS D'ACTIVITÉ

La première grande évolution structurelle n'est guère surprenante, puisqu'elle correspond au trend massif de « salarisation » de la main-d'œuvre observé au cours du siècle : si le nombre total d'emplois est resté globalement stable tout au long du XX^e siècle (autour de 20 millions), la répartition de ces emplois entre emplois salariés et emplois non salariés s'est en effet totalement transformée, avec une progression continue du nombre de salariés compensée par une baisse équivalente du nombre de non-salariés. Ce phénomène de transformation de la société en une « société salariale » est bien connu, mais les ordres de grandeur méritent d'être rappelés : alors que l'emploi non salarié représentait près de 50 % de l'emploi total au début du siècle (environ 10 millions de salariés et 10 millions de non-salariés), il n'en représente qu'à peine plus de 40 % dans l'entre-deux-guerres, 35 % dans les années 1950, 25 % dans les années 1960, 15 % dans les années 1970, pour finalement se retrouver à un niveau à peine supérieur à 10 % à la fin des années 1990 (plus de 19 millions de salariés, moins de 3 millions de non-salariés) (cf. graphique 1-4²). A la fin du siècle, près de 90 % des emplois sont occupés par des salariés, et le salariat est devenu le mode « normal » d'exercice d'une activité professionnelle. Ce déclin irrésistible des non-salariés au cours du XX^e siècle s'explique principalement par la chute vertigineuse du nombre d'exploitants agricoles, qui est passé d'environ 6 millions au début du siècle (près de 30 % de l'emploi total) à guère plus de 600 000 à la fin du siècle (moins de 3 % de l'emploi total³). Mais le nombre de non-salariés non agricoles, c'est-à-dire d'artisans, commerçants, professions libérales et autres chefs d'entreprises non agricoles n'ayant pas le statut de salarié, a également beaucoup baissé, passant d'environ 4 millions au début du siècle (plus de 20 % de l'emploi total) à environ 2 millions à la fin du siècle (moins de 10 % de l'emploi total⁴). Contrairement aux exploi-

1. Nous omettons ici de mentionner une troisième évolution structurelle de la composition du revenu des ménages, à savoir l'élévation considérable de la part des prestations sociales (et notamment des pensions de retraite) au sein des revenus du travail, évolution qui est également la traduction d'un bouleversement majeur de la société française (et notamment du vieillissement de la population), car il s'agit là d'une évolution interne aux revenus du travail, et non pas d'une évolution du partage global entre revenus du travail, revenus mixtes et revenus du capital.

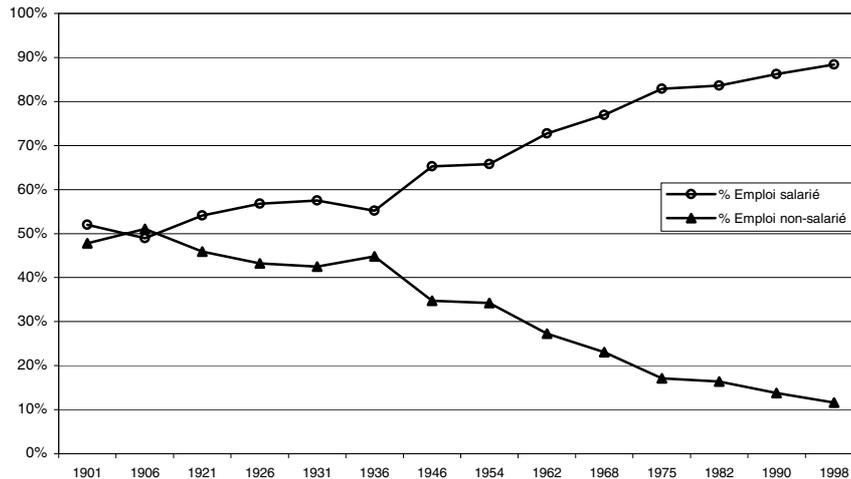
2. Pour les chiffres absolus, cf. annexe H, section 2, tableau H-5, colonnes (2) et (3). Cette décomposition entre salariés et non-salariés a été obtenue en reprenant les estimations issues des recensements menés par la SGF puis par l'INSEE depuis 1901, sans aucune correction de notre part, et en classant l'ensemble des « travailleurs isolés » des recensements du début du siècle et de l'entre-deux-guerres parmi les non-salariés, convention qui nous a semblé être la moins mauvaise façon d'éviter les discontinuités artificielles, mais qui implique que le pourcentage de non-salariés indiqué sur le graphique 1-4 pour le début du siècle et l'entre-deux-guerres est probablement légèrement surévalué. Mais l'essentiel ici est que ces difficultés techniques ne remettent pas en cause les ordres de grandeur de l'évolution générale.

3. Cf. annexe H, tableau H-5, colonnes (4) et (8).

4. Cf. annexe H, tableau H-5, colonnes (5) et (9).

tants agricoles, dont la chute n'a jamais cessé et se poursuit encore aujourd'hui, on constate cependant que le nombre de ces non-salariés non agricoles s'est stabilisé aux alentours de 2 millions depuis la fin des années 1950¹.

Graphique 1-4 : Le nombre d'emplois salariés et non-salariés en France de 1901 à 1998 (en pourcentage de l'emploi total)



Sources: Colonnes (6) et (7) du tableau H-5 (cf. Annexe H)

Ce trend de « salarisation » implique mécaniquement un processus progressif de remplacement des revenus mixtes par des revenus du travail au sein des revenus d'activité des ménages : tout au long du siècle, les salaires et les pensions de retraite perçus par les salariés et les ex-salariés se sont lentement mais sûrement substitués aux bénéfices agricoles des paysans et autres bénéfices industriels et commerciaux des artisans et commerçants. Certes, ce processus s'est effectué à un rythme plus ou moins rapide suivant les périodes, en fonction notamment du rythme de l'exode rural et des fluctuations conjoncturelles de l'activité économique. Par exemple, dans l'entre-deux-guerres, on constate que la période de croissance inflationniste des années 1920 correspond à une phase de redressement de la part des revenus mixtes dans le revenu des ménages², les salaires suivant souvent avec retard la hausse des prix et de la production, alors que les non-salariés bénéficient immédiatement de la croissance économique et des effets de l'inflation sur leurs prix de vente. Inversement, la récession déflationniste des années 1930 correspond à un effondrement de la part des revenus mixtes³ : alors que les salariés bénéficient du fait que leurs salaires sont fixés en termes nominaux (ou baissent

1. Cf. annexe H, tableau H-5, colonne (5).

2. Cf. annexe G, tableau G-5, colonne (17).

3. Cf. annexe G, tableau G-5, colonne (17).

moins vite que les prix), les non-salariés, et notamment les commerçants et les paysans, font immédiatement les frais de la baisse des prix, ce qui contribue d'ailleurs à exacerber les très fortes tensions politiques entre salariés et non-salariés, tensions qui s'expriment notamment par une très violente agitation paysanne durant les années de la déflation¹. Depuis la Seconde Guerre mondiale, l'indexation des salaires sur les prix est beaucoup plus forte que par le passé, si bien que l'effet de l'inflation sur les fluctuations conjoncturelles de la répartition entre revenus du travail et revenus mixtes est devenu nettement moins clair que dans l'entre-deux-guerres, et c'est davantage la conjoncture macroéconomique en tant que telle (indépendamment de l'inflation) qui influe sur ces fluctuations : les salariés mettent toujours un certain temps avant de profiter d'une reprise économique, et inversement les non-salariés font plus rapidement les frais d'un ralentissement conjoncturel. Par exemple, on observe une accélération du rythme de décroissance de la part des revenus mixtes durant les crises des années 1970 (bien que ces dernières aient été fortement inflationnistes), et un ralentissement provisoire de ce rythme de décroissance durant la très forte reprise économique de la fin des années 1980 (bien que cette dernière se soit accompagnée d'un ralentissement de l'inflation²). Mais le fait important à retenir est que toutes ces fluctuations sont toujours d'une nature purement conjoncturelle, et qu'elles ne remettent pas en cause la tendance de long terme, à savoir la baisse irrésistible de la part des revenus mixtes dans les revenus d'activité.

En fait, sur longue période, la part des revenus mixtes dans les revenus d'activité des ménages semble avoir diminué à peu près au même rythme que la part des non-salariés dans l'emploi total : d'après les données macroéconomiques issues de la comptabilité nationale, qui constitue la seule source permettant de mesurer les grandes masses de revenus au niveau de l'ensemble de la population, les revenus mixtes représentaient près de 50 % des revenus d'activité des ménages au début du siècle, ils n'en représentent plus qu'environ 40-45 % dans l'entre-deux-guerres, 35 % dans les années 1950, 25 % dans les années 1960, 15-20 % dans les années 1970, pour finalement se retrouver à un niveau de l'ordre de 10-15 % dans les années 1990³. D'après ces estimations, le partage des revenus d'activité entre revenus du travail et revenus mixtes aurait donc connu une évolution pratiquement identique à celle suivie par le partage de l'emploi total entre salariés et non-salariés indiquée sur le graphique 1-4. Ces chiffres tendraient à indiquer que le revenu d'activité moyen par non-salarié a été tout au long du siècle sensiblement équivalent au revenu d'activité moyen par salarié. En prenant en compte le fait que les revenus mixtes des non-salariés mesurés par la comptabilité nationale et d'où sont issues les estimations citées plus haut sont toujours des bénéfiques « bruts » (on parle d'« excédent brut d'exploitation »), dans le sens où l'usure du matériel et des équipements et leur coût de remplacement ne sont pas pris en compte, de même d'ailleurs que pour l'ensemble des quantités mesurées par la comptabilité nationale (c'est pourquoi on parle toujours de PIB, ou produit

1. Cf. notamment Paxton (1996), qui a bien montré comment l'année 1935, qui constitue le point culminant de la déflation, est également l'année où l'agitation paysanne atteint son zénith.

2. Cf. annexe G, tableau G-6, colonne (14).

3. Cf. annexe G, tableau G-5, colonne (17) et tableau G-6, colonne (14).

intérieur « brut »), on aboutirait à la conclusion que le véritable revenu d'activité moyen par non-salarié a toujours été légèrement inférieur au revenu d'activité moyen par salarié. Une telle conclusion semble a priori tout à fait raisonnable : la catégorie des non-salariés inclut certes les professions libérales et les gros commerçants et autres entrepreneurs non salariés, qui dégagent souvent des bénéfices que très peu de salariés peuvent espérer atteindre, mais elle comprend également un très grand nombre de petits paysans et artisans, qui vivent généralement de bénéfices misérables que même les salariés les plus modestes n'ont pas à envier, et il n'y a rien de surprenant à ce que la « tyrannie du nombre » fasse que le second effet l'emporte (légèrement).

Si cette idée d'une équivalence globale entre les revenus d'activité moyens des salariés et des non-salariés (avec un léger avantage au bénéfice des premiers) tout au long du XX^e siècle peut être considérée comme valable en première approximation, il faut cependant être conscient du fait que la nature des données disponibles nous interdit d'aller plus loin et d'en préciser les limites. Outre la mauvaise qualité des données concernant les « petits » non-salariés (personne ne saura vraiment quel était le « revenu » des petits paysans au début du siècle, dans les années 1930, dans les années 1950, etc., d'autant plus que ces derniers vivaient souvent en grande partie d'autoconsommation alimentaire¹), l'évaluation des bénéfices « nets » des non-salariés implique nécessairement une certaine imprécision, qui interdit de comparer de façon parfaitement rigoureuse le revenu moyen d'activité des non-salariés et celui des salariés à partir des données de la comptabilité nationale (et il n'existe pas d'autre source permettant d'estimer de façon systématique les revenus moyens au niveau de l'ensemble de la population). Par ailleurs, la notion de « travailleur non salarié » est en elle-même problématique : la notion retenue par la comptabilité nationale pour mesurer les revenus n'est pas exactement équivalente à celle que l'on utilise dans les recensements pour mesurer les effectifs, ce qui là encore introduit une certaine imprécision quand on cherche à estimer des revenus d'activité moyens par travailleur non salarié².

Quoi qu'il en soit, cette équivalence globale entre les revenus d'activité « moyens » des salariés et des non-salariés (avec un léger avantage au bénéfice des premiers) ne nous dit évidemment rien sur l'évolution de la répartition de ces revenus d'activité « moyens » : par définition, la comptabilité nationale nous permet uniquement d'estimer des « moyennes », et ne nous apporte aucune information sur les répartitions. Dans le cadre de ce livre, une des questions centrales auxquelles nous cherchons à répondre concerne précisément l'impact de ce trend de « salarisation » sur la structure des hauts revenus : l'apparition de hauts salaires parmi les hauts revenus est-il un phénomène récent, conséquence de la transformation des anciens chefs d'entreprise non salariés en cadres supérieurs

1. En principe, l'autoconsommation est prise en compte et incluse par la comptabilité nationale dans les revenus mixtes des agriculteurs, mais il va de soi qu'il s'agit d'un terme très difficile à évaluer.

2. Pour obtenir les estimations de la « part des revenus mixtes » citées plus haut, nous avons calculé la part de l'excédent brut d'exploitation (EBE) des « entreprises individuelles » (EI) (cf. annexe G, tableaux G-5 et G-6). En comptabilité nationale, les EI regroupent l'ensemble des entreprises n'ayant pas de personnalité juridique distincte de celle de leur exploitant (paysans, artisans, commerçants, etc.), ce qui en pratique peut conduire à exclure un certain nombre de « gros » non-salariés (comme par exemple les associés des sociétés en nom collectif).

salariés, catégorie qui n'existait pas (ou très peu) auparavant ? Ou bien la « salarisation » a-t-elle concerné dans les mêmes proportions toutes les strates de revenus, si bien que la progression des hauts salaires parmi les hauts revenus se serait effectuée à peu près au même rythme que la progression générale des salaires dans le revenu des ménages et des salariés dans l'emploi total, voire à un rythme inférieur ? Le fait que le revenu d'activité moyen des non-salariés soit resté globalement équivalent à celui des salariés tout au long du XX^e siècle nous fournit un cadre général pour réfléchir à ces questions, mais ne nous permet pas d'y répondre. Cette équivalence globale serait certes parfaitement cohérente avec l'idée d'un processus de « salarisation » ayant touché dans des proportions équivalentes toutes les strates d'entreprises individuelles, des plus misérables aux plus prospères, mais elle pourrait tout aussi bien signifier que ce processus a touché dans des proportions sensiblement plus importantes les « petits » non-salariés et les « gros » non-salariés que les non-salariés « moyens », de telle façon que la moyenne reste approximativement constante : les petits paysans vivant d'exploitations minuscules et de bénéfiques misérables, ainsi qu'un nombre important de petits commerçants et de petits artisans indépendants, auraient été les premiers à disparaître, bien davantage que les paysans et commerçants « moyens » dont l'exploitation avait une taille économiquement viable, mais ces « petits » auraient été vite rejoints dans le salariat par un certain nombre de « gros » non-salariés qui auraient choisi de transformer la structure de leur entreprise et de devenir cadre supérieur (par exemple pour des raisons fiscales). Les conséquences pour les inégalités et la structure des hauts revenus seraient évidemment toutes différentes, et seuls les chapitres suivants nous permettront de trancher.

3.2. LA « COURBE EN U » SUIVIE PAR LA PART DES REVENUS DU CAPITAL

La seconde grande évolution structurelle de la composition des revenus des ménages, à savoir la « courbe en U » suivie par la part des revenus du capital dans les revenus des ménages, est plus complexe que la première, mais elle est au moins aussi importante et surtout nettement moins bien connue, et elle mérite donc que l'on s'y attarde davantage. Là encore, la comptabilité nationale est la seule source qui puisse nous donner des estimations fiables des grandes masses de revenus au niveau de l'ensemble de la population, et cela est d'autant plus vrai pour les revenus du capital que ces derniers prennent souvent des formes juridiques extrêmement variées : seule la comptabilité nationale, qui se fonde sur l'exploitation et la comparaison d'un très grand nombre de sources, et notamment des comptes des banques et des compagnies d'assurances, peut nous fournir une estimation globale de l'ensemble des revenus du capital perçus par les ménages, quelle que soit leur forme exacte, y compris lorsqu'ils prennent des formes qui sont souvent ignorées des sources fiscales pour cause de non-imposabilité (comme par exemple les intérêts portés sur les contrats d'assurance-vie, sur les livrets d'épargne, etc.¹). En uti-

1. Les plus-values constituent la seule forme de revenu du capital non prise en compte par la comptabilité nationale, et nous reviendrons dans la 3^e partie (chapitre 6, section 1.3) sur les problèmes spécifiques posés par les plus-values.

lisant les estimations de la comptabilité nationale, on constate que la part des revenus du capital dans le revenu des ménages était de l'ordre de 20 % au début du siècle, avant de tomber à environ 15 % dans l'entre-deux-guerres et moins de 10 % dans les années 1940-1950, puis de remonter lentement à des niveaux de l'ordre de 10-15 % dans les années 1960-1970 et 15-20 % dans les années 1980, pour finalement retrouver un niveau de l'ordre de 20 % à la fin des années 1990¹. A cette « courbe en U » suivie par la part des revenus du capital répond naturellement une « courbe en U inversé » pour les revenus d'activité (revenus du travail et revenus mixtes) : ces derniers représentaient 80 % du revenu des ménages au début du siècle, 90 % au milieu du siècle, et de nouveau 80 % à la fin du siècle.

La comptabilité nationale permet également de constater que chacune des deux composantes des revenus du capital des ménages a été touchée par cette « courbe en U », et ce dans des proportions globalement équivalentes : au début du siècle comme à la fin des années 1990, les revenus fonciers et les revenus de capitaux mobiliers représentent chacun environ 10 % du revenu des ménages (soit un total de l'ordre de 20 % pour l'ensemble des revenus du capital), et ils n'en représentent chacun qu'à peine 5 % au milieu du siècle (soit moins de 10 % pour l'ensemble). Autrement dit, en première approximation, les revenus du capital des ménages se sont toujours partagés en deux moitiés à peu près égales constituées des revenus fonciers et des revenus de capitaux mobiliers, et ce tout au long du siècle.

Il faut cependant noter que la comptabilité nationale inclut dans les revenus fonciers non seulement les loyers versés par les locataires et effectivement perçus par les propriétaires, mais également les loyers « fictifs » que les propriétaires occupant leur logement (ou se réservant la jouissance de résidences secondaires) sont réputés se verser à eux-mêmes, c'est-à-dire le montant des loyers que ces propriétaires pourraient obtenir s'ils louaient ces propriétés. Cette inclusion des loyers « fictifs » est logique, dans la mesure où la comptabilité nationale cherche à comptabiliser l'ensemble des biens et services produits par l'économie nationale, et que la valeur des « services de logement » produite par les logements occupés par leur propriétaire est la même que celle produite par les logements loués (pour une taille et une qualité de logement données). Si les loyers « fictifs » n'étaient pas pris en compte, alors on pourrait par exemple aboutir à la conclusion que les revenus fonciers sont plus élevés dans une société où chacun possède un logement et le loue à son voisin que dans une société où chacun possède un logement et l'occupe lui-même, et donc que le revenu moyen est plus élevé dans la première société que dans la seconde, ce qui serait évidemment totalement artificiel. Il faut cependant avoir conscience du fait que si l'on prenait en compte uniquement les loyers effectivement perçus par les propriétaires, alors le montant total des revenus fonciers serait nettement inférieur à celui des revenus de capitaux mobiliers (et non pas sensiblement équivalent). Par exemple, dans les années 1990, les loyers « réels » représentent moins de la moitié du total des revenus fonciers estimé par la comptabilité nationale², et le montant des revenus fonciers « réels » représente donc moins de la moitié du montant des revenus de capitaux mobiliers. En outre, les

1. Cf. annexe G, tableau G-5, colonne (14) et tableau G-6, colonne (11).

2. Cf. annexe G, section 2.

revenus fonciers mesurés par la comptabilité nationale, de la même façon que les revenus mixtes des non-salariés, sont des revenus « bruts », dans le sens où l'usure des propriétés immobilières et les coûts correspondants ne sont pas pris en compte.

De plus, si l'on regarde les deux évolutions de plus près, on constate des différences importantes, qui permettent de mieux comprendre ce qui est arrivé aux revenus du capital des ménages au cours du XX^e siècle. On constate en effet que les revenus fonciers se sont effondrés plus tôt que les revenus de capitaux mobiliers : la part des revenus fonciers dans le revenu des ménages, qui était de l'ordre de 10 % au début du siècle, chute soudainement durant les années de la Première Guerre mondiale pour se retrouver à environ 3 % à l'issue de la guerre, alors que la part des revenus de capitaux mobiliers continue de se situer durant toutes les années 1920 à des niveaux très proches de son niveau du début du siècle (de l'ordre de 10-11 % du revenu des ménages¹). Ce n'est que dans les années 1930 que la part des revenus de capitaux mobiliers commencera à baisser, et encore relativement légèrement, puisqu'elle ne descend jamais au-dessous de 7-8 % du revenu des ménages durant les années 1930, et il faut attendre la Seconde Guerre mondiale et les années de l'immédiat après-guerre pour que les revenus de capitaux mobiliers atteignent leur niveau plancher². Comment expliquer que ce soit la Première Guerre mondiale qui a conduit à l'effondrement des revenus fonciers, alors que les revenus de capitaux mobiliers ont dû attendre la seconde ? On constate également que l'effondrement des revenus fonciers a été plus massif que celui des revenus de capitaux mobiliers : d'après les estimations disponibles, la part des revenus de capitaux mobiliers ne descend jamais au-dessous de 5 % du revenu des ménages, alors que la part des revenus fonciers tombe jusqu'à 3 % à la suite des deux guerres mondiales³, et ce niveau plancher serait sans doute d'à peine plus de 1 % si l'on prenait en compte uniquement les « loyers réels ». Comment se fait-il que la part des revenus de capitaux mobiliers fluctue toujours à l'intérieur de limites relativement étroites (entre 5 % et 10 % du revenu des ménages), alors que les revenus fonciers peuvent descendre jusqu'à des niveaux aussi dérisoires ?

De façon générale, l'évolution de la part des revenus fonciers dans le revenu des ménages au XX^e siècle est relativement facile à expliquer, puisqu'elle est la conséquence immédiate des aléas de l'inflation et des politiques de blocage de loyers mises en place par l'Etat durant chacune des deux guerres mondiales et des années qui les ont suivies, et qui ont conduit à un effondrement du niveau des loyers vis-à-vis du niveau général des prix. Nous reviendrons plus loin sur les fluctuations de l'indice des loyers vis-à-vis de l'indice général des prix lorsque nous nous placerons du point de vue de l'évolution du pouvoir d'achat « moyen » des ménages⁴, mais il est important de noter dès à présent que ce facteur explicatif permet de très bien rendre compte de l'ensemble de l'évolution de la part des revenus fonciers dans le revenu des ménages observée au cours du siècle, et en particulier du fait que cette part se soit effondrée dès la Première Guerre mondiale et que cet effon-

1. Cf. annexe G, tableau G-5, colonnes (8) et (9).

2. Cf. annexe G, tableau G-5, colonnes (8) et (9) et tableau G-6, colonnes (6) et (7).

3. Cf. annexe G, tableau G-5, colonnes (8) et (9) et tableau G-6, colonnes (6) et (7).

4. Cf. section 5 infra, et en particulier les graphiques 1-9 et 1-10.

drement ait été particulièrement massif, à la mesure de l'inflation et de la rigueur des politiques de blocage des loyers. Les mouvements de l'inflation expliquent également pourquoi la part des loyers dans le revenu des ménages retrouve pratiquement son niveau d'avant guerre durant la déflation des années 1930 (les loyers sont toujours bloqués en termes nominaux, ce qui cette fois-ci avantage les propriétaires, puisque les autres prix baissent), avant de s'effondrer de nouveau à la suite de la reprise de l'inflation en 1936 et durant la Seconde Guerre mondiale, pour finalement atteindre à la fin des années 1940 leur niveau le plus bas du siècle¹. Il est particulièrement intéressant de noter qu'il aura fallu près d'un siècle pour que les revenus fonciers retrouvent leur niveau du début du siècle : on observe depuis 1950 un processus de reconstitution des revenus fonciers, temporairement interrompu par l'inflation élevée des années 1970, mais le fait est que ce processus a été extrêmement lent, à la mesure du rythme du renouvellement des contrats de location et des hausses de loyers autorisés par la législation lors de ces renouvellements, si bien que ce n'est qu'à la fin des années 1990 que la part des revenus fonciers dans le revenu des ménages retrouve le niveau de l'ordre de 10 % qui était le sien au début du siècle². Ce cas des revenus fonciers constitue sans nul doute l'illustration la plus pure des effets réels de l'inflation et de l'évidente parenté entre les deux extrémités du siècle.

La « courbe en U » suivie par la part des revenus de capitaux mobiliers dans le revenu des ménages constitue un phénomène plus complexe. Certes, cette évolution s'explique en partie par les aléas de l'inflation, de la même façon que la « courbe en U » suivie par la part des revenus fonciers : une partie des revenus de capitaux mobiliers prend en effet la forme d'intérêts dont le montant nominal est fixé à l'avance (et non pas indexé sur l'inflation), si bien que la hausse générale des prix causée par les deux guerres mondiales a conduit à un effondrement de la valeur réelle de ces intérêts, de même que pour les loyers. Mais tel n'est pas le cas d'une partie essentielle des revenus de capitaux mobiliers, à savoir les dividendes perçus par les actionnaires, qui n'ont en principe aucune raison d'être directement affectés par l'inflation : la valeur réelle des profits des entreprises et des dividendes qui en sont issus dépend de la valeur réelle de la production et de la part que prennent ces profits et ces dividendes dans cette production, et non pas du niveau des prix. De la même façon que pour la répartition entre revenus du travail et revenus mixtes, l'inflation peut certes avoir des effets de court terme sur la valeur réelle des dividendes distribués aux actionnaires, mais le sens de ces effets est fondamentalement ambigu : si l'inflation est due à une très forte poussée des salaires que les entreprises ne parviennent qu'à répercuter partiellement sur leurs prix, alors l'inflation peut effectivement conduire à une baisse des profits et des dividendes réels ; mais si c'est au contraire le mouvement des prix qui est en avance sur celui des salaires, alors l'inflation peut au contraire avoir un effet positif pour les actionnaires. Au cours de l'entre-deux-guerres, le second scénario tend d'ailleurs à dominer, si bien que l'inflation a un impact rigoureusement opposé sur les revenus fonciers et sur les revenus de capitaux mobiliers, comme le

1. Cf. annexe G, tableau G-5, colonne (8) et tableau G-6, colonne (6).

2. Cf. annexe G, tableau G-5, colonne (8) et tableau G-6, colonne (6).

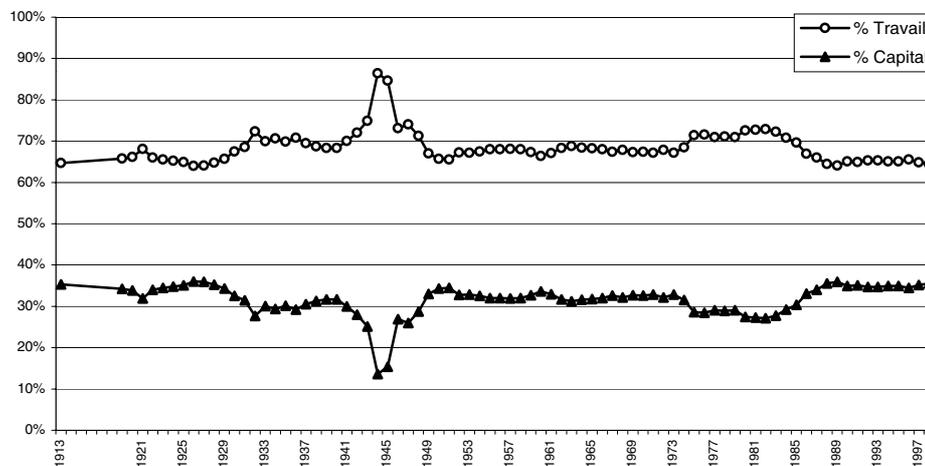
montre l'épisode déflationniste de 1931-1935, qui permet aux revenus fonciers de se reconstituer alors que les profits des entreprises et les revenus de capitaux mobiliers souffrent de la baisse des prix et de la relative stabilité nominale des salaires : le propriétaire foncier se délecte de la déflation, alors que l'actionnaire la redoute (et inversement pour l'inflation). De fait, cette opposition bien connue entre les titulaires de « revenus fixes » (c'est-à-dire les propriétaires fonciers et titulaires de rentes, obligations et autres valeurs mobilières délivrant des intérêts fixes) et les titulaires de « revenus variables » (c'est-à-dire essentiellement les actionnaires), et que nous avons déjà rencontrée dans le cas des revenus d'activité (les titulaires de « revenus fixes » étant les salariés et les retraités, alors que les travailleurs non salariés sont titulaires de « revenus variables »), permet de bien comprendre le rôle de l'inflation et les mouvements de court terme observés dans l'entre-deux-guerres, et elle occupe à juste titre une place centrale dans les analyses classiques de l'histoire économique de l'entre-deux-guerres¹. Mais, outre que l'impact distributif de l'inflation est devenu beaucoup moins clair depuis la Seconde Guerre mondiale, notamment du fait d'une plus forte indexation des salaires sur les prix, ce qui explique par exemple pourquoi les années 1970, où l'inflation était tirée par les salaires et les chocs pétroliers, n'ont guère été favorables aux profits des entreprises et aux titulaires de « revenus variables », le fait important est que tous ces effets de l'inflation sur la valeur réelle des dividendes ne peuvent être de toute façon que des effets de court terme. Il s'agit là d'une différence essentielle entre les revenus fonciers et les revenus de capitaux mobiliers, qui explique pourquoi la part des revenus de capitaux mobiliers dans le revenu des ménages a connu au cours du siècle des fluctuations d'une moins grande ampleur que la part des revenus fonciers, avec une « courbe en U » nettement moins marquée : seule une partie des revenus de capitaux mobiliers (les intérêts fixes) pouvait être durablement affectée par l'hyperinflation des deux guerres mondiales, et il est donc logique que les revenus de capitaux mobiliers pris dans leur ensemble aient été moins fortement affectés que les revenus fonciers.

Afin de bien comprendre les origines de cette « courbe en U » suivie par la part des revenus de capitaux mobiliers dans le revenu des ménages, il est également utile de remonter au niveau des entreprises et d'étudier l'évolution de la part des profits dans les comptes des entreprises au cours du XX^e siècle. Il nous faut tout d'abord rappeler la très grande stabilité qui caractérise ordinairement le partage de la production des entreprises entre profits et salaires. Plus précisément, la « valeur ajoutée » d'une entreprise, c'est-à-dire la valeur de la production de biens et services vendue par l'entreprise une fois déduite la valeur des biens et services achetés aux autres entreprises, et qui mesure donc la véritable contribution de l'entreprise à la production nationale, peut toujours se décomposer entre « revenus du travail » et « revenus du capital » : les « revenus du travail » représentent la somme de tout ce que l'entreprise verse au titre de la rémunération de ses salariés (salaires proprement dits, mais également cotisations sociales, prestations sociales versées directement par l'entreprise, etc.), et les « revenus du capital », encore ap-

1. Cf. notamment Sauvy (1965-1975, 1984), dont les analyses ont été abondamment reprises dans les ouvrages généraux sur l'histoire de l'entre-deux-guerres.

pelés « excédent brut d'exploitation » en comptabilité nationale, représentent ce qu'il reste de la valeur ajoutée de l'entreprise après avoir payé ces « revenus du travail ». Lorsque l'on observe ce partage de la valeur ajoutée des entreprises entre revenus du travail et revenus du capital sur longue période, on constate de fait une très grande régularité : tout au long du siècle, à l'exception des années de la Seconde Guerre mondiale, sur lesquelles nous reviendrons plus loin, la part du travail se situe toujours autour d'une valeur moyenne de l'ordre de 65-70 %, alors que la part du capital se situe toujours autour d'une valeur moyenne de l'ordre de 30-35 % (cf. graphique 1-5¹).

Graphique 1-5 : Le partage de la valeur ajoutée des entreprises entre travail et capital en 1913 et de 1919 à 1998



Sources: Colonnes (16) et (17) du tableau G-3 (1913 et 1919-1948) et colonnes (7) et (8) du tableau G-4 (1949-1998) (annexe G)

Rappelons également que la régularité de ce partage 2/3-1/3 de la valeur ajoutée des entreprises entre travail et capital n'est pas une découverte récente, loin s'en faut : Keynes la considérait déjà dans l'entre-deux-guerres comme la régularité la mieux établie de toute la « science » économique, et on observe ce même partage 2/3-1/3 dans tous les pays et à toutes les époques pour lesquelles on dispose de sources statistiques adéquates, et en particulier dans tous les pays occidentaux depuis le début du XX^e siècle². En France, la qualité des sources statistiques disponibles avant la Première Guerre mondiale ne permet pas de connaître de façon par-

1. Le graphique 1-5 décrit la répartition de la valeur ajoutée « nette » (c'est-à-dire nette des impôts tels que la TVA qui pèsent sur l'ensemble de la valeur ajoutée) des entreprises (hors entreprises individuelles) entre la rémunération des salariés (revenus du travail) et l'excédent brut d'exploitation (revenus du capital) (cf. annexe G, section 2).

2. Cf. par exemple Piketty (1997, tableau VIII, p. 40) pour des séries portant sur les Etats-Unis, la France et le Royaume-Uni sur la période 1920-1995, et qui montrent un partage du type « 2/3-1/3 » pour tous ces pays et pour toutes les années (les chiffres que nous donnions alors pour la France sont très légèrement différents des estimations finalement retenues ici).

faitement satisfaisante les évolutions de court terme de ce partage au début du siècle, et notamment durant les années de la Première Guerre mondiale, et c'est pourquoi nous avons choisi de faire commencer les séries annuelles reproduites sur le graphique 1-5 en 1919, date à partir de laquelle toutes les évolutions que les données disponibles permettent d'estimer peuvent être considérées comme fiables¹. Mais les sources des périodes précédentes sont néanmoins d'une qualité suffisante pour s'assurer que le partage de la valeur ajoutée des entreprises s'effectuait à peu près dans les mêmes termes dès avant la Première Guerre mondiale : comme l'indique l'estimation que nous avons reproduite sur le graphique 1-5 pour l'année 1913, la part du travail dans la valeur ajoutée des entreprises se situait alors à des niveaux de l'ordre de 65-70 %, ou peut-être même à des niveaux légèrement supérieurs au tout début du siècle². Il s'agit là d'une régularité qu'il est essentiel d'avoir présent à l'esprit lorsque l'on s'intéresse à l'inégalité des revenus, car elle montre en particulier que ce n'est certainement pas la baisse de la part des profits réalisés par les entreprises qui aurait permis la hausse du pouvoir d'achat des salariés, tout du moins dans le long terme. Cette régularité ne doit cependant pas éclipser la « courbe en U » suivie par la part des revenus du capital dans le revenu des ménages au cours du XX^e siècle, qui, à notre connaissance, est largement passée inaperçue.

Revenons donc à cette « courbe en U ». Remarquons tout d'abord que la part du capital dans la valeur ajoutée des entreprises manifeste également une certaine « courbe en U », de la même façon que la part des revenus de capitaux mobiliers dans le revenu des ménages : entre 1939 et 1948, la part du capital dans la valeur ajoutée est sensiblement inférieure à son niveau habituel, et descend même à un niveau plancher à peine supérieur à 10 % en 1944-1945 (cf. graphique 1-5). La précision des estimations disponibles pour les années de guerre souffre évidemment de la situation chaotique qui prévalait alors, mais ce creux observé entre 1939 et 1948 sur le graphique 1-5 ne fait qualitativement aucun doute : toutes les informations disponibles sur cette période confirment que les années de la Seconde Guerre mondiale ont été marquées par un effondrement des profits des entreprises, encore plus profond que celui de la production, et donc par une hausse de la part des salaires dans la production³. En particulier, le fait que la part des revenus du travail atteigne en 1944 son niveau le plus élevé de tout le XX^e siècle (avec près de 90 % de la valeur ajoutée) est parfaitement cohérent avec tout ce que l'on sait de l'année de la libération du territoire national : la production avait alors atteint son niveau le plus bas de tout le XX^e siècle, les salaires venaient d'être augmentés auto-

1. Nous reviendrons dans le chapitre 2 (section 2.2) sur la question de l'évolution du partage de la valeur ajoutée au cours de la Première Guerre mondiale.

2. Cf. annexe G, tableau G-3, colonne (16). Il est cependant possible que les estimations de la part du travail effectuées pour les toutes premières années du siècle soient légèrement surévaluées (cf. annexe G, section 2).

3. Signalons notamment que le creux observé en 1944-1945 sur le graphique 1-5 est parfaitement cohérent à la fois avec les estimations réalisées à l'époque par Mitzakis (1944) à partir des statistiques de recettes de l'impôt sur le revenu des valeurs mobilières (IRVM) (cf. annexe G, tableau G-12) et avec les statistiques issues de l'impôt cédulaire sur les bénéfices industriels et commerciaux (BIC), qui indiquent également qu'une baisse très importante des profits (et en particulier des profits des grandes entreprises) a eu lieu au cours de la Seconde Guerre mondiale (cf. annexe G, tableaux G-15 à G-17).

ritairement par le gouvernement provisoire afin de limiter la perte de pouvoir d'achat et les privations subies par les salariés, et les profits des entreprises ne permettaient même pas de remplacer le matériel détruit.

En fait, cet effondrement de la part du capital durant la Seconde Guerre mondiale, et en particulier durant cette année 1944, ne fait qu'exprimer la version extrême d'un phénomène plus général que l'on observe en France durant d'autres périodes, et que l'on observe également dans tous les autres pays occidentaux, à savoir le fait que la part du capital a généralement tendance à augmenter durant les périodes de forte croissance et à baisser durant les périodes de croissance faible ou de récession : on dit que la part du capital est « procyclique », dans le sens où elle varie dans la même direction que le mouvement général du cycle économique, et inversement que la part du travail est « contracyclique ». Ce phénomène est la traduction du fait que les profits sont toujours plus volatils que les salaires (ils augmentent plus rapidement et plus fortement durant les booms, mais inversement ils s'effondrent plus vite et de façon plus massive durant les récessions), ce qui constitue d'ailleurs un des fondements essentiels de la relation salariale : la rémunération versée aux salariés ne dépend pas (ou très peu) du niveau général de l'activité économique, les profits sont constitués par ce qui reste une fois que ces salaires ont été payés, et ce sont donc les entreprises et leurs actionnaires qui subissent les risques liés à un possible effondrement de l'activité économique (inversement, ils sont les premiers à bénéficier d'un retournement à la hausse). De fait, on observe par exemple sur le graphique 1-5 que la part du capital a baissé de façon brutale durant la crise économique des années 1930. Inversement, les années de forte reprise économique et de reconstruction qu'ont été les années suivant immédiatement la Seconde Guerre mondiale ont été des années de reconstitution des profits des entreprises et de forte hausse de la part des revenus du capital. Puis les années 1950-1960, caractérisées par une croissance continue et une absence quasi complète de cycle économique, font apparaître une très grande stabilité du partage capital/travail. L'évolution observée au cours des années 1970-1980 relève d'une dynamique plus complexe. D'une part, ces fluctuations correspondent bien au phénomène classique de contracyclicité de la part du travail : le rythme de progression des salaires n'a pas été sensiblement affecté par les chocs pétroliers et le ralentissement de la croissance des années 1970, ce qui conduit mécaniquement à une hausse de la part du travail ; inversement, la période de forte croissance qui caractérise la fin des années 1980 correspond à une phase de reconstitution des profits des entreprises et de baisse de la part des salaires. Mais ce cycle économique « classique » est amplifié par un cycle de moyen terme qui est de nature nettement plus politique et que nous avons déjà évoqué : les hausses de salaires de la période 1968-1983 sont amplifiées par le climat de fortes revendications sociales caractérisant cette période, notamment par l'intermédiaire de la hausse du SMIC, ce qui explique la baisse exceptionnellement forte de la part du capital dans la valeur ajoutée ; inversement, le choix fait en 1982-1983 de mettre fin à cette période de fortes revalorisations salariales et de permettre aux entreprises de reconstituer leurs profits a été clairement un choix politique, qui a conduit à une hausse exceptionnellement rapide de la part du capital dans la valeur ajoutée durant la seconde moitié des années 1980, celle-ci ayant même légèrement dépassé son niveau

de la fin des années 1960 ; la situation s'est apaisée depuis lors, et la répartition capital/travail se situe depuis le début des années 1990 au niveau « classique » de 35 %-65 % (cf. graphique 1-5). Nous reviendrons au cours des chapitres suivants sur les implications de ces fluctuations conjoncturelles concernant l'évolution de l'inégalité des revenus. Pour l'instant, contentons-nous de noter que l'effondrement de la part du capital observé durant les années 1939-1948 n'est que la version extrême d'un phénomène plus général de procyclicité de la part du capital dans la valeur ajoutée des entreprises.

Ce creux des années 1939-1948 montre donc que la « courbe en U » suivie par la part des revenus de capitaux mobiliers dans le revenu des ménages correspond à une baisse bien réelle de la part des profits dans les comptes des entreprises, et non pas seulement à un phénomène purement monétaire, selon lequel la partie des revenus de capitaux mobiliers prenant la forme d'intérêts fixes aurait été laminée par l'inflation des deux guerres mondiales. De plus, le fait que la part du capital dans la valeur ajoutée des entreprises ait retrouvée dès 1949 son niveau d'avant guerre ne signifie pas que cette partie « réelle » de l'explication s'applique uniquement aux années 1939-1948. Il faut en effet rappeler que les « revenus du capital » définis au niveau des comptes des entreprises, et que l'on utilise pour mesurer la « part du capital » dans la valeur ajoutée, correspondent aux « profits bruts » des entreprises. Il s'agit donc d'une catégorie sensiblement plus vaste que celle des revenus de capitaux mobiliers perçus par les ménages, car une entreprise ne distribue jamais l'intégralité de ses profits bruts. Les profits bruts servent à payer non seulement les dividendes versés aux actionnaires et les intérêts versés aux porteurs d'obligations et autres créditeurs de l'entreprise (banques, autres entreprises, etc.), mais également à acquitter un certain nombre de prélèvements pesant sur les bénéfices (et notamment l'impôt sur les bénéfices), et surtout à financer le coût de remplacement du matériel et des équipements usagés et à constituer des réserves que l'entreprise pourra utiliser pour financer de nouveaux investissements sans avoir à émettre de nouvelles actions ou de nouveaux emprunts. La part de ces « profits non distribués » dans les profits bruts est très variable suivant les entreprises et l'état de la conjoncture économique, mais elle est souvent supérieure à 50 %, ce qui explique pourquoi la part des revenus de capitaux mobiliers dans les revenus des ménages est toujours sensiblement inférieure à la part des revenus du capital dans la valeur ajoutée des entreprises.

Or, le fait important qui nous intéresse ici est que la part des profits non distribués semble s'être établie à l'issue de la Seconde Guerre mondiale à un niveau structurellement plus élevé que durant les périodes antérieures. Ce thème des profits non distribués et de l'« autofinancement » des entreprises était d'ailleurs très présent dans les années 1950, et plusieurs chercheurs de l'époque ont tenté de quantifier cette croissance de la part des profits non distribués. Selon les estimations de Malissen (1953, 1957), la part des profits non distribués, qui aurait été de l'ordre de 50 % dans les années 1920 avant de s'écrouler à environ 20-30 % durant la crise des années 1930, se serait stabilisée à des niveaux de l'ordre de 70-80 % depuis 1946-1947 et au début des années 1950, à tel point que la valeur réelle des dividendes distribués par les entreprises en 1948 aurait représenté moins du quart des dividendes distribués en 1938, et ce bien que les profits réalisés par les entre-

prises aient progressé de plus de 30 % entre ces deux dates (toujours en valeur réelle¹). Malissen partageait au sujet de ce phénomène la même interprétation et la même impression générale que la plupart des observateurs de l'époque : l'économie française avait été dévastée par les destructions de la Seconde Guerre mondiale, on continuait en outre de payer le prix du sous-investissement qui avait caractérisé les années 1930, sous-investissement dû à la chute de la part du capital dans la valeur ajoutée et que les entreprises avaient aggravé en choisissant de distribuer l'essentiel de leurs profits afin de ménager leurs actionnaires, et le redressement du pays exigeait maintenant que les entreprises puissent reconstituer leurs réserves et investir la majeure partie de leurs bénéfices, ce qui impliquait qu'elles fassent enfin passer au second plan les intérêts de leurs actionnaires. Ce phénomène concernant les entreprises privées s'est en outre trouvé accentué par les nationalisations mises en place à la Libération : par définition, les entreprises publiques, qui sont prises en compte dans les estimations du partage de la valeur ajoutée des entreprises indiquée sur le graphique 1-5, ne distribuent pas la moindre fraction de leurs bénéfices à des actionnaires privés.

Il ne fait aucun doute que ce phénomène de hausse structurelle de la part des profits non distribués à l'issue de la Seconde Guerre mondiale explique pour une part essentielle la « courbe en U » suivie par la part des revenus de capitaux mobiliers dans le revenu des ménages. Il est cependant difficile de quantifier précisément le rôle joué par cette partie « réelle » de l'explication et celui joué par l'explication purement monétaire concernant les intérêts fixes : les données disponibles pour l'entre-deux-guerres ne permettent d'obtenir que des estimations relativement approximatives de la part des profits non distribués et du partage des revenus de capitaux mobiliers entre dividendes et intérêts, et ces estimations se prêtent mal à des comparaisons très précises avec les estimations nettement plus satisfaisantes disponibles pour l'après-guerre et la fin du siècle². En outre, ces deux parties de l'explication sont intimement liées, puisqu'une des raisons essentielles pour lesquelles les entreprises de l'après-guerre et des années 1950 ont pu se permettre de ne distribuer qu'une faible fraction de leurs profits est précisément que l'inflation les avait débarrassées de la charge des intérêts des emprunts émis avant la guerre, durant la guerre et lors de l'immédiat après-guerre. Il faut également mentionner que le passage des profits distribués par les entreprises aux revenus de capitaux mobiliers perçus par les ménages est grandement compliqué par le fait que certains dividendes distribués par les entreprises peuvent parfois se retrouver sous la forme d'intérêts dans les revenus des ménages, en raison de la présence d'intermédiaires financiers entre les entreprises et les ménages, à savoir les banques et les compagnies d'assurances : par exemple, les intérêts portés sur les contrats d'assurance-vie, qui prennent une si grande importance dans les placements des ménages des années 1980-1990, peuvent fort bien être issus de dividendes reçus par les compagnies d'assurances au titre des actions que l'épargne longue que les ménages leur ont confiée leur a permis d'acquérir. Toutes ces rai-

1. Cf. Malissen (1953, p. 89). Nous avons reproduit les principaux résultats obtenus par Malissen dans l'annexe G, tableau G-15.

2. Sur les limites des sources disponibles pour effectuer de telles estimations pour l'entre-deux-guerres, cf. annexe G.

sons font qu'il nous est impossible de démêler de façon parfaitement satisfaisante les rôles joués par les différents facteurs explicatifs.

D'après les données disponibles, il semblerait cependant que la partie proprement réelle de l'explication ait joué le rôle central : l'inflation des deux guerres mondiales a certes laminé la valeur réelle d'une masse importante de rentes, obligations et autres placements mobiliers à revenus fixes, mais ces intérêts correspondaient pour une bonne part à des emprunts qui venaient tout juste d'être émis, notamment par l'Etat pour financer les guerres. Cela explique par exemple pourquoi la part des revenus de capitaux mobiliers dans les revenus des ménages s'établit durant les années 1920 au même niveau qu'au début du siècle (environ 10-11 % du revenu des ménages) : l'inflation de la Première Guerre mondiale a certes permis de se débarrasser d'une quantité considérable de créances, mais il s'agissait pour une bonne part d'emprunts qui avaient été émis durant la guerre et au début des années 1920 (notamment par l'Etat), si bien que le laminage de ces intérêts n'a pas affecté le niveau global des revenus de capitaux mobiliers. Sans l'hyperinflation, ces nouveaux intérêts seraient venus s'ajouter aux revenus de capitaux mobiliers « normaux » constitués notamment par les dividendes versés par les entreprises, et la part des revenus de capitaux mobiliers dans le revenu des ménages se serait établie durant les années 1920 à un niveau sensiblement supérieur à 10-11 % ; inversement, sans ces nouveaux intérêts créés notamment par l'Etat, la part des revenus de capitaux mobiliers se serait probablement établie dès les années 1920 à un niveau inférieur au niveau d'avant guerre, car la part des profits non distribués était vraisemblablement moins élevée avant la guerre qu'à l'issue de la guerre, pour des raisons similaires à celles évoquées pour la Seconde Guerre mondiale¹.

En première approximation, on peut donc considérer que la « courbe en U » suivie par la part des revenus de capitaux mobiliers dans le revenu des ménages au cours du XX^e siècle peut s'interpréter comme une réaction au phénomène bien réel de destructions liées à la Seconde Guerre mondiale. A l'issue du second conflit mondial, l'économie française est entrée dans une phase d'« accumulation primitive » du capital se faisant principalement au sein des entreprises, ces dernières choisissant d'affecter prioritairement leurs profits à la reconstitution de leurs réserves et de leurs équipements, et les intérêts des actionnaires passant temporairement au second plan. Ce n'est que progressivement que les revenus de capitaux mobiliers des ménages se reconstituèrent, leur part dans le revenu des ménages reprenant une lente courbe ascendante dès la fin des années 1950 et durant les années 1960-1970, pour finalement retrouver dans les années 1980-1990 son niveau du début du siècle et de l'entre-deux-guerres. Une version plus réduite de cette phase d'« accumulation primitive » avait probablement commencé à l'issue du premier conflit mondial, mais, outre que les destructions matérielles furent

1. L'ensemble de cette interprétation est confirmée par les estimations de Dugé de Bernonville portant sur la structure des revenus de capitaux mobiliers en 1913 et dans les années 1920, qui montrent une très forte croissance de la part des revenus liés aux valeurs émises par l'Etat et une forte baisse de la part des revenus liés aux valeurs émises par les entreprises (cf. annexe G, tableau G-14) (ce qui est d'autant plus frappant que la tendance inverse prévalait au début du siècle et à la veille de la guerre ; cf. Michalet (1968, pp. 158-161)). Sur l'importance des revenus du capital créés par l'Etat dans les années 1920 (sous forme d'intérêts de la dette publique), cf. également Lecaillon (1948, pp. 235-238).

sensiblement plus importantes lors du second conflit mondial, cette phase est largement masquée par les nouveaux revenus de capitaux mobiliers créés par l'Etat sous la forme d'intérêts de la dette publique, et surtout elle fut brutalement interrompue par la crise des années 1930, qui se traduisit par un effondrement des investissements. Cette interprétation des faits laisse certaines zones d'ombre, mais elle est cohérente avec les données disponibles. De la même façon que pour les revenus fonciers, elle conduit à la conclusion qu'il aura fallu près d'un demi-siècle aux revenus de capitaux mobiliers pour se remettre des deux guerres mondiales.

Quoi qu'il en soit, de la même façon que pour l'équivalence globale entre les revenus d'activité moyens des non-salariés et des salariés tout au long du siècle, cette « courbe en U » suivie par les revenus du capital exprime uniquement des faits concernant les « moyennes », et ne nous dit rien sur les répartitions. En particulier, le fait que la part des revenus du capital dans le revenu des ménages soit sensiblement la même aux deux extrémités du siècle ne nous permet absolument pas de conclure que la contribution des revenus du capital à l'inégalité des revenus soit la même au début et à la fin du siècle : tout dépend de la façon dont la propriété de ce capital est répartie entre les ménages. Par exemple, pour un volume global de revenus de capitaux mobiliers donné, et toutes autres choses égales par ailleurs, une société où l'essentiel des placements mobiliers des ménages prendrait la forme de millions de livrets d'épargne et de petits portefeuilles en actions serait évidemment beaucoup plus égalitaire qu'une société où un petit nombre de gros actionnaires individuels posséderait l'essentiel du patrimoine mobilier des ménages. Il en va de même pour les revenus fonciers : pour un même volume de revenus fonciers, l'inégalité des revenus serait évidemment très différente dans une société où un nombre important de ménages possède et loue un ou deux appartements afin de compléter leurs revenus d'activité et dans une société où un petit nombre de gros propriétaires fonciers possédant de nombreux immeubles détient l'essentiel du parc immobilier. La comptabilité nationale nous permet uniquement de connaître la masse globale des revenus du capital aux différentes époques, et ne nous dit évidemment rien sur les évolutions de ces répartitions du capital mobilier ou immobilier. On voit là toutes les limites de l'analyse de la composition « moyenne » des revenus que permettent les données de la comptabilité nationale. La connaissance des grandes lignes d'évolution de la composition « moyenne » nous fournit un cadre chronologique général auquel nous nous référerons largement par la suite, mais elle ne peut en aucun cas se substituer à l'analyse de l'inégalité des revenus au niveau des foyers. En particulier, seule l'analyse de l'évolution de la structure et du niveau des hauts revenus que nous mènerons dans les chapitres suivants nous permettra de comprendre quel a été l'impact de cette « courbe en U » sur l'inégalité des revenus en France au XX^e siècle.

4. L'évolution du pouvoir d'achat « moyen » en France au XX^e siècle

Une fois les grandes évolutions structurelles des prix, de la démographie et de la composition des revenus prises en compte, nous pouvons maintenant étudier l'évolution du pouvoir d'achat « moyen » en France au XX^e siècle.

4.1. LA STABILITÉ DE LA PART DES REVENUS DES MÉNAGES DANS LE PIB

Le premier fait important à noter est que le pouvoir d'achat des ménages en France au XX^e siècle a progressé exactement dans les mêmes proportions et au même rythme que le volume de biens et services produits sur le territoire national. De 1900 à 1998, selon les estimations de la comptabilité nationale, la part du revenu des ménages dans le produit intérieur brut (PIB) a toujours oscillé entre 80 % et 90 %, suivant les périodes et suivant que l'on considère le revenu disponible (après impôts et transferts) ou le revenu primaire (avant impôts et transferts¹). Nous avons vu que la composition du revenu des ménages s'était totalement transformée au cours du siècle, notamment du fait du processus de « salarisation » de la main-d'œuvre, mais lorsque l'on s'intéresse au niveau global de ce revenu des ménages, on constate que sa part dans le PIB est restée extrêmement stable, sans aucune tendance claire à la hausse ou à la baisse sur longue période.

Cette stabilité de la part des revenus des ménages dans le PIB ne doit pas surprendre : elle traduit simplement le fait que les ménages ont par définition toujours été les principaux destinataires des biens et services produits dans l'Hexagone, et que la faible part captée par les autres destinataires n'a aucune raison de manifester une tendance claire à la hausse ou à la baisse sur longue période. En dehors du revenu des ménages, les deux composantes importantes du PIB sont d'une part les profits non distribués des entreprises, et d'autre part les biens et services que l'Etat s'approprie pour sa « propre » consommation (bâtiments publics, voitures de fonction, matériel de bureau, etc.). Nous avons déjà évoqué le rôle des profits non distribués : les entreprises ne distribuent jamais l'intégralité de leurs profits aux ménages qui les possèdent, ces profits non distribués permettent aux entreprises de renouveler leur matériel usagé, de constituer des réserves et de financer de nouveaux investissements sans avoir à faire appel à l'épargne des ménages, et ils suivent généralement une évolution plus volatile que le PIB, de même que l'ensemble des profits d'où ils sont issus. Ces fluctuations de court terme de la part des profits non distribués dans le PIB expliquent par exemple pourquoi les taux de croissance du PIB et du revenu des ménages ont fréquemment tendance à diverger dans le court terme, le revenu des ménages se caractérisant généralement par une évolution moins volatile et plus lisse que le PIB (le taux de croissance des revenus des ménages a tendance à être inférieur à celui du PIB durant les périodes de forte croissance, et inversement à lui être supérieur durant les ralentissements ou les récessions). Mais le fait important est que la part des profits non distribués dans le PIB, au-delà de ces fluctuations de court terme et des phénomènes de moyen terme tels que l'élévation de la part des profits non distribués observée au milieu du siècle, n'a aucune raison de manifester une tendance claire à la hausse ou à la baisse dans le long terme, et qu'elle se doit de rester dans tous les cas d'une am-

1. Cf. annexe G, tableau G-1, colonnes (9) et (10). Nous nous référons ici à la part du revenu des ménages dans le PIB marchand (cf. infra).

pleur relativement modeste : nous avons vu que la part des profits dans la valeur ajoutée des entreprises était globalement stable (autour de 1/3) au cours du XX^e siècle, et les actionnaires n'accepteraient pas qu'une part exagérément élevée de ces profits s'accumule indéfiniment dans les entreprises¹.

Quant à la seconde composante (les biens et services « consommés » par l'Etat), il ne faut pas s'étonner davantage de sa relative stabilité dans le temps. Le fait que le développement considérable de l'intervention de l'Etat dans la vie économique et sociale au cours du XX^e siècle n'ait pas conduit à une augmentation substantielle de la « part de l'Etat » dans le PIB et à une baisse correspondante de la « part des ménages » exprime simplement le fait bien connu que cette « croissance de l'Etat » s'est traduite pour l'essentiel par une très forte croissance des salaires de fonctionnaires et surtout des prestations sociales, et non pas par la croissance de la part des biens et services directement consommés par l'Etat, qui en première approximation est restée globalement stable au cours du siècle. Autrement dit, la croissance bien réelle de la part des prélèvements obligatoires dans le PIB, qu'il s'agisse de la croissance considérable des cotisations sociales, qui par définition sont intégralement redistribuées aux ménages sous forme de prestations sociales, ou de la croissance beaucoup plus modérée des impôts proprement dits, qui a été largement redistribuée aux ménages sous forme de salaires de fonctionnaires et de salariés des hôpitaux, collectivités locales, etc., n'a pas modifié la part du revenu des ménages dans le PIB, tout simplement parce que cette croissance de l'Etat s'est contentée d'opérer des transferts au sein du revenu des ménages, les revenus prélevés d'une main dans le compte de revenu des ménages étant reversés de l'autre². Au final, il n'y a donc rien d'étonnant à ce que le revenu des ménages ait représenté tout au long du siècle de l'ordre de 80-90 % du PIB, et que le pouvoir d'achat des ménages, tel que permet de le mesurer la comptabilité nationale, ait progressé au cours du XX^e siècle au même rythme et dans les mêmes proportions que le PIB.

Cependant, dans le cadre de ce livre, la notion de revenu que nous utiliserons pour mesurer l'évolution du revenu des ménages, et en particulier l'évolution des hauts revenus, est une notion différente de celle utilisée par la comptabilité nationale, et il est important de préciser dès à présent ces différences. Dans le cadre de

1. Le fait que l'élévation de la part des profits non-distribués observée à l'issue de la Seconde Guerre mondiale ne se soit pas traduite par une baisse de la part des revenus des ménages dans le PIB semble s'expliquer d'une part par le fait que cette élévation, si elle a joué un grand rôle du point de vue des revenus de capitaux mobiliers des ménages, reste d'une ampleur relativement modeste quand on la ramène au PIB et au revenu total des ménages (rappelons que les fluctuations de la part des revenus de capitaux mobiliers dans le revenu total des ménages oscille toujours au cours du siècle entre 5 % et 10 %); et d'autre part par le fait que les années de l'immédiat après-guerre sont également des années où l'Etat s'endette dans des proportions considérables afin de préserver le pouvoir d'achat des ménages, et ce en faisant notamment appel à l'aide extérieure.

2. Il en irait (légèrement) différemment si l'on observait l'évolution de la part du revenu des ménages dans le PIB « total » (marchand et non marchand), et non pas l'évolution de la part du revenu des ménages dans le seul PIB marchand : le PIB non marchand, qui a été intégré à la comptabilité nationale dans les années 1970, mesure la « valeur » des services non marchands rendus par l'Etat (les écoles, les hôpitaux, la police, etc.), « valeur » qui est supposée égale au coût de production de ces services, coût qui inclut notamment les salaires de fonctionnaires ; le PIB non marchand représentait environ 10 % du PIB marchand au début des années 1950 (ainsi vraisemblablement que durant les périodes antérieures), et il en représente environ 20 % dans les années 1980-1990 (cf. annexe G, tableau G-1, colonne (5)), si bien que la part du revenu des ménages dans le PIB total a baissé d'environ 10 % au cours du siècle.

ce livre, nous nous intéresserons à l'évolution du « revenu fiscal » des ménages, et le terme « revenu », sans autre précision, désignera toujours le « revenu fiscal », et non pas le revenu au sens de la comptabilité nationale (sauf mention contraire). Le revenu fiscal désigne la somme de tous les revenus que les contribuables doivent déclarer au titre de l'impôt progressif sur le revenu (en supposant que tous les foyers déposent une déclaration de revenus, y compris les foyers non imposables), avant tout abattement et déduction¹. Le revenu fiscal est donc une notion plus large que celle de « revenu imposable », qui désigne le revenu fiscal après prise en compte des divers abattements et déductions prévus aux différentes époques par la législation fiscale (comme par exemple la déduction de 10 % et l'abattement de 20 % dont bénéficient actuellement les salariés, ou encore la déduction de l'impôt dû au titre des revenus de l'année précédente, qui était autorisée avant la Seconde Guerre mondiale), et qui est le revenu qui sert de base au calcul de l'impôt sur le revenu. Les revenus indiqués dans les tableaux statistiques établis par l'administration fiscale à partir du dépouillement des déclarations de revenus ont toujours été exprimés en termes de revenu imposable, et nous avons donc dû corriger à la hausse les estimations des revenus moyens des différents fractiles de hauts revenus établies en termes de revenu imposable pour obtenir les estimations exprimées en termes de revenu fiscal que nous présenterons dans les chapitres suivants².

Le revenu fiscal est par contre une notion plus étroite que la notion de revenu des ménages utilisée par la comptabilité nationale, et ce pour plusieurs raisons.

Tout d'abord, nous avons déjà dit que les revenus des ménages mesurés par la comptabilité nationale sont toujours des revenus « bruts » (de la même façon que le PIB est toujours « brut »), dans le sens où les coûts liés à l'usure du capital et au remplacement du matériel et des équipements ne sont jamais déduits. En particulier, les revenus mixtes des travailleurs non salariés estimés par la comptabilité nationale sont des revenus bruts, alors que les revenus mixtes que les non-salariés sont tenus de déclarer à l'impôt sur le revenu, et qui entrent donc dans notre concept de « revenu fiscal », ont toujours été des bénéfices « nets », c'est-à-dire que les non-salariés ont toujours eu le droit de déduire de leurs bénéfices bruts les charges liées au remplacement du matériel usagé, les intérêts dus au titre des emprunts contractés par leur exploitation, etc. De même, les revenus fonciers estimés par la comptabilité nationale ne prennent pas en compte les charges liées à l'entretien des propriétés, alors que le fisc a toujours autorisé leur déduction.

Ensuite, le revenu des ménages au sens de la comptabilité nationale intègre certains éléments qui ne sont généralement pas considérés comme faisant partie du « revenu » (dans le sens commun), et qui de fait ne figurent pas dans les déclarations de revenus et ne font pas partie de notre notion de « revenu fiscal ». Nous avons déjà évoqué le cas des loyers « fictifs » que les propriétaires occupant leur logement sont réputés se verser à eux-mêmes, mais il faut également mentionner le cas des remboursements d'assurance-maladie : lorsque l'assurance-maladie rembourse 100 francs à un ménage au titre de médicaments ou d'une consultation mé-

1. Cette notion de « revenu fiscal » est la même que celle qu'utilise l'INSEE depuis 1956 dans ses publications consacrées aux enquêtes « Revenus fiscaux » (cf. annexe I, section 1).

2. La méthodologie utilisée pour effectuer ces corrections est décrite dans l'annexe B (section 1).

dicale, alors le revenu des ménages au sens de la comptabilité nationale augmente de 100 francs. De la même façon que pour les loyers fictifs, cette inclusion des remboursements d'assurance-maladie dans le revenu des ménages est logique si l'on se place du point de vue de la comptabilité nationale, puisque cette dernière a pour objectif de quantifier l'ensemble des biens et services produits par l'économie nationale, et que ces remboursements font partie du vaste ensemble des prestations sociales versées aux ménages, et méritent donc en tant que telles d'être pris en compte dans leur « revenu ». Mais la valeur de ces remboursements, de même que celle des loyers « fictifs¹ », n'est évidemment pas mentionnée dans les déclarations de revenus, et nous ne chercherons donc pas à les prendre en compte.

Enfin, la notion de revenu fiscal que nous utiliserons dans ce livre ne prend par définition pas en compte plusieurs catégories de revenu qui font bel et bien partie du « revenu » au sens commun et qui sont enregistrés comme tels par la comptabilité nationale, mais qui ne sont pas imposables dans le cadre de la législation en vigueur aux différentes époques et qui ne figurent donc pas dans les déclarations de revenus. C'est notamment le cas d'une partie importante des prestations sociales : outre les prestations de l'assurance-maladie et les minimas sociaux (RMI, minimum-vieillesse, etc.), les prestations familiales, et notamment les allocations familiales et autres « sursalaires familiaux », n'ont jamais été imposables, de même que la majeure partie des allocations chômage (parmi les prestations sociales, seules les pensions de retraite ont toujours été systématiquement imposables). Il s'agit également d'un certain nombre de revenus du capital, et notamment des revenus soumis au prélèvement libératoire et des revenus de divers livrets d'épargne, dont la liste a eu tendance à s'allonger au cours du temps, ainsi que des plus-values, qui en France n'ont jamais été imposables dans le cadre de l'impôt progressif sur le revenu global, et qui ne font donc pas partie du concept de revenu fiscal retenu ici². En première analyse, nous ne chercherons donc pas à prendre en compte ces revenus du capital qui ne figurent pas sur les déclarations de revenus, puis nous reviendrons dans la 3^e partie (chapitre 6) sur la façon dont leur inclusion est susceptible d'affecter nos conclusions.

Au final, l'addition de l'ensemble de ces facteurs fait que le revenu fiscal est toujours sensiblement inférieur au revenu des ménages au sens de la comptabilité nationale. Du point de vue du revenu moyen, les deux facteurs les plus importants expliquant l'infériorité du revenu fiscal sont d'une part la prise en compte des bénéfices nets des non-salariés et non pas des bénéfices bruts, facteur dont l'importance décline lentement mais sûrement au cours du siècle, au même rythme que le processus de « salarisation », et d'autre part l'exclusion d'une partie essentielle des prestations sociales, facteur dont l'importance suit au contraire une courbe ascendante au cours du siècle, à la mesure du développement de la protection sociale, et prend une importance considérable à la fin du siècle, notamment du fait des prestations de l'assurance-maladie. Selon nos estimations, ces différents facteurs semblent s'être à peu près équilibrés sur longue période, si bien que le re-

1. En fait, ce n'est que depuis l'imposition des revenus de 1964 que les loyers fictifs ne figurent plus sur les déclarations de revenus (cf. chapitre 2, section 1.2.1.2, et chapitre 4, section 4.4).

2. Les plus-values posent un problème particulier, car elles sont également ignorées par la comptabilité nationale (contrairement à toutes les autres catégories de revenus mentionnées ici).

venu fiscal des ménages représente tout au long du XX^e siècle de l'ordre de 60-70 % du revenu des ménages au sens de la comptabilité nationale¹. Au-delà des légères divergences de court terme, le revenu fiscal des ménages a donc progressé au même rythme et dans les mêmes proportions que le revenu des ménages au sens de la comptabilité nationale, qui a lui-même progressé au même rythme et dans les mêmes proportions que le PIB.

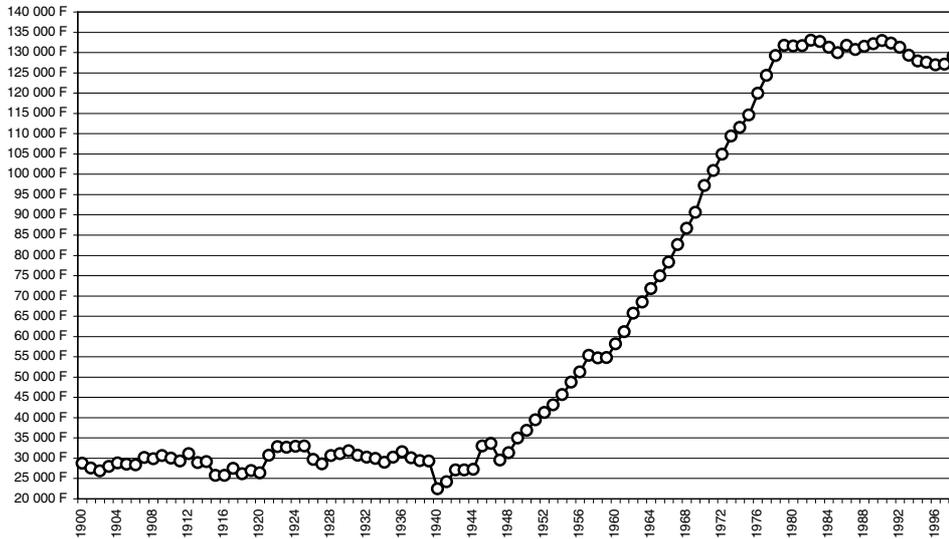
4.2. LES ÉTAPES DE LA CROISSANCE DU REVENU « MOYEN »

Le pouvoir d'achat, tel que permet de le mesurer le revenu fiscal moyen (que nous appellerons plus simplement le « revenu moyen »), a donc connu les mêmes vicissitudes que le PIB au cours du XX^e siècle. Cela est tout d'abord vrai pour ce qui est des ordres de grandeur de la croissance globale. Le PIB exprimé en francs constants, c'est-à-dire le volume de biens et services produits par l'économie française, a été multiplié par un facteur de l'ordre de 10 entre le début et la fin du siècle², et le revenu total des ménages exprimé en francs constants, c'est-à-dire le pouvoir d'achat total des ménages, a donc également été multiplié par un facteur de l'ordre de 10 entre les deux extrémités du siècle. La population ayant augmenté d'environ 50 % et le nombre de ménages et de foyers ayant fait légèrement plus que doubler au cours du siècle, cela signifie que le revenu moyen par habitant a été multiplié par un facteur de l'ordre de 6,5, et que le revenu moyen par ménage ou par foyer a été multiplié par un facteur de l'ordre de 4,5. Plus précisément, selon nos estimations, le revenu moyen par habitant exprimé en francs de 1998 a été multiplié par 6,72 entre 1900 et 1998, et le revenu moyen par foyer exprimé en francs de 1998 a été multiplié par 4,49 entre 1900 et 1998 (cf. tableau 1-1). Le revenu moyen par foyer exprimé en francs de 1998 est ainsi passé de 28 760 francs par an en 1900 (moins de 2 400 francs par mois) à 129 085 francs en 1998 (près de 10 800 francs par mois), ce qui correspond à un taux de croissance annuel moyen de 1,54 %. Le foyer « moyen » du début du siècle disposait pour vivre de l'équivalent du RMI d'aujourd'hui, alors que le foyer « moyen » de la fin du siècle, d'une taille pourtant nettement plus réduite, dispose d'un revenu de l'ordre de 4,5 fois plus élevé.

1. Cf. annexe G, tableau G-2, colonne (3). La méthodologie et les sources utilisées pour estimer l'évolution de la part du revenu fiscal dans le revenu des ménages au sens de la comptabilité nationale sont décrites de façon détaillée dans l'annexe G, section 1.

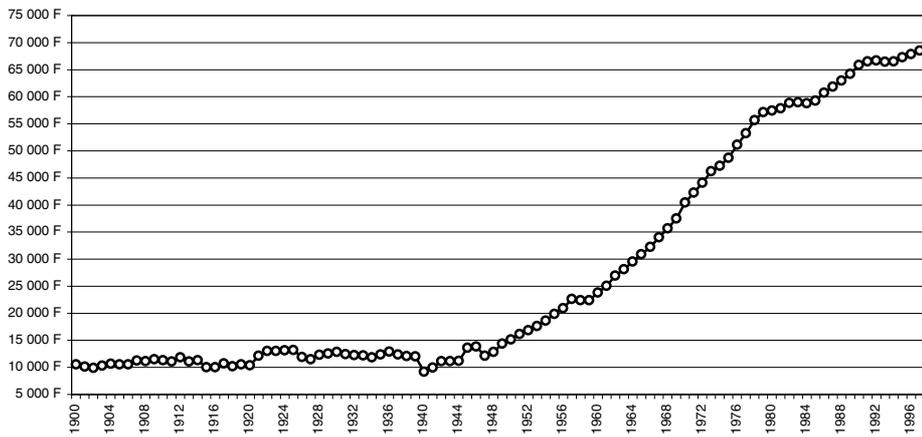
2. Exprimé en francs courants, le PIB marchand est passé d'environ 35 milliards de francs au début du siècle à environ 7 000 milliards de francs à la fin des années 1990 (cf. annexe G, tableau G-1, colonne (1)), soit une multiplication par un facteur de l'ordre de 200 (en fait de 20 000, compte tenu du passage des anciens francs en nouveaux francs) ; les prix ayant été multipliés par un facteur de l'ordre de 20 entre les deux extrémités du siècle (cf. annexe F, tableau F-1, colonne (7)) (en fait par 2 000, compte tenu du passage des anciens francs en nouveaux francs), cela signifie que le PIB marchand exprimé en francs constants a été multiplié par un facteur de l'ordre de 10 (si l'on prenait en compte le PIB non marchand (cf. supra), le coefficient multiplicatif serait de l'ordre de 11-12).

Graphique 1-6 : Le revenu moyen par foyer de 1900 à 1998 (en francs de 1998)



Source: Colonne (7) du tableau G-2 (Annexe G)

Graphique 1-7 : Le revenu moyen par habitant de 1900 à 1998 (en francs de 1998)



Source: Colonne (9) du tableau G-2 (Annexe G)

Tableau 1-1 : Les taux de croissance du revenu moyen de 1900 à 1998

Revenu moyen par foyer (en francs de 1998)		Revenu moyen par habitant (en francs de 1998)	
1900	28 760	1900	10 551
1998	129 085	1998	70 894
Ratio 1998/1900	4,49	Ratio 1998/1900	6,72
Taux de croissance annuel moyen	1,54	Taux de croissance annuel moyen	1,96
1900	28 760	1900	10 551
1948	31 315	1948	12 873
Ratio 1948/1900	1,09	Ratio 1948/1900	1,22
Taux de croissance annuel moyen	0,18	Taux de croissance annuel moyen	0,42
1948	31 315	1948	12 873
1978	129 214	1978	55 641
Ratio 1978/1948	4,13	Ratio 1978/1948	4,32
Taux de croissance annuel moyen	4,84	Taux de croissance annuel moyen	5,00
1978	129 214	1978	55 641
1998	129 085	1998	70 894
Ratio 1998/1978	1,00	Ratio 1998/1978	1,27
Taux de croissance annuel moyen	-0,01	Taux de croissance annuel moyen	1,22

Lecture: Exprimé en francs de 1998, le revenu annuel moyen par foyer est passé de 28 760 francs en 1900 à 129 085 francs en 1998, soit une multiplication par 4,49 et un taux de croissance annuel moyen de 1,54 % entre 1900 et 1998.

Sources: Calculs effectués à partir des colonnes (7) et (9) du tableau G-2 (annexe G).

Mais cette croissance vertigineuse du pouvoir d'achat au cours du XX^e siècle ne s'est pas faite à un rythme constant de l'ordre de 1,54 % par an, loin s'en faut : le pouvoir d'achat des ménages a connu au cours du siècle la même croissance globale que la production nationale, mais il a également connu les mêmes soubresauts, avec une quasi-stagnation durant la première moitié du siècle, une période faste durant les trois premières décennies suivant la Seconde Guerre mondiale, et un très fort ralentissement de la croissance depuis la fin des années 1970. En particulier, le graphique 1-6 montre de façon spectaculaire à quel point les « Trente Glorieuses » méritent bien leur nom : le quasi-quintuplement du pouvoir d'achat du revenu moyen par foyer est dû pour l'essentiel à la très forte croissance enregistrée durant la période 1948-1978, alors que les périodes 1900-1948 et 1978-1998 apparaissent comme des périodes de relative stagnation. Selon nos estimations, la stagnation du revenu moyen par foyer observé durant les périodes 1900-1948 et 1978-1998 correspond à des taux de croissance annuels moyens totalement insignifiants de 0,18 % et - 0,01 %, alors que les « Trente Glorieuses » de la période 1948-1978 correspondent à un taux de croissance annuel moyen de 4,84 % (cf. tableau 1-1).

Le graphique 1-6 permet également de préciser les différents sous-épisodes de cette chronologie en trois périodes (1900-1948, 1948-1978 et 1978-1998). Durant la première moitié du siècle, l'évolution chaotique du pouvoir d'achat porte la

marque des multiples turbulences dues aux deux guerres mondiales et à la crise économique des années 1930, de la même façon que la production nationale. Entre 1900 et 1914, le revenu moyen par foyer exprimé en francs de 1998 oscille autour de 28 000-29 000 francs par an, avec une légère tendance à la hausse. La chute de la production due à la Première Guerre mondiale le fait tomber jusqu'à 25 000-26 000 en 1915-1916, puis la reconstruction et la forte croissance des années 1920 le portent jusqu'à 33 000 francs en 1925, soit une hausse de pouvoir d'achat de près de 30 % par rapport au creux de 1915-1916 et de près de 15 % par rapport à l'avant-guerre¹. La reprise de l'inflation en 1926 et la stabilisation Poincaré conduisent à une nouvelle baisse de pouvoir d'achat en 1926-1927, qui retrouve alors son niveau d'avant guerre. La croissance reprend en 1928-1930 (près de 32 000 francs en 1930), mais la crise économique conduit dès 1931 à de nouvelles pertes de pouvoir d'achat (ponctuées par de légères hausses en 1935 et 1936), si bien que le revenu moyen ne dépassera jamais durant les années 1930 les niveaux de l'ordre de 33 000 francs par an atteint au cours des années 1920.

Les années 1930 sont cependant davantage caractérisées par la stagnation du pouvoir d'achat que par une véritable baisse : entre 1930 et 1939, le revenu moyen oscille entre 29 000 et 32 000 francs par an, soit une marge de fluctuation de l'ordre de 10 %. En comparaison, le PIB a baissé de près de 20 % entre son maximum de 1929 et son minimum de 1935². Cela s'explique par le fait déjà noté que les revenus des ménages ont toujours tendance à baisser moins que le PIB durant les périodes de récession (ce sont surtout les profits et les capacités d'investissement des entreprises qui « encaissent » les récessions), et plus spécifiquement par le fait que la déflation des années 1930 a conduit à épargner le pouvoir d'achat des salaires, dont le niveau en francs courants a généralement baissé moins vite que les prix, conduisant ainsi à de légères hausses de pouvoir d'achat pour les salariés (tout du moins pour ceux qui n'avaient pas perdu leur emploi). Ce phénomène explique par exemple pourquoi le revenu moyen (exprimé en francs de 1998) progresse de près de 5 % entre 1934 et 1935³, et ce bien que la production atteigne en 1935 son niveau le plus bas de la décennie : l'année 1935 est également le creux de la déflation, et le fait est que même si le revenu moyen exprimé en francs courants baisse légèrement entre 1934 et 1935, il baisse moins fortement que le niveau des prix⁴. On retrouve d'ailleurs ce même phénomène de hausse du pouvoir d'achat dans un contexte de récession déflationniste durant la crise de reconversion de 1921. Cette relative rigidité des revenus réels face à la déflation explique également pourquoi le pouvoir d'achat des ménages a davantage baissé en

1. Cf. annexe G, tableau G-2, colonne (7). Le minimum est atteint en 1916, avec un revenu moyen de 25 717 francs, et le maximum en 1925, avec un revenu moyen de 33 009 francs ($33\,009/25\,717 = 1,284$). Le revenu moyen de la période 1900-1914 était de 29 051 francs ($33\,009/29\,051 = 1,136$).

2. Selon les estimations de Villa, le PIB (exprimé en francs de 1938) est passé de 473,1 milliards de francs en 1929 à 391,5 milliards en 1935 (cf. annexe G, tableau G-1, colonne (2)), soit une baisse de 17,2 % ($391,5/473,1 = 0,828$).

3. Cf. annexe G, tableau G-2, colonne (7). Le revenu moyen par foyer fiscal passe de 28 937 francs en 1934 à 30 245 francs en 1935, soit une hausse de 4,5 % ($30\,245/28\,937 = 1,045$).

4. Exprimé en francs courants, le revenu moyen par foyer fiscal passe de 8 132 francs en 1934 à 7 794 francs en 1935 (cf. annexe G, tableau G-2, colonne (6)), soit une baisse de 4,2 % ($7\,794/8\,132 = 0,958$), alors que l'indice des prix à la consommation baisse de 8,3 % entre 1934 et 1935 (cf. annexe F, tableau F-1, colonne (5)).

1926 lors de la très forte reprise de l'inflation précédant la stabilisation Poincaré que durant les années de la déflation, et pourquoi la forte croissance de 1928-1929 permet tout juste au pouvoir d'achat d'approcher son maximum de 1925, et ce bien que ce soit en 1929 (et non pas en 1925) que le PIB atteint son maximum de l'entre-deux-guerres.

La Seconde Guerre mondiale et la chute de la production qui l'accompagne conduisent le pouvoir d'achat du revenu moyen aux niveaux les plus bas enregistrés en France au cours du XX^e siècle. D'après nos estimations, le minimum absolu est atteint durant l'année 1940, avec un revenu moyen de 22 415 francs, soit moins de 1 900 francs par mois. Le pouvoir d'achat se redresse légèrement en 1941-1942, mais il faut attendre la Libération et les années 1945-1946 pour retrouver les niveaux d'avant guerre, et les années 1948-1949 pour les dépasser définitivement, après une légère rechute en 1947, année caractérisée par d'importants mouvements de grève et un fort ralentissement du rythme de la reconstruction. On notera là encore une légère divergence de court terme entre l'évolution du revenu des ménages et celle du PIB : c'est en 1940 que le revenu moyen atteint son niveau le plus bas du siècle, alors que le niveau plancher de la production est atteint en 1944. Cela s'explique à nouveau par les mouvements de court terme des profits non distribués des entreprises, qui en 1944 atteignent leur niveau le plus bas du siècle, alors que les premières grandes revalorisations salariales de la Libération viennent d'être mises en place.

Au final, le revenu moyen par foyer, exprimé en francs de 1998, se retrouve ainsi à l'issue de la Seconde Guerre mondiale à des niveaux quasiment identiques à ceux observés avant la Première Guerre mondiale : les gains de pouvoir d'achat des immédiats après-guerres (années 1920 et fin des années 1940) ont tout juste permis de compenser les pertes de pouvoir d'achat des années 1930 et surtout des deux guerres mondiales. La période 1914-1948 offre également un exemple particulièrement frappant d'une période où la très forte croissance nominale des revenus a été entièrement compensée par la croissance des prix : les revenus moyens exprimés en francs courants ont été multipliés par plus de 100 entre 1914 et 1948, passant d'environ 1 700 (anciens) francs par an en 1914 à plus de 170 000 (anciens) francs en 1948¹, mais comme les prix ont également été multipliés par un coefficient de l'ordre de 100 au cours de la même période, les revenus réels n'ont pratiquement pas changé.

Par comparaison, la période 1948-1978 apparaît véritablement comme une période exceptionnelle : le pouvoir d'achat moyen fait plus que quadrupler en trente ans. Si l'on excepte l'année 1958, caractérisée par le retour de l'inflation à deux chiffres et un léger grignotage du pouvoir d'achat, le pouvoir d'achat a progressé tous les ans durant trente ans, et ce à un rythme pratiquement constant de 1948 à 1978, sans cycle apparent. La rupture de la fin des années 1970 n'en apparaît que plus brutale (cf. graphique 1-6). Exprimé en francs de 1998, le revenu moyen par foyer fiscal avait atteint et dépassé dès 1978-1979 son maximum « historique » de 130 000 francs, et depuis vingt ans il stagne aux alentours de ce palier. On enregistre même en 1984-1985, puis à nouveau dans les années 1990 à la suite de la

1. Cf. annexe G, tableau G-2, colonne (6).

récession de 1992-1993, des pertes nettes de pouvoir d'achat, entrecoupées par de légères hausses durant les périodes de reprise économique de la fin des années 1980 et de la fin des années 1990. On peut également noter que le revenu moyen par foyer atteint son maximum absolu au XX^e siècle en 1982 (avec 132 981 francs par an), et que la baisse observée en 1984-1985 est d'autant plus marquée que la stratégie de désinflation et de reconstitution des réserves des entreprises mise en place en 1982-1983 vient renforcer les effets de la faible croissance de la production. Inversement, la raison pour laquelle le pouvoir d'achat des ménages a bénéficié jusqu'à la fin des années 1970 du rythme de croissance des « Trente Glorieuses », et ce bien que le rythme de croissance de la production ait montré ses premiers signes de faiblesse dès le choc pétrolier de 1973, s'explique par le fait que ce sont les réserves des entreprises qui ont commencé par « encaisser » le ralentissement des années 1970, avant que le gouvernement socialiste issu des élections de 1981 assume la lourde tâche consistant à ajuster le rythme de croissance du pouvoir d'achat au nouveau rythme de croissance de la production. Au final, au-delà de ces aléas de court terme, le pouvoir d'achat moyen se retrouve en 1998 à un niveau quasiment identique (à 1 % près) à son niveau de 1978, aux alentours de 130 000 francs par an : le trend ascendant semble s'être totalement brisé. Jean Fourastié, lorsqu'il écrivait en 1979 son livre intitulé *Les Trente Glorieuses*, ne pouvait sans doute pas se douter à quel point son expression permettrait vingt ans plus tard de caractériser une période aussi bien circonscrite dans le temps.

Le fait de raisonner en termes de revenu moyen par foyer conduit cependant à exagérer quelque peu l'ampleur de cette rupture de la fin des années 1970. En effet, compte tenu du fait que la taille moyenne des foyers diminue régulièrement au cours du temps, et ce à un rythme particulièrement rapide dans les années 1980-1990, le revenu moyen par foyer (de même que le revenu moyen par ménage) est artificiellement tiré vers le bas. Si l'on examine l'évolution du revenu moyen par habitant, qui est sans doute un meilleur indicateur du « niveau de vie moyen » que le revenu moyen par foyer ou par ménage, alors on constate que le pouvoir d'achat continue de progresser dans les années 1980-1990 (cf. graphique 1-7). Si l'on excepte deux années où même le pouvoir d'achat par habitant diminue (l'année 1984, où la reconstitution des réserves des entreprises se fait à un rythme particulièrement rapide, et l'année 1993, où l'économie française connaît sa plus profonde récession depuis la Seconde Guerre mondiale), on constate que le revenu moyen par habitant a continué de progresser chaque année entre 1978 et 1998. Il reste que la décélération du rythme de croissance du niveau de vie par rapport à la période antérieure a été bien réelle, ce qui explique pourquoi elle a été si durement ressentie : le revenu moyen par habitant avait fait plus que quadrupler entre 1948 et 1978, et il ne progresse que de 27 % entre 1978 et 1998 ; le taux de croissance du revenu moyen par habitant, qui était en moyenne de 5,00 % par an entre 1948 et 1978, est passé à 1,22 % par an entre 1978 et 1998, soit un niveau plus de 4 fois plus faible que celui de la période antérieure (cf. tableau 1-1).

Comment expliquer ce rythme heurté de la croissance du pouvoir d'achat en France au cours du XX^e siècle, qui, au-delà des légères divergences de court terme que nous avons notées, est également celui de la croissance de la production nationale ? Pour ce qui est du phénomène le plus récent, à savoir le ralentissement de

la croissance observé depuis la fin des années 1970, la plus grande prudence est de rigueur. Les explications les plus courantes font référence à la fin du processus de « rattrapage » que l'économie française avait connu durant les « Trente Glorieuses » et le retour à un rythme de croissance plus « normal », ainsi que la transition des secteurs industriels traditionnels à la « société de services », qui expliquerait le très net ralentissement du rythme de croissance de la productivité, que l'on observe dans tous les pays développés. A la fin des années 1990, l'émergence d'une nouvelle phase de croissance élevée liée aux nouvelles technologies de l'information et aux services informatiques est de plus en plus souvent évoquée, mais il est évidemment trop tôt pour conclure. Pour ce qui est du contraste entre la première moitié du siècle et les « Trente Glorieuses », le recul historique autorise des conclusions plus fermes, même si les controverses ne sont pas absentes. La thèse la plus fréquemment défendue est que l'économie française aurait connu durant les trois premières décennies de l'après-guerre non pas un processus mécanique de rattrapage par rapport aux autres pays développés, mais plutôt un processus de rattrapage par rapport à son propre rythme de croissance antérieur, que la crise des années 1930 et surtout les deux guerres mondiales avaient provisoirement interrompu. Sauvy, dans son *Histoire économique de la France entre les deux guerres*, avait déjà insisté sur l'idée que la très forte croissance des années 1920 avait permis de retrouver dès 1929 le niveau de production « qu'aurait donné, sans la guerre, le maintien de la pente antérieure de longue durée¹ ». Puis Carré, Dubois et Malinvaud, dans leur célèbre ouvrage de 1972 consacré à *La croissance française*, ont considérablement généralisé et précisé cette analyse, en défendant l'idée selon laquelle l'accélération de la croissance française, due notamment au dynamisme de l'investissement industriel et à l'élévation des niveaux de formation, était déjà nettement visible pour la période 1896-1929 et que cette forte croissance avait été « anormalement » interrompue par les crises des années 1930-1946, si bien que les premières décennies de l'après-guerre ont simplement permis à l'économie française de rattraper le temps perdu et de retrouver la pente de croissance potentielle qui était déjà la sienne avant la guerre². A l'inverse, l'école dite de la « régulation » insiste sur l'idée selon laquelle les « Trente Glorieuses » n'auraient pas été possibles sans l'adoption à l'issue de la Seconde Guerre mondiale d'un nouveau « mode de régulation », fondé notamment sur les investissements publics et l'indexation généralisée des salaires sur l'inflation et les gains de productivité³. Nous verrons dans les chapitres suivants dans quelle mesure l'étude de l'évolution des inégalités de revenu nous permet de confirmer, de contredire et surtout de compléter ces analyses⁴.

1. Cf. Sauvy (1965-1975, vol. 1, p. 281). Notons toutefois que Sauvy a par la suite légèrement révisé à la baisse son estimation du niveau de production atteint en 1929, ce qui l'a amené à nuancer sa conclusion (cf. annexe G, tableau G-21, et Sauvy (1984, vol. 2, pp. 84-85)).

2. Cette interprétation est exposée de façon particulièrement claire dans la conclusion de leur ouvrage (cf. Carré, Dubois et Malinvaud (1972, pp. 611-624)).

3. Pour un exposé classique des thèses de l'école de la régulation, cf. Boyer (1978, 1987).

4. Cf. en particulier chapitre 7, section 3.

4.3. REVENU MOYEN ET SALAIRE MOYEN

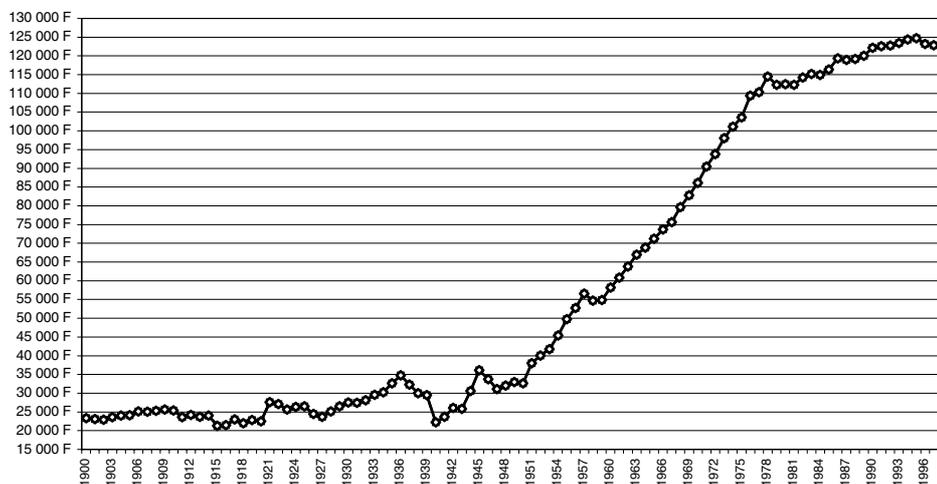
Afin de bien prendre la mesure de la croissance du pouvoir d'achat « moyen » au cours du siècle, il est utile de comparer l'évolution du salaire moyen à celle du revenu moyen. En principe, d'après ce que nous avons déjà dit, on devrait s'attendre à ce que le pouvoir d'achat du salaire moyen ait été multiplié par un facteur de l'ordre de 8,5-9 entre les deux extrémités du siècle. En effet, nous avons vu que le PIB avait été multiplié par un facteur de l'ordre de 10 et que le nombre d'actifs occupés avait progressé de seulement 15 % entre le début et la fin du siècle (un peu plus de 19 millions d'actifs occupés au début du siècle, contre un peu plus de 22 millions à la fin du siècle), ce qui implique que le PIB par actif occupé a été multiplié par un facteur de l'ordre de 8,5-9¹. Nous avons également vu que l'hypothèse d'une équivalence globale tout au long du siècle entre le revenu moyen d'activité des salariés et celui des non-salariés pouvait être considérée comme valable en première approximation, et que le partage de la valeur ajoutée des entreprises entre travail et capital s'était effectué à peu près dans les mêmes termes au début comme à la fin du siècle (2/3 de la valeur ajoutée pour le travail, 1/3 pour le capital), ce qui implique que le revenu d'activité moyen par salarié aurait dû progresser dans les mêmes proportions que le PIB par actif occupé. En fait, d'après nos estimations, le salaire net annuel moyen par salarié (tous salariés confondus), exprimé en francs de 1998, est passé de 23 383 francs en 1900 (moins de 2 000 francs par mois) à 122 930 francs en 1998 (plus de 10 000 francs par mois), soit une multiplication par 5,26 en un siècle, et non pas par un facteur de l'ordre de 8,5-9 (cf. graphique 1-8²). Bien évidemment, ce paradoxe n'est qu'apparent et s'explique par le développement des prestations sociales : la rémunération totale du travail du salarié, qui inclut non seulement le salaire net mais également l'ensemble des cotisations sociales (salariales et patronales) et des prestations versées directement par l'employeur, a bien été multipliée par un facteur de l'ordre de 8,5-9 entre les deux extrémités du siècle, mais compte tenu de la très forte progression des taux de cotisations sociales au cours du siècle, qui ont notamment permis de financer la croissance vertigineuse des retraites et des prestations d'assurance-maladie versées aux salariés ou aux ex-salariés, le salaire net proprement dit a été multiplié par un facteur de « seulement » 5,26³.

1. $10/1,15 = 8,7$.

2. $122\,930/23\,383 = 5,26$. Sur la méthode utilisée pour estimer l'évolution du salaire net annuel moyen par salarié (tous salariés confondus), cf. annexe E, sections 1 à 3.

3. L'examen détaillé de la croissance au cours du XX^e siècle des prestations sociales et des taux de cotisations sociales dépasserait de beaucoup le cadre de ce livre. Contentons-nous de noter que les ordres de grandeur sont cohérents : en supposant que les taux de cotisations sociales étaient nuls au début du siècle et en retenant pour la fin du siècle un taux de cotisation salariale d'environ 20 % et un taux de cotisation patronale d'environ 40 %, on obtiendrait que la rémunération totale du travail a augmenté d'environ 75 % plus vite que le salaire net entre les deux extrémités du siècle (un salaire brut de 100 correspond à un salaire net de 80 et à une rémunération totale du travail de 140, et $140/80 = 1,75$), si bien qu'une multiplication par 5,26 du salaire net moyen correspondrait à une multiplication par 9,21 de la rémunération totale moyenne du travail ($5,26 \times 1,75 = 9,21$) (en fait, les cotisations n'étaient pas tout à fait nulles au début du siècle, et

Graphique 1-8 : Le salaire moyen par salarié de 1900 à 1998 (en francs de 1998)



Source: Colonne (12) du tableau E-3 (Annexe E)

Au final, on constate donc que le salaire net moyen par salarié a été multiplié au cours du siècle par un facteur à peine supérieur à celui qui caractérise la progression du revenu moyen par foyer (5,26 contre 4,49). Le fait que le salaire moyen ait progressé (légèrement) plus vite que le revenu moyen ne nous dit évidemment rien du tout sur l'évolution de l'inégalité des revenus : en fait, compte tenu du fait que le nombre d'emplois a progressé nettement moins vite que le nombre de foyers, on aurait dû s'attendre à ce que le salaire moyen progresse près de deux fois plus vite que le revenu moyen (ce qui là encore ne nous aurait rien dit sur l'évolution de l'inégalité), et c'est uniquement le hasard des chiffres qui fait que la prise en compte des cotisations sociales conduit à des coefficients de progression relativement proches pour le salaire net moyen et le revenu moyen. On constate également que le revenu moyen par foyer a été tout au long du siècle légèrement supérieur au salaire net moyen par salarié : environ 30 000 francs pour le revenu moyen contre 25 000 francs pour le salaire moyen au début du siècle, et environ 130 000 francs pour le revenu moyen contre 120 000 francs pour le salaire moyen à la fin du siècle (cf. graphiques 1-6 et 1-8). Là encore, cette similarité constitue une façon commode de retenir les ordres de grandeur, mais elle ne nous dit rien sur l'inégalité, et il ne faut pas la considérer autrement que comme une coïncidence (ou plutôt comme la traduction mécanique de la structure de la population et de la

les taux approximatifs de 20 % et de 40 % ne s'appliquent pas à tous les salaires à la fin du siècle, si bien qu'une prise en compte rigoureuse de la véritable hausse des taux effectifs de cotisations sociales conduirait à un coefficient légèrement inférieur à 9,21, sans doute de l'ordre de 8,5-9).

composition des revenus). Au début du siècle, l'écart entre revenu moyen et salaire moyen était de l'ordre de 20 %, ce qui est cohérent avec le fait que le nombre d'actifs occupés était alors légèrement supérieur au nombre de foyers (19 millions contre 15 millions) et qu'il faut ajouter les revenus du capital aux revenus d'activité des ménages pour obtenir le revenu total¹. Puis cet écart s'est progressivement réduit, passant d'environ 20 % au début du siècle à environ 10 % au milieu du siècle et environ 5 % dans les années 1990², ce qui est simplement la traduction mécanique du fait que le salaire moyen a progressé au cours du siècle d'environ 10-15 % plus vite que le revenu moyen (5,26 contre 4,49).

Le salaire moyen a donc connu la même évolution générale que le revenu moyen, avec une très forte hausse au cours de la période 1948-1978 et une quasi-stagnation au cours des périodes 1900-1948 et 1978-1998 (cf. graphiques 1-6 et 1-8). Au-delà de cette similitude globale des évolutions sur longue période, on observe évidemment des divergences de court terme, dont nous avons déjà noté les causes essentielles : les autres composantes du revenu (revenus mixtes et revenus du capital) ont tendance à être plus volatiles que les salaires, si bien que l'on observe souvent une hausse de l'écart entre revenu moyen et salaire moyen durant les périodes de forte croissance, et inversement un resserrement durant les périodes de ralentissement ou de récession. C'est ainsi que l'écart entre revenu moyen et salaire moyen s'élargit au cours des années 1920, puis se rétrécit considérablement durant les années 1930, à tel point que le revenu moyen passe au-dessous du salaire moyen au cours de la déflation, avant que la relance de l'inflation en 1936 ne rétablisse la hiérarchie habituelle³. En fait, avant que l'indexation des salaires sur les prix ne devienne quasiment systématique et immédiate à l'issue de la Seconde Guerre mondiale, les effets de l'inflation sur le niveau des salaires réels pouvaient prendre une telle ampleur que le salaire moyen suivait souvent dans le court terme une évolution encore plus volatile que celle du revenu moyen. Le pouvoir d'achat du salarié moyen connaît une évolution particulièrement chaotique durant les années 1936-1948, caractérisées par une très forte inflation et une très grande irrégularité dans l'ampleur des revalorisations salariales : exprimé en francs de 1998, le salaire moyen avait atteint un niveau de l'ordre de 35 000 francs en 1936, soit une hausse de pouvoir d'achat de près de 50 % par rapport au début du siècle, avant de tomber en 1940 à son niveau le plus bas du siècle (à peine plus de 22 000 francs), puis de remonter en 1945 à plus de 36 000 francs, suite aux très fortes revalorisations salariales de la Libération, pour se laisser de nouveau grignoter par l'inflation en 1946-1947 et stagner en 1948-1950, si bien que ce n'est finalement qu'en 1951 que le salaire moyen dépassera définitivement son niveau de 1936 (cf. graphique 1-8). Durant toutes ces années, la question des revalorisations de salaires et des blocages de prix constituait un sujet de conflit politique majeur, et

1. Cet écart de 20 % peut sembler un peu faible dans la mesure où nous avons vu que les revenus du capital représentaient à eux seuls environ 20 % du revenu des ménages au début du siècle. Ce paradoxe apparent s'explique par le fait que le revenu fiscal est inférieur au revenu au sens de la comptabilité nationale, notamment pour ce qui est des revenus mixtes des travailleurs non salariés (dont le revenu fiscal moyen, d'après nos estimations, est légèrement inférieur à celui des salariés au début du siècle) et des revenus fonciers.

2. Cf. annexe G, tableau G-2, colonne (11).

3. Cf. annexe G, tableau G-2, colonne (11).

nous verrons dans les chapitres suivants comment l'inégalité des revenus et des salaires a évolué au cours de cette période chaotique.

Notons également que le salaire moyen, de la même façon que le revenu moyen par habitant, mais contrairement au revenu moyen par foyer, a continué de croître au cours de la période 1978-1998 (cf. graphiques 1-6, 1-7 et 1-8). De plus, il ne faut pas oublier que si la progression totale du pouvoir d'achat du salaire net annuel moyen n'a été que d'environ 7 % entre 1978 et 1998¹, cette progression ne prend par définition en compte ni la croissance des prestations sociales, ni la réduction du temps de travail. De façon générale, la question du temps de travail est totalement absente de nos estimations : le « salaire moyen » indiqué sur le graphique 1-8 est le salaire net annuel moyen par salarié, et non pas le salaire horaire moyen. Ce choix se justifie par les difficultés considérables soulevées par la question de la mesure du temps de travail à travers les âges, et par le fait que la question du temps de travail n'a qu'une importance limitée quand on s'intéresse aux hauts revenus, mais il est bien évident qu'il s'agit là d'un des déterminants essentiels des conditions de vie « moyennes ». D'après les estimations les plus récentes, le pouvoir d'achat du salaire net horaire moyen par salarié aurait été multiplié au cours du XX^e siècle par un coefficient près de deux fois plus élevé que le pouvoir d'achat du salaire net annuel moyen². Il reste que, même en prenant en compte la baisse du temps de travail et la croissance des prestations sociales, le rythme de croissance du pouvoir d'achat du salaire moyen, de même que le rythme de croissance du pouvoir d'achat du revenu moyen, s'est considérablement ralenti par comparaison au rythme observé durant les « Trente Glorieuses ».

5. Que signifie un pouvoir d'achat multiplié par 5 ?

La connaissance du rythme de progression du pouvoir d'achat « moyen » au cours du XX^e siècle ne nous dit évidemment rien sur l'évolution de l'inégalité des revenus et sur l'évolution du pouvoir d'achat des foyers en chair et en os se situant aux différents points de la hiérarchie des revenus des différentes époques : de la même façon que pour la composition « moyenne » des revenus, le fait de savoir que le pouvoir d'achat « moyen » a été multiplié par un coefficient de l'ordre de 5 entre les deux extrémités du siècle (4,49 pour le revenu moyen par foyer, 6,72 pour le revenu moyen par habitant, 5,26 pour le salaire net moyen par salarié), avec les soubresauts que nous avons vus, nous fournit seulement une trame générale à laquelle il sera utile de se référer dans les chapitres suivants.

Mais le fait même de chercher à résumer la progression des niveaux de vie par un coefficient unique pose un problème d'interprétation plus fondamental encore. Que signifie en effet la phrase « le pouvoir d'achat a été multiplié par 5 entre les deux extrémités du siècle » ? Cela ne signifie évidemment pas que les ménages de 1998 consomment des quantités 5 fois plus importantes de tous les biens et services qu'ils consommaient au début du siècle. Par exemple, les consommations

1. $122\,930/114\,523 = 1,07$.

2. Cf. Bayet (1997).

moyennes de produits alimentaires n'ont évidemment pas été multipliées par 5 : cela n'aurait d'ailleurs eu aucun intérêt, puisque les besoins alimentaires auraient été saturés depuis longtemps. En France, comme dans tous les pays, la croissance du pouvoir d'achat et du niveau de vie au XX^e siècle est d'abord l'histoire de la diversification des modes de consommation : à une consommation constituée majoritairement de produits alimentaires au début du siècle s'est progressivement substituée une consommation beaucoup plus diversifiée, riche en produits industriels et en services. D'ailleurs, même si les ménages de 1998 souhaitaient consommer des quantités 5 fois plus importantes de tous les biens et services qu'ils consommaient au début du siècle, ils ne le pourraient pas : certains prix ont en effet progressé plus vite que la « moyenne » des prix, alors que d'autres ont progressé moins vite, si bien que le pouvoir d'achat n'a pas été multiplié par 5 pour tous les types de biens et services. Sur courte période, ces problèmes de « prix relatifs » peuvent être négligés, et les indices de prix « moyens » établis tout au long du siècle par la SGF puis par l'INSEE, que nous avons utilisés pour convertir les francs courants en francs de 1998, permettent généralement des estimations correctes de la progression véritable du pouvoir d'achat. Mais sur longue période, quand la structure de la consommation des ménages et des prix relatifs se transforme radicalement, notamment du fait de l'apparition de nouveaux biens et services, ces indices de prix « moyens » ne permettent pas de bien se rendre compte de la nature des transformations qui ont eu lieu, et ce quelle que soit la sophistication des techniques d'estimation des indices de prix utilisées par les statisticiens¹.

En fait, la seule façon de véritablement prendre la mesure des transformations spectaculaires que les niveaux et les modes de vie ont connues au cours du XX^e siècle consiste à se reporter aux niveaux de revenus exprimés en francs courants et à les comparer aux niveaux de prix des différents biens et services en vigueur aux différentes époques. Ces problèmes de mesure des niveaux de vie n'ont par définition aucune incidence lorsque l'on cherche à mesurer l'inégalité des revenus et son évolution dans le temps : si les 1 % des foyers ayant le revenu le plus élevé ont un revenu moyen 10 fois plus élevé que le revenu moyen par foyer de l'ensemble de la population, alors ce coefficient de 10 ne dépend évidemment pas des indices de prix utilisés pour convertir les revenus, et en particulier ne dépend pas du fait que l'on exprime les revenus des uns et des autres en francs courants ou en francs de 1998. Mais si l'on s'intéresse à l'évolution des niveaux de vie des uns et des autres en termes absolus, et non seulement en termes d'inégalité,

1. Ces problèmes d'estimations continuent d'ailleurs d'alimenter des polémiques : tout récemment, une étude du Sénat américain a cherché à établir que la mauvaise prise en compte des nouveaux produits (et en particulier des ordinateurs et de la progression spectaculaire de leur qualité) conduisait l'indice « officiel » des prix utilisé aux Etats-Unis à surestimer l'inflation d'environ 1,1 % par an, et donc à sous-estimer la véritable croissance du pouvoir d'achat des ménages d'environ 1,1 % par an (ce qui correspondrait à une sous-estimation de près de 40 % de la croissance du pouvoir d'achat sur 30 ans et de près de 300 % sur 100 ans). L'INSEE a aussitôt fait savoir que les techniques d'estimation utilisées en France permettaient à l'indice français de sous-estimer l'inflation dans des proportions nettement moins importantes que l'indice américain, mais, même si les arguments avancés sont dans une large mesure convaincants, il reste que ce problème des produits radicalement nouveaux ne pourra par définition jamais être résolu de façon complètement satisfaisante (cf. Lequiller (1997)).

alors il est nécessaire d'utiliser les revenus exprimés en francs courants et de les comparer aux prix en vigueur aux différentes époques. C'est pourquoi nous avons reproduit en annexe toutes nos estimations du revenu moyen de l'ensemble de la population et du revenu moyen des différents fractiles de hauts revenus exprimées en francs courants (et non seulement en francs de 1998), ainsi que toutes nos estimations du salaire moyen de l'ensemble des salariés et du salaire moyen des différents fractiles de hauts salaires exprimées en francs courants (et non seulement en francs de 1998), de façon que le lecteur éventuellement intéressé puisse utiliser lui-même ces chiffres et les comparer aux prix en vigueur aux différentes époques pour se faire une idée sur les niveaux de vie que ces revenus et ces salaires autorisaient. Dans la suite de cette section, nous nous contentons d'indiquer les principales régularités qui méritent d'être signalées, ainsi que quelques exemples d'évolution de prix individuels permettant d'illustrer la très grande diversité des situations.

En « moyenne », les prix ont été multipliés par un coefficient de l'ordre de 20 et les revenus par un coefficient de l'ordre de 100 entre le début et la fin du siècle (par 2 000 et 10 000 si l'on exprime les grandeurs de 1998 en anciens francs), soit un pouvoir d'achat multiplié par 5. De façon générale, on peut distinguer trois types de biens et services. D'une part, les biens industriels, pour lesquels la croissance de la productivité a été beaucoup plus rapide que la moyenne, si bien que leurs prix de vente ont progressé beaucoup moins vite que la moyenne des prix, et que le pouvoir d'achat exprimé en termes de ces biens a été multiplié par un coefficient largement supérieur à 5. D'autre part, les biens alimentaires, pour lesquels la croissance de la productivité a été continue et déterminante sur très longue période, mais sensiblement moins rapide que celle des biens industriels au cours du XX^e siècle, si bien que leurs prix de vente ont en moyenne été multipliés à peu près par le même coefficient que la moyenne des prix, et que le pouvoir d'achat alimentaire a été multiplié par un coefficient de l'ordre de 5. Enfin, les services, pour lesquels la croissance de la productivité a toujours été relativement faible, voire nulle, ce qui explique d'ailleurs pourquoi ce secteur tend à absorber une proportion sans cesse plus importante de la main-d'œuvre, et dont les prix ont progressé nettement plus vite que la moyenne, si bien que le pouvoir d'achat exprimé en termes de services a été multiplié par un coefficient nettement inférieur à 5 (ou n'a pas augmenté du tout).

Cette typologie classique en trois catégories se retrouve à toutes les époques et dans tous les pays. Par exemple, selon les estimations de l'INSEE, l'indice « général » des prix a été multiplié par 12,7 entre 1949 et 1989 (c'est-à-dire que les prix ont été multipliés « en moyenne » par 12,7), mais l'indice des prix des produits manufacturés a été multiplié par 8,2, l'indice des prix des services a été multiplié par 27,1, alors que l'indice des prix alimentaires a été multiplié par un coefficient de 11,7, c'est-à-dire par un coefficient très proche de celui caractérisant la « moyenne » des prix¹. Malheureusement, ce n'est que depuis la Seconde Guerre mondiale que l'INSEE effectue des relevés de prix « officiels » portant sur un très grand nombre de biens et services individuels : auparavant, les relevés

1. Cf. *Annuaire Rétrospectif de la France 1948-1988* (INSEE, 1990), p. 288.

« officiels » effectués par la SGF portaient sur un nombre très réduit de produits (13 articles, dont 11 alimentaires, puis 34 articles, dont 29 alimentaires), ce qui s'est avéré suffisant pour mesurer correctement l'évolution « moyenne » du niveau des prix dans le court terme, mais ce qui ne permet pas d'analyser de façon systématique l'évolution sur longue période de la structure des prix relatifs, notamment si l'on s'intéresse au pouvoir d'achat exprimé en termes de produits industriels et de services¹. Pour les années antérieures à la Seconde Guerre mondiale, nous devons donc nous contenter de donner quelques exemples d'évolutions de prix individuels, obtenues en complétant les relevés « officiels » de la SGF et de l'INSEE par les informations fournies par les relevés de prix effectués à titre « privé » par un certain nombre de chercheurs, et notamment par Jean Fourastié et son équipe, dont le patient travail de collection et de publication de milliers de séries de prix individuels depuis le milieu du XIX^e siècle, relevés dans des centaines de catalogues de vente et de documents commerciaux des différentes époques, a permis de démontrer tout l'intérêt d'une étude sur longue période de la progression du niveau de vie prenant en compte toute la diversité des évolutions de prix, y compris à l'intérieur de chacune des trois grandes catégories de biens et services distinguées plus haut².

Commençons par donner quelques exemples de produits alimentaires, dont les prix sont de très loin les moins mal connus. Pris dans leur ensemble, les prix des produits alimentaires ont donc progressé à peu près comme la moyenne des prix, c'est-à-dire qu'ils ont été multipliés par 20 environ entre le début et la fin du siècle, ce qui signifie que le salarié moyen ou le ménage moyen des années 1990 pourrait s'offrir environ 5 fois plus de produits alimentaires que le salarié moyen ou le ménage moyen du début du siècle, au cas où il choisirait d'y consacrer la même fraction de son revenu. Par exemple, le prix moyen du kilo de carottes était d'environ 30 centimes au début du siècle, et il est d'environ 6 francs en 1998³. Avec un salaire annuel de l'ordre de 1 200 francs, soit environ 3,30 francs par jour, le salarié moyen du début du siècle pouvait s'offrir un peu plus de 10 kilos de carottes par jour. Avec un salaire annuel de l'ordre de 120 000 francs, soit environ 330 francs par jour, le salarié moyen de 1998 pourrait s'offrir un peu plus de 50 kilos de carottes par jour. Le pouvoir d'achat en termes de carottes a été multiplié par 5.

Le prix de certains produits alimentaires de base, et notamment du pain et des

1. Sur l'histoire des indices de prix en France, cf. les références données dans l'annexe F.

2. Les séries détaillées de prix individuels établies par Jean Fourastié et son équipe ont été publiées dans Fourastié (1958, 1961, 1970) et Fontaine (1966). Fourastié a également publié plusieurs livres où il reprend, prolonge et interprète les principaux résultats de ce vaste projet de recherche (cf. Fourastié (1969, 1977, 1979, 1987) et Fourastié et Bazil (1980, 1984)), dont les premières pierres avaient été posées dans l'immédiat après-guerre (cf. Fourastié (1951)). Afin de mesurer l'évolution du niveau de vie à partir de ses relevés de prix, Fourastié utilise généralement comme unique revenu de référence le « salaire d'un manoeuvre de province » (nous nous référons à cette « série Fourastié du salaire du manoeuvre de province » dans l'annexe E, section 1), mais certains de ses ouvrages traitent également de la question de l'évolution des inégalités avec malheureusement une certaine désinvolture, sur laquelle nous reviendrons plus loin (cf. chapitre 3, section 2.4).

3. Cf. *Annuaire Statistique de la France – Résumé rétrospectif 1966* (INSEE, 1966), p. 418, pour les prix au début du siècle, et *BMS* janvier 1999, p. 105 pour les prix de 1998 (dans les notes suivantes, nous utiliserons le sigle « AR 1966 » pour désigner l'annuaire rétrospectif publié par l'INSEE en 1966).

pommes de terre, a cependant progressé légèrement plus vite que la moyenne, et ils étaient donc moins chers (en termes relatifs) au début du siècle. Au début du siècle, le prix du pain est d'environ 40 centimes le kilo (il s'agit du « pain de consommation courante de 2 kg¹ »). En 1998, le prix du pain est d'environ 12 francs le kilo pour le « pain parisien » (le prix du kilo de pain montant jusqu'à 16 francs pour le « pain baguette », voire davantage pour les « pains spéciaux² »). Si l'on s'en tient au « parisien », le prix du pain a donc été multiplié par 30, et non pas par 20. Le pouvoir d'achat en termes de pain a donc été multiplié par environ 3,5, et non par 5. Mais cet écart peut notamment s'expliquer par le fait que la qualité du pain vendu en magasin s'est sensiblement améliorée au cours du siècle, si bien qu'il est difficile de dire s'il est véritablement significatif³. On observe le même type d'évolution pour les pommes de terre. Au début du siècle, le prix du kilo de pommes de terre ordinaires varie entre 15 et 20 centimes, parfois légèrement plus, suivant les années et les lieux de vente⁴. En 1998, le prix du kilo de pommes de terre ordinaires est d'environ 4,60 francs, et atteint 7,70 francs pour les pommes de terre nouvelles⁵. Si l'on s'en tient aux pommes de terre ordinaires, le prix du kilo de pommes de terre a donc été multiplié par un coefficient de l'ordre de 25-30, et non pas par 20. Il en va de même pour la viande, même s'il est là encore très difficile de prendre correctement en compte l'évolution de la qualité. Le prix du kilo de bifteck était d'environ 3 francs à la veille de la Première Guerre mondiale, et il est d'environ 90 francs en 1998⁶ : le prix a été multiplié par 30, comme pour le pain, si bien que le pouvoir d'achat en termes de bifteck aurait été multiplié par 3,5 et non par 5 (le salarié moyen du début du siècle pouvait se payer 1 kilo de bifteck par jour, le salarié moyen de 1998 peut s'en payer 3,5).

Inversement, d'autres produits alimentaires ont vu leur prix multiplié par moins de 20, ce qui correspond à des coefficients de hausse du pouvoir d'achat supérieurs à 5. C'est notamment le cas pour le lait, le beurre, les œufs, les yaourts, les produits laitiers, etc. Le prix du litre de lait est passé d'environ 30 centimes au début du siècle à 4-5 francs en 1998⁷, soit un coefficient multiplicateur de l'ordre de 15. Le pouvoir d'achat en termes de lait a donc été multiplié par un coefficient de l'ordre de 6-7, et non par 5. Le beurre valait entre 3 francs et 3,50 francs le kilo au début du siècle, alors que la plaquette de 250 grammes de « beurre extra-fin » ne vaut que 8,80 francs en 1998 (soit environ 34 francs le kilo) : le prix du beurre a été multiplié par 10 et non par 20, ce qui signifie que le pouvoir d'achat en termes de beurre a été multiplié par 10 et non par 5⁸. Tous ces produits semblent avoir

1. Cf. *AR* 1966, p. 415 et Fourastié (1958, p. 81 ; 1970, p. 85).

2. Cf. *BMS* janvier 1999, p. 104.

3. Selon les estimations de Fourastié, le prix du pain serait environ deux fois plus faible s'il avait suivi la même évolution que le prix du blé et des céréales au cours du XIX^e et du XX^e siècle (cf. Fourastié et Bazil (1984, p. 59) ; cf. également Fourastié (1987, p. 40)).

4. Cf. *AR* 1966, p. 416 et Fourastié (1970, p. 88).

5. Cf. *BMS* janvier 1999, p. 105.

6. Les sources utilisées sont les mêmes que pour les pommes de terre.

7. Cf. *AR* 1966, p. 416 et Fourastié (1970, p. 71) pour les prix du début du siècle, et *BMS* janvier 1999, p. 105, pour les prix de 1998 (3,89 francs le litre pour le « Lait UHT demi-écrémé », et 5,81 francs pour le « Lait pasteurisé entier »).

8. Cf. *AR* 1966, p. 416 pour les prix au début du siècle, et *BMS* janvier 1999, p. 105, pour les prix de 1998.

bénéficié de progrès techniques particulièrement importants dans le domaine de la traite, de la fabrication, de la conservation des produits, etc. Le cas du sucre est similaire : le prix du kilo de sucre est passé d'environ 75 centimes au début du siècle à environ 8 francs en 1998, ce qui là encore correspond à un pouvoir d'achat en termes de sucre multiplié par près de 10¹. De leur côté, les évolutions des prix des fruits et légumes peuvent être extrêmement variées². Le progrès technique qui caractérise leur production (notamment pour ce qui est de la technique de cueillette) peut être relativement lent et les apparenter à des biens tertiaires, mais l'abaissement des coûts de transport et le développement des pays producteurs peut parfois permettre des baisses notables de certains prix relatifs. Par exemple, le kilo d'oranges valait 1 franc au début du siècle et à peine 10 francs en 1998, et le kilo de bananes valait 2 francs au début du siècle et à peine plus de 10 francs en 1998 : le pouvoir d'achat en termes d'oranges a donc été multiplié par 10, et le pouvoir d'achat en termes de bananes par 20³.

Mais quelle que soit l'importance des progrès techniques dont ont bénéficié certains produits alimentaires, c'est évidemment en termes de produits industriels que la croissance du pouvoir d'achat a été la plus importante, tant les innovations techniques et les réductions de coût ont été nombreuses. Un cas particulièrement spectaculaire étudié par Jean Fourastié est celui de la bicyclette⁴. En 1892, la bicyclette la moins chère vaut 500 francs. Il s'agit d'une bicyclette « dont les roues ne sont revêtues que d'une bande de caoutchouc plein, qui n'a qu'un seul frein, à action directe sur le bandage avant ». Le salaire moyen était d'à peine plus de 1 000 francs par an en 1892, et cette bicyclette équivalait donc à 6 mois de salaire moyen. En 1976, une bicyclette de qualité (avec « roue libre, deux freins, couvre-chaîne et garde-boue, porte-bagage, éclairage, catadioptré ») valait 460 francs. Le salaire moyen de 1976 était d'environ 34 000 francs par an, soit plus de 650 francs par semaine⁵, et il fallait donc moins d'une semaine de travail au salarié moyen pour s'acheter cette bicyclette. Autrement dit, sans même prendre en compte la progression vertigineuse de la qualité et de la sécurité du produit, le pouvoir d'achat en termes de bicyclette a été multiplié par un coefficient de l'ordre de 40 entre 1892 et 1976.

Avec l'arrivée de l'électronique, on obtient souvent des coefficients du même ordre en l'espace de quelques années seulement. Par exemple, le prix de la calculatrice de poche la moins chère des catalogues consultés par Fourastié est passée de 1 000 francs au début des années 1970 à moins de 50 francs au début des années 1980⁶, soit une division par plus de 20 du prix en francs courants, alors que le salaire net moyen est passé d'à peine 16 000 francs par an au début des années

1. Cf. AR 1966, p. 417 pour les prix au début du siècle, et BMS janvier 1999, p. 106, pour les prix de 1998. Le prix du sucre, qui avait déjà baissé de moitié entre 1875 et le début du XX^e siècle illustre le cas d'un produit alimentaire qui a bénéficié d'un progrès technique de type industriel (en l'occurrence celui de l'industrie sucrière) (cf. Fourastié (1977, p. 105)).

2. Cf. Fourastié (1977, p. 101).

3. Cf. AR 1966, p. 418 et Fourastié (1961, p. 67) pour les prix au début du siècle, et BMS janvier 1999, p. 106, pour les prix de 1998.

4. Cf. Fourastié (1977, p. 12).

5. Cf. annexe E, tableau E-3, colonne (11) ($34\,000/52 = 654$).

6. Cf. Fourastié et Bazil (1984, p. 239).

1970 à plus de 52 000 francs au début des années 1980¹, soit une multiplication par plus de 3 du salaire net moyen en francs courants : en dix ans, le pouvoir d'achat exprimé en termes de calculatrice de poche a été multiplié par un facteur de l'ordre de 60. En utilisant les séries rassemblées par Fourastié et son équipe, on pourrait multiplier les exemples et obtenir des coefficients de hausse du même ordre (40, 50, 60 voire davantage) en mesurant la progression du pouvoir d'achat exprimé en termes d'automobiles, d'appareils de photo ou de radio, de réfrigérateurs ou d'ampoules électriques, et là encore sans même prendre en compte l'amélioration spectaculaire de la qualité des produits². Mais tout dépend évidemment du rythme précis des innovations technologiques et du progrès technique dont ont bénéficié les différents biens industriels. Par exemple, les secteurs industriels traditionnels tels que le textile, les cuirs et chaussures, etc., ont connu un progrès technique nettement plus lent que les nouveaux secteurs industriels, ce qui les rapproche davantage du cas des produits alimentaires. C'est notamment le cas des chaussures : au début du siècle, une paire de chaussures de qualité « moyenne » valait entre 20 et 30 francs, suivant les sources³; en 1998, les prix des paires de « chaussures ville homme basses en cuir, semelle cuir » et autres « escarpins classiques femmes, en cuir, semelle cuir » relevés par l'INSEE sont de l'ordre de 500 francs⁴. Le prix des chaussures a donc été multiplié par un coefficient de l'ordre de 20 entre les deux extrémités du siècle, c'est-à-dire par le même coefficient que la moyenne des prix. Le pouvoir d'achat exprimé en termes de chaussures a donc été multiplié par 5, de la même façon que le pouvoir d'achat « moyen » et le pouvoir d'achat exprimé en biens alimentaires.

A l'extrême inverse, si l'on considère tous les produits qui n'existaient pas au début du siècle (télévisions, magnétoscopes, ordinateurs, etc.), le pouvoir d'achat exprimé en termes de ces produits a par définition été multiplié par un coefficient infini, puisque même un revenu infiniment élevé au début du siècle ne permettait pas de se les offrir. On voit là toutes les limites de l'exercice consistant à chercher à attribuer un coefficient unique de progression au pouvoir d'achat « moyen », ou même au pouvoir d'achat exprimé en termes de « biens industriels » : tout dépend des produits précis que l'on considère, et la seule façon utile de procéder consiste à retenir les principaux ordres de grandeur et à se reporter aux chiffres précis en cas de besoin.

Concluons par quelques exemples d'évolutions de prix de services. Le cas typique de service « pur » n'ayant connu aucune innovation technique notable au cours du siècle est celui des coiffeurs : une coupe de cheveux nécessite toujours à peu près le même temps de travail qu'au début du siècle, si bien que le prix d'un coiffeur a été multiplié par le même coefficient que le salaire des coiffeurs, qui a lui-même progressé à peu près au même rythme que le salaire moyen et que le revenu moyen (en première approximation). Autrement dit, en travaillant une heure, le salarié moyen de la fin du siècle peut se payer exactement le même nombre de

1. Cf. annexe E, tableau E-3, colonne (11).

2. Cf. par exemple Fourastié et Bazil (1984, pp. 259-260) pour des séries de prix d'appareils électroménagers et d'automobiles depuis l'entre-deux-guerres.

3. Cf. par exemple Fourastié (1958, pp. 456-467) et Divisia, Dupin et Roy (1956, volume 1, p. 15).

4. Cf. *BMS* janvier 1999, p. 106.

coupes de cheveux que le salarié moyen du début du siècle : le pouvoir d'achat exprimé en termes de coupes de cheveux n'a pas augmenté¹. Un autre exemple typique de service « pur » est celui des domestiques : par définition, le prix des domestiques a progressé au même rythme que le salaire des domestiques, et non pas au même rythme que la moyenne des prix. Ce cas des domestiques est particulièrement important lorsque l'on s'intéresse aux foyers aisés, et nous reviendrons dans les chapitres suivants sur l'évolution au cours du XX^e siècle du pouvoir d'achat des hauts revenus exprimé en termes de domestiques. Le fait important à retenir est que l'évolution de ce pouvoir d'achat est intimement lié à l'évolution de l'inégalité des revenus : pour qu'un foyer aisé puisse s'offrir autant de domestiques à la fin du siècle qu'au début du siècle, il faut que son revenu ait progressé dans les mêmes proportions que le salaire des domestiques.

Certains services sont moins « purs » que les coiffeurs et les domestiques, dans le sens où leur prix incorpore d'autres éléments importants que le salaire à verser aux personnes fournissant ce service. C'est le cas par exemple des chambres d'hôtel, qui ont bénéficié des progrès techniques considérables observés dans le domaine de la construction, et des repas pris aux restaurants, qui ont bénéficié des progrès techniques de l'agriculture et des appareils de cuisine. Il reste que les prix de ces services incorporent pour une part essentielle le salaire des réceptionnistes et gardiens d'hôtel et des serveurs de restaurant, dont la productivité n'a pratiquement pas évolué au cours du temps. Selon les estimations de Fourastié, ce dernier facteur l'a emporté, puisque les prix des hôtels et restaurants, de la même façon que le prix des coiffeurs, ont progressé au cours du siècle à peu près au même rythme que celui des salaires, si bien que le pouvoir d'achat exprimé en termes de ces services est resté globalement stable au cours du XX^e siècle². Il semblerait donc que les gains de productivité dont ces services ont bénéficié aient été compensés par une amélioration de leur qualité. On observe le même type de phénomène avec les journaux. Au début du siècle, le prix du journal quotidien était de 5 centimes pour la presse à grand tirage, et montait jusqu'à 10 centimes pour la presse « de qualité » (*Le Journal des Débats*, *Le Temps*³). En 1998, le prix typique du journal quotidien est de l'ordre de 5 francs, et peut monter jusqu'à 7-8 francs pour la presse « de qualité » (7,50 francs pour *Le Monde*). Le prix des journaux a donc été multiplié par un coefficient de l'ordre de 100, c'est-à-dire par le même coefficient que le salaire moyen et le revenu moyen : le pouvoir d'achat exprimé en termes de journaux est resté globalement stable au cours du XX^e siècle. Là encore, les progrès techniques dont a bénéficié la production de journaux, notamment pour ce qui est des techniques d'impression et des coûts de transport, semblent avoir été compensés par l'amélioration de la qualité du produit (augmentation du nombre de pages, nombre plus élevé de journalistes par journal, etc.).

1. En fait, compte tenu de la réduction de la durée du travail et de la montée en puissance des cotisations sociales, le pouvoir d'achat du salaire net annuel moyen (ou du revenu moyen) exprimé en termes de coupes de cheveux a même baissé : le prix moyen d'une coupe de cheveux était légèrement inférieur à 50 centimes au début du siècle (cf. par exemple Divisia, Dupin et Roy (1956, volume 1, p. 18)), et il est de l'ordre de 100 francs en 1998 (cf. *BMS* janvier 1999, p. 107), soit une multiplication par un coefficient de l'ordre de 200 et non pas de 100.

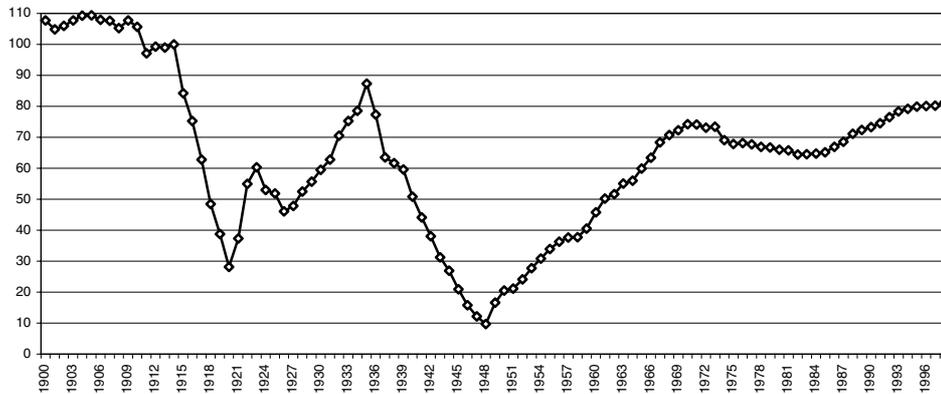
2. Cf. notamment Fourastié (1969, p. 85 ; 1987, p. 54) et Fourastié et Bazil (1984, pp. 262-263).

3. Cf. par exemple *AR* 1966, p. 417, et Divisia, Dupin et Roy (1956, volume 1, p. 18).

Le cas des loyers, qui constituent le prix des « services de logement », est particulièrement important pour plusieurs raisons. Tout d'abord, le loyer représente généralement un des postes les plus importants des dépenses des ménages, et il est donc pour beaucoup de ménages modestes un des déterminants essentiels du niveau de vie. Ensuite, ainsi que nous l'avons déjà évoqué au sujet des revenus fonciers perçus par les propriétaires, le niveau monétaire des loyers a connu au cours du XX^e siècle des fluctuations d'une très grande ampleur, notamment du fait des mesures de blocage des loyers mises en place durant chacune des deux guerres mondiales et des années qui les ont suivies. Ces fluctuations peuvent parfois se trouver renforcées par le fait que le logement n'est pas seulement un bien de consommation : il est également un instrument de placement, si bien que le prix des logements, et à un degré moindre le niveau des loyers, peut varier de façon importante en fonction de l'engouement des épargnants. Indépendamment de ces perturbations politiques ou spéculatives, il n'est pas évident de prévoir a priori comment devrait évoluer dans le long terme le niveau des loyers relativement à celui des autres prix. Il est certain que la construction de logements a bénéficié au cours du siècle de progrès techniques importants : grâce aux machines de construction, à des matériaux moins chers, etc., il est maintenant possible de construire des logements d'une qualité donnée en utilisant moins d'heures de travail qu'au début du siècle. On devrait donc s'attendre à ce que le niveau des loyers dans le long terme augmente sensiblement moins vite que le niveau général des salaires, contrairement au prix des services purs. Mais, en même temps, le secteur de la construction n'a pas bénéficié des innovations spectaculaires qu'ont connues certains secteurs industriels. En outre, la concentration croissante de la population dans les agglomérations urbaines tend à alourdir le coût de la construction, toutes autres choses égales par ailleurs. Au final, si l'on supposait que les logements ont bénéficié d'un progrès technique de l'ordre du progrès technique moyen enregistré pour l'ensemble des biens et services (moins rapide que les biens industriels, mais plus rapide que les services), de la même façon que les produits alimentaires, on devrait s'attendre à ce que les loyers progressent dans le long terme au même rythme que l'indice général des prix.

Qu'en a-t-il été ? Le graphique 1-9 décrit l'évolution du rapport entre l'indice des loyers et l'indice général des prix de 1900 à 1998 (exprimé en base 100 en 1914).

Graphique 1-9 : Le rapport entre l'indice des loyers et l'indice général des prix de 1900 à 1998 (en base 100 en 1914)



Source: Colonne (10) du tableau F-1 (cf. Annexe F)

Entre le début et la fin du siècle, les loyers ont effectivement augmenté à peu près dans les mêmes proportions que l'ensemble des prix. Exprimé en base 100 en 1914, le rapport entre l'indice des loyers et l'indice général des prix est légèrement supérieur à 80 à la fin des années 1990. Autrement dit, les prix ont en moyenne été multipliés par 20, et les loyers par 15-16¹. Mais ce quasi-rattrapage ne devient effectif qu'à la toute fin du siècle : pendant la majeure partie du siècle, l'indice des loyers est très inférieur à l'indice général des prix. Les loyers sont totalement bloqués durant la Première Guerre mondiale, si bien qu'ils tombent en 1920 à un peu moins de 30 % de leur niveau de 1914 (relativement aux autres prix), ce qui correspond très précisément à la chute que nous avons notée pour ce qui est de la part des revenus fonciers dans le revenu des ménages. Des revalorisations importantes de loyers sont accordées aux propriétaires en 1921-1923, mais l'inflation de 1924-1926 fait à nouveau chuter le rapport entre l'indice des loyers et l'indice des prix. Puis la stabilisation monétaire de 1927, et surtout la déflation des années 1930-1935, permet aux loyers de retrouver pratiquement leur niveau d'avant guerre relativement aux autres prix (indice 87 en 1935). L'inflation déclenchée en 1936, qui se prolonge pendant les années de guerre, puis l'hyperinflation des années 1944-1948, font plonger le niveau relatif des loyers : en 1948, les loyers ne valent que 10 % de leur niveau de 1914 (relativement aux autres prix) et atteignent le point le plus bas du siècle. Comme le note Fourastié (1977, p. 180) : « En 1948, le loyer légal était tombé, pour le Français moyen, au-dessous de sa dépense de tabac. » Il faut noter qu'en termes nominaux, les loyers n'ont jamais été totalement bloqués

1. Le fait que l'indice oscille entre 105 et 110 avant 1910 témoigne du fait que les loyers n'ont pas totalement suivi la légère poussée inflationniste des années 1909-1911.

au cours des années 1930-1940¹ : l'indice des loyers double entre 1936 et 1947, et triple presque entre 1936 et 1948². Simplement, les hausses accordées aux loyers sont beaucoup plus faibles que la hausse générale des prix. Puis les loyers augmentent 7,5 fois plus vite que les prix entre 1948 et 1970. L'inflation des années 1970 interrompt provisoirement le rattrapage historique des loyers sur les prix, puis le rattrapage reprend au cours des années 1980-1990.

Du point de vue du pouvoir d'achat, que signifie le fait que les loyers aient pratiquement retrouvé dans les années 1990 leur niveau du début du siècle (relativement à la « moyenne » des prix) ? Cela ne signifie évidemment pas que le pouvoir d'achat en termes de logement ait stagné : puisque le salaire moyen et le revenu moyen ont progressé 5 fois plus vite que les prix, cela signifie au contraire que les ménages de 1998 pourraient consacrer une part de leur budget 5 fois plus faible qu'au début du siècle pour habiter le même logement. Mais ce raisonnement ne prend pas en compte la très forte progression de la taille et de la qualité des logements entre le début et la fin du siècle. En effet, l'indice des loyers que nous avons utilisé pour dessiner le graphique 1-9, comme tous les indices de prix, mesure en principe l'évolution des prix « toutes autres choses égales par ailleurs » : l'indice mesure d'année en année l'évolution des loyers pour un logement d'une même superficie et d'une même qualité³. En pratique, le loyer moyen payé par les ménages a progressé beaucoup plus vite que l'indice des loyers, du fait de la très forte progression de la taille et de la qualité du logement moyen. Par exemple, le pourcentage de logements sans W.C. est passé de près de 40 % en 1970 à moins de 3 % en 1996 ; la surface moyenne des logements est passée de 68 m² en 1970 à 88 m² en 1996 (soit une hausse de près de 30 % en moins de 30 ans), et la superficie moyenne par personne est passée de 22 m² en 1970 à 35 m² en 1996 (soit une hausse de près de 60 %) ; etc⁴. Cela explique pourquoi la part consacrée en moyenne au loyer par les ménages locataires semble s'établir à peu près au même niveau (16 %) au début et à la fin du XX^e siècle (cf. graphique 1-10).

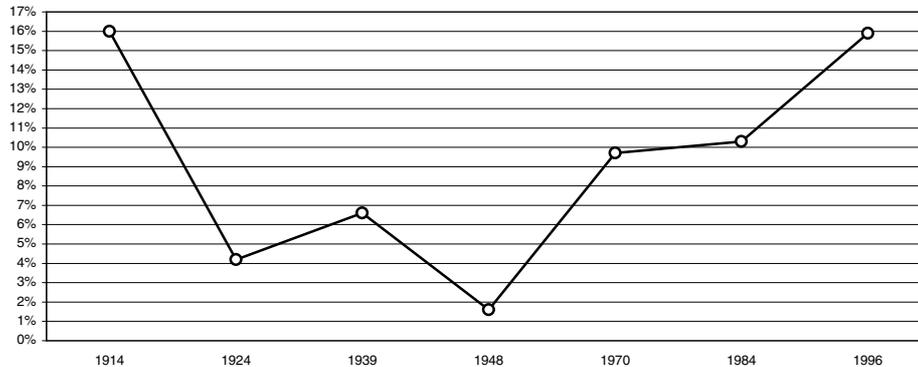
1. A l'exception d'une légère baisse nominale des loyers entre 1935 et 1936, suite aux décrets déflationnistes pris par le gouvernement Laval en 1935.

2. Cf. annexe F, tableau F-1, colonne (9).

3. Il est très difficile de dire dans quelle mesure l'indice SGF/INSEE des loyers permet de corriger correctement la progression de la taille et de la qualité des logements sur longue période. Il ne semble pas exister d'autres indices des loyers (Fourastié et Bazil (1984, p. 272), pour calculer le rapport entre l'indice des loyers et l'indice général des prix, qu'ils nomment « pouvoir d'achat des loyers », utilisent manifestement l'indice SGF/INSEE, même s'ils ne le précisent pas).

4. Cf. Omalek et al. (1998, pp. 12 et 15.) L'histoire de la qualité des logements au cours du XX^e siècle dépasse évidemment de très loin le cadre de ce livre. Pour des éléments bibliographiques, cf. notamment les références données dans Curci (1990), Taffin (1993) et Laferrère (1999). Sur la façon dont les recensements et les enquêtes de l'INSEE ont progressivement permis de mieux connaître l'évolution du parc de logements, cf. Durif (1987).

Graphique 1-10 : Le poids des loyers dans le budget des ménages locataires de 1914 à 1996



Sources: 1914 (16,0%), 1924 (4,2%), 1939 (6,6%) et 1948 (1,6%): Taffin (1993, pp.407-408); 1970 (9,7%), 1984 (10,3%) et 1996 (15,9%): Omalek et al.(1998, p.20) (cf. également Laferrère (1999, p.334))

Les données disponibles confirment également l'évolution observée avec l'indice des loyers : la part consacrée au logement est divisée par 4 entre 1914 et 1924, remonte pendant la déflation des années 30, atteint son plus bas niveau historique en 1948, puis augmente continûment depuis 1948, avec un pause pendant l'inflation des années 1970¹. En 1948, au point le plus bas, le loyer représente moins de 2 % du budget des ménages, ce qui semble confirmer l'observation de Fourastié citée plus haut. Le cas des loyers illustre à quel point il serait erroné de chercher à résumer l'évolution du pouvoir d'achat durant la première moitié du XX^e siècle par l'idée d'un revenu moyen globalement stable en francs constants. De toute évidence, les modes de vie de 1950 n'ont plus grand-chose à voir avec ceux de 1900 : le pouvoir d'achat exprimé en termes de biens alimentaires est certes resté globalement stable, mais la part du budget des ménages consacré au

1. Là encore, les données disponibles sont imparfaites, mais ces imperfections ne semblent pas pouvoir remettre en cause l'évolution générale et les ordres de grandeur. Les estimations pour 1914, 1924, 1939 et 1948 sont dues à Taffin (1993, pp. 407-408), et elles mesurent la part moyenne du loyer dans le budget d'un ouvrier à Paris. Les estimations données pour 1970, 1984 et 1996, issues des enquêtes sur le logement de l'INSEE, concernent l'ensemble des ménages locataires, et sont a priori plus fiables. L'évolution observée ne serait guère différente si l'on retenait pour les années 1970, 1984 et 1996 la part moyenne du loyer dans le budget d'un ouvrier à Paris : la part augmenterait jusqu'à environ 14 % en 1996 (cf. Laferrère (1999, p. 334)), au lieu de 15,9 % pour l'ensemble des ménages locataires (en outre, il est peut-être plus justifié de comparer le ménage moyen des années 1990 à l'ouvrier du début du siècle, dont les revenus étaient sensiblement équivalents à ceux du ménage moyen). Les pourcentages utilisés ici pour les années 1970, 1984 et 1996 sont les « taux d'effort net », c'est-à-dire la part du loyer (net des aides au logement reçues) dans le budget ; la progression enregistrée en termes de « taux d'effort brut » (c'est-à-dire sans prendre en compte les aides au logement) depuis 1970 serait encore plus forte, puisque le taux brut passerait de 12,5 % en 1984 à 19,6 % en 1996, et seulement de 10,3 % à 15,9 % pour le taux net (cf. Omalek et al. (1998, pp. 19-20)), ce qui s'explique par la forte progression des allocations logement dans les années 1980-1990 (cf. Laferrère (1999, p. 334)).

logement s'est effondrée, libérant ainsi du pouvoir d'achat pour d'autres dépenses (tout du moins pour les ménages locataires), et le pouvoir d'achat exprimé en termes d'un certain nombre de biens industriels, comme par exemple les bicyclettes et autres appareils de radio chers à Fourastié, n'a évidemment pas attendu les « Trente Glorieuses » pour commencer à progresser¹. De même, l'idée d'une relative stagnation du pouvoir d'achat entre 1978 et 1998 ne doit pas occulter le fait que les innovations technologiques des années 1980-1990 et les baisses spectaculaires de certains prix relatifs (transport aérien, musique, ordinateurs, télécommunications, etc.) ont considérablement transformé les modes de vie au cours de ces deux décennies². La seule façon de se faire une idée précise sur l'évolution des conditions de vie consiste à se reporter aux revenus exprimés en francs courants et à les comparer aux prix en vigueur aux différentes époques.

1. Comme le note Lhomme (1968, p. 68), il faudrait également prendre en compte la réduction importante de la durée du travail qui a eu lieu au cours de la première moitié du siècle avant de conclure que cette période se caractérise par une véritable stagnation des « niveaux de vie ».

2. Certains économistes pensent d'ailleurs que ces innovations technologiques (notamment dans l'informatique) ont permis une progression du pouvoir d'achat sensiblement supérieure à celle que les indices officiels de prix permettent de mesurer (cf. supra).

CHAPITRE 2

L'évolution de la composition et du niveau des hauts revenus en France au XX^e siècle

Dans ce chapitre, nous présentons les résultats de nos estimations de l'évolution de la composition et du niveau des différents fractiles de hauts revenus, estimations que nous avons réalisées en utilisant les tableaux statistiques établis chaque année depuis l'imposition des revenus de 1915 par l'administration fiscale française à partir du dépouillement des déclarations de revenus. Les résultats de ces estimations doivent évidemment être interprétés avec précaution, puisqu'ils ne concernent par définition que les revenus qui ont été déclarés au fisc. Nous verrons cependant qu'ils permettent – notamment par comparaison avec l'évolution économique générale de la France, et en particulier avec l'évolution de la composition et du niveau du revenu « moyen », évolutions qui nous sont décrites par les sources macroéconomiques et dont nous avons rappelé les grandes lignes dans le chapitre précédent – de dresser une première périodisation de l'histoire des inégalités de revenus en France au XX^e siècle et de formuler un certain nombre d'hypothèses, périodisation et hypothèses sur lesquelles nous reviendrons de façon détaillée dans les chapitres suivants.

Ainsi que nous l'avons annoncé dans l'introduction générale, nous nous concentrerons sur la minorité des foyers qui ont (presque) toujours été imposables au titre de l'impôt progressif sur le revenu, et pour lesquels nous disposons donc de statistiques issues des déclarations de revenus qu'ils ont déposées chaque année depuis l'imposition des revenus de 1915, c'est-à-dire sur le décile supérieur de la distribution des revenus : dans ce chapitre, comme dans l'ensemble de ce livre, les « hauts » revenus désignent les revenus des 10 % des foyers ayant les revenus les plus élevés. Les foyers composant ce décile supérieur sont cependant très loin de constituer une caste homogène, notamment du point de vue de la nature des revenus perçus par les uns et les autres, et nous commencerons donc par étudier l'évolution de la composition des revenus déclarés par les différents fractiles de

hauts revenus afin de prendre une première mesure de la structure des groupes sociaux en jeu et de leur évolution au cours du siècle (section 1). Puis nous examinerons l'évolution du niveau des revenus déclarés par ces différents fractiles, ce qui nous permettra d'étudier l'évolution de la part des hauts revenus dans le revenu total en France au cours du XX^e siècle, et ce qui nous conduira là encore à constater la très grande diversité des situations coexistant au sein même du décile supérieur, aussi bien pour ce qui est des évolutions de long terme (section 2) que pour ce qui concerne les fluctuations de court terme et de moyen terme (section 3). Enfin, nous ferons le bilan de ce que nous avons appris au cours de ce chapitre, et surtout nous dresserons la liste des questions ouvertes auxquelles les chapitres suivants auront la charge de répondre (section 4).

1. L'évolution de la composition des hauts revenus en France au XX^e siècle

Qui sont les hauts revenus ? La meilleure façon de répondre à cette question consiste à examiner la nature des revenus composant les revenus élevés : dans quelle mesure les hauts revenus sont-ils composés d'importants loyers, intérêts et dividendes perçus par des détenteurs de patrimoine (les « revenus du capital »), de bénéfices élevés dégagés par des travailleurs non salariés (les « revenus mixtes »), de hauts salaires obtenus par des travailleurs salariés (les « revenus du travail ») ? En examinant brièvement la structure des hauts revenus de 1998, nous avons déjà pu constater la très grande diversité des groupes sociaux figurant dans le décile supérieur de la distribution des revenus. Suivant une terminologie qui est évidemment sujette à caution, tant elle semble lourde de jugements de valeur et de conséquences pour la question de la redistribution, mais qui a néanmoins le mérite de fixer les idées, nous avons vu que l'on pouvait en première analyse distinguer les groupes suivants parmi les 10 % des foyers déclarant les revenus les plus élevés (cf. Introduction générale, tableau 0-1 et graphique 0-1) :

- Les « classes moyennes » (fractile P90-95) et les « classes moyennes supérieures » (fractile P95-99), dont les revenus s'échelonnent en 1998 entre 22 000 francs et 28 000 francs par mois (fractile P90-95) et entre 28 000 francs et 49 000 francs par mois (fractile P95-99). Ces « classes moyennes » ont la caractéristique en 1998 de percevoir l'immense majorité de leurs revenus sous forme de revenus du travail, c'est-à-dire de salaires et de pensions de retraite (près de 90 % pour le fractile P90-95, près de 80 % pour le fractile P95-99), tout comme la « moyenne » de la population.

- Les « classes supérieures » (fractiles P99-99,5, P99,5-99,9 et P99,9-99,99), dont les revenus s'échelonnent en 1998 entre 49 000 et 64 000 francs par mois (fractile P99-99,5), entre 64 000 et 120 000 francs par mois (fractile P99,5-99,9) et entre 120 000 et 340 000 francs par mois (plus de 4 millions de francs par an) (fractile P99,9-99,99). Les revenus du capital et surtout les revenus mixtes (bénéfices des professions non salariées, et notamment des médecins, avocats, gros commerçants...) prennent de plus en plus d'importance à mesure que l'on monte dans la hiérarchie de ces « classes supérieures ».

- Les « 200 familles » (fractile P99,99-100), qui en 1998 déclarent toutes plus de 4 millions de francs de revenu annuel, et dont le revenu annuel moyen dépasse les 7 millions de francs. Les revenus du travail comme les revenus mixtes prennent une importance minoritaire pour ce groupe social, qui dispose en 1998 de plus de 60 % de ses revenus sous forme de revenus du capital, dont plus de 90 % sous forme de revenus des capitaux mobiliers (et encore ne s'agit-il que des revenus effectivement déclarés au titre de l'impôt progressif sur le revenu, ce qui exclut notamment les revenus soumis au prélèvement libératoire et les plus-values).

Autrement dit, du point de vue de la composition des revenus, le point essentiel est que les hauts revenus de 1998 se caractérisent par un « profil travail-mixte-capital », c'est-à-dire par un profil où les revenus du travail, les revenus mixtes puis les revenus du capital connaissent tour à tour leur extension maximale : les premières strates du décile supérieur, et notamment les fameuses « classes moyennes » et autres « classes moyennes supérieures » gagnant entre 20 000 et 50 000 francs par mois, se composent pour l'essentiel de foyers de salariés vivant du revenu de leur travail, puis les revenus mixtes des travailleurs non salariés commencent à évincer les revenus du travail à mesure que l'on pénètre dans le centile supérieur et dans l'univers des « classes supérieures », avant que les revenus du capital ne deviennent prédominants et ne finissent par évincer toutes les autres formes de revenus dans les strates supérieures du centile supérieur, et en particulier parmi les « 200 familles ». Le contraste entre les foyers de la première moitié du décile supérieur, c'est-à-dire les foyers du fractile P90-95, pour qui les revenus du capital ont une importance négligeable et ne servent que de revenus d'appoint, et les 0,01 % des foyers ayant les revenus les plus élevés, c'est-à-dire les foyers du fractile P99,99-100, dont le revenu est composé pour l'essentiel de revenus du capital et pour qui ce sont au contraire les revenus d'activité qui jouent le rôle de revenu d'appoint, est particulièrement saisissant, et permet de prendre la mesure de l'extrême hétérogénéité qui caractérise le décile supérieur de la distribution des revenus, hétérogénéité dont nous avons dit qu'elle pouvait « justifier » (ou à tout le moins « expliquer ») que l'on puisse parler de « classes moyennes » au sujet de foyers se situant parmi les 10 % les mieux lotis de la population.

Comment cette réalité observée à la fin du XX^e siècle a-t-elle évolué au cours du siècle ? Le premier enseignement important qui se dégage de l'exploitation des statistiques issues des déclarations de revenus est que ce « profil travail-mixte-capital » est une caractéristique permanente de la structure des hauts revenus en France au XX^e siècle : tout au long du siècle, à de très rares exceptions près, les revenus mixtes évincent progressivement les revenus du travail à mesure que l'on monte dans la hiérarchie des hauts revenus, avant d'être eux-mêmes évincés par les revenus du capital lorsque l'on pénètre dans les strates supérieures du centile supérieur. Il s'agit là d'une régularité essentielle, qui correspond d'ailleurs assez bien à la perception commune de ce qu'est une société « capitaliste » : une société capitaliste est une société où les détenteurs du capital, qu'ils prennent la forme d'« entrepreneurs » (les travailleurs non salariés qui perçoivent des revenus mixtes) ou de capitalistes « purs » (les détenteurs de patrimoine qui perçoivent des revenus du capital sans travailler), prennent progressivement le pas sur ceux qui ne possèdent

que leur travail à mesure que l'on monte dans la hiérarchie des revenus, et en particulier où les revenus les plus élevés sont constitués pour une large part de revenus ne correspondant à aucun travail présent et ne faisant que rémunérer la propriété du capital accumulé dans le passé. De fait, lorsque nous examinerons les rares études dont nous disposons sur la composition des hauts revenus dans les pays étrangers, nous verrons que cette caractéristique correspond non seulement à la perception commune de ce qu'est une société capitaliste, mais qu'elle se retrouve effectivement dans toutes les économies capitalistes et à toutes les époques pour lesquelles des données sont disponibles¹.

Outre qu'elles nous conduisent à confirmer la validité de cette perception commune, l'intérêt des estimations détaillées de la composition des hauts revenus que nous avons réalisées à partir des statistiques fiscales françaises est évidemment qu'elles nous permettent de préciser la portée et les ordres de grandeur de cette régularité essentielle, et en particulier le fait qu'il a toujours fallu monter très haut dans la hiérarchie des hauts revenus pour que les revenus du capital prennent une certaine importance (section 1.1). Ensuite et surtout, nous avons vu dans le chapitre précédent que la composition « moyenne » du revenu des ménages avait connu au cours du XX^e siècle deux évolutions structurelles majeures, avec d'une part la « courbe en U » suivie par la part des revenus du capital, conséquence de l'effondrement que les crises et les destructions du « premier XX^e siècle » ont fait subir aux revenus du capital, et dont ces derniers ne se sont totalement remis qu'à la toute fin du siècle, et d'autre part la baisse continue de la part des revenus mixtes au sein des revenus d'activité, conséquence mécanique du trend de « salarisation » de la main-d'œuvre. Nous verrons que notre exploitation des statistiques fiscales nous permet d'examiner de façon détaillée l'impact que ces évolutions structurelles majeures ont eu sur la composition des hauts revenus, et que ces évolutions ont conduit à des transformations importantes de l'identité des hauts revenus au cours du siècle (section 1.2).

1.1. LES RÉGULARITÉS D'UNE SOCIÉTÉ « CAPITALISTE »

1.1.1. La part des revenus du capital dans le revenu total est toujours une fonction croissante du revenu

Commençons par la régularité qui est sans doute le plus caractéristique et le plus emblématique de ce qu'est une société « capitaliste », à savoir le fait que la part des revenus du capital dans le revenu total a toujours tendance à augmenter à mesure que l'on monte dans la hiérarchie des revenus.

Avant de décrire les résultats obtenus, rappelons tout d'abord que ce n'est que depuis l'imposition des revenus de 1948 que l'administration fiscale française a effectué chaque année un dépouillement « complet » des déclarations de revenus, c'est-à-dire un dépouillement lui permettant de décrire la composition des revenus déclarés en fonction du niveau du revenu global, et nous permettant d'obtenir des

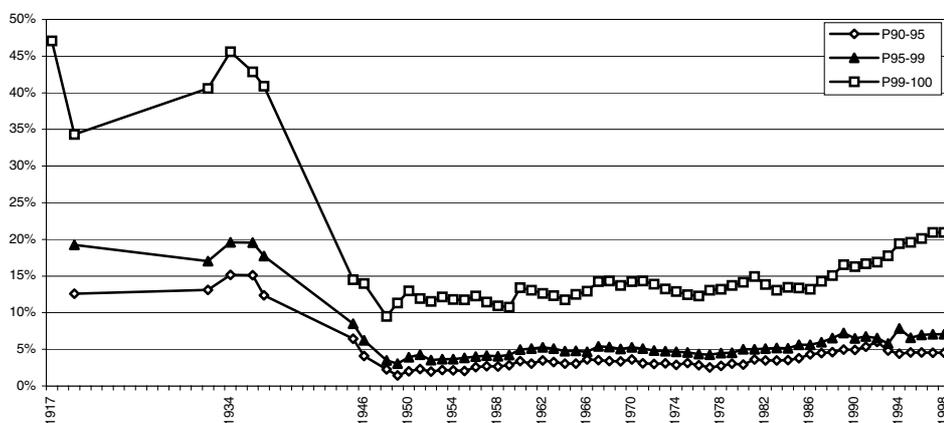
1. Cf. 3^e partie, chapitre 7, section 1.

estimations annuelles de la composition des différents fractiles de hauts revenus. Pour les années antérieures à 1948, et contrairement au dépouillement « simple », c'est-à-dire au classement des déclarations de revenu en fonction du niveau du revenu global, sans aucune prise en compte de la composition des revenus, qui a été effectué chaque année depuis que l'impôt sur le revenu existe, ce qui nous permet d'obtenir des estimations annuelles du niveau des différents fractiles de hauts revenus depuis 1915, le dépouillement « complet » des déclarations de revenus a été effectué par l'administration fiscale uniquement pour les revenus déclarés au titre de l'imposition des revenus de 1917, 1920, 1932, 1934, 1936, 1937, 1945 et 1946. En outre, compte tenu du faible nombre de foyers imposables lors des toutes premières années d'application de l'impôt sur le revenu, les statistiques relatives aux revenus de 1917 nous permettent uniquement d'estimer pour cette année-là la composition des revenus du centile supérieur (et des fractiles supérieurs), et non pas de l'ensemble du décile supérieur de la distribution des revenus.

Le fait de disposer pour la période antérieure à 1948 d'estimations de la composition des hauts revenus portant uniquement sur quelques années isolées constitue évidemment un handicap majeur pour ce qui est de l'étude des fluctuations de court terme de la composition des revenus entre 1915 et 1947, et en particulier des fluctuations de la part des revenus du capital. Mais les quelques années éparses dont nous disposons sont toutefois amplement suffisantes pour ce qui est de l'identification des régularités et des évolutions essentielles. Tout d'abord, le graphique 2-1, sur lequel nous avons représenté les résultats de nos estimations de la part des revenus du capital (c'est-à-dire la somme de la part des revenus fonciers et de la part des revenus de capitaux mobiliers) dans le revenu total déclaré par les foyers des fractiles P90-95, P95-99 et P99-100, montre que cette part est systématiquement une fonction croissante du niveau de revenu : pour toutes les années de 1920 à 1998 pour lesquelles nous disposons de données, sans aucune exception, la part des revenus du capital dans les revenus des foyers de la première moitié du décile supérieur (fractile P90-95) est systématiquement plus faible que la part des revenus du capital dans les revenus des 4 % suivants (fractile P95-99), qui est-elle-même systématiquement plus faible que la part des revenus du capital dans les revenus des foyers du centile supérieur (fractile P99-100) (cf. graphique 2-1). De plus, si l'on examine l'évolution de cette part des revenus du capital au sein même du centile supérieur, alors on constate une propriété semblable : pour toutes les années de 1917 à 1998 pour lesquelles nous disposons de données, à deux (très) légères exceptions près, la part des revenus du capital dans les revenus des foyers de la première moitié du centile supérieur (fractile P99-99,5) est plus faible que la part des revenus du capital dans les revenus des 0,4 % suivants (fractile P99,5-99,9), qui est-elle-même plus faible que la part des revenus du capital dans les revenus des 0,09 % suivants (fractile P99,9-99,99), qui est elle-même plus faible que la part des revenus du capital dans les revenus des « 200 familles » (fractile P99,99-100) (cf. graphique 2-2). Les deux seules exceptions à cette règle générale concernent les années 1917 et 1945 : en 1917, la part des revenus du capital dans les revenus du fractile P99,5-99,9 est (très) légèrement plus élevée que dans les revenus des fractiles P99,9-99,99 et P99,99-100 ; en 1945, la part des revenus du capital dans les revenus du fractile P99,9-99,99 est (très) légèrement plus élevée que

dans les revenus du fractile P99,99-100 (cf. graphique 2-2). En outre, si l'on examine les résultats détaillés portant sur la part des revenus fonciers et la part des revenus de capitaux mobiliers, on constate que ces deux exceptions sont dues à la légère décroissance de la part des revenus fonciers au sein du centile supérieur, phénomène que l'on observe également lors des autres années, mais qui parvient à dominer la croissance de la part des revenus de capitaux mobiliers au cours des années 1917 et 1945, ce qui s'explique par la relative faiblesse des très hauts revenus de capitaux mobiliers au cours de ces deux années de guerre (surtout en 1945¹).

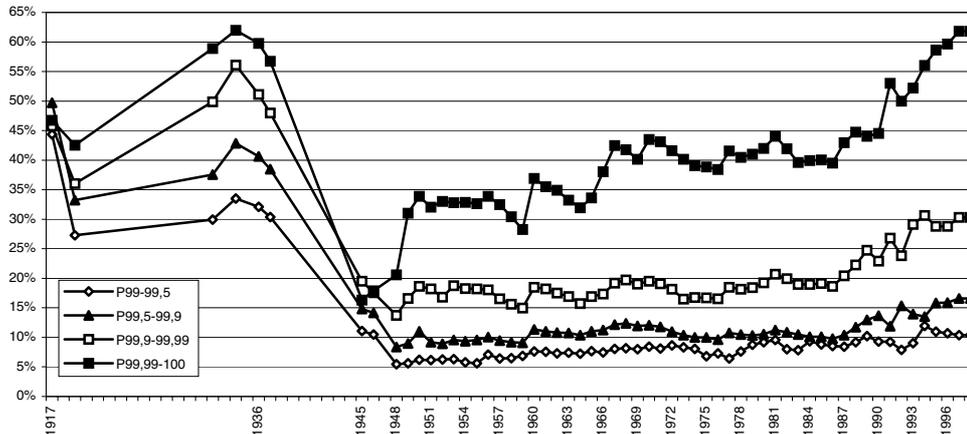
Graphique 2-1 : La part des revenus du capital dans les revenus des fractiles P90-95, P95-99 et P99-100 en 1917, 1920, 1932, 1934, 1936, 1937, 1945, 1946 et de 1948 à 1998



Sources : Colonnes P90-95, P95-99 et P99-100 du tableaux B-18 (annexe B)

1. Cf. annexe B, tableau B-16, colonnes RF et RCM pour les années 1917 et 1945. En fait, pour 1945, on observe également une très légère décroissance de la part des RCM (entre le fractile P99,9-99,99 et le fractile P99,99-100), phénomène unique qui ne se produit pour aucune autre année, et qui illustre le caractère exceptionnel de l'effondrement des RCM, et notamment des dividendes versés aux gros détenteurs d'actions, constaté en 1944-1945, sur lequel nous reviendrons (cf. section 1.2.1 infra).

Graphique 2-2 : La part des revenus du capital dans les revenus des fractiles P99-99,5, P99,5-99,9, P99,9-99,99 et P99,99-100 en 1917, 1920, 1932, 1934, 1936, 1937, 1945, 1946 et de 1948 à 1998



Sources : Colonnes P99-99,5, P99,5-99,9, P99,9-99,99 et P99,99-100 du tableau B-18 (annexe B)

De fait, la seconde régularité importante concernant le poids des revenus du capital est liée au contraste saisissant entre revenus fonciers et revenus de capitaux mobiliers : le fait que la part des revenus du capital soit une fonction fortement croissante du niveau de revenu global est entièrement dû aux revenus de capitaux mobiliers, la part des revenus fonciers étant en réalité pratiquement constante au sein du décile supérieur, et ayant même tendance à être légèrement décroissante à l'intérieur du centile supérieur. En particulier, c'est la très forte croissance du poids des revenus de capitaux mobiliers au sein du décile supérieur, et notamment au sein même du centile supérieur, qui explique que la part des revenus du capital puisse atteindre des sommets de l'ordre de 50-60 % pour les très hauts revenus du fractile P99,99-100, et ce bien que la part des revenus fonciers ait toujours été d'une ampleur extrêmement limitée pour les très hauts revenus, phénomène que l'on observe pour toutes les années pour lesquelles les données sont disponibles, de 1917 à 1998. Le niveau maximal atteint par la part des revenus fonciers dans le revenu déclaré par les différents fractiles de hauts revenus au cours du XX^e siècle est de l'ordre de 10-15 %, et il est généralement nettement inférieur à 10 % pour la plupart des fractiles de hauts revenus, et en particulier pour les plus hauts revenus : typiquement, lors des années les plus favorables aux revenus fonciers, ces derniers représentent de l'ordre de 5-10 % des revenus déclarés par les foyers des fractiles P90-95 et P95-99, puis cette part peut monter jusqu'à 10-15 % (au maximum) pour les premières strates du centile supérieur (fractiles P99-99,5 et P99,5-99,9), avant de redescendre à des niveaux proches de 5-10 % dans les strates supérieures du centile supérieur (fractiles P99,9-99,99 et P99,99-100). Les chiffres exacts varient

évidemment en fonction des fractiles et des années, et ils peuvent tomber à des niveaux très sensiblement inférieurs, notamment à l'issue de la Seconde Guerre mondiale et dans les années 1950, à la suite des politiques de blocage des loyers et de l'inflation de la Seconde Guerre mondiale¹. Mais le fait essentiel qui nous intéresse ici est que ces fluctuations portant sur le poids global des revenus fonciers, dont nous avons déjà évoqué les causes générales dans le chapitre 1, et dont nous verrons plus loin les conséquences précises pour les hauts revenus, semblent avoir affecté tous les fractiles de hauts revenus à peu près dans les mêmes proportions, si bien que les revenus fonciers se sont toujours répartis à peu près de la même façon au sein des hauts revenus, et en particulier suivant un profil radicalement différent du profil caractérisant les revenus de capitaux mobiliers, dont l'importance a toujours été une fonction fortement croissante du revenu, et dont la part dans les revenus déclarés peut atteindre des niveaux de l'ordre de 50-55 % pour les foyers des strates supérieures du décile supérieur².

En particulier, si l'on considère les 0,01 % des foyers déclarant les revenus les plus élevés (fractile P99,99-100), alors on constate que ces « 200 familles » ont toujours déclaré des revenus de capitaux mobiliers d'un montant au moins 6 fois plus important (et généralement de l'ordre de 10 fois plus important) que le montant de leurs revenus fonciers, et ce pour toutes les années du XX^e siècle pour lesquelles nous disposons de données, de 1917 à 1998, sans aucune exception³. Cette propriété semble d'autant plus robuste que toutes ces estimations ne concernent par définition que les revenus déclarés au titre de l'impôt progressif sur le revenu, et que les possibilités de fraude et de dissimulation (légale ou non) ont toujours été plus importantes pour les revenus de capitaux mobiliers que pour les revenus fonciers (la propriété foncière a toujours été plus « visible » que la propriété mobilière) : tout laisse donc à penser que le véritable ratio (revenus de capitaux mobiliers)/(revenus fonciers) caractérisant les revenus les plus importants serait encore plus élevé si la fraude et la dissimulation pouvaient être correctement pris en compte⁴.

Il ne fait aucun doute que cette régularité statistique exprime une réalité sociale profonde : les « classes moyennes » et autres « classes moyennes supérieures » investissent dans la pierre, mais les « vrais riches » sont surtout des détenteurs de capitaux mobiliers. Il s'agit là encore d'une caractéristique essentielle de ce qu'est une société « capitaliste » : dans les sociétés capitalistes modernes, la véritable richesse réside toujours dans la propriété des capitaux mobiliers, et en en particulier dans la propriété des actions des entreprises, et non pas dans la propriété foncière. De fait, même si l'on ne dispose évidemment pas de données sur l'évolution de la

1. Pour les chiffres exacts année par année, cf. annexe B, tableau B-16, colonnes RF.

2. Pour les chiffres exacts année par année, cf. annexe B, tableau B-16, colonnes RCM.

3. Cf. annexe B, tableau B-17, colonnes RF et RCM pour P99,99-100 (on constate que le ratio entre la part des RCM et la part des RF ne descend jamais au-dessous de 5,5-6, qu'il se situe généralement autour de 10, et qu'il atteint même des niveaux supérieurs à 100 à la fin des années 1940 et durant les années 1950, au moment où le blocage des loyers conduit la part des RF à des niveaux microscopiques (cf. section 1.1.2 infra)).

4. Par contre, rien ne garantit que le taux global de fraude et de dissimulation (légale ou non) caractérisant les RCM soit une fonction croissante du revenu au sein du décile supérieur (nous verrons que le contraire est probablement vrai, du fait des très larges exemptions dont bénéficient les « petits » RCM), si bien que rien ne garantit que cette prise en compte renforce la croissance du ratio RCM/RF au sein du décile supérieur ; mais le fait est que la croissance de ce ratio est tellement forte que rien n'est susceptible de la remettre en cause.

composition des différents fractiles de hauts revenus au cours du XIX^e siècle, on peut être certain qu'il s'agit d'une réalité liée à l'avènement du capitalisme industriel, et en particulier qu'il en allait différemment au début du XIX^e siècle et sous l'Ancien Régime, où le poids des revenus de capitaux mobiliers était nettement moins important qu'au XX^e siècle, et où les très hauts revenus se fondaient généralement sur la richesse foncière, et notamment sur la propriété et les revenus de la terre. Par exemple, les statistiques issues des déclarations de successions confirment que c'est au cours du XIX^e siècle que la richesse mobilière a pris toute son importance et a dépassé en volume la richesse foncière¹. Mais le point essentiel qui nous intéresse ici est que cette nouvelle réalité « capitaliste » n'a pratiquement pas évolué au cours du XX^e siècle, et en particulier qu'elle semble être définitivement en place dès le début du siècle, comme le suggère le fait que les revenus de capitaux mobiliers déclarés par les « 200 familles » sont déjà de l'ordre de 6 fois plus élevés que leurs revenus fonciers en 1917, c'est-à-dire à un moment où il est trop tôt pour que la faiblesse des revenus fonciers perçus par les « 200 familles » puisse être attribuée au blocage des loyers (qui a été mis en place moins de trois ans plus tôt), et lors d'une année de guerre qui était a priori peu favorable aux revenus de capitaux mobiliers. On peut d'ailleurs noter que les dépouillements « complets » des déclarations de revenus effectués par l'administration fiscale dans l'entre-deux-guerres distinguaient au sein des revenus fonciers les « revenus de la propriété bâtie » (c'est-à-dire les revenus des maisons, immeubles, etc.) et les « revenus de la propriété non bâtie » (c'est-à-dire les revenus des terres), et que ces décompositions permettent de constater que les anciens grands propriétaires terriens avaient déjà totalement disparu du paysage social dès les premières années d'application de l'impôt sur le revenu : durant tout l'entre-deux-guerres, la part des revenus de la propriété non bâtie ne dépasse jamais 2-3 % du revenu total déclaré par les différents fractiles de hauts revenus, et se situe même au-dessous de 1 % pour les revenus les plus élevés ; la seule réminiscence des anciens propriétaires terriens qu'il soit possible de détecter (avec une certaine imagination) tient au fait que la part des revenus de la propriété non bâtie décroît légèrement moins vite avec le niveau de revenu total que la part des revenus de la propriété bâtie (tout du moins pour les très hauts revenus²). A partir de 1945, les dépouillements effectués par l'administration fiscale ne tiennent plus compte de cette distinction, et l'idée même que la propriété de la terre ait pu un jour constituer la source essentielle des grandes fortunes et des revenus élevés n'est déjà plus qu'un lointain souvenir.

1.1.2. La part des revenus mixtes dans les revenus d'activité est toujours une fonction croissante du revenu

Mais si cette croissance en fonction du niveau de revenu de la part des revenus du capital, et en particulier de la part des revenus de capitaux mobiliers, constitue sans doute la caractéristique la plus emblématique des sociétés « capitalistes », il

1. Nous reviendrons dans la 3^e partie sur les enseignements concernant la dynamique des inégalités au XIX^e et XX^e siècles qu'il est possible de tirer à partir des statistiques issues des déclarations de successions (cf. chapitre 6, section 3 et chapitre 7, section 2.3).

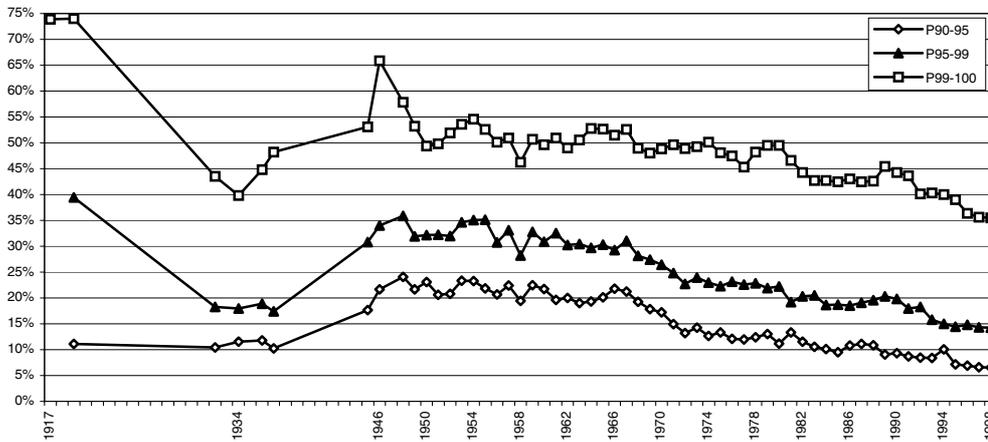
2. Cf. annexe A, section 2.2.

n'en reste pas moins qu'il faut monter très haut dans la hiérarchie des revenus pour que les revenus du capital deviennent prédominants et évincent les revenus d'activité (revenus mixtes et revenus du travail) : pour l'immense majorité des hauts revenus, les revenus du capital ne représentent en réalité qu'un revenu d'appoint. Depuis que l'impôt sur le revenu existe, les revenus du capital n'ont jamais représenté plus de 10-15 % des revenus déclarés par la première moitié du décile supérieur (fractile P90-95), et ils n'ont jamais représenté plus de 15-20 % des revenus déclarés par les 4 % suivants (fractile P95-99) (cf. graphique 2-1) : autrement dit, pour les 9/10^e du décile supérieur, les revenus d'activité ont toujours représenté au moins 80-85 % du total des revenus déclarés. Pour répondre à la question « qui sont les hauts revenus ? », il est donc essentiel de comprendre comment se répartissent ces revenus d'activité entre revenus mixtes et revenus du travail.

Le principal enseignement de l'exploitation des statistiques fiscales est le suivant : à toutes les époques, on observe que la part des revenus mixtes dans les revenus d'activité déclarés par les hauts revenus est une fonction fortement croissante du niveau de revenu. De la même façon que pour la croissance de la part des revenus du capital en fonction du niveau de revenu, la régularité de cette propriété au cours du XX^e siècle est impressionnante : nos estimations nous permettent de constater que pour toutes les années pour lesquelles nous disposons de données sur la composition des hauts revenus, et ce de 1920 à 1998, sans aucune exception, la part des revenus mixtes dans les revenus d'activité des foyers de la première moitié du décile supérieur (fractile P90-95) est nettement plus faible que la part des revenus mixtes dans les revenus d'activité des 4 % suivants (fractile P95-99), qui est elle-même nettement plus faible que la part des revenus mixtes dans les revenus d'activité des foyers du centile supérieur (fractile P99-100) (cf. graphique 2-3). De plus, de même que pour la part des revenus du capital, si l'on examine l'évolution au sein même du centile supérieur de cette part des revenus mixtes dans les revenus d'activité, on constate une propriété semblable : pour toutes les années de 1917 à 1998 pour lesquelles nous disposons de données, à quelques très rares (et très légères) exceptions près, la part des revenus mixtes dans les revenus d'activité des foyers de la première moitié du centile supérieur (fractile P99-99,5) est plus faible que la part des revenus mixtes dans les revenus d'activité des 0,4 % suivants (fractile P99,5-99,9), qui est-elle-même plus faible que la part des revenus mixtes dans les revenus d'activité des 0,09 % suivants (fractile P99,9-99,99), qui est elle-même plus faible que la part des revenus mixtes d'activité dans les revenus des « 200 familles » (fractile P99,99-100) (cf. graphique 2-4¹).

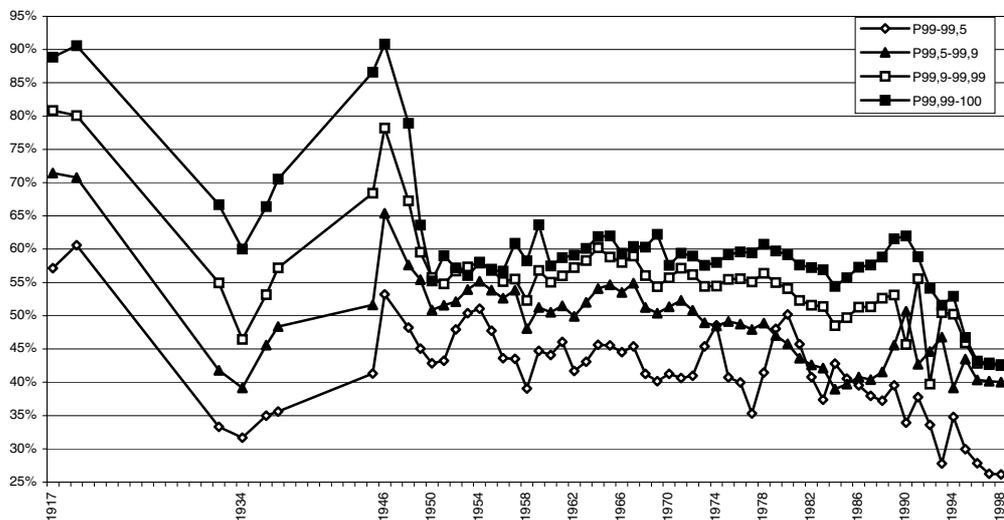
1. Les seules exceptions à cette règle générale sont les suivantes (cf. graphique 2-4) : en 1950, 1953, 1954 et 1955, la part des revenus mixtes dans les revenus d'activité du fractile P99,9-99,99 est très légèrement supérieure à ce qu'elle est pour le fractile P99,99-100 ; en 1974, 1979, 1980, 1981, 1984 et 1985, la part des revenus mixtes dans les revenus d'activité du fractile P99,5-99,9 est très légèrement inférieure à ce qu'elle est pour le fractile P99-99,5, et en 1990 et 1992 elle est très légèrement supérieure à ce qu'elle est pour le fractile P99,9-99,99. On notera que toutes ces exceptions (qui sont d'une ampleur extrêmement faible et peuvent être dues à de légères erreurs d'estimations) peuvent s'expliquer par le fait que toutes les parts des revenus mixtes dans les revenus d'activité se sont considérablement resserrées au sein du centile supérieur depuis la Seconde Guerre mondiale (aucune exception n'est à relever pour l'entre-deux-guerres), et qu'elles ne remettent pas en cause le fait que la part des revenus mixtes dans les revenus d'activité du centile supérieur (pris dans son ensemble) est toujours nettement plus élevée que dans les fractiles inférieurs (cf. graphique 2-3).

Graphique 2-3 : La part des revenus mixtes dans les revenus d'activité des fractiles P90-95, P95-99 et P99-100 en 1917, 1920, 1932, 1934, 1936, 1937, 1945, 1946 et de 1948 à 1998



Sources : Colonnes P90-95, P95-99 et P99-100 du tableau B-18 (annexe B)

Graphique 2-4 : La part des revenus mixtes dans les revenus d'activité des fractiles P99-99,5, P99,5-99,9, P99,9-99,99 et P99,99-100 en 1917, 1920, 1932, 1934, 1936, 1937, 1945, 1946 et de 1948 à 1998



Sources : Colonnes P99-99,5, P99,5-99,9, P99,9-99,99 et P99,99-100 du tableau B-18 (annexe B)

Ces résultats indiquent donc que plus on monte haut dans la hiérarchie des revenus, moins les revenus d'activité sont constitués de salaires, et plus ils sont constitués de bénéfices des professions non salariées. L'interprétation de ces résultats est évidente : la catégorie des non-salariés est en réalité une catégorie encore plus hétérogène que celle des salariés, ce que la comparaison des revenus « moyens » ne permet pas de voir. Elle comprend certes un très grand nombre de petits paysans, et à un degré moindre de petits artisans et commerçants, vivant de bénéfices qui sont souvent inférieurs aux salaires les plus faibles, ce qui explique pourquoi le revenu d'activité « moyen » des non-salariés est légèrement inférieur à celui des salariés ; mais elle comprend également un certain nombre de médecins, gros commerçants et autres entrepreneurs prospères, dont les bénéfices sont souvent supérieurs aux salaires les plus élevés, ce qui explique pourquoi on trouve de plus en plus de non-salariés et de moins en moins de salariés à mesure que l'on monte dans la hiérarchie des revenus. Si l'on considère les 0,01 % des foyers déclarant les revenus les plus élevés (fractile P99,99-100), alors on constate que ces « 200 familles » ont toujours déclaré plus de 40 % (et généralement bien davantage) de leurs revenus d'activité sous forme de revenus mixtes au cours du XX^e siècle (cf. graphique 2-4), et ce bien que les travailleurs non salariés ne représentent qu'à peine plus de 10 % de l'emploi total à la fin du siècle¹. De la même façon que pour la comparaison entre revenus fonciers et revenus de capitaux mobiliers, ce résultat semble d'autant plus robuste que les possibilités de fraude et de dissimulation (légale ou non) ont toujours été plus étendues pour les non-salariés que pour les salariés, si bien que la « véritable » part des revenus mixtes dans les revenus d'activité des foyers du fractile P99,99-100 est probablement encore plus élevée que nos statistiques ne le laissent entendre². Et de la même façon que pour les résultats obtenus avec les revenus du capital, il ne fait aucun doute que ces résultats statistiques obtenus avec les revenus d'activité expriment une réalité sociale profonde : dans une société capitaliste, s'il est possible pour un salarié d'atteindre sans « se mettre à son compte » des niveaux de revenus supérieurs aux revenus perçus par bon nombre de non-salariés, il reste que de telles opportunités sont plus rares si le revenu que l'on souhaite obtenir se situe dans les strates les plus élevées de la distribution des revenus que si l'on est prêt à se contenter d'un revenu de « classe moyenne ».

En fait, on peut même considérer que ces deux régularités (croissance de la part des revenus du capital dans le revenu total en fonction du revenu, et croissance de la part des revenus mixtes dans les revenus d'activité en fonction du revenu) ne font qu'exprimer une seule et même réalité : dans les sociétés capitalistes, la propriété des moyens de production, qu'elle prenne la forme de la possession par

1. Cf. chapitre 1, section 3.1, graphique 1-4.

2. Par contre, de la même façon que pour les RCM (cf. supra), le taux global de fraude et de dissimulation (légale ou non) caractérisant les revenus mixtes est probablement une fonction décroissante du niveau de revenu (notamment du fait des forfaits dont bénéficient les « petits » revenus mixtes), si bien que rien ne garantit que cette prise en compte de la fraude et de la dissimulation renforce la croissance de la part des revenus mixtes dans les revenus d'activité au sein du décile supérieur ; mais, de même que pour le ratio RCM/RF, le fait est que la croissance de cette part est tellement forte que rien n'est susceptible de la remettre en cause.

l'entrepreneur non salarié de l'entreprise qu'il dirige et qui en perçoit les bénéfices, ou qu'elle prenne la forme de la possession par le capitaliste « pur » de valeurs mobilières dont il se contente de toucher les revenus, a toujours été le plus sûr chemin permettant d'atteindre des revenus très élevés. En pratique, cette distinction entre les « entrepreneurs » supposés vivre de revenus mixtes et les « capitalistes » supposés vivre de revenus du capital recouvre d'ailleurs des frontières économiques et sociologiques beaucoup plus poreuses que ce que les critères juridiques formels pourraient suggérer. Un exposé complet des différentes formes juridiques de sociétés, du statut des revenus correspondants et de l'ensemble des évolutions constatées au cours du siècle serait particulièrement fastidieux et dépasserait de beaucoup le cadre de ce livre. Il nous a néanmoins semblé utile de nous attarder quelque peu sur les catégories les plus importantes et sur les réalités qu'elles recouvrent.

En matière fiscale, la distinction essentielle a toujours opposé d'une part les « sociétés de personnes », catégorie de sociétés qui se caractérise par le fait que la société tend à se confondre avec la personne qui la possède et qui la dirige au quotidien, et qui inclut notamment le très grand nombre de petites entreprises individuelles sans personnalité juridique distincte de celle de leur exploitant (agriculteurs, artisans, commerçants, artisans, « petits » industriels indépendants, etc.); et d'autre part les « sociétés de capitaux », au premier rang desquelles figurent les « sociétés anonymes » (SA), et qui se caractérisent au contraire par une séparation très stricte entre les comptes et le patrimoine de la société et les comptes et le patrimoine personnels des actionnaires, dont l'apport personnel se limite aux actions qu'ils détiennent (celles-ci constituant le capital de la société) et qui en général délèguent la gestion quotidienne de la société à des directeurs ayant le statut de salariés. La règle générale est que les bénéfices des sociétés de personnes, qu'ils prennent la forme juridique des « bénéfices agricoles » (BA) perçus par les agriculteurs, des « bénéfices industriels et commerciaux » (BIC) perçus par les artisans, commerçants, et autres chefs d'entreprises « industrielles ou commerciales » n'ayant pas le statut de salarié, ou des « bénéfices non commerciaux » (BNC) perçus par les médecins, avocats, notaires, artistes, et plus généralement par les professions non salariées n'entrant dans aucune des deux premières catégories, sont tous des revenus mixtes, et ils sont soumis à l'impôt progressif sur le revenu, au nom des personnes qui les possèdent et les dirigent; les bénéfices des sociétés de capitaux sont au contraire soumis à l'impôt sur les bénéfices des sociétés, et seule la partie de ces bénéfices qui est distribuée aux actionnaires sous forme de dividendes (ainsi que les intérêts versés aux éventuels porteurs d'obligations) est soumise à l'impôt progressif sur le revenu, au nom des actionnaires concernés (ainsi que des éventuels porteurs d'obligations¹).

En général, les choses sont donc relativement simples : les propriétaires des sociétés de personnes sont bien des « entrepreneurs », dans le sens où ils sont de

1. Dans le cadre du système fiscal mis en place en 1914-1917, les bénéfices des sociétés de personnes étaient également soumis non seulement à l'impôt progressif sur le revenu, mais également au même impôt sur les bénéfices que les sociétés de capitaux (tout du moins pour ce qui est des BIC); nous reviendrons sur ce point lorsque nous étudierons l'évolution de la législation de l'impôt sur le revenu depuis la réforme de 1914-1917 (cf. 2^e partie, chapitre 4).

véritables « travailleurs » non salariés qui dirigent au quotidien leur entreprise, généralement de petite taille, et leurs revenus sont des revenus mixtes ; les propriétaires des sociétés de capitaux sont au contraire des « capitalistes », dans le sens où ils se contentent de toucher les dividendes et les intérêts correspondant à un capital accumulé dans le passé et investi dans de grosses sociétés, sans que cette rémunération soit justifiée par un quelconque travail présent, et leurs revenus sont des revenus du capital (et en l'occurrence des revenus de capitaux mobiliers) ; enfin, les directeurs salariés à qui les actionnaires des sociétés de capitaux confient la gestion quotidienne de leur société ne sont ni des « entrepreneurs », ni des « capitalistes », puisqu'ils ne sont pas les propriétaires du capital de la société en question. En pratique, les choses peuvent être plus compliquées.

Tout d'abord, s'il est vrai que les sociétés de personnes sont pour la plupart de très petites entreprises, souvent sans aucun salarié, et que l'immense majorité des grosses sociétés prennent la forme de sociétés de capitaux, et généralement de sociétés anonymes, cette règle comporte des exceptions : il a toujours existé un certain nombre de grosses sociétés choisissant de conserver le statut de sociétés de personnes, notamment sous la forme de « sociétés en nom collectif » (SNC), généralement afin de limiter l'ouverture de leur capital et de préserver leur caractère familial, ou bien parce qu'elles ne ressentent pas le besoin de devenir des sociétés anonymes et de faire appel à l'épargne publique en émettant des actions ou des obligations sur les marchés boursiers. Les propriétaires de ces grosses sociétés de personnes dégagent parfois des bénéfices considérables, ce qui explique pourquoi la part des revenus mixtes dans les revenus d'activité atteint des niveaux aussi élevés parmi les plus hauts revenus. Il est bien évident que l'écart économique et sociologique séparant d'une part l'industriel qui a choisi de transformer sa société en SA et d'en devenir le principal actionnaire, et qui peut fort bien continuer de s'impliquer de façon importante dans la gestion de sa société en participant activement aux conseils d'administration, et d'autre part l'industriel qui a choisi de conserver pour sa société le statut de SNC et d'en demeurer le principal associé, ce qui ne lui interdit pas de se ménager un peu de temps libre, peut en pratique être très mince, et ce bien que les statistiques fiscales nous conduisent à considérer le premier comme un « capitaliste » vivant de revenus de capitaux mobiliers et le second comme un « entrepreneur » vivant de revenus mixtes. Cette distinction conserve toutefois une certaine légitimité : les actionnaires des SA ne prennent aucun risque financier personnel (autre que le patrimoine qu'ils ont investi sous forme d'actions), alors que les associés des SNC, de même que tous les propriétaires des sociétés de personnes, sont indéfiniment et solidairement responsables sur leur patrimoine personnel des pertes éventuellement subies par leur entreprise.

Une autre complication vient du fait qu'il existe certaines formes de sociétés de capitaux qui ne sont pas dirigées au quotidien par une personne ayant le statut de salarié. C'est notamment le cas des « sociétés anonymes à responsabilité limitée » (SARL), nouvelle catégorie de sociétés créée en 1925 et qui depuis cette date s'est très largement imposée comme la forme intermédiaire dominante entre les petites entreprises individuelles sans personnalité juridique propre et les très grosses sociétés anonymes. Les SARL sont dirigées par un « gérant », et dans le cadre de nos estimations nous avons inclus les « rémunérations des gérants et associés », catégorie

qui dans les statistiques fiscales regroupe les revenus perçus par les gérants des SARL et les associés des SNC, dans la catégorie des revenus mixtes, avec les BA, les BIC et les BNC¹. Ce choix nous semble justifié, dans la mesure où les gérants des SARL sont en principe de véritables « travailleurs » non salariés. Mais ces complications impliquent par exemple que quand des sociétés de personnes se transforment en SA ou en SARL, comme l'ont fait de très nombreuses SNC et autres grosses sociétés de personnes au cours du XX^e siècle, à la fois pour profiter de la « responsabilité limitée » (les actionnaires des SARL ne prennent pas plus de risque personnel que ceux des SA) et pour des raisons fiscales², cela peut parfois introduire des modifications largement artificielles de la composition des revenus générés par ces sociétés, sans lien véritable avec la nature « entrepreneuriale », « capitalistique » ou « salariée » de l'identité sociale des personnes impliquées.

Enfin et surtout, au-delà de ces manipulations purement comptables, il va de soi que rien n'interdit aux mêmes personnes de percevoir toutes ces catégories de revenus en même temps : les actionnaires ou porteurs d'obligations des grosses sociétés anonymes peuvent également avoir par ailleurs une activité d'entrepreneur individuel dans le cadre d'une société de personnes, et être donc à la fois « capitalistes » et « entrepreneurs » ; les directeurs salariés des grosses sociétés anonymes peuvent également être actionnaires ou porteurs d'obligations de leur société (ou d'autres sociétés), et être donc à la fois « salariés » et « capitalistes » ; etc. Dans certains cas, la confusion des rôles peut même être la règle : dans les SARL, il arrive souvent que le gérant soit également un des principaux actionnaires, et il cumule parfois cette fonction avec un statut de cadre salarié de la même entreprise. De plus, quand ces différentes catégories de revenus sont perçues par des personnes distinctes, ces oppositions peuvent correspondre à différentes étapes de la vie d'une même personne ou d'une même famille : par exemple, un « entrepreneur » à la retraite peut vendre son capital et vivre de ses rentes, et devenir ainsi un « capitaliste », statut que ses enfants conserveront peut-être.

Cependant, s'il est important d'être conscient de cette interpénétration entre les différentes catégories de revenus issues des profits des entreprises, il n'en reste pas moins que l'opposition « simpliste » entre les revenus mixtes des « entrepreneurs » et les revenus du capital des « capitalistes » recèle toujours un certain fond de vérité : lorsque les statistiques fiscales nous montrent que tel ou tel fractile de hauts revenus vit davantage de revenus mixtes (et a fortiori de revenus du travail) qu'un autre et moins de revenus de capital, alors cela signifie clairement qu'il est davantage impliqué dans une véritable activité professionnelle au service des entreprises

1. La façon dont nous avons traité les différentes catégories utilisées dans les statistiques fiscales brutes est décrite de manière détaillée dans l'annexe A (section 2.2).

2. La transformation en SA permet notamment aux dirigeants de bénéficier alors du statut de salarié, qui est en général plus avantageux du point de vue de la Sécurité sociale. Un autre avantage fiscal des sociétés de capitaux (SA et SARL) est que ces dernières peuvent constituer des réserves (seuls les dividendes distribués aux actionnaires, ainsi bien sûr que les rémunérations versées aux dirigeants salariés ou aux gérants, sont imposables au titre de l'impôt progressif sur le revenu), alors que les bénéfices des sociétés de personnes (et en particulier des SNC) sont intégralement soumis à l'impôt progressif sur le revenu (la notion même de profit non distribué est d'ailleurs peu claire pour les sociétés de personnes, compte tenu de la confusion entre comptes de la société et comptes personnels des propriétaires). Sur les problèmes particuliers posés par les profits non distribués pour l'estimation du niveau « réel » des très hauts revenus, cf. 3^e partie, chapitre 6, section 1.4.

concernées (en moyenne). En particulier, il est bien évident que le fait que les revenus du capital tendent toujours à évincer les revenus mixtes (et a fortiori les revenus du travail) lorsque l'on pénètre dans les strates supérieures du centile supérieur de la hiérarchie des revenus n'est pas dû à un artifice comptable. Cette régularité exprime une réalité économique et sociale incontournable : à partir d'un certain niveau de patrimoine, il n'est plus nécessaire de travailler pour arrondir ses revenus (sans compter que la croissance de l'entreprise en question et le passage des générations peuvent faire en sorte que le propriétaire du capital n'est plus la personne la plus qualifiée pour diriger l'entreprise au quotidien). Ce n'est pas un hasard si les « 200 familles » vivent bien davantage de revenus de capitaux mobiliers que de revenus mixtes (et a fortiori que de revenus du travail).

1.2. LES ÉVOLUTIONS D'UNE SOCIÉTÉ « CAPITALISTE »

1.2.1. *La « courbe en U » suivie par la part des revenus du capital*

Quelle que soit leur importance, ces régularités « capitalistes » ne doivent pas faire oublier que la composition des revenus a également connu au cours du XX^e siècle de profondes évolutions structurelles. L'évolution qui est a priori la plus lourde de conséquences pour les très hauts revenus concerne les revenus du capital : en utilisant les données macroéconomiques issues de la comptabilité nationale, nous avons vu dans le chapitre précédent que la part des revenus du capital avait connu au cours du siècle une « courbe en U », avec un effondrement au milieu du siècle dont les revenus du capital ne semblent s'être totalement remis qu'à la toute fin du siècle. Qu'en a-t-il été pour les hauts revenus ?

1.2.1.1. *Le cas des « 200 familles » (fractile P99,99-100)*

Le cas où l'on retrouve de la façon la plus claire et la plus marquante un profil temporel en forme de « courbe en U » est celui des revenus les plus élevés dont nous avons suivi l'évolution, c'est-à-dire les 0,01 % des revenus les plus élevés (fractile P99,99-100), qui sont aussi les revenus pour lesquels les revenus du capital ont toujours eu le plus d'importance. On constate en effet que la part des revenus du capital dans les revenus déclarés par ces « 200 familles » atteignait des niveaux de l'ordre de 55-60 % dans l'entre-deux-guerres, puis que cette part s'est effondrée à des niveaux de l'ordre de 15-20 % à l'issue de la Seconde Guerre mondiale, avant de remonter lentement mais sûrement durant les décennies suivantes, atteignant des niveaux de l'ordre de 30-35 % dans les années 1950, 35-40 % dans les années 1960, 40-45 % dans les années 1970-1980, pour finalement retrouver un niveau de l'ordre de 55-60 % dans les années 1990 (cf. graphique 2-2). Il est frappant de constater que dans l'entre-deux-guerres comme à la fin des années 1990, le niveau maximal atteint par la part des revenus du capital dans les revenus déclarés par les « 200 familles » est légèrement supérieur à 60 %, et que dans les deux cas les revenus de capitaux mobiliers atteignent à eux seuls environ 50-55 % du total des revenus déclarés (environ 90 % des revenus du capital¹).

1. Cf. annexe B, tableau B-17, fractile P99,99-100, colonnes RF et RCM.

L'effondrement du milieu du siècle n'en apparaît que plus brutal : en 1945-1946, les revenus du capital représentent à peine plus de 15 % des revenus déclarés par le fractile P99,99-100 (dont à nouveau près de 90 % sous forme de revenus de capitaux mobiliers), à tel point que les « 200 familles » de 1945-1946 disposent de près de 85 % de leurs revenus sous forme de revenus d'activité, et se retrouvent donc dans une situation de dépendance vis-à-vis de leur activité professionnelle, qualitativement peu différente de celle que les autres fractiles de hauts revenus ont toujours connue. Les « 200 familles » de 1945-1946 disposent cependant d'environ 90 % de leurs revenus d'activité sous forme de revenus mixtes et non pas de salaires et de pensions de retraite, ce qui continue de les distinguer des fractiles inférieurs (cf. graphiques 2-3 et 2-4). Si l'on examine les résultats détaillés de nos estimations, alors on constate que l'essentiel de ces revenus mixtes est composé de bénéfices industriels et commerciaux (BIC) : en 1945-1946, les BIC représentent à eux seuls de l'ordre de 70 % des revenus déclarés par le fractile P99,99-100, avant que leur part ne redescende à 60 % en 1948, 40 % en 1949, 35 % en 1950-1951, et ne retrouve progressivement le niveau « normal » de l'ordre de 25 % qui était le sien dans l'entre-deux-guerres¹. A l'issue de la Seconde Guerre mondiale, la composition des très hauts revenus prend donc durant quelques années une forme inédite : les propriétés de croissance en fonction du revenu de la part des revenus du capital dans le revenu total et de la part des revenus mixtes dans les revenus d'activité restent valables, mais pour la première et dernière fois du siècle, le « profil travail-mixte-capital » est remplacé par un « profil travail-mixte », c'est-à-dire par un profil où les revenus mixtes ne sont jamais détrônés par les revenus du capital, y compris au sein des revenus les plus élevés. Puis les revenus du capital reprendront progressivement leurs droits, et retrouveront à la fin du siècle la place qui était la leur avant cette « crise ».

Comment interpréter cette évolution ? Tout d'abord, il est bien évident que l'on hésite à qualifier de « 200 familles » les foyers composant le fractile P99,99-100 de la distribution des revenus de l'immédiat après-guerre. En temps « normal », cette terminologie réductrice a pour seul mérite d'attirer l'attention sur le fait que les foyers de ce fractile dépendent de façon essentielle des revenus tirés de leurs gros portefeuilles de valeurs mobilières. Or le fait est que tel n'est pas le cas dans l'immédiat après-guerre : en particulier, les années 1945-1946, où les revenus les plus élevés prennent principalement la forme de BIC et non pas de dividendes, peuvent être décrites comme un « âge d'or des entrepreneurs ». De plus et surtout, il est probable que la population des foyers composant le fractile P99,99-100 de la distribution des revenus a connu au cours de cette période un renouvellement nettement plus rapide qu'en temps « normal » : pour une large part, les titulaires de BIC figurant dans ce fractile en 1945-1946 sont vraisemblablement constitués de nouvelles générations d'entrepreneurs, ou tout du moins d'entrepreneurs qui se situaient avant la guerre dans des strates moins élevées de la distribution des revenus, et qui après la guerre ont pris la place des « 200 familles » de l'entre-deux-

1. Cf. annexe B, tableau B-17, fractile P99,99-100, colonne BIC. Notons que les bénéfices des associés des SNC sont automatiquement inclus dans les BIC jusqu'en 1948, et qu'à partir de 1948 nous avons également inclus la catégorie nouvellement créée des RGA (rémunérations des gérants et associés) dans les BIC (cf. annexe A, section 2.2).

guerres, dont les entreprises et les valeurs mobilières ont été fortement dévalorisées par la crise des années 1930 et surtout par la guerre et ses destructions. Malheureusement, les données fiscales ne permettent pas de mesurer la mobilité individuelle entre fractiles et d'étudier précisément ce phénomène.

Quoi qu'il en soit, il ne fait aucun doute que le grand basculement entre BIC et dividendes observé dans les déclarations de revenus du fractile P99,99-100 entre l'entre-deux-guerres et l'immédiat après-guerre correspond à un phénomène économique réel : il est tout simplement trop massif et trop circonscrit dans le temps pour qu'il ne s'agisse que d'un phénomène purement comptable de transfert entre ces deux catégories de revenus effectué à des fins fiscales, dont on verrait d'ailleurs mal la motivation, et surtout cette évolution est cohérente avec tout ce que nous avons appris lors de l'examen des données macroéconomiques dans le chapitre précédent, notamment pour ce qui concerne l'effondrement des profits distribués aux actionnaires des grandes entreprises à l'issue de la Seconde Guerre mondiale. En particulier, le fait que nos estimations de la part des revenus du capital dans les revenus déclarés par le fractile P99,99-100 atteignent en 1945 leur niveau le plus bas du siècle est parfaitement cohérent avec le fait que c'est également en 1944-1945 que la part du capital dans la valeur ajoutée des entreprises connaît un profond creux séculaire (cf. chapitre 1, graphique 1-5). Nous avons également déjà indiqué les raisons susceptibles d'expliquer pourquoi la « courbe en U » concernant les revenus les plus élevés semble plus marquée que la « courbe en U » concernant l'ensemble de la population : les dividendes distribués aux actionnaires sont en règle générale encore plus procycliques que la moyenne des revenus du capital, car les entreprises doivent toujours conserver une part minimale de leurs profits pour renouveler leur matériel et financer les intérêts fixes dus au titre de leurs emprunts.

De façon générale, la très bonne cohérence entre les données macroéconomiques et les estimations issues des déclarations de revenus suggère que l'effondrement des revenus du capital constaté au milieu du siècle est un phénomène extrêmement robuste, d'autant plus que ces deux sources sont très largement indépendantes : rappelons en particulier que les données macroéconomiques issues de la comptabilité nationale se fondent sur le croisement systématique de très nombreuses sources (indices de production, multiples enquêtes sectorielles, etc.), ce qui assure leur fiabilité, mais que les déclarations de revenus ne sont pratiquement pas utilisées, pour la bonne et simple raison que seule une fraction minoritaire de la population dépose une déclaration de revenus, et que la comptabilité nationale cherche à obtenir des estimations des agrégats macroéconomiques définis au niveau de l'ensemble de la population¹. Enfin, notons que l'exploitation des déclarations de revenus indique que la Première Guerre mondiale semble également avoir conduit à un certain affaissement de la part des revenus du capital dans les revenus du fractile P99,99-100, au bénéfice des revenus mixtes : cet affaissement est certes beaucoup moins massif que l'effondrement qui a suivi la Seconde Guerre mondiale, ce qui là encore est cohérent avec les données

1. Pour les références précises des publications décrivant de façon détaillée les sources et les méthodes de la comptabilité nationale, cf. annexe G.

macroéconomiques, mais le fait est que cette part est « seulement » de l'ordre de 45-50 % en 1917-1920, et non pas de 60 % (cf. graphique 2-2) ; même si aucun dépouillement complet des déclarations de revenus n'a malheureusement été effectué entre 1920 et 1932, les données macroéconomiques suggèrent que c'est au cours des années 1920 que cette part a retrouvé le niveau de 60 % qui était probablement déjà le sien à la veille du premier conflit mondial¹.

En première analyse, l'interprétation la plus naturelle de nos résultats concernant l'évolution de la part des revenus du capital dans les revenus du fractile P99,99-100 est donc la suivante : dans un premier temps, la fortune mobilière des « 200 familles », qui lors de la forte croissance des années 1920 s'était à peine remise des effets du premier conflit mondial, s'est effondrée à la suite des faillites des années 1930 et des destructions de la Seconde Guerre mondiale, ce qui a conduit à un renouvellement important de ce groupe social et à l'intrusion de nouvelles générations d'entrepreneurs dans le cercle très fermé des 0,01 % des revenus les plus élevés ; puis, dans un second temps, une nouvelle phase d'« accumulation primitive du capital » s'est ouverte dans les décennies de l'après-guerre, phase qui a permis à la fortune mobilière des « 200 familles » de retrouver à la fin du siècle l'importance qui était la sienne avant les crises (tout du moins telle que permet de la mesurer la part des revenus du capital dans le revenu déclaré). Cette interprétation est cohérente, mais il va de soi qu'un phénomène aussi important pour l'étude de l'évolution des hauts revenus en France au XX^e siècle mérite une analyse approfondie, tant du point de vue de sa chronologie précise (et en particulier des rôles respectifs joués par les deux guerres mondiales et par la crise des années 1930) que du point de vue de ses effets sur l'inégalité des revenus. Nous reviendrons sur ce phénomène et sur son interprétation lorsque nous examinerons nos estimations annuelles du niveau des revenus déclarés par les « 200 familles ».

1.2.1.2. Le cas des fractiles inférieurs

Si l'on examine maintenant le cas des fractiles inférieurs, alors on constate que la différence importante avec le fractile P99,99-100 est que la part des revenus du capital dans les revenus déclarés n'a toujours pas retrouvé à la fin des années 1990 le niveau qui était le sien dans l'entre-deux-guerres. Pour tous les fractiles de hauts revenus, sans aucune exception, on observe certes un profil temporel ressemblant à une « courbe en U » : la part des revenus du capital est descendue au niveau le plus bas de son histoire à l'issue de la Seconde Guerre mondiale, avant de connaître une progression régulière au cours des décennies suivantes, et ce à un rythme particulièrement rapide durant les années 1980-1990 (cf. graphiques 2-1 et 2-2). Mais le fait est que la phase de remontée n'a pas été suffisamment importante pour com-

1. Compte tenu du fait que la part des revenus du capital dans les revenus du fractile P99,99-100 était de l'ordre de 60 % dans les années 1930 (et ce bien que la crise eût conduit les profits des entreprises et les dividendes à des niveaux sensiblement inférieurs à ceux de la fin des années 1920 et du début du siècle), on peut même supposer que cette part dépassait les 60 % à la fin des années 1920 et à la veille de la Première Guerre mondiale (pour atteindre peut-être des niveaux de l'ordre de 70-80 %), ce qui serait d'ailleurs cohérent avec les résultats que nous obtenons concernant l'évolution de la concentration des revenus, des salaires et des fortunes (l'absence de données fiables sur la composition des revenus par fractile avant 1917-1920 et entre 1920 et 1932 ne permet malheureusement pas de préciser ce point).

penser l'effondrement du milieu du siècle : pour le fractile P90-95, la part des revenus du capital atteignait 10-15 % du revenu total dans l'entre-deux-guerres, avant de s'effondrer jusqu'à 2-3 % au milieu du siècle, et elle se situe aux alentours de 5 % à la fin du siècle ; pour le fractile P95-99, la part des revenus du capital atteignait 15-20 % du revenu total dans l'entre-deux-guerres, avant de s'effondrer jusqu'à 3-4 % au milieu du siècle, et elle se situe aux alentours de 7-8 % à la fin du siècle ; pour le fractile P99-100 considéré dans son ensemble, les revenus du capital oscillaient entre 35 % et 45 % du revenu total dans l'entre-deux-guerres, avant de tomber à moins de 10 % au milieu du siècle, et de remonter légèrement au-dessus de 20 % à la fin des années 1990 (cf. graphique 2-1). A l'intérieur du centile supérieur, le niveau atteint par la part des revenus du capital dans les années 1990 est certes d'autant plus élevé que l'on monte dans la hiérarchie des revenus, mais le fait est que ce n'est que pour le fractile P99,99-100 que la « courbe en U » a été parfaitement « symétrique », avec une phase de remontée permettant de compenser intégralement l'effondrement du milieu du siècle : pour le fractile P99-99,5, la part des revenus du capital est de l'ordre de 30 % dans l'entre-deux-guerres, tombe à à peine plus de 5 % au milieu du siècle, et se situe légèrement au-dessus de 10 % à la fin du siècle ; pour le fractile P99,5-99,9, la part des revenus du capital est de l'ordre de 35-40 % dans l'entre-deux-guerres, tombe à environ 10 % au milieu du siècle, et se situe aux alentours de 15-20 % à la fin des années 1990 ; pour le fractile P99,9-99,99, la part des revenus du capital oscille entre 35 % et 55 % dans l'entre-deux-guerres, descend au-dessous de 15 % au milieu du siècle, et retrouve un niveau de l'ordre de 30 % à la fin des années 1990 (cf. graphique 2-2). Comment expliquer ce phénomène ?

Notons tout d'abord que, dans la mesure où il a toujours fallu monter très haut dans la hiérarchie des revenus pour que les revenus du capital prennent une importance déterminante, on pourrait tout à fait considérer que ce phénomène a une importance relativement secondaire, tant du point de vue de l'identité sociale des foyers en question que du point de vue du niveau de leurs revenus et de l'étude de l'inégalité. En particulier, si l'on s'intéresse aux « classes moyennes » (fractile P90-95) et aux « classes moyennes supérieures » (fractile P95-99), il est bien évident que cela ne ferait pas beaucoup de différence si la part des revenus du capital avait retrouvé dans les années 1990 le niveau de l'ordre de 10-15 % qui était le sien dans l'entre-deux-guerres au lieu de plafonner aux alentours de 5 % (pour le fractile P90-95), ou avait retrouvé dans les années 1990 le niveau de l'ordre de 15-20 % qui était le sien dans l'entre-deux-guerres au lieu de plafonner aux alentours de 7-8 % (pour le fractile P95-99) : dans les deux cas, cela ne changerait rien au fait que les revenus du capital n'ont jamais représenté autre chose qu'un revenu d'appoint pour ces groupes sociaux, et le rehaussement à apporter aux revenus déclarés par ces deux groupes dans les années 1990 serait d'à peine 10 %. Les taux de rehaussement correspondants seraient plus importants pour les « classes supérieures » (de l'ordre de 20 % pour les fractiles P99-99,5 et P99,5-99,9, et de l'ordre de 10-20 % pour le fractile P99,9-99,99), mais ils resteraient tout de même d'une ampleur limitée. La seule conséquence de ce phénomène est qu'il faut aujourd'hui monter encore plus haut dans la hiérarchie des revenus que durant l'entre-deux-guerres pour que les revenus du capital prennent une certaine importance dans les

revenus déclarés : à la fin des années 1990, malgré plusieurs décennies de hausse continue, les revenus du capital représentent à peine plus de 10 % des revenus déclarés par les foyers situés dans la première moitié du centile supérieur (fractile P99-99,5), et à peine plus de 15 % des revenus déclarés par les 0,4 % suivants (fractile P99,5-99,9) (cf. graphique 2-2). Autrement dit, il « suffisait » dans l'entre-deux-guerres de faire partie du centile supérieur de la distribution des revenus pour que les revenus du capital prennent une certaine importance (au moins 30 % des revenus déclarés), alors qu'il faut aujourd'hui pour cela faire partie du millième supérieur. Autrefois, les revenus du capital jouaient un rôle nettement minoritaire (moins de 15-20 % des revenus déclarés) pour les 9/10^e du décile supérieur ; aujourd'hui, ils jouent un rôle nettement minoritaire (moins de 15-20 % des revenus déclarés) pour les 99/100^e du décile supérieur.

Ce phénomène observé au niveau des revenus déclarés mérite néanmoins une explication. En fait, tout laisse à penser qu'il correspond dans une large mesure à une « illusion fiscale », c'est-à-dire au fait qu'une fraction croissante des revenus du capital a bénéficié d'une exonération totale ou partielle de l'impôt sur le revenu au cours du siècle (et notamment depuis la Seconde Guerre mondiale), et non pas à un phénomène économique « réel¹ ». Commençons par le cas des revenus fonciers, qui est celui qui pose le moins de difficultés. La part des revenus fonciers dans le total des revenus déclarés par les foyers du décile supérieur était de 6,8 % en 1920, 9,8 % en 1932, 11,9 % en 1934, 10,6 % en 1936, 8,8 % en 1937, avant de s'effondrer à 4,0 % en 1945, 2,3 % en 1946, 1,4 % en 1948 et 0,5 % en 1949, ce qui constitue le niveau le plus bas du siècle ; puis cette part remonte régulièrement au cours des décennies suivantes, se situant aux alentours de 1-1,5 % durant les années 1950, dépassant le seuil des 2 % au début des années 1960 et le seuil des 3 % au début des années 1970, avant de stagner légèrement au-dessous de 3 % dans les années 1970, puis de reprendre sa progression dans les années 1980-1990, pour finalement atteindre des niveaux de l'ordre de 4-5 % dans les années 1990². Qualitativement, cette évolution générale est parfaitement cohérente avec les données macroéconomiques et avec l'indice des loyers examiné dans le chapitre précédent : la forte remontée observée durant les années 1920 et au cours de la déflation de la première moitié des années 1930 correspond à la phase de rattrapage que les loyers ont connue au cours de cette période, et qui leur a pratiquement permis de retrouver à l'issue de la déflation le niveau qui était le leur avant la Première Guerre mondiale (relativement aux autres prix) ; le redémarrage de l'inflation en 1936 et surtout l'hyperinflation de la Seconde Guerre mondiale et des années 1944-1948 conduisent à l'effondrement de la valeur relative des loyers et des revenus fonciers, et le niveau plancher observé en 1948-1949 dans les déclarations de

1. Une explication « réelle », relativement séduisante de prime abord, aurait pu consister à faire l'hypothèse selon laquelle l'accumulation de patrimoines par les hauts revenus vivant principalement de revenus d'activité aurait été découragée après la Seconde Guerre mondiale, à la fois du fait de leur ruine passée et du fait du système d'épargne obligatoire que constituent les cotisations sociales destinées à financer les retraites, ce qui pourrait expliquer pourquoi la part des revenus du capital dans le revenu de ces groupes sociaux n'aurait jamais retrouvé son niveau de l'entre-deux-guerres, contrairement à ce que nous avons observé pour les foyers du fractile P99,99-100, dont le très haut niveau de vie n'a jamais cessé de dépendre de façon essentielle des revenus de leur patrimoine.

2. Cf. annexe B, tableau B-17, fractile P90-100, colonne RF.

revenus correspond parfaitement au creux de l'indice des loyers¹ ; puis la part des revenus fonciers progresse lentement mais sûrement au cours des décennies suivantes, avec une petite interruption due à l'inflation des années 1970, de la même façon que le niveau général des loyers.

Par contre, pour ce qui est des évolutions quantitatives, on constate une incohérence importante : d'après les données macroéconomiques, la « courbe en U » suivie par la part des revenus fonciers dans le revenu moyen des ménages (au sens de la comptabilité nationale) a été relativement symétrique ; d'après les déclarations de revenus, le niveau atteint dans les années 1990 par la part des revenus fonciers dans les revenus déclarés par les foyers du décile supérieur ne dépasse pas 5 %, et en particulier ne retrouve jamais le niveau de près de 12 % atteint à la fin de la déflation, niveau maximal qui est sans doute assez proche de ce que nous observions avant 1914 si l'impôt sur le revenu avait été mis en place avant la Première Guerre mondiale. Même si l'on ne dispose pas de source statistique permettant d'étudier de façon systématique l'évolution de la répartition des loyers « fictifs » en fonction du niveau de revenu², il est certain qu'une partie essentielle de l'explication réside dans le fait que les propriétaires fonciers, fortement affectés par le blocage des loyers, ont bénéficié après la Seconde Guerre mondiale d'une sorte de « dédommagement » de la part de l'Etat sous la forme de règles d'imposition de plus en plus généreuses pour les revenus fonciers, et notamment de l'exonération totale et définitive des loyers fictifs à partir de l'imposition des revenus de 1964 (avant 1964, les propriétaires occupant leur logement devaient déclarer la valeur des loyers fictifs correspondants sur leurs déclarations de revenus³). Dans les années 1990, les loyers fictifs représentent plus de la moitié du total des revenus fonciers mesurés par la comptabilité nationale⁴, et si l'on fait l'hypothèse que cette proportion est approximativement la même pour le décile supérieur de la distribution des revenus que pour l'ensemble de la population, on peut supposer que le niveau atteint dans les années 1990 par la part des revenus fonciers dans les revenus déclarés par les foyers du décile supérieur serait de l'ordre de 10-12 % si les loyers fictifs étaient toujours imposables (et non pas de

1. Cela explique également pourquoi la part des revenus du capital atteint son creux séculaire en 1948-1949 pour tous les fractiles sauf le fractile P99,99-100, pour lequel les revenus fonciers comptent peu et dont les revenus du capital connaissent donc leur minimum en 1944-1945.

2. Seules les déclarations de revenus des années 1934, 1936-1937 et 1945-1946 ont été dépouillées de façon à faire apparaître séparément les revenus fonciers réels (correspondant aux loyers effectivement perçus par leur propriétaire) et les revenus fonciers fictifs (correspondant aux loyers que les propriétaires occupant leur logement sont supposés se verser à eux-mêmes), et les résultats obtenus indiquent une part des revenus fonciers fictifs dans le total des revenus fonciers plus forte pour les très hauts revenus que pour les autres contribuables (cf. annexe A, section 2.2).

3. En fait, cette exonération ne s'est traduite par aucune discontinuité notable en 1964 (selon nos estimations, la part des revenus fonciers dans les revenus du décile supérieur passe de 2,2 % en 1963 à 2,0 % en 1964, avant de reprendre son mouvement à la hausse dès 1965, ce qui suggère que les loyers fictifs représentaient environ 10 % des revenus fonciers de 1963 ; cf. annexe B, tableau B-17, fractile P90-100, colonne RF), ce qui s'explique par le fait que les loyers fictifs avaient bénéficié dès avant 1964 de règles d'estimations très favorables (de façon générale, tous les revenus fonciers ont bénéficié après la Seconde Guerre mondiale de règles d'imposition fortement dérogatoires, comme par exemple la limitation des revenus fonciers imposables à un certain multiple du niveau plancher atteint par les loyers en 1948 ; cf. chapitre 4, section 4.4).

4. Cf. annexe G, section 2.

l'ordre de 5 %). On voit donc que si les règles d'imposition étaient restées les mêmes, le poids des revenus fonciers pour les hauts revenus aurait sans doute décrit une « courbe en U » à peu près symétrique au cours du XX^e siècle.

Compte tenu du fait que les revenus fonciers ont toujours eu une importance limitée pour les hauts revenus, et en particulier pour les très hauts revenus, ces complications « fiscales » ne portent guère à conséquence pour ce qui est de l'étude de l'évolution à long terme des inégalités de revenus. Le cas des revenus de capitaux mobiliers est plus complexe, notamment du fait de la très grande diversité des formes juridiques que ces revenus peuvent prendre (dividendes, intérêts des obligations émises par des entreprises privées, intérêts des obligations et autres bons du Trésor émis par l'Etat, intérêts portés sur les livrets d'épargne, les plans d'épargne, les contrats d'assurance-vie, etc.), qui implique qu'il faut prendre en compte de façon minutieuse l'évolution de la liste des exonérations et des revenus qui n'ont donc pas à être mentionnés sur les déclarations de revenus. De plus et surtout, nous avons vu que l'importance des revenus de capitaux mobiliers, contrairement à celle des revenus fonciers, avait toujours été une fonction très fortement croissante du niveau de revenu, y compris et surtout à l'intérieur du décile supérieur et du centile supérieur, et pouvait atteindre des niveaux extrêmement élevés pour les très hauts revenus. Ces problèmes de prise en compte des revenus de capitaux mobiliers non imposables et de leur croissance au cours du temps sont donc potentiellement susceptibles d'avoir un impact majeur sur l'étude de l'évolution des inégalités de revenus, et il est trop tôt pour que nous puissions les traiter de façon satisfaisante. Il nous faut d'abord examiner les résultats de nos estimations annuelles des niveaux des revenus déclarés par les différents fractiles de hauts revenus, ce qui permettra de mieux cibler les enjeux (cf. sections 3 et 4 infra). Il nous faudra ensuite étudier plus précisément l'évolution de la législation de l'impôt sur le revenu, ce que nous ferons dans la 2^e partie (chapitre 4), et ce n'est que dans la 3^e partie (chapitre 6) que nous évaluerons l'ampleur des biais éventuellement induits par ces problèmes de revenus non imposables, ainsi que par les problèmes de fraude fiscale proprement dite, qui sont également davantage susceptibles de se poser pour les revenus de capitaux mobiliers que pour les revenus fonciers. Pour l'instant, contentons-nous de noter que le fait que seule la part des revenus de capitaux mobiliers dans les revenus déclarés par les « 200 familles » (fractile P99,99-100) ait retrouvé dans les années 1990 le niveau maximal qui était le sien dans l'entre-deux-guerres, alors que pour les fractiles inférieurs, elle n'a effectué qu'un rattrapage partiel, semble a priori tout à fait cohérent avec le fait que ce sont principalement des revenus de capitaux mobiliers de « classes moyennes » qui sont devenus non imposables depuis la Seconde Guerre mondiale (intérêts des obligations publiques, des livrets d'épargne, etc.), alors que les revenus les plus prisés par les très hauts revenus (et notamment les dividendes) sont toujours restés imposables.

1.2.2. Le trend de « salarisation » des revenus d'activité

Après la « courbe en U » suivie par la part des revenus du capital, la seconde grande évolution structurelle de la composition du revenu des ménages au

XX^e siècle concerne le trend de « salarisation » des revenus d'activité. Au-delà des fluctuations purement conjoncturelles, et en particulier en tenant compte du fait que les revenus mixtes ont été très fortement éprouvés par la crise des années 1930, ce qui conduit leur part à un niveau anormalement bas au cours de cette période, on constate que pour tous les fractiles de hauts revenus, des « classes moyennes » aux « 200 familles », la part des revenus mixtes dans les revenus d'activité a connu au cours du XX^e siècle une trajectoire descendante (cf. graphiques 2-3 et 2-4 supra). Du point de vue de l'étude de l'inégalité des revenus, cette seconde évolution structurelle semble a priori nettement moins importante que la « courbe en U » suivie par la part des revenus du capital : alors que cette dernière constitue un véritable choc économique et social, intimement lié aux deux guerres mondiales, et dont tout laisse présager qu'il a eu un impact majeur sur le niveau des très hauts revenus, le trend de « salarisation » représente une évolution continue et progressive. En outre, nous avons déjà remarqué que ce processus continu pouvait dans bien des cas s'expliquer par une évolution économique plus formelle que réelle : la substitution progressive des nouveaux cadres salariés aux anciens patrons non salariés correspond souvent à la transformation de la forme juridique des sociétés concernées, sans que ni la réalité du travail ni même l'identité des personnes en jeu en aient nécessairement été affectées. Par exemple, en analysant un grand nombre de biographies individuelles issues des annuaires *Who's Who* de 1954, 1964 et 1974, Pierre Birnbaum a pu constater que les cadres dirigeants salariés, de plus en plus nombreux dans les colonnes de cet annuaire prestigieux, étaient souvent d'anciens patrons non salariés (ou les fils d'anciens patrons non salariés), travaillant au sein de la même entreprise dont ils étaient autrefois les patrons (ou dont leur père était autrefois le patron¹). Et dans les cas où l'ascension des cadres salariés correspond à une évolution économique « réelle » (substitution des grandes entreprises aux petites structures familiales, substitution de la « compétence » à la « filiation », etc.), il n'est pas évident a priori que de telles évolutions soient nécessairement porteuses de conséquences importantes pour ce qui concerne l'inégalité des revenus.

De plus et surtout, l'exploitation des statistiques issues des déclarations de revenus montre que le trend de « salarisation » qui a frappé les hauts revenus a été beaucoup moins massif que ce que l'on aurait pu imaginer : en fait, les salariés « bourgeois » formaient dès l'entre-deux-guerres, et sans doute dès le début du siècle, les plus gros bataillons de la caste des hauts revenus. Dans l'entre-deux-guerres, les bénéficiaires des professions non salariées représentaient à peine plus de 10 % des revenus d'activité déclarés par les foyers de la première moitié du décile supérieur (fractile P90-95²), ce qui signifie que les salaires en représentaient près de 90 % ! Si l'on ajoute à cela que les revenus du capital ne représentaient pour ces foyers qu'un revenu d'appoint (au maximum 10-15 % du revenu total), on voit donc que les « classes moyennes » de l'entre-deux-guerres vivaient pour l'essentiel de salaires : pour toutes les années pour lesquelles nous disposons de données, de 1920 à 1937, les salaires représentaient entre 75 % et 80 % du total des revenus de

1. Cf. en particulier Birnbaum (1978, pp. 25-51 et 170-172).

2. Cf. graphique 2-3 supra.

la première moitié du décile supérieur (fractile P90-95¹). De plus, si l'on considère les revenus déclarés par les 4 % suivants (fractile P95-99), alors on constate que le poids des salaires était à peine plus faible : à l'exception de l'année 1920, où la part des revenus mixtes dans les revenus d'activité atteint 40 %, cette part est toujours comprise entre 15 % et 20 % au cours de l'entre-deux-guerres². Le poids des revenus du capital pour le fractile P95-99 étant également relativement limité, cela implique que les salaires représentaient pour ces foyers une très large majorité (entre 65 % et 70 %) du total des revenus³. Autrement dit, pour les 9/10^e du décile supérieur, les salaires représentaient dès l'entre-deux-guerres la principale source de revenu, et il fallait déjà pénétrer à l'intérieur du centile supérieur pour que cela cesse d'être vrai. En fait, si l'on oublie un instant les revenus du capital et que l'on s'en tient à la part des salaires dans les revenus d'activité, on constate qu'il n'y a guère que pour les 0,1 % des foyers les mieux lotis que les revenus mixtes constituaient systématiquement une majorité des revenus d'activité dans l'entre-deux-guerres⁴.

Il faut certes prendre en compte le fait que les années 1930 ne furent guère favorables pour les revenus mixtes, et que ces revenus peuvent être affectés de façon importante par la fraude (notamment en période de dépression et d'agitation antifisc), bien davantage que les salaires. Mais même en adoptant une estimation particulièrement haute pour la fraude, on voit mal comment le niveau potentiel « réel » de la part des revenus mixtes dans les années 1930 pourrait dépasser de façon importante les 20-25 % pour le fractile P90-95 (au lieu de 10 %) et les 30-35 % pour le fractile P95-99 (au lieu de 15-20 %). En d'autres termes, la prise en compte de la mauvaise conjoncture et de la fraude ne semble pas pouvoir remettre en cause le fait que les salaires représentaient dès l'entre-deux-guerres la principale source de revenu des « classes moyennes » (supérieures ou non). Pour ce qui est des effets de la conjoncture, ajoutons que l'année 1920 est une année particulièrement noire pour les hauts salaires (ces derniers avaient été laminés par l'inflation de la Première Guerre mondiale) : cela n'empêche pas la part des revenus mixtes dans les revenus d'activité du fractile P90-95 de se situer à un niveau à peine supérieur à 10 % en 1920, ce qui suggère très fortement que les salaires représentaient dès avant la Première Guerre mondiale une très large majorité des revenus des « classes moyennes ».

Ces observations ne signifient évidemment pas que le trend de « salarisation » n'a pas eu lieu : la part des revenus mixtes dans les revenus d'activité des « classes moyennes » (supérieures ou non), de même que la part des revenus mixtes dans les revenus d'activité de tous les fractiles de hauts revenus, a bel et bien baissé au cours du XX^e siècle, et elle est encore plus faible dans les années 1990 que ce qu'elle était dans l'entre-deux-guerres. Simplement, le fait important est que pour les « classes moyennes » (supérieures ou non), c'est-à-dire pour le 9/10^e du décile

1. Cf. annexe B, tableau B-17, fractile P90-95, colonne TSP.

2. Cf. graphique 2-3 supra.

3. Cf. annexe B, tableau B-17, fractile P95-99, colonne TSP (la part des salaires dans le revenu total oscille entre 65 % et 70 % pour toutes les années de l'entre-deux-guerres à l'exception de 1920, année particulièrement noire pour les hauts salaires (cf. infra), et où cette part est d'à peine 50 %).

4. Cf. graphique 2-4 supra et annexe B, tableau B-18.

supérieur, la part des revenus mixtes dans les revenus d'activité était déjà très faible dans l'entre-deux-guerres, et il est vraisemblable qu'il en allait de même dès le début du siècle. En fait, pour ce qui est des hauts revenus, il n'y a véritablement que pour le centile supérieur, et surtout pour les strates supérieures de ce centile supérieur, que le trend de « salarisation » semble avoir véritablement transformé le paysage social. En particulier, si l'on considère les revenus d'activité des « 200 familles » (fractile P99,99-100), alors on constate que les bénéficiaires des professions non salariées pouvaient représenter jusqu'à 90 % de ces revenus d'activité au cours de la première moitié du siècle, puis que ce niveau maximal n'est plus que de l'ordre de 55-60 % dans les premières décennies suivant la Seconde Guerre mondiale, pour finalement se situer aux alentours de 40-45 % à la fin des années 1990 : on est donc passé d'une situation d'hégémonie des revenus mixtes à une situation où les salaires représentent la majorité absolue des revenus d'activité des « 200 familles ». La baisse de la part des revenus mixtes dans les revenus d'activité du fractile P99,99-100 semble particulièrement rapide dans les années 1990, ce qui suggère que les années récentes se sont caractérisées par la montée en puissance des « super-PDG » et autres cadres dirigeants salariés à très haut salaire. Mais ces transformations importantes ne concernent évidemment pas les « classes moyennes » (supérieures ou non), qui semblent avoir toujours été des classes moyennes salariées, et ce tout au long du XX^e siècle.

Ces résultats ont plusieurs implications importantes. Tout d'abord, ils nous semblent aller à l'encontre des perceptions le plus communément répandues au sujet de la « montée des cadres ». Même si ces perceptions sont rarement explicitées de façon très précise, il nous semble en effet que l'opinion la plus courante est que la « montée des cadres », ou plus généralement la « montée des salariés à haut salaire », est un phénomène qui date des années 1960-1970, peut-être des années 1950, mais en tout état de cause que ces salariés étaient largement absents du paysage social du début du siècle et de l'entre-deux-guerres, ou tout du moins qu'ils occupaient une place beaucoup plus modeste dans la hiérarchie des revenus. Or les fractiles P90-95 et P95-99, qui dans les années 1990 regroupent les foyers dont les revenus sont approximativement compris entre 20 000 et 50 000 francs par mois, constituent précisément le royaume des cadres. Le fait que les salaires représentaient dès l'entre-deux-guerres, et vraisemblablement dès le début du siècle, une proportion à peine moins importante que dans les années 1990 du revenu total de ces mêmes fractiles suggère donc que les cadres n'ont pas attendu d'être dûment répertoriés pour occuper dans la hiérarchie des revenus la place qui est aujourd'hui la leur. Plus précisément, ces résultats suggèrent très fortement que les « salariés à haut salaire », qui n'étaient pas nécessairement des « cadres » au sens où on l'entend à la fin du siècle, existaient déjà dans l'entre-deux-guerres et au début du siècle, et ce à une échelle et dans des proportions (relativement à la hiérarchie des revenus et des salaires de leur époque) apparemment très proches de celles de la fin du siècle. Un tel phénomène demande cependant à être confirmé par une analyse minutieuse de l'inégalité des salaires en tant que telle, et nous reviendrons donc dans le chapitre suivant sur ces hypothèses et sur ces questions de représentations et de perceptions des inégalités par les contemporains.

La seconde implication importante de ces résultats concerne l'analyse de

l'évolution au cours du XX^e siècle du niveau des hauts revenus et de la part des hauts revenus dans le revenu total (cf. sections 2 et 3 infra). Dans la mesure où les revenus des fractiles P90-95 et P95-99 ont toujours été composés pour une très large part de salaires, les fluctuations des niveaux de revenus déclarés par ces fractiles et de leur part dans leur revenu total doivent s'expliquer en grande partie par des fluctuations proprement salariales, et en particulier par des mouvements de compression ou d'élargissement des hiérarchies salariales. Inversement, les fluctuations des revenus les plus élevés, et notamment des revenus des « 200 familles » (fractile P99,99-100), pour lesquels les revenus de capitaux mobiliers ont toujours eu une importance prépondérante, doivent s'expliquer par des mouvements d'expansion ou d'effondrement des profits des entreprises. Quant aux fractiles intermédiaires entre ces deux groupes extrêmes, il est naturel de s'attendre à ce qu'ils subissent et qu'ils bénéficient à la fois des effets des mouvements des hiérarchies salariales et de ceux des profits des entreprises. On voit donc que le fait de distinguer les différents groupes sociaux correspondant aux différents fractiles du décile supérieur ne permet pas seulement une meilleure représentation de l'inégalité sociale et de la structure sociologique des hauts revenus : cette décomposition s'impose également si l'on cherche à comprendre les phénomènes proprement économiques qui ont rythmé l'histoire de l'inégalité des revenus.

Précisons enfin que ces résultats, même s'ils peuvent paraître relativement étonnants de prime abord, semblent en réalité tout à fait cohérents avec les informations que l'on peut tirer des recensements effectués par la SGF puis par l'INSEE depuis le début du siècle. Les recensements nous apportent en effet des renseignements très précieux sur la répartition des travailleurs non salariés en fonction du nombre de salariés qu'ils emploient, ce qui permet de constater que l'immense majorité des travailleurs non salariés comptabilisés par les recensements a toujours été constituée de tout petits entrepreneurs. Ces données ne sont évidemment pas parfaites pour notre objet (il peut arriver qu'un entrepreneur employant un ou deux salariés dégage des bénéficiaires très confortables), mais elles permettent néanmoins de se faire une idée des ordres de grandeur. Au début du siècle et dans l'entre-deux-guerres, les travailleurs non salariés représentaient près de la moitié des quelque 20 millions d'actifs, avec un nombre total généralement compris entre 9 et 10 millions de non-salariés (un peu plus de 10 millions au début du siècle, un peu moins de 9 millions dans les années 1930¹). Mais si l'on examine les résultats détaillés des recensements, on constate que ces 9-10 millions de non-salariés étaient pour l'essentiel des petits paysans, des petits artisans, des ouvriers, façonniers, etc., travaillant à domicile de façon « indépendante », et autres catégories de non-salariés à bas revenus, qu'une très large majorité des non-salariés travaillait seul ou avec son conjoint et n'employait aucun salarié, et que seule une infime fraction employait plus de quelques salariés : au début du siècle comme dans l'entre-deux-guerres, sur 9-10 millions de travailleurs non salariés, le nombre total de chefs d'entreprises employant plus de 5 salariés a toujours été inférieur à 200 000 (soit environ 2 % du total), le nombre total de chefs d'entreprises employant plus de 10 salariés a toujours été inférieur à 100 000 (soit environ 1 % du total), et le nombre

1. Cf. chapitre 1, graphique 1-4, et annexe H, tableau H-5 pour les chiffres correspondants.

total de chefs d'entreprises employant plus de 50 salariés a toujours été inférieur à 20 000 (soit environ 0,2 % du total), et ce en prenant en compte le très faible nombre d'exploitants agricoles employant plus de 5 salariés, plus de 10 salariés ou plus de 50 salariés (toujours moins de 50 000, 10 000 ou 300, suivant le cas¹). Encore faut-il préciser que ces effectifs sont en réalité surévalués, car la SGF classait comme travailleur non salarié, et plus précisément comme « chef d'établissement », toutes les personnes qui étaient effectivement en charge de la direction d'une entreprise, y compris si leur statut était en fait celui d'un salarié, comme par exemple dans le cas des présidents-directeurs généraux (PDG) ou des directeurs généraux des sociétés anonymes². Il est donc probable qu'une fraction non négligeable, mais impossible à chiffrer avec précision, des quelque 15-20 000 chefs d'entreprises de plus de 50 salariés comptabilisés dans les recensements de l'entre-deux-guerres était en réalité constituée de salariés « bourgeois » vivant de salaires et non de revenus mixtes.

Notons également que l'on retrouve le même type d'ordres de grandeur dans les recensements menés par l'INSEE depuis la Seconde Guerre mondiale. Sur près de 6,5 millions de non-salariés dénombrés lors du recensement de 1954, on ne comptait qu'environ 85 000 « industriels », catégorie qui regroupait dans le cadre de la nomenclature introduite en 1954 tous les chefs d'entreprises industrielles ou artisanales employant plus de 5 salariés, soit à peine plus de 1 % du total³. Le nombre d'« industriels » oscille ensuite entre 60 000 et 80 000 dans les recensements menés entre 1954 et 1982. Dans le cadre de la nomenclature de 1954, il faut également mentionner les « gros commerçants », catégorie qui regroupait tous les commerçants employant plus de 2 salariés, et dont le nombre se situait aux alentours de 200 000 dans les recensements de la période 1954-1982⁴. La nouvelle nomenclature introduite en 1982 regroupe tous les « gros » chefs d'entreprises industrielles, artisanales et commerciales dans la même catégorie, et on dénombre alors dans les années 1980-1990 entre 130 000 et 170 000 chefs d'entreprises de plus de 10 salariés, dont environ 30-35 000 chefs d'entreprises de plus de 50 salariés (suivant les années⁵). Mais il faut là encore préciser que la nomenclature de 1982 a repris la convention appliquée avant la Seconde Guerre mondiale et consistant à considérer tous les PDG et les directeurs généraux des sociétés anonymes comme des chefs d'entreprise, et ce en dépit de leur statut de salarié⁶, si bien que le nombre de

1. Cf. annexe H, tableau H-2. Le nombre de « gros » entrepreneurs a atteint son niveau le plus élevé lors du recensement de 1931 (environ 177 000 employeurs de plus de 5 salariés, dont 92 000 employeurs de plus de 10 salariés et 18 000 employeurs de plus de 50 salariés, dans les secteurs non agricoles, et environ 32 000 employeurs de plus de 5 salariés, dont 8 000 employeurs de plus de 10 salariés et 300 employeurs de plus de 50 salariés, dans les secteurs agricoles), avant de baisser fortement au cours de la crise des années 1930, vraisemblablement du fait des faillites.

2. Les publications de la SGF présentant la méthodologie et les résultats des recensements du début du siècle et de l'entre-deux-guerres sont très claires sur ce point (cf. par exemple *Résultats statistiques du recensement effectué le 8 mars 1936*, tome I, 3^e partie (Population active, établissements), p. 62 (SNS, Imprimerie Nationale, 1943)).

3. Cf. annexe H, tableau H-3.

4. Cf. annexe H, tableau H-3.

5. Cf. annexe H, tableau H-4.

6. Les publications de l'INSEE présentant la nomenclature de 1982 sont très claires sur ce point (cf. par exemple « Recensement général de la population de 1982 – Population active », *Les Collections de l'INSEE* n°472 (série D (Démographie et emploi) n°100), p. 48 (INSEE, septembre 1984)). Notons tou-

« gros » entrepreneurs non salariés vivant de revenus mixtes et non pas de salaires est en réalité sensiblement plus réduit (malheureusement, les données de l'INSEE, pas plus que celles de la SGF, ne permettent pas d'effectuer cette décomposition).

Quoi qu'il en soit, il est bien évident qu'il s'agit là d'effectifs extrêmement faibles, y compris si l'on fixe le nombre de salariés permettant de repérer les « gros » chefs d'entreprise à un niveau très bas. A titre de comparaison, rappelons que le nombre total de foyers était de l'ordre de 15 millions avant la Seconde Guerre mondiale (14 millions au début du siècle, près de 17 millions dans les années 1930), et que ce nombre a dépassé les 30 millions dans les années 1990¹. Le décile supérieur de la distribution des revenus comprenait donc environ 1,5 million de foyers avant la Seconde Guerre mondiale et 3 millions de foyers dans les années 1990, dont (par définition) 90 % appartiennent aux 9 premiers centiles du décile supérieur, c'est-à-dire aux « classes moyennes » et aux « classes moyennes supérieures » (fractiles P90-95 et P95-99). Avec des effectifs totaux de l'ordre de 50 000, 100 000 ou même 200 000, on voit donc qu'il n'y a rien d'étonnant à ce que les « gros » entrepreneurs non salariés n'aient jamais constitué qu'une fraction très minoritaire des foyers du décile supérieur, et en particulier de ses 9 premiers centiles. On remarquera également que la prise en compte des professions libérales, qui constituent sans doute les principales professions non salariées pour lesquelles la progression du nombre de salariés ne soit pas une condition nécessaire pour développer son entreprise et atteindre un certain niveau de bénéfices, n'est aucunement susceptible de biaiser ces conclusions : les effectifs des professions libérales, bien qu'en forte progression au cours du siècle, ce qui d'ailleurs apparaît très clairement dans les statistiques fiscales, ont toujours été beaucoup trop faibles pour qu'elles puissent constituer autre chose qu'une catégorie sociale résiduelle au sein du décile supérieur, ou tout du moins au sein des « classes moyennes » et des « classes moyennes supérieures² ».

2. L'évolution du niveau des hauts revenus en France au XX^e siècle : la baisse séculaire de la part des très hauts revenus dans le revenu total

Comment a évolué le niveau des hauts revenus déclarés au titre de l'impôt sur le revenu par les contribuables français au cours du XX^e siècle ? La « loi de Kuznets », selon laquelle les inégalités de revenus auraient tendance à diminuer dans les phases avancées du développement capitaliste, et en particulier selon laquelle

tefois que la nomenclature de 1954 (appliquée lors des recensements de 1954, 1962, 1968 et 1975), contrairement aux nomenclatures qui l'ont précédée et qui lui ont succédé, classait les PDG, directeurs généraux, etc., comme salariés à partir du moment où les personnes concernées choisissaient de se déclarer comme salariés (cf. par exemple « Recensement général de la population de 1975 – Population active », *Les Collections de l'INSEE* n°328 (série D (Démographie et emploi) n°67), pp. 50-51 (INSEE, octobre 1979)).

1. Cf. annexe H, tableau H-1, colonne (10).

2. Le nombre total de membres des professions libérales est passé d'environ 50 000 au début du siècle et dans l'entre-deux-guerres à 100-150 000 dans les années 1950-1960, 150-200 000 dans les années 1970-1980 et plus de 300 000 dans les années 1990 (cf. annexe H, tableaux H-2, H-3 et H-4), et la part des BNC dans le revenu total du décile supérieur, qui avoisinait les 4 % dans l'entre-deux-guerres (6 % pour le centile supérieur), a dépassé les 10 % dans les années 1980-1990 (20 % pour le centile supérieur) (cf. annexe B, tableau B-17, fractiles P90-100 et P99-100, colonnes BNC).

les hauts revenus auraient tendance à progresser structurellement moins vite que le revenu moyen, s'est-elle appliquée en France ?

Deux enseignements importants se dégagent de nos estimations. Tout d'abord, dans le long terme, c'est-à-dire entre les deux extrémités du XX^e siècle, on constate effectivement une baisse significative de la part des hauts revenus dans le revenu total, mais le fait important est que cette baisse s'explique uniquement par la très forte baisse de la part des très hauts revenus dans le revenu total, et notamment par un effondrement spectaculaire de la part des revenus les plus élevés, et que les explications les plus vraisemblables pour ces faits suggèrent que cette baisse des inégalités n'est en rien un processus économique « naturel » et « spontané » (section 2). Ensuite, si l'on examine de façon détaillée les évolutions de court terme et de moyen terme suivies par la part des différents fractiles de hauts revenus dans le revenu total, on peut observer au cours du siècle une alternance de phases de baisse et de phases de hausse des inégalités, ce qui suggère là encore que la dynamique des inégalités ne peut en aucun cas se résumer par l'idée d'une tendance régulière et inéluctable à la compression des écarts de revenus, et ce qui incite à la prudence et à une analyse minutieuse des différentes causes susceptibles d'expliquer les multiples retournements qui jalonnent cette histoire complexe (section 3).

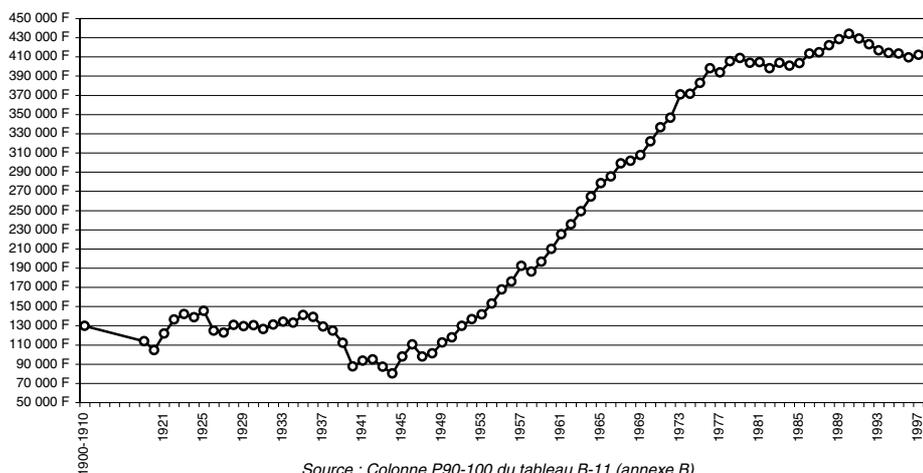
2.1. PREMIERS REPÈRES : L'ÉVOLUTION DU REVENU MOYEN DU DÉCILE SUPÉRIEUR

Commençons par prendre une première mesure de l'évolution du niveau des hauts revenus déclarés à l'impôt sur le revenu au cours du XX^e siècle, en examinant l'évolution du revenu moyen déclaré par les 10 % des foyers ayant les revenus les plus élevés (fractile P90-100) (cf. graphique 2-5). Certes, ce groupe social est très hétérogène, tant du point de vue de la nature des revenus perçus que du niveau de ces revenus, et faire la moyenne de tous ces revenus, en calculant le revenu moyen du décile supérieur, n'est guère satisfaisant : cela revient à masquer les inégalités économiques et sociologiques essentielles qui existent à l'intérieur du décile supérieur. L'étude du revenu moyen du décile supérieur permet donc uniquement de fixer les ordres de grandeur des évolutions générales, et elle doit impérativement être complétée par celle des revenus moyens des différents fractiles le composant.

Avant d'examiner les résultats obtenus, rappelons également que l'impôt sur le revenu s'est appliqué pour la première fois en France lors de l'imposition des revenus de 1915, mais que ce n'est qu'à partir de l'imposition des revenus de 1919 que le nombre de foyers imposables a atteint un niveau suffisant pour que nous puissions estimer le revenu moyen du décile supérieur : pour les revenus des années 1915-1918, le dépouillement intégral des déclarations de revenus effectué par l'administration fiscale permet uniquement d'estimer le revenu moyen du centile supérieur (et des fractiles supérieurs). C'est pourquoi les estimations annuelles reproduites sur le graphique 1-5 commencent en 1919 (de même que sur tous les graphiques concernant le décile supérieur), et que les estimations annuelles reproduites sur les graphiques concernant le centile supérieur (ou des fractiles supérieurs) commencent en 1915. Par ailleurs, afin de pouvoir étudier l'évolution des

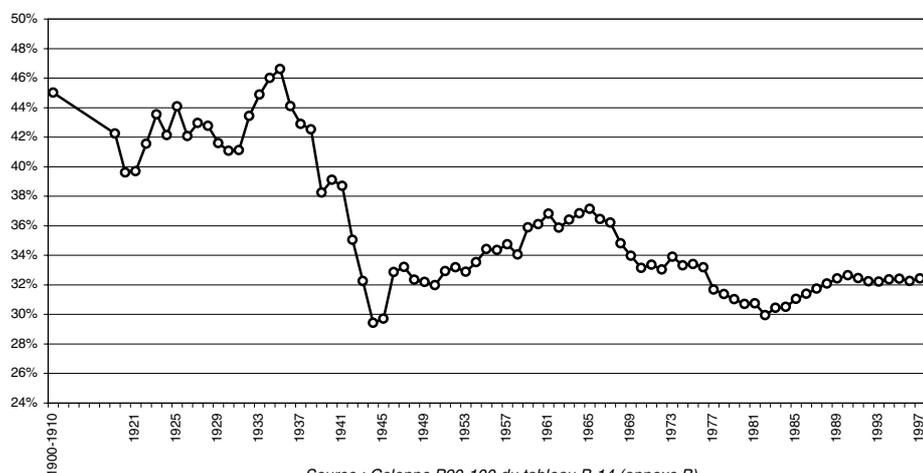
hauts revenus sur l'ensemble du siècle, nous avons complété ces estimations annuelles issues des déclarations de revenus par une estimation moyenne portant sur la période 1900-1910, estimation que nous avons obtenue en nous appuyant notamment sur les évaluations de la distribution des revenus réalisées avant la Première Guerre mondiale par le ministère des Finances dans le cadre des projets de loi visant à créer un impôt sur le revenu, et en utilisant pour les corriger les résultats effectivement obtenus lors des premières années d'application de l'impôt sur le revenu, ainsi que les indices fournis par les données macroéconomiques. Par construction, notre estimation moyenne portant sur la période 1900-1910 ne peut donc pas être parfaitement homogène aux estimations annuelles de la période 1919-1998 (ou de la période 1915-1998 pour le centile supérieur), puisque l'impôt sur le revenu et les déclarations de revenus n'existaient pas encore avant la Première Guerre mondiale, mais elle a été réalisée de façon à leur être le plus comparable possible. Précisons enfin que nos estimations du niveau des hauts revenus en 1900-1910 ne semblent pouvoir pécher que par défaut (et certainement pas par excès) : il est possible que le niveau des hauts revenus ait un peu plus baissé durant la Première Guerre mondiale que ce qu'indiquent le graphique 2-5 et les graphiques suivants, mais il semble tout à fait improbable que la baisse véritable ait été moins importante que celle indiquée¹.

Graphique 2-5 : Le revenu moyen du décile supérieur, en 1900-1910 et de 1919 à 1998 (en francs de 1998)



1. Sur la façon dont nous avons obtenu cette estimation moyenne portant sur les années 1900-1910, cf. annexe I, section 2.1. Nous reviendrons dans la 3^e partie (chapitre 7, section 2.3) sur ce qu'il est possible de dire de l'évolution des inégalités de revenus avant la Première Guerre mondiale, en l'absence de statistiques issues de déclarations de revenus.

Graphique 2-6 : La part du décile supérieur dans le revenu total, en 1900-1910 et de 1919 à 1998



Source : Colonne P90-100 du tableau B-14 (annexe B)

La première conclusion qui se dégage de nos estimations est que le revenu moyen du décile supérieur a suivi au cours du siècle une évolution générale très similaire à celle du revenu moyen de l'ensemble de la population (cf. chapitre 1, graphique 1-6). En particulier, de la même façon que l'ensemble de la population, les hauts revenus (tels qu'ils ont été déclaré au fisc) ont connu une très forte progression de leur pouvoir d'achat au cours du siècle, mais cette très forte progression du revenu moyen du décile supérieur (exprimé en francs de 1998) a été obtenue pour l'essentiel au cours des Trente Glorieuses (1948-1978), alors que les périodes 1900-1948 et 1978-1998 se caractérisent au contraire par une relative stagnation du pouvoir d'achat. Cependant, le graphique 2-5 permet déjà de noter plusieurs différences importantes. Tout d'abord, le revenu moyen du décile supérieur semble avoir été plus durement affecté par les années de la Seconde Guerre mondiale que le revenu moyen de l'ensemble de la population : il faut attendre 1951 pour que le décile supérieur retrouve son pouvoir d'achat d'avant la guerre, alors que le revenu moyen de l'ensemble de la population (ainsi d'ailleurs que le salaire moyen) avait retrouvé dès 1945-1946 son niveau d'avant guerre (cf. chapitre 1, graphiques 1-6 et 1-8). De façon générale, l'évolution du revenu moyen du décile supérieur semble plus volatile que celle du revenu moyen de l'ensemble de la population : par exemple, le décile supérieur connaît une très forte hausse de pouvoir d'achat durant le boom économique de la fin des années 1980, puis une très forte baisse lors de la récession du début des années 1990, et de nouveau une forte hausse lors du boom économique de la fin des années 1990 (cf. graphique 2-5), fluctuations de court terme que l'on observe également pour le revenu moyen

de l'ensemble de la population, mais avec une amplitude plus réduite (cf. chapitre 1, graphique 1-6). Ce résultat est logique, dans la mesure où les revenus du capital et les revenus mixtes, qui concernent davantage les hauts revenus que le revenu moyen, ont toujours été plus volatils que les revenus du travail, et où il semble légitime de s'attendre à ce que les salaires élevés, qui intègrent souvent des primes et autres compléments de rémunération (intéressement, etc.) dont le montant varie fortement avec le cycle économique, aient également tendance à être plus volatils que les salaires moyens.

Ensuite et surtout, le gain total de pouvoir d'achat enregistré par le décile supérieur au cours du XX^e siècle apparaît sensiblement moins important que le gain total de pouvoir d'achat enregistré en moyenne par l'ensemble de la population. Exprimé en francs de 1998, le revenu moyen par foyer du décile supérieur est passé d'environ 130 000 francs en 1900-1910 à environ 420 000 francs dans les années 1990, soit un pouvoir d'achat multiplié par un facteur de l'ordre de 3,2, alors que le revenu moyen par foyer de l'ensemble de la population est passé d'environ 29 000 francs en 1900-1910 à environ 130 000 francs dans les années 1990, soit un pouvoir d'achat multiplié par un facteur de l'ordre de 4,5¹. Autrement dit, les hauts revenus du décile supérieur ont connu dans leur ensemble une progression tout à fait considérable de leur pouvoir d'achat au cours du XX^e siècle, mais le fait est que cette progression, bien que considérable, a été sensiblement moins importante que celle enregistrée en moyenne par l'ensemble de la population : le pouvoir d'achat du décile supérieur a fait plus que tripler au cours du siècle, mais le pouvoir d'achat « moyen » a fait plus que quadrupler. L'inégalité des revenus semble donc avoir diminué en France au XX^e siècle, conformément aux prédictions de la « loi de Kuznets ».

On notera également que le hasard des chiffres fait que le revenu moyen du décile supérieur du début du siècle est quasiment identique au revenu moyen de l'ensemble de la population à la fin du siècle (environ 130 000 francs de 1998 par an dans les deux cas), si bien que l'écart de pouvoir d'achat séparant au début du siècle le décile supérieur de l'ensemble de la population est le même que la progression globale du pouvoir d'achat moyen au cours du siècle. Même si de telles comparaisons sont suggestives (les 10 % les mieux lotis avaient atteint dès le début du siècle le pouvoir d'achat que le Français moyen n'atteindra qu'à la fin du siècle), il ne faut pas accorder trop de poids à ce type de coïncidence, tant les prix relatifs des différents types de biens et services ont varié au cours du temps (cf. chapitre 1, section 5). Il est bien évident que le niveau et le genre de vie des 10 % les mieux lotis du début du siècle n'avaient en réalité pas grand-chose à voir avec le niveau et le genre de vie « moyens » de la fin du siècle (même s'ils se traduisent tous deux par un revenu monétaire converti en francs de 1998 de 130 000 francs) : le revenu moyen de la fin du siècle permet de consommer bien davantage de voyages, d'automobiles et de magnétoscopes que le revenu moyen du décile supérieur du début du siècle ; inversement, ce dernier permettait par exemple de s'offrir davantage de domestiques ou de coiffeurs que le revenu moyen de la fin du siècle.

Une façon plus expressive de mesurer l'évolution de l'inégalité des revenus

1. Tous ces chiffres moyens pour 1900-1910 et 1990-1998 sont repris sur le tableau 2-1 infra.

consiste à utiliser les séries de revenu moyen par foyer du décile supérieur (cf. graphique 2-5) et de revenu moyen par foyer de l'ensemble de la population (cf. chapitre 1, graphique 1-6) pour calculer l'évolution de la part du décile supérieur dans le revenu total des ménages (cf. graphique 2-6). Le graphique 2-6 montre que, d'après les déclarations de revenus, la part des 10 % des revenus les plus élevés varie en France au XX^e siècle entre un minimum de 29,4 % du revenu total atteint en 1944 et un maximum de 46,6 % du revenu total atteint en 1935. Autrement dit, le revenu moyen du décile supérieur varie au XX^e siècle entre un minimum de 2,94 fois le revenu moyen (atteint en 1944) et un maximum de 4,66 fois le revenu moyen (atteint en 1935). En fait, ainsi que nous l'avons noté plus haut, notre estimation de la part du décile supérieur en 1900-1910 (45 %) est probablement légèrement sous-évaluée, si bien que le maximum historique de 1935 avait probablement déjà été atteint (voire légèrement dépassé) avant la Première Guerre mondiale. Quoiqu'il en soit, on constate effectivement une baisse sensible de la part du décile supérieur dans le revenu total entre les deux extrémités du siècle, de 45 % (ou légèrement plus) en 1900-1910 à environ 32 % (ou légèrement plus) dans les années 1990. Au début du XX^e siècle, les 10 % des foyers les mieux lotis disposaient en moyenne d'environ 130 000 francs de 1998 de revenu annuel (soit près de 11 000 francs par mois), et ce dans une société où le revenu moyen par foyer était de l'ordre de 29 000 francs (soit environ 2 400 francs par mois, l'équivalent du RMI pour une personne seule à la fin des années 1990) : les 10 % des foyers les mieux lotis disposaient d'un revenu moyen de l'ordre de 4,5 fois plus élevé que la moyenne, et ils s'approprièrent donc environ 45 % du revenu total. A la fin du XX^e siècle, les 10 % des foyers les mieux lotis disposent en moyenne d'environ 420 000 francs de revenu annuel (environ 35 000 francs par mois), dans une société où le revenu moyen par foyer est d'environ 130 000 francs (près de 11 000 francs par mois) : les 10 % des foyers les mieux lotis disposent d'un revenu moyen de l'ordre de 3,2 fois plus élevé que la moyenne, et ils s'approprient donc environ 32 % du revenu total.

Cette baisse importante de la part du gâteau revenant au décile supérieur (environ 45 % au début du siècle, environ 32 % à la fin du siècle) implique en particulier que la part revenant aux 90 % des foyers ayant le revenu le moins élevé a connu une forte progression au cours du siècle (environ 55 % au début du siècle, environ 68 % à la fin du siècle), si bien que le gain total de pouvoir d'achat enregistré au cours du siècle par ces foyers correspond en réalité à un facteur multiplicatif sensiblement plus élevé que le facteur de 4,5 enregistré pour le revenu moyen de l'ensemble de la population : en utilisant nos estimations de la part du décile supérieur au début et à la fin du siècle, on peut calculer que le revenu moyen (exprimé en francs de 1998) des 90 % des foyers ayant le revenu le moins élevé a été multiplié par un facteur de l'ordre de 5,5 (et non pas de 4,5) entre les deux extrémités du siècle¹. La compression des écarts de revenu semble donc bien réelle : les 10 % les mieux lotis ont connu au cours du siècle une multiplication par 3,2 de leur pouvoir d'achat, alors que les 90 % restant bénéficiaient d'une multiplication par 5,5 (d'où un facteur multiplicatif « moyen » de 4,5). Rappelons en outre que

1. Cf. tableau 2-1 infra.

tous les revenus étudiés ici sont des revenus avant impôt. Nous verrons dans la 2^e partie de ce livre que la prise en compte de l'impôt sur le revenu, dont le poids pour les hauts revenus s'est sensiblement alourdi au cours du siècle, conduit à conclure que la véritable compression des écarts de revenu disponible et de pouvoir d'achat a été plus considérable encore (cf. chapitres 4 et 5).

Cependant, ces chiffres ne signifient pas que tous les hauts revenus ont connu dans les mêmes proportions cette compression de l'écart vis-à-vis de la moyenne, loin de là. En fait, l'enseignement le plus spectaculaire de notre exploitation des déclarations de revenus est que cette baisse séculaire de la part du décile supérieur dans le revenu total s'explique pour l'essentiel par la très forte baisse de la part du centile supérieur, et même, pour une part majoritaire, par l'effondrement massif de la part des strates supérieures du centile supérieur dans le revenu total. Avant d'examiner fractile par fractile quelles sont les explications les plus vraisemblables permettant de rendre compte de telles évolutions, il est utile de commencer par présenter de façon synthétique les faits qui demandent à être expliqués (cf. tableaux 2-1 et 2-2). Le tableau 2-1 compare les niveaux de revenus moyens (exprimés en francs de 1998) des différents fractiles de hauts revenus en 1900-1910 et en 1990-1998, et calcule les coefficients de multiplication du pouvoir d'achat correspondants. On constate que le revenu moyen du décile supérieur a effectivement moins progressé que le revenu moyen de l'ensemble de la population (3,23 contre 4,48), mais que le revenu moyen de la première moitié du décile supérieur (fractile P90-95) a en réalité été multiplié par un coefficient étonnamment proche, et même légèrement supérieur (4,65 contre 4,48), de celui caractérisant l'ensemble de la population ; par contre, plus on monte haut dans la hiérarchie des hauts revenus, plus le coefficient de progression du pouvoir d'achat entre les deux extrémités du siècle apparaît faible : 3,95 pour le fractile P95-99, 2,94 pour le fractile P99-99,5, 2,02 pour le fractile P99,5-99,9, 1,30 pour le fractile P99,9-99,99 et 0,83 pour le fractile P99,99-100 (cf. tableau 2-1). Autrement dit, alors que les premières strates du décile supérieur ont connu une progression de leur pouvoir d'achat voisine de celle connue par l'ensemble de la population, le pouvoir d'achat des strates supérieures du centile supérieur n'a pratiquement pas augmenté au cours du XX^e siècle, et celui des « 200 familles » (fractile P99,99-100) semble même avoir diminué (d'environ 20 %) ! Le tableau 2-2 exprime les conséquences de ces résultats en termes de parts des hauts revenus dans le revenu total : entre 1900-1910 et 1990-1998, la part du décile supérieur est passée de 45,0 % à 32,4 %, soit une baisse de 12,6 points, ce qui représente une diminution de 28,0 % du niveau initial ; mais la part du fractile P90-95 a légèrement progressé (de 11,0 % à 11,4 %), et la part du fractile P95-99 n'a baissé que très faiblement, passant de 15,0 % à 13,2 %, soit une baisse d'à peine plus de 10 % (12,0 %). La conséquence évidente est que ces deux fractiles, qui rassemblent pourtant les 9/10^e de la population du décile supérieur (par définition), n'ont pratiquement pas contribué à la baisse séculaire de la part du décile supérieur dans le revenu total : près de 90 % (88,9 %) de la baisse de la part du décile supérieur est due à la baisse de la part du centile supérieur, qui a été divisée par plus de 2 entre les deux extrémités du siècle, passant de 19,0 % en 1900-1910 à 7,8 % en 1990-1998. De plus, cette baisse vertigineuse de la part du centile supérieur dans le revenu total est elle-

même due pour l'essentiel à l'effondrement de la part des strates supérieures du centile supérieur : la baisse de la part détenue par les 0,5 % les mieux lotis (fractile P99,5-100) explique à elle seule près de 80 % (78,1 %) de la baisse totale de la part du décile supérieur, et la baisse de la part détenue par les 0,1 % les mieux lotis (fractile P99,9-100) explique à elle seule près de 50 % (47,6 %) de la baisse totale de la part du décile supérieur, dont près de la moitié (19,4 % sur 47,7 %) est attribuable aux « 200 familles » (fractile P99,99-100) (cf. tableau 2-2).

Tableau 2-1 : L'évolution du pouvoir d'achat des différents fractiles de hauts revenus entre 1900-1910 et 1990-1998

Fractiles	Revenu moyen 1900-1910 (en francs de 1998)	Revenu moyen 1990-1998 (en francs de 1998)	Ratio (1990-1998)/(1900-1910)
P0-100	28 848	129 380	4,48
P90-100	129 815	419 015	3,23
P95-100	196 165	543 087	2,77
P99-100	548 107	1 006 845	1,84
P99,5-100	865 432	1 334 205	1,54
P99,9-100	2 307 820	2 587 710	1,12
P99,99-100	8 654 324	7 154 769	0,83

Fractiles	Revenu moyen 1900-1910 (en francs de 1998)	Revenu moyen 1990-1998 (en francs de 1998)	Ratio (1990-1998)/(1900-1910)
P0-90	17 629	97 198	5,51
P90-95	63 465	294 943	4,65
P95-99	108 179	427 148	3,95
P99-99,5	230 782	679 484	2,94
P99,5-99,9	504 836	1 020 828	2,02
P99,9-99,99	1 602 653	2 080 259	1,30
P99,99-100	8 654 324	7 154 769	0,83

Lecture : Le revenu moyen par foyer de l'ensemble de la population (fractile P0-100), exprimé en francs de 1998, passe de 28 848 francs en moyenne sur la période 1900-1910 à 129 380 francs en moyenne sur la période 1990-1998, soit une multiplication par 4,48; le revenu moyen des 10 % des foyers ayant les revenus les plus élevés (fractile P90-100) passe de 129 815 francs en 1900-1910 à 419 015 francs en 1990-1998, soit une multiplication par 3,23; etc.; le revenu moyen des 0,01 % des foyers ayant les revenus les plus élevés (fractile P99,99-100) passe de 8 654 324 francs en 1900-1910 à 7 154 769 francs en 1990-1998, soit une multiplication par 0,83.

Sources : Calculs effectués à partir des séries de revenus moyens de l'ensemble de la population (cf. annexe G, tableau G-2, colonne (7)) et des différents fractiles de hauts revenus (cf. annexe B, tableaux B-11 et B-12)

Tableau 2-2 : L'évolution de la part des différents fractiles de hauts revenus dans le revenu total entre 1900-1910 et 1990-1998

Fractiles	Part dans le revenu total (en %)		Différence (en points)	Différence (en %)	Part de la baisse totale correspondant à chaque fractile
	1900-1910	1990-1998			
P90-100	45,00	32,39	-12,61	-28,0	
P95-100	34,00	20,99	-13,01	-38,3	103,2
P99-100	19,00	7,78	-11,22	-59,1	88,9
P99,5-100	15,00	5,15	-9,85	-65,6	78,1
P99,9-100	8,00	2,00	-6,00	-75,0	47,6
P99,99-100	3,00	0,55	-2,45	-81,6	19,4

Fractiles	Part dans le revenu total (en %)		Différence (en points)	Différence (en %)	Part de la baisse totale correspondant à chaque fractile
	1900-1910	1990-1998			
P90-95	11,00	11,40	0,40	3,6	-3,2
P95-99	15,00	13,21	-1,79	-12,0	14,2
P99-99,5	4,00	2,63	-1,37	-34,4	10,9
P99,5-99,9	7,00	3,16	-3,84	-54,9	30,5
P99,9-99,99	5,00	1,45	-3,55	-71,1	28,2
P99,99-100	3,00	0,55	-2,45	-81,6	19,4

Lecture : La part des 10 % des foyers ayant les revenus les plus élevés (fractile P90-100) dans le revenu total est passée de 45,00 % en 1900-1910 à 32,39 % en 1990-1998, soit une baisse totale de -12,61 points, ou de -28,0 %; etc.; la part des 0,01 % des foyers ayant les revenus les plus élevés (fractile P99,99-100) est passée de 3,00 % en 1900-1910 à 0,55 % en 1990-1998, soit une baisse de 2,45 points (ou 81,6 %), correspondant à 19,4 % de la baisse totale de la part des 10 % des foyers ayant les revenus les plus élevés.

Sources : Calculs effectués à partir des séries de parts dans le revenu total des différents fractiles de hauts revenus (cf. annexe B, tableaux B-14 et B-15)

Comment expliquer que les différents fractiles de hauts revenus aient connu des évolutions aussi contrastées ? Nous commencerons par le cas des revenus les plus élevés (fractile P99,99-100) (sections 2.2 et 2.3), puis nous examinerons celui des « classes moyennes » (supérieures ou non) (fractiles P90-95 et P95-99) (section 2.4), et nous conclurons en étudiant la situation intermédiaire des « classes supérieures » (fractiles P99-99,5, P99,5-99,9 et P99,9-99,99) (section 2.5).

2.2. L'EFFONDREMENT DES « 200 FAMILLES » (1914-1945)

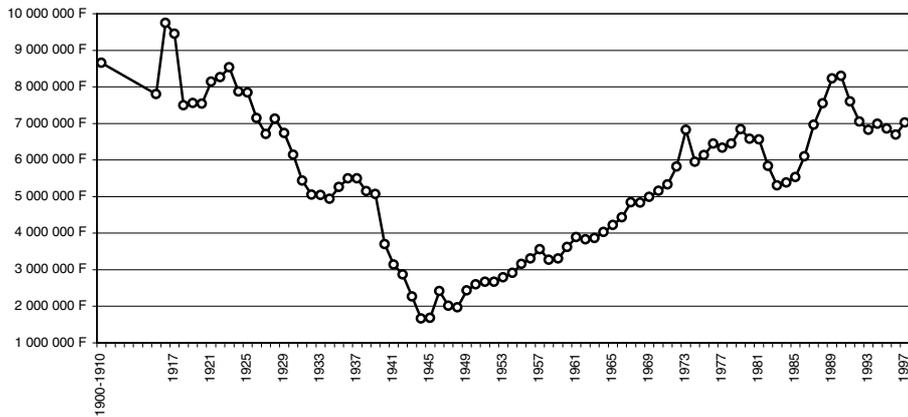
L'évolution au cours du XX^e siècle des niveaux de revenus déclarés par les 0,01 % des foyers les mieux lotis, c'est-à-dire par le fractile P99,99-100 de la distribution des revenus (les « 200 familles »), est sans aucun doute le phénomène le plus spectaculaire que l'exploitation des statistiques issues des déclarations de revenus nous ait donné à voir. Le graphique 2-7, sur lequel nous avons reproduit les résultats de notre estimation moyenne portant sur les années 1900-1910, et surtout les résultats de nos estimations annuelles réalisées à partir des statistiques des déclarations de revenus pour les années 1915-1998, montre en effet que le revenu moyen du fractile P99,99-100 a connu au cours du XX^e siècle une « courbe en U » dont les proportions semblent presque trop massives pour être vraies : le revenu moyen du fractile P99,99-100 (exprimé en francs de 1998), qui se situait aux alentours de 8-9 millions de francs par an au début du siècle et dans les années 1920, s'est littéralement effondré au cours de années 1930 et surtout au cours des années de la Seconde Guerre mondiale, avec un niveau plancher de l'ordre de 1,6-1,7 million de francs atteint en 1944-1945, puis a connu au cours des décennies suivantes une lente et régulière remontée, ponctuée par quelques fluctuations conjoncturelles, ce qui lui a permis de retrouver un niveau de l'ordre de 7-8 millions de francs dans les années 1990, c'est-à-dire un niveau légèrement inférieur (d'environ 10-20 %) à celui qui était le sien au début du siècle et dans les années 1920. Le « problème », évidemment, est que dans le même temps le revenu moyen de l'ensemble de la population a été multiplié par un facteur de l'ordre de 4,5, si bien que l'écart de revenu entre les « 200 familles » et la moyenne a été divisé par un facteur de l'ordre de 5 entre les deux extrémités du siècle (et ce sans même prendre en compte le poids de l'impôt sur le revenu, puisque nous considérons dans ce chapitre des revenus avant impôt et non pas des revenus disponibles).

Cette très forte compression des écarts de revenus ne signifie certes pas que les revenus des « 200 familles » soient désormais très proches de la moyenne : en réalité, l'écart séparant les foyers du fractile P99,99-100 de la moyenne des revenus a toujours été un fossé béant, y compris lors des heures les plus « noires » que ces foyers aient connues. Simplement, d'après les déclarations de revenus, ce fossé était de l'ordre de 5 fois plus béant au début du siècle qu'à la fin du siècle. Au début du siècle, le revenu moyen de l'ensemble de la population (exprimé en francs

de 1998) était inférieur à 30 000 francs par an, alors que celui du fractile P99,99-100 pouvait dépasser les 9 millions de francs : les foyers du fractile P99,99-100 disposaient donc en moyenne d'un revenu qui était de l'ordre de 300 fois plus élevé que le revenu moyen, ce qui signifie qu'ils détenaient à eux seuls environ 3 % du revenu total ($0,01 \% \times 300 = 3 \%$). A la fin du siècle, le revenu moyen de l'ensemble de la population est d'environ 130 000 francs par an, alors que celui du fractile P99,99-100 est de l'ordre de 7-8 millions de francs : les foyers du fractile P99,99-100 disposent donc d'un revenu qui est de l'ordre de 50-60 fois plus élevé que le revenu moyen, ce qui signifie qu'ils détiennent environ 0,5-0,6 % du revenu total ($0,01 \% \times 50-60 = 0,5-0,6 \%$). L'écart entre les « 200 familles » et la moyenne était de l'ordre de 300 au début du siècle, et il n'est « plus » que de l'ordre de 50-60 à la fin du siècle. Il est particulièrement frappant de constater que cet écart, qui s'était effondré entre les années 1920 et les années 1944-1945, n'a pratiquement plus évolué depuis 1945 : de 1945 à 1998, la part du fractile P99,99-100 est restée relativement stable aux alentours de 0,5-0,7 %, sans aucune tendance apparente de long terme (cf. graphique 2-8), ce qui signifie que l'écart de revenu séparant le fractile P99,99-100 de la moyenne est resté stable aux alentours de 50-70 depuis 1945. La progression du revenu moyen déclaré par les foyers du fractile P99,99-100 a certes été très importante depuis la Seconde Guerre mondiale, comme le montre la partie ascendante de la « courbe en U » dessinée sur le graphique 2-7, mais le fait est que cette progression très importante a été à peu près équivalente à celle dont a bénéficié le revenu moyen au cours de la même période, si bien que la part du fractile P99,99-100 dans le revenu total n'a pratiquement pas changé depuis 1945. Pour que les foyers du fractile P99,99-100 retrouvent la position relative qui était la leur au début du siècle, il aurait fallu que leur revenu moyen atteigne dans les années 1990 un niveau de l'ordre de 35-40 millions de francs (et non pas de l'ordre de 7-8 millions de francs). On peut également noter que les « 200 familles » ayant toujours été des grands consommateurs de domestiques, « marchandise » dont le prix relatif n'a cessé d'augmenter au cours du siècle (cf. chapitre 1, section 5), ces chiffres signifient que leur pouvoir d'achat a en réalité considérablement baissé entre les années 1900-1910 et 1980-1990 : si l'on admet en première approximation que le salaire des domestiques (et donc leur prix) a progressé à peu près dans les mêmes proportions que le revenu moyen entre les deux extrémités du siècle, alors cela implique que le pouvoir d'achat du fractile P99,99-100 exprimé en termes de domestiques a été divisé par un facteur de l'ordre de 5 au cours du XX^e siècle, facteur qui correspond d'ailleurs très précisément à la baisse séculaire du nombre de domestiques d'après les recensements¹. Comment expliquer cet effondrement des revenus des « 200 familles » (relativement à ceux du reste de la population) ?

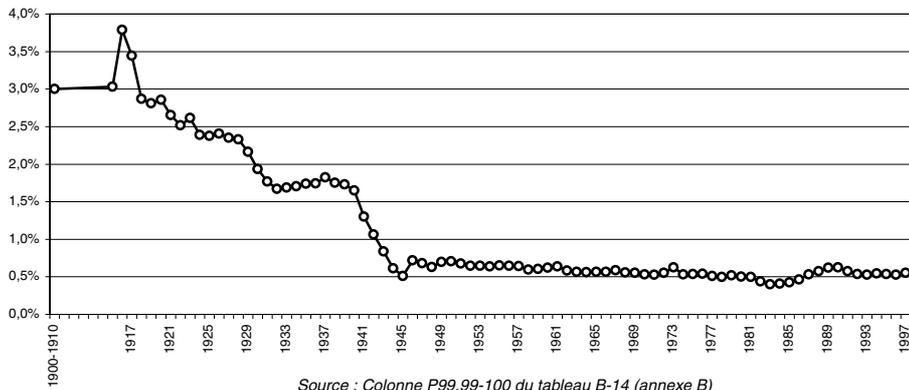
1. D'après les recensements, le nombre de domestiques était de l'ordre de 900 000-950 000 au début du XX^e siècle, avant de passer à 750 000-800 000 dans les années 1920, 700 000-750 000 dans les années 1930, 500 000 dans les années 1950, 300 000-400 000 dans les années 1960-1970 et 150 000-200 000 dans les années 1980-1990 (cf. annexe H, tableaux H-2 à H-4). D'après les estimations réalisées par Marchand et Thélot (1997, p. 237) à partir des recensements du XIX^e siècle, le nombre de domestiques était relativement stable de 1850 à la Première Guerre mondiale (aux alentours de 900 000-1 million), et il ne se mit à baisser de façon significative qu'après la Première Guerre mondiale.

Graphique 2-7 : Le revenu moyen des « 200 familles » (fractile P99,99-100), en 1900-1910 et de 1915 à 1998 (en francs de 1998)



Source : Colonne P99,99-100 du tableau B-11 (annexe B)

Graphique 2-8 : La part des « 200 familles » (fractile P99,99-100) dans le revenu total, en 1900-1910 et de 1915 à 1998



Source : Colonne P99,99-100 du tableau B-14 (annexe B)

Précisons tout d'abord que notre constat ne repose absolument pas sur notre estimation moyenne portant sur les années 1900-1910, ce qui aurait évidemment conduit à introduire un premier doute, dans la mesure où cette estimation ne s'appuie pas sur des déclarations de revenus, et n'est donc pas parfaitement homogène à celle des années suivantes. Mais le fait est que les revenus déclarés par les 0,01 % des foyers les mieux lotis au cours des toutes premières années d'application de l'impôt sur le revenu sont en réalité encore plus élevés que l'estimation que nous avons retenue pour 1900-1910 : d'après nos estimations, c'est en 1916 que le revenu moyen déclaré par les foyers du fractile P99,99-100 (exprimé en francs de 1998) atteint son niveau le plus haut du siècle, avec plus de 9,7 millions de francs, contre environ 8,6 millions de francs pour notre estimation de 1900-1910 (cf. graphique 2-7), et c'est également en 1916 que la part du fractile P99,99-100 dans le revenu total atteint son niveau maximal, avec près de 3,8 %, contre 3,0 % pour notre estimation de 1900-1910 (cf. graphique 2-8). Le fait que la Première Guerre mondiale, et en particulier l'année 1916, qui est une année d'enlèvement du conflit et de forte reprise de l'activité économique en France (après les années de baisse de la production que furent 1914 et 1915¹), ait été globalement favorable aux très hauts revenus n'aurait d'ailleurs rien d'extravagant. Les guerres, et en particulier la Seconde Guerre mondiale, ont certes tendance à être des années néfastes pour les revenus du capital et pour les très hauts revenus (de même que les récessions en général), mais nous avons vu que la pauvreté des données macroéconomiques disponibles pour les années de la Première Guerre mondiale nous interdisait de dire si cette dernière partageait cette caractéristique générale². En fait, il est tout à fait concevable que le premier conflit mondial, au moins au cours de ses premières années, ait été en réalité plutôt favorable aux entreprises et donc aux très hauts revenus, notamment du fait de la très faible indexation des salaires qui prévalait à l'époque, après un siècle de totale stabilité des prix³. Il faut cependant tenir compte du fait que l'estimation d'environ 8,6 millions que nous avons retenue pour 1900-1910 est une estimation « minimale » : il est fort possible que si des déclarations de revenus avaient été déposées au cours de ces années, alors le revenu moyen déclaré par les foyers du fractile P99,99-100 (exprimé en francs de 1998) aurait été légèrement supérieur, vraisemblablement de l'ordre de 10 millions de francs. Dans ce cas, qui est sans doute le plus probable, l'effondrement de la part du fractile P99,99-100 entre les deux extrémités du siècle serait en réalité encore plus important que ce que nous avons diagnostiqué, et les années de baisse de la production qu'ont été les années de la Première Guerre mondiale auraient également et logiquement été des années de baisse du niveau

1. Cf. annexe G, tableau G-1, colonne (3).

2. Cf. chapitre 1, section 3.2.

3. Cette vision des entreprises profitant de la guerre pour relever leurs prix sans pour autant augmenter les salaires, mécanisme qui conduit mécaniquement à un accroissement de la part des profits dans la valeur ajoutée des entreprises, était extrêmement répandue à l'époque. En utilisant les données statistiques issues de l'impôt exceptionnel sur les bénéfices de guerre (appliqué à l'issue de la Première Guerre mondiale), Hautcoeur et Grottard (1999) ont récemment tenté de montrer que cette vision était fautive, et que le partage de la valeur ajoutée avait en réalité été globalement stable au cours du premier conflit mondial. Aussi intéressants soient-ils, ces résultats n'excluent pas la possibilité d'une progression de la part du capital au cours des premières années de la guerre (notamment en 1916), hypothèse qui nous semble relativement plausible.

des très hauts revenus et de leur part dans le revenu total (si l'on excepte le rebond conjoncturel de 1916). Compte tenu du fait que les premières déclarations de revenus jamais déposées en France concernent les revenus de 1915, lacune irrémédiable que la pauvreté de l'appareil statistique de l'époque ne permet pas de pallier, il est sans doute impossible de trancher avec certitude entre ces deux interprétations.

Mais, quoi qu'il en soit, le fait majeur qui nous intéresse ici est que le niveau du revenu moyen déclaré par le fractile P99,99-100 (exprimé en francs de 1998) s'est situé lors des premières années d'application de l'impôt sur le revenu et durant toutes les années 1920 aux alentours de 8 millions de francs (et même au-delà de 9 millions de francs en 1916-1917), c'est-à-dire à un niveau supérieur ou équivalent aux niveaux les plus élevés atteints dans les années 1990, et ce bien que le revenu moyen de l'ensemble de la population ait au cours de la même période été multiplié par un facteur de l'ordre de 4,5. Autrement dit, ces légères incertitudes concernant les effets distributifs de la Première Guerre mondiale ne peuvent en aucune façon remettre en cause le phénomène massif que nous cherchons à expliquer ici, à savoir le fait que la part des « 200 familles » dans le revenu total a été divisée par un facteur de l'ordre de 5 entre les deux extrémités du siècle : en fait, la façon dont nous avons traité ces incertitudes, c'est-à-dire en adoptant une estimation « minimale » pour 1900-1910, implique que notre quantification de ce phénomène massif ne peut pécher que par défaut.

De façon plus générale, l'ensemble de l'évolution observée au cours de la période 1914-1945 semble a priori relativement plausible, compte tenu de ce que nous savons de l'évolution économique générale de la France au cours de cette période. Rappelons en effet que les revenus du fractile P99,99-100 se composent pour l'essentiel de revenus de capitaux mobiliers, qui correspondent notamment aux dividendes perçus par les (très) gros actionnaires des grandes entreprises, et à titre complémentaire de revenus mixtes, qui correspondent aux bénéfices perçus par les (très) gros entrepreneurs non salariés. Le fait que la Première Guerre mondiale, au-delà des incertitudes soulignées plus haut, ne se soit en tout état de cause pas traduite par une baisse importante des très hauts revenus, et en particulier que le revenu moyen du fractile P99,99-100 se situe au cours des années 1920 à un niveau probablement très proche (ou peut-être légèrement inférieur) de celui qui était le sien avant la guerre (cf. graphique 2-7), est tout à fait cohérent avec les données macroéconomiques dont nous disposons : on sait que seuls les revenus fonciers ont connu un véritable effondrement au cours de la Première Guerre mondiale, suite au blocage des loyers, alors que la part des revenus de capitaux mobiliers dans le revenu des ménages se situait dans les années 1920 à un niveau comparable à celui qui était le sien avant la guerre, et il est donc normal que le premier conflit mondial ait peu affecté les très hauts revenus, qui dépendent peu des revenus fonciers et beaucoup des revenus de capitaux mobiliers. On remarquera toutefois que le revenu moyen du fractile P99,99-100 ne connaît pas au cours des années 1920 la progression importante dont bénéficie le revenu moyen de l'ensemble de la population, ce qui se traduit par une baisse tendancielle de la part du fractile P99,99-100 dès la première décennie suivant le premier conflit mondial : la part du fractile P99,99-100 dans le revenu total est de près de 3 % à

l'issue de la guerre, et elle est inférieure à 2,5 % à la fin des années 1920, avant même le déclenchement de la crise économique mondiale. Ce phénomène s'explique sans doute par le fait que les foyers du fractile P99,99-100, même si leurs revenus de capitaux mobiliers prennent principalement la forme de dividendes et non pas d'intérêts, détiennent tout de même une certaine fraction de leur portefeuille sous forme d'obligations (publiques et privées), et en particulier avaient certainement dû investir des sommes non négligeables sous forme de « Bons de la Défense Nationale » et autres bons du Trésor pendant la guerre et au début des années 1920, valeurs mobilières dont les « revenus fixes » ont été laminés par l'inflation des années de guerre puis des années 1920¹. En tout état de cause, cette baisse tendancielle des années 1920 est d'une ampleur modérée, et la période 1914-1929, considérée dans son ensemble, et quelles que soient les incertitudes au sujet des effets distributifs du premier conflit mondial, apparaît comme une période relativement clémente pour les très hauts revenus, surtout par comparaison à l'effondrement de la période 1929-1945, effondrement qui est là encore parfaitement cohérent avec les données macroéconomiques dont nous disposons.

En particulier, le fait que la crise des années 1930, qui se traduit par la chute des profits des entreprises, et tout particulièrement des profits des grandes entreprises liées au commerce international et frappées de plein fouet par l'effondrement des échanges, ait entraîné une forte baisse des plus hauts revenus, est tout à fait naturel (le contraire aurait été étonnant). De plus, quantitativement, le fait que la baisse du revenu moyen déclaré par le fractile P99,99-100 (exprimé en francs de 1998), d'environ 7,5-8 millions de francs dans les années 1920 à environ 5 millions de francs au cœur de la crise des années 1930 (cf. graphique 2-7), ait été d'à peine plus de 30 %, semble a priori relativement raisonnable, voire faible².

Quant à la seconde phase de l'effondrement des « 200 familles », nettement plus

1. Lorsque nous avons étudié la composition des hauts revenus, nous n'avons pas évoqué cette décomposition des revenus de capitaux mobiliers entre dividendes et intérêts, pour la bonne et simple raison que les dépouillements des déclarations de revenus effectués par l'administration fiscale ignorent cette décomposition, limitation qui nous interdit d'ailleurs d'examiner de façon précise le rôle joué par l'inflation et les revenus fixes pour les différents fractiles de hauts revenus et lors des différentes sous-périodes. L'examen des statistiques issues des déclarations de successions, ainsi que les enquêtes sur les patrimoines menées par l'INSEE, permettent cependant de confirmer que les très gros patrimoines ont toujours été constitués principalement d'actions et non pas d'obligations (cf. chapitre 6, section 1.1). Notons également que le fait qu'une partie des intérêts versés par l'Etat ne soit plus imposable à partir de l'imposition des revenus de 1923 (cf. chapitre 4, section 4.4) peut également contribuer à expliquer la baisse de la part du fractile P99,99-100 dans le revenu total au cours des années 1920 (ces intérêts jouent un rôle trop limité pour les très hauts revenus pour que leur disparition des déclarations de revenus puissent conduire à un véritable effondrement, mais ils sont suffisamment importants pour induire une baisse de l'ordre de 10-15 % du revenu total).

2. Exprimé en francs courants, le revenu moyen déclaré par le fractile P99,99-100 est passé au cours de la crise des années 1930 d'un maximum de 2,31 millions de francs atteint en 1929 à un minimum de 1,36 millions de francs atteint en 1935 (cf. annexe B, tableau B-8, colonne P99,99-100), soit une baisse de 41 % ($1,36/2,31 = 0,59$). A titre de comparaison, d'après les estimations de Dugé de Bernonville, généralement considérées comme très fiables (à juste titre), le montant total des dividendes distribués par les sociétés françaises est passé d'un maximum de 10 milliards de francs courants en 1929 à un minimum de 5,5 milliards de francs courants en 1935 (cf. annexe G, tableau G-14, colonne (7)), soit une baisse de 45 %. Notons également que, d'après les statistiques issues de l'impôt cédulaire sur les BIC, les bénéfices réalisés par les 100 000 entreprises les plus profitables ont baissé de plus de 50 % entre 1929 et 1935 (cf. annexe G, tableau G-18, colonne (3)).

massive que la première, et qui se déroule entre 1939 et 1945, elle n'est pas plus surprenante : on sait en effet que les années de la Seconde Guerre mondiale ont non seulement conduit le PIB à son niveau le plus bas du siècle (le PIB a été pratiquement divisé par 2 entre 1939 et 1944), mais que cette chute vertigineuse de la production, sensiblement plus élevée que celle observée au cours de la Première Guerre mondiale, s'est également accompagnée d'une baisse d'une ampleur inégalée de la part des profits dans la valeur ajoutée des entreprises. Il est particulièrement frappant de constater que, d'après les déclarations de revenus, c'est en 1944-1945 que le revenu moyen du fractile P99,99-100 atteint son minimum historique absolu, avec moins de 2 millions de francs (cf. graphique 2-7), et que, d'après les données macroéconomiques, c'est également en 1944-1945 que les profits des entreprises atteignent leur minimum historique absolu, avec à peine plus de 10 % pour la part du capital dans la valeur ajoutée des entreprises, alors que cette dernière s'écarte généralement très peu de son niveau « normal » de 30-35 % (cf. chapitre 1, graphique 1-5¹). Si l'on ajoute à cela que la part des profits que les entreprises conservent pour renouveler leur matériel et financer elles-mêmes de nouveaux investissements et ne distribuent pas à leurs actionnaires (les « profits non distribués ») a connu une forte augmentation à l'issue de la seconde mondiale, et ce afin de financer les charges de la reconstruction, on voit qu'il n'y a rien d'étonnant à ce que les années de la Seconde Guerre mondiale aient conduit à une division par 3 du revenu moyen du fractile P99,99-100 (d'environ 5 millions de francs au cœur de la crise des années 1930 à environ 1,6-1,7 million en 1944-1945 ; cf. graphique 2-7²). Ces résultats sont également cohérents avec le fait que la part des revenus de capitaux mobiliers dans les revenus déclarés par le fractile P99,99-100, qui est en temps « normal » supérieure à 50 %, se soit effondrée à moins de 15 % en 1945. Au final, le fait que les revenus des « 200 familles » aient pu être divisés par 4 au cours des quinze années qui se sont écoulées entre 1929 et 1944-1945 semble donc relativement plausible : il s'agit certes d'un effondrement considérable, totalement inimaginable pour le revenu moyen, et a fortiori pour les revenus modestes, mais le fait est que les revenus du capital (et donc les très hauts revenus) ont toujours été « procycliques » (ils baissent plus vite lors des récessions, et inversement ils augmentent plus vite lors des expansions), et que la « récession » des années 1929-1945 est sans doute une des plus massives que l'histoire ait jamais connues. D'une certaine façon, l'effondrement des très hauts revenus constaté au cours de la période 1914-1945, et tout particulièrement au cours des années 1929-1945, peut être décrit comme la conséquence normale d'une « récession » exceptionnelle.

1. Rappelons que ces deux sources (déclarations de revenus et données macroéconomiques) sont très largement indépendantes l'une de l'autre (cf. section 1.2.1.1 supra).

2. En particulier, de la même façon que pour l'effondrement des années 1930, les ordres de grandeur sont cohérents avec les estimations du montant total des revenus de valeurs mobilières : d'après les estimations de Dugé de Bernonville et de Mitzakis, ce montant est passé de 30 milliards de francs courants en 1938 à 35 milliards de francs courants en 1943 (cf. annexe G, tableau G-12, colonne (2)), soit une hausse d'à peine plus de 15 % en francs courants ($35/30 = 1,17$), hausse qui serait sans doute encore plus faible (voire négative) si l'on considérait les seuls dividendes (que Mitzakis n'isole malheureusement pas) ; exprimé en francs courants, le revenu moyen déclaré par le fractile P99,99-100 est pratiquement identique en 1938 et en 1943 (environ 2 millions de francs courants) (cf. annexe B, tableau B-8, colonne P99,99-100).

2.3. POURQUOI LES « 200 FAMILLES » NE SE SONT-ELLES JAMAIS REMISES DES CHOCS DE LA PÉRIODE 1914-1945 ?

En fait, le phénomène qui demande une explication, bien davantage que la phase d'effondrement des très hauts revenus observée au cours de la période 1914-1945, et tout particulièrement au cours des années 1929-1945, est l'absence d'une véritable phase de rattrapage au cours des décennies qui ont suivi la Seconde Guerre mondiale. En temps « normal », les très hauts revenus baissent au cours des récessions (relativement au revenu moyen), mais ils se redressent ensuite au cours de la reprise économique suivante, si bien que le cycle économique n'a en tant que tel aucune raison d'avoir des effets durables sur la répartition des revenus. Tel ne semble pas être le cas de la « récession » des années 1929-1945 : l'écart de revenu séparant le fractile P99,99-100 de la moyenne est resté « bloqué » aux alentours de 50-70 depuis 1944-1945, et n'a jamais retrouvé son niveau antérieur (cf. graphique 2-8). Le revenu moyen du fractile P99,99-100 (exprimé en francs de 1998) a certes entamé sa progression « historique » dès 1945-1946, et cette progression lui a permis de retrouver dans les années 1990 un niveau de l'ordre de 7-8 millions de francs (cf. graphique 2-7). Mais le fait est que pour rattraper le retard pris précédemment, cette progression aurait dû le conduire aux alentours de 35-40 millions de francs (et non pas de 7-8 millions) dans les années 1990. Comment se fait-il que les très hauts revenus ne semblent jamais avoir retrouvé le niveau qui était le leur (relativement au revenu moyen) avant la crise des années 1929-1945 ?

Une première explication pourrait être que trop peu d'années se sont écoulées depuis la Seconde Guerre mondiale, et qu'il suffirait d'attendre quelques décennies supplémentaires pour que les foyers du fractile P99,99-100 retrouvent leur niveau relatif du début du siècle et du début des années 1920, avec un écart de l'ordre de 300 (et non plus de l'ordre de 50-60) les séparant de la moyenne. De fait, l'idée qu'il faille du temps pour se remettre de la « récession » des années 1929-1945 semble a priori relativement plausible. En temps « normal », une récession ne s'accompagne pas d'une perte notable de capital : ce sont les revenus du capital qui connaissent une baisse conjoncturelle, et les détenteurs de patrimoine possèdent généralement la même quantité de capital avant et après la récession (les mêmes actions, les mêmes usines, les mêmes immeubles, etc.), si bien qu'il suffit que les revenus du capital retrouvent leur niveau antérieur pour que les effets de la récession soient oubliés (à quelques faillites près, vite compensées par la création de nouvelles entreprises), tout cela en l'espace de quelques années. La période 1914-1945, et en particulier la « récession » des années 1929-1945, s'est au contraire accompagnée pour les détenteurs de patrimoine de pertes très importantes de capital, si bien qu'il est tout à fait logique de s'attendre à ce que de nombreuses années d'accumulation du capital soient nécessaires avant que ses effets puissent être effacés. Il faut tout d'abord rappeler que la crise économique des années 1930 fut d'une ampleur exceptionnelle, et qu'elle a entraîné de très nombreuses faillites, d'autant plus que beaucoup d'entreprises venaient à peine de se

remettre des destructions de la Première Guerre mondiale. Même s'il est impossible de chiffrer avec précision les pertes subies en fonction du niveau de patrimoine et de revenu initial, il ne fait aucun doute que ces faillites ont représenté des pertes de capital considérables pour les gros détenteurs de patrimoine mobilier et professionnel que constituent les foyers du fractile P99,99-100, que ce soit pour les actionnaires des entreprises concernées (dont les actions ne valent par définition plus rien), ou a fortiori pour les entrepreneurs non salariés dont l'entreprise a disparu.

Ensuite et surtout, il faut prendre en compte l'ampleur des destructions physiques entraînées par les hostilités (combats au sol, bombardements, etc.) lors de la Seconde Guerre mondiale. Il est certes extrêmement difficile de quantifier avec précision la proportion du capital privé qui a ainsi été détruit. Selon certaines estimations, le total des fortunes privées, c'est-à-dire la valeur totale des biens de toute nature possédés par les ménages (entreprises, immeubles, etc.), exprimé en francs constants, ne représenterait plus à l'issue de la Seconde Guerre mondiale que le tiers de ce qu'il représentait dans les années 1930¹. Malgré les très grandes incertitudes inhérentes à un tel exercice d'estimation, on peut être certain qu'une proportion substantielle des fortunes privées a ainsi été détruite par la guerre, et en particulier que les destructions liées à la Seconde Guerre mondiale ont été sensiblement plus importantes que les destructions liées à la Première Guerre mondiale. Cette caractéristique générale, que l'on retrouve dans les résultats obtenus par des auteurs utilisant des méthodes d'estimations fort différentes du total des fortunes privées², s'explique par le fait que l'ensemble du territoire national fut concerné par les destructions au cours de la Seconde Guerre mondiale, notamment au cours de l'année 1944, alors que seule une partie très minoritaire du territoire eut à subir les hostilités en 1914-1918, mais aussi par le caractère nettement plus destructeur des « technologies » employées lors du second conflit mondial (notamment pour ce qui concerne l'aviation et les bombardements, dont les grandes entreprises industrielles furent une cible privilégiée).

De plus, lors de la Seconde Guerre mondiale, les malheurs des grandes fortunes ne se sont pas arrêtés avec la fin des hostilités : ils ont été considérablement amplifiés par l'ambitieuse politique de nationalisations menée en 1945, notamment dans le secteur bancaire. Dans les cas où l'Etat décidait de racheter les actions des entreprises concernées aux « prix du marché », les nationalisations n'auraient en principe pas dû entraîner de perte importante pour les actionnaires. Mais le fait est

1. Cf. Sauvy (1965-1975, volume 2, p. 442 ; 1984, volume 2, p. 323), qui utilise les estimations du total des fortunes privées dues à Cornut (1963, p. 399), et qui obtient un ratio (fortunes privées)/(revenu national) de 3,5 en 1934 et de 1,2 en 1949. Compte tenu du fait que les revenus de 1949 sont à peine supérieurs à ceux de 1934 (au maximum de 10-20 %), cela signifie que le total des fortunes privées a été divisé par près de 3 entre les deux dates.

2. Selon Sauvy (*ibid.*), qui utilise les estimations du total des fortunes privées réalisées par Cornut (1963, p. 399) à partir de la méthode du « taux de dévolution successorale » (nous évoquons cette méthode dans l'annexe J, section 1.4), le ratio (fortunes privées)/(revenu national) aurait été supérieur à 5 en 1908, avant de tomber à 3,5 en 1934 (soit une baisse de plus de 30 % par rapport à 1908), puis à 1,2 en 1949 (soit une baisse de plus de 65 % par rapport à 1934). Selon les estimations du total des fortunes privées réalisées par Divisia, Dupin et Roy (1956, volume 3, graphique I, p. 62) à partir de la méthode « directe » (c'est-à-dire catégorie de biens par catégorie de biens, en utilisant les sources les plus variées), les pertes dues à la Seconde Guerre mondiale seraient également de l'ordre de 2 fois plus élevées que les pertes dues à la Première Guerre mondiale (61 milliards de francs-or contre 34 milliards de francs-or).

que ces « prix du marché » étaient souvent très faibles dans le contexte économique chaotique de l'après-guerre, si bien que les nationalisations privèrent les actionnaires de l'occasion de reconstituer des portefeuilles mobiliers d'une valeur décente, une fois que les entreprises concernées et l'économie nationale dans son ensemble seraient revenues à une situation « normale ». Il faut également rappeler que nombre de nationalisations de grandes entreprises, comme par exemple celles des usines Renault et des mines de charbon, furent explicitement conçues comme des « nationalisations sanctions » : les prix de rachat des actions furent fixés à des niveaux très inférieurs aux « prix du marché », voire à des niveaux franchement dérisoires (ou même sans aucune indemnité), de façon à sanctionner les « capitalistes » concernés, soupçonnés de collaboration, ou au minimum de lâcheté, avec le régime de Vichy. Même s'il est là encore très difficile d'estimer précisément l'impact de cette politique en fonction du niveau de revenu et de patrimoine initial¹, les nationalisations de 1945, venant après les destructions de la Première Guerre mondiale, les faillites des années 1930 et les destructions de la Seconde Guerre mondiale, apparaissent véritablement comme le « coup de grâce » pour les grandes fortunes. Mentionnons également le cas de l'« impôt de solidarité nationale » institué par l'ordonnance du 15 août 1945 : cet impôt exceptionnel sur le capital et sur les enrichissements nominaux (qui étaient souvent des appauvrissements réels) survenus au cours de l'Occupation ne fut prélevé qu'une seule fois, mais ses taux extrêmement élevés ont constitué un choc supplémentaire très lourd pour les détenteurs de patrimoines². Ajoutons que, dans certains cas, les détenteurs français de valeurs mobilières firent également les frais au cours de la période 1914-1945 des politiques de nationalisations et de répudiations de la dette décidées par des États étrangers : on pense notamment aux valeurs russes, qui d'après les estimations disponibles représentaient à elles seules plus du quart des valeurs étrangères possédées en France à la veille de la Première Guerre mondiale³.

Mentionnons enfin le cas de l'inflation. Entre le début du siècle et les années

1. Par exemple, Divisia, Dupin et Roy (1956, volume 3, pp. 73-76), très souvent cités, donnent une série d'exemples fort intéressants où les nationalisations de 1945 se sont faites à des prix très inférieurs aux valeurs réelles, mais ils ne cherchent pas à quantifier l'impact global sur les portefeuilles en actions, et encore moins sur les portefeuilles en actions en fonction de la taille du portefeuille et du niveau des revenus. Cf. également les travaux rassemblés par Andrieu, Le Van et Prost (1987), qui permettent de mieux comprendre le contexte politique, social et juridique des nationalisations de 1945, mais qui ne permettent pas de quantifier précisément l'importance des pertes subies par les différentes strates de portefeuilles individuels.

2. L'« impôt de solidarité nationale » institué par l'ordonnance du 15 août 1945 se décomposait en un prélèvement exceptionnel sur la valeur de tous les patrimoines estimée au 4 juin 1945, à des taux allant jusqu'à 20 % sur les patrimoines supérieurs à 200 millions de francs, et un prélèvement exceptionnel pesant sur tous les enrichissements nominaux de patrimoine survenus entre 1940 et 1945, à des taux allant jusqu'à 100 % pour les enrichissements supérieurs à 5 millions. En pratique, compte tenu de la très forte inflation (les prix ont fait plus que tripler entre 1940 et 1945 ; cf. annexe F, tableau F-1, colonne (6)), ce prélèvement revenait à taxer à 100 % tous ceux qui ne s'étaient pas suffisamment appauvris, comme le reconnut d'ailleurs André Philip, membre SFIO du gouvernement provisoire du général de Gaulle dès la libération de Paris, qui expliqua qu'il était inévitable que le prélèvement pèse également sur « ceux qui ne se sont pas enrichis, et peut-être même sur ceux qui, monétairement, se sont appauvris en ce sens que leur fortune ne s'est pas accrue dans la même proportion que la hausse générale des prix, mais qui ont pu conserver leur fortune globale, alors qu'il y a tant de Français qui ont tout perdu » (cf. *L'Année Politique 1945*, p. 159).

3. D'après les estimations de Divisia, Dupin et Roy (1956, volume 3, p. 70), les titres russes détenus en France représentaient en 1914 environ 11 milliards de francs-or, pour un portefeuille français de valeurs mobilières étrangères (toutes valeurs confondues) évalué à 40 milliards de francs-or.

1950, les prix ont été multipliés par un facteur de l'ordre de 200¹. Rappelons également que la Seconde Guerre mondiale a là encore joué le rôle central dans ce processus, puisqu'elle a été près de 4 fois plus inflationniste que la première². Les personnes dont le patrimoine se composait principalement d'obligations, créances, rentes d'Etat et autres placements non indexés sur l'inflation se sont donc retrouvées totalement ruinées à l'issue de la Seconde Guerre mondiale, aussi sûrement que si leur patrimoine avait subi une destruction physique. Dans la mesure où tous les groupes sociaux disposant de hauts revenus, y compris les « 200 familles », ont toujours investi une certaine fraction de leur patrimoine sous forme de valeurs à revenus fixes (non indexées sur l'inflation), on peut considérer qu'aucun de ces groupes n'a réussi à échapper totalement à ce puissant facteur de destruction de l'épargne accumulée dans le passé. Il reste que les foyers disposant des patrimoines et des revenus les plus élevés, et en particulier les foyers du fractile P99,99-100, ont toujours détenu l'essentiel de leurs actifs sous forme d'actions, si bien que le rôle joué par l'inflation dans le processus de destruction du patrimoine de ces foyers est sans doute sensiblement moins important que le rôle joué par les faillites des années 1930, les destructions physiques dues aux hostilités et les nationalisations.

Quelles que soient les incertitudes, on voit donc que les crises de la période 1914-1945, et en particulier celles des années 1929-1945, se sont traduites non seulement par un effondrement des revenus du capital, mais également et surtout par une « remise à zéro » (ou presque) des compteurs de l'accumulation du capital. Les grandes fortunes se retrouvent à l'issue de la Seconde Guerre mondiale à des niveaux très inférieurs aux niveaux atteints à la veille du premier conflit mondial (et encore largement maintenus dans les années 1920), et il est donc logique qu'il faille attendre plusieurs décennies, peut-être plusieurs générations, pour que ces fortunes et les niveaux de revenus correspondants se reconstituent, et en particulier pour que le revenu moyen du fractile P99,99-100 retrouve le niveau qui était le sien avant les crises (relativement au revenu moyen). Cette interprétation est confirmée par l'examen de l'évolution de la composition des revenus déclarés par les foyers du fractile P99,99-100 : lors des toutes premières années de l'après-guerre, on constate en effet que les gros actionnaires qui composaient ce fractile avant guerre ont été détrônés par des entrepreneurs, vraisemblablement par de nouvelles générations d'entrepreneurs, vivant des revenus mixtes issus de l'entreprise qu'ils dirigent ; ce n'est que très progressivement, à la suite d'un accroissement continu au cours des années 1950, 1960, 1970 et 1980, que les grandes fortunes nouvellement constituées (ou reconstituées) atteindront un niveau suffisant pour que les foyers concernés puissent faire partie du fractile P99,99-100 tout en se contentant de vivre des revenus de capitaux mobiliers issus de ces patrimoines, et pour que les revenus du capital reprennent leur ascendant « naturel » sur les revenus mixtes. Les premières décennies suivant la Seconde Guerre mondiale peuvent donc être décrites comme une phase d'« accumulation primitive du capital » : les

1. Cf. annexe F, tableau F-1, colonne (7) (le coefficient de conversion des (anciens) francs courants en francs de 1998 était de l'ordre de 20 au début du siècle, et il est de l'ordre de 0,1 dans les années 1950).

2. Cf. chapitre 1, section 1.

fortunes anciennes ont été en grande partie détruites, et de nouvelles fortunes professionnelles se constituent. Cette interprétation est également cohérente avec ce que nous avons dit sur les profits non distribués : les années de l'immédiat après-guerre, de même dans une large mesure que les années 1950, sont des années où les entreprises choisissent de réinvestir une part particulièrement élevée de leurs profits, et ce n'est que très progressivement que les dividendes versés aux actionnaires retrouveront toute leur importance¹. Tous ces faits sont cohérents avec l'idée que de nombreuses décennies étaient nécessaires pour que les très hauts revenus retrouvent leur niveau relatif du début du siècle et des années 1920, et qu'il est donc « normal » que ce niveau ne soit pas encore atteint dans les années 1990.

Cette première explication est cependant insuffisante. Il s'est en effet écoulé plus d'un demi-siècle entre 1945 et 1998, et même si l'on peut à l'extrême rigueur admettre qu'il s'agit d'une durée trop courte pour que les grandes fortunes retrouvent intégralement leur niveau antérieur, cette durée semble suffisamment longue pour que la reconstitution des grandes fortunes soit déjà bien avancée. Au minimum, si cette première explication était la bonne, on devrait s'attendre à ce que le demi-siècle qui s'est écoulé depuis la Seconde Guerre mondiale ait permis à la part du fractile P99,99-100 dans le revenu total de parcourir une bonne partie du chemin séparant le niveau atteint au début du siècle et au début des années 1920 (environ 3 % du revenu total, ou peut-être légèrement plus) et le niveau plancher atteint en 1944-1945 (environ 0,5 % du revenu total), par exemple en se situant dans les années 1990 aux alentours de 1,5-2 %. Or le fait est qu'aucune remontée de long terme n'est perceptible : la part du fractile P99,99-100 semble s'être bloquée aux alentours de 0,5 % depuis 1944-1945 (cf. graphique 2-8). Après un premier redressement très significatif en 1946 (de 0,5 % à 0,7 %), la part du fractile P99,99-100 dans le revenu total a même tendance à diminuer au cours des années 1950-1960, passant d'environ 0,7 % au début des années 1950 à environ 0,5-0,6 % à la fin des années 1960, et se stabilisant depuis lors aux alentours de 0,5-0,6 % (à quelques fluctuations conjoncturelles près). Rien dans la série représentée sur le graphique 2-8 ne laisse présager que la part du fractile P99,99-100 puisse retourner subitement à des niveaux de l'ordre de 3 % lors des premières décennies du XXI^e siècle.

Une seconde explication, de très loin la plus convaincante à nos yeux, consiste à compléter la première explication par l'idée que les conditions de l'accumulation de très grosses fortunes sont devenues au cours du XX^e siècle structurellement différentes de ce qu'elles étaient au XIX^e siècle et jusqu'en 1914, essentiellement du fait de l'impôt sur le revenu et de l'impôt sur les successions. Autrement dit, la raison pour laquelle les grandes fortunes ne se sont jamais relevées des crises et de la « remise à zéro » des années 1914-1945 serait qu'elles ont dû faire face dans leur phase de reconstitution à une importante ponction fiscale, prélevée chaque année sur leurs revenus du fait de l'impôt sur le revenu, et une fois par génération lors de la transmission du patrimoine accumulé à la génération suivante du fait de l'impôt sur les successions. Après un choc initial de nature « conjoncturelle » (crise des années 1930, guerres mondiales, inflation), ce serait donc un facteur struc-

1. Cf. chapitre 1, section 2.2.

turel (l'impôt progressif) qui aurait empêché les grandes fortunes et les très hauts revenus qu'elles génèrent de retrouver le niveau qui était le leur avant le choc.

Cette explication semble a priori relativement convaincante. En particulier, il faut rappeler que les très grandes fortunes dont on observe les revenus au début du siècle sont le produit d'un siècle d'accumulation du capital sans perturbation majeure : au cours de la période 1815-1914, les fortunes pouvaient s'accumuler non seulement sans crainte de l'inflation, mais également et surtout sans crainte ni de l'impôt sur le revenu, ni de l'impôt sur les successions (les taux d'imposition les plus élevés atteignaient des niveaux dérisoires avant 1914). Après la Première Guerre mondiale, les données du problème changent radicalement : les taux d'imposition les plus élevés de l'impôt sur le revenu et de l'impôt sur les successions atteignent des niveaux de l'ordre de 30 %, 40 %, 50 %, voire davantage, niveaux qu'ils conserveront jusqu'à nos jours, et les foyers les mieux lotis se retrouvent donc à devoir payer chaque année 30 %, 40 % ou 50 % de leur revenu au titre de l'impôt sur le revenu, et à devoir verser une fois par génération une proportion équivalente de leur patrimoine au titre de l'impôt sur les successions. Les comportements de fraude et de dissimulation (légale ou non) peuvent certes permettre d'alléger le poids de cette ponction fiscale, mais, même en se montrant très habile, il est difficile d'échapper à des prélèvements annuels d'au moins 20-30 % sur ses revenus, et à un prélèvement équivalent sur son patrimoine une fois par génération. Il devient pratiquement impossible dans ces conditions d'accumuler des fortunes d'un même niveau (relativement au revenu moyen) que celles qu'il était possible d'accumuler dans un monde sans impôt (ou presque), surtout si l'on souhaite, au moins dans un premier temps, maintenir un certain niveau de vie et ne pas se laisser totalement « prolétarianiser » par les crises des années 1914-1945. Compte tenu de l'importance de ce phénomène, il est cependant nécessaire pour pouvoir juger sereinement de la plausibilité de cette explication d'étudier de façon détaillée l'évolution de la législation de l'impôt au cours du XX^e siècle, et en particulier l'évolution des taux d'impôt sur le revenu que les fractiles de très hauts revenus eurent à subir, ce que nous ferons dans la 2^e partie de ce livre (cf. chapitres 4 et 5).

De plus, il est impossible de négliger a priori l'importance d'une troisième explication, selon laquelle l'effondrement des « 200 familles » ne serait qu'une « illusion fiscale ». Selon cette explication, le fait que la part du fractile P99,99-100 dans le revenu total se soit stabilisée depuis 1945 et n'ait pas retrouvé son niveau du début du siècle et des années 1920 serait entièrement dû au fait que nous avons mesuré le niveau de revenu moyen du fractile P99,99-100 à partir des revenus déclarés au fisc : pour le fractile P99,99-100, le ratio entre les « revenus réels » et les revenus déclarés aurait considérablement augmenté depuis 1945, si bien que la prise en compte des seuls revenus déclarés ne permettrait pas de voir que les « revenus réels » du fractile P99,99-100 auraient en réalité atteint dans les années 1990 le niveau qui était le leur avant les crises (relativement au revenu moyen). Précisons d'emblée que, compte tenu de l'ampleur de l'effondrement de la part des revenus les plus élevés dans le revenu total entre les deux extrémités du siècle (le revenu moyen déclaré par le fractile P99,99-100 dans les années 1990 est de l'ordre de 5 fois plus faible que ce qu'il « devrait » être), cette explication semble a priori peu plausible : pour que des facteurs de cette nature puisse ex-

pliquer le phénomène observé, il faudrait par exemple faire l'hypothèse qu'un franc de revenu déclaré par le fractile P99,99-100 dans les années 1990 corresponde à cinq francs de « revenu réel », alors qu'un franc de revenu déclaré lors des premières années d'application de l'impôt sur le revenu et au cours des années 1920 ne correspondait qu'à un franc de « revenu réel ». De plus, l'examen de l'évolution de la part des revenus du capital dans les revenus déclarés suggère que ce sont surtout les fractiles du décile supérieur inférieurs au fractile P99,99-100 qui ont bénéficié des exonérations légales accordées à de nombreux revenus du capital depuis 1945.

Cependant, compte tenu du rôle central joué par ce phénomène dans notre analyse de l'histoire des hauts revenus au XX^e siècle, il nous a semblé nécessaire d'explorer de façon détaillée la portée de cette explication avant de pouvoir la disqualifier. Pour cela, il est là encore nécessaire de commencer par décrire l'évolution de la législation de l'impôt sur le revenu, afin de connaître l'évolution des incitations et des opportunités de fraude et de dissimulation (légale ou non) au cours du siècle, ce que nous ferons dans la 2^e partie (chapitres 4 et 5). Puis nous consacrerons dans la 3^e partie de ce livre un chapitre entier à l'examen de cette « théorie de l'illusion fiscale » et à cette question de la non-reconstitution des grandes fortunes, en nous appuyant notamment sur les enseignements que l'on peut tirer d'une exploitation minutieuse des déclarations de successions (chapitre 6).

2.4. LA STABILITÉ DES « CLASSES MOYENNES », DU DÉBUT DU SIÈCLE AUX ANNÉES 1990

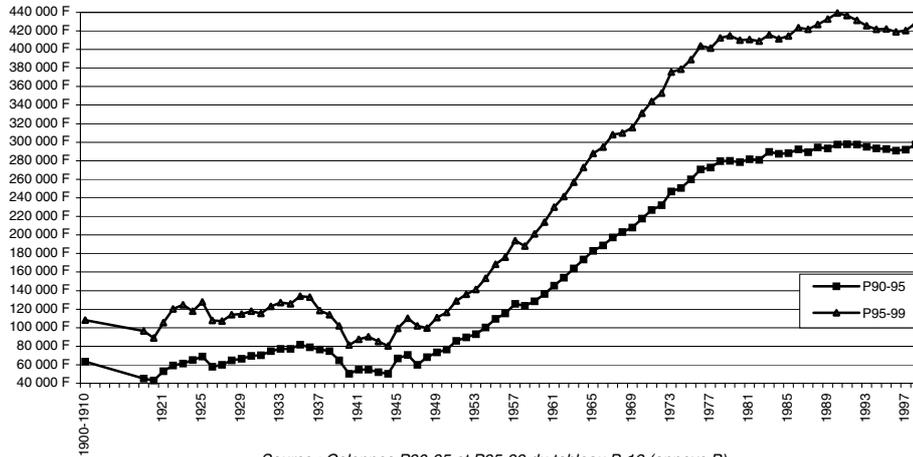
Passons maintenant à l'examen des groupes sociaux situés à l'autre extrémité du décile supérieur de la distribution des revenus, à savoir les « classes moyennes » (fractile P90-95) et les « classes moyennes supérieures » (fractile P95-99). Ces groupes sociaux constituent les plus « pauvres » des « hauts » revenus, et l'écart de revenu les séparant du revenu moyen de l'ensemble de la population n'a jamais atteint les sommets qui ont toujours caractérisé les « 200 familles » (fractile P99,99-100). Mais ils sont évidemment beaucoup plus nombreux : par définition, les fractiles P90-95 et P95-99 regroupent 9 % de la population totale (contre 0,01 % pour le fractile P99,99-100), et 90 % de la population du décile supérieur (contre 0,1 % pour le fractile P99,99-100).

Ainsi que nous l'avons déjà annoncé (cf. tableaux 2-1 et 2-2), le principal enseignement de nos estimations est que les « classes moyennes », et à un degré très légèrement moindre les « classes moyennes supérieures », semblent avoir connu au cours du XX^e siècle une progression de leur pouvoir d'achat extrêmement proche de la progression moyenne enregistrée pour l'ensemble de la population. Le revenu moyen des foyers du fractile P90-95, exprimé en francs de 1998, est passé de moins de 65 000 francs par an au début du siècle (moins de 5 500 francs par mois) à près de 300 000 francs par an dans les années 1990 (environ 25 000 francs par mois), soit une multiplication par un facteur de l'ordre de 4,7, c'est-à-dire un facteur multiplicatif quasiment identique au facteur de l'ordre de 4,5 observé pour le revenu moyen par foyer de l'ensemble de la population. D'après nos estima-

tions, la part du fractile P90-95 était d'environ 11 % du revenu total des ménages en 1900-1910, et elle est à nouveau de l'ordre de 11-11,5 % dans les années 1990. Le fractile P90-95 regroupant par définition 5 % du nombre total de foyers, le fait que sa part dans le revenu total soit de l'ordre de 11-11,5 % signifie que ces foyers disposent d'un revenu moyen qui est de l'ordre de 2,2-2,3 fois plus élevé que le revenu moyen de l'ensemble de la population, et ce aussi bien au début du siècle (près de 65 000 francs de revenu moyen pour le fractile P90-95, contre environ 29 000 francs pour l'ensemble de la population) qu'à la fin du siècle (près de 300 000 francs pour le fractile P90-95, contre environ 130 000 pour l'ensemble de la population). Autrement dit, les « classes moyennes » (fractile P90-95) du début du siècle disposait approximativement du SMIC de la fin du siècle (environ 5 500 francs par mois), et ce dans une société où le revenu moyen était de l'ordre du RMI de la fin du siècle (environ 2 400 francs par mois), alors que les « classes moyennes » (fractile P90-95) disposent d'environ 25 000 francs par mois, dans une société où le revenu moyen par foyer est de l'ordre de 11 000 francs par mois.

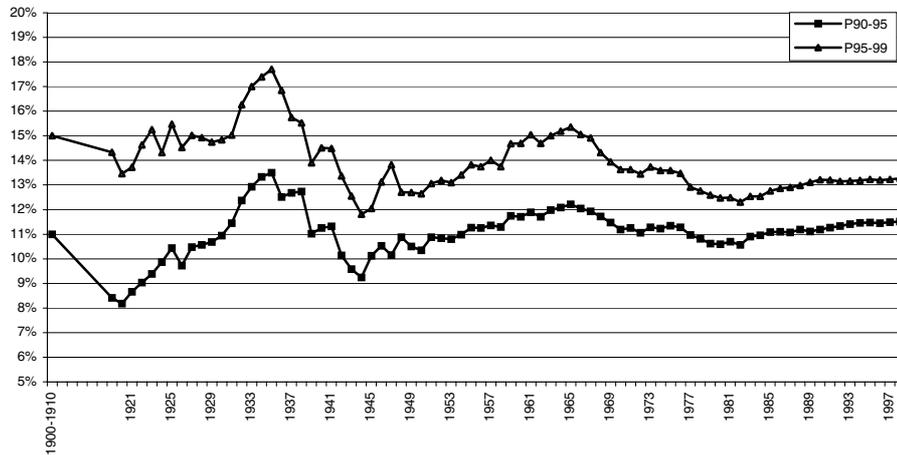
Cette extrême stabilité de l'écart de revenu entre le fractile P90-95 et la moyenne de la population au cours d'un siècle, qui signifie également que l'écart de revenu séparant les « classes moyennes » des « 200 familles », de la même façon que l'écart de revenu entre les « 200 familles » et la moyenne de la population, a été divisé par un facteur de l'ordre de 5 entre les deux extrémités du siècle, nous a semblé particulièrement frappante. Les prix ont été multipliés par environ 2 000 au cours du XX^e siècle (en fait par 20, compte tenu du passage des anciens francs en nouveaux francs), et les revenus nominaux par environ 9 000 (en fait par 90, compte tenu du passage des anciens francs en nouveaux francs), mais les « classes moyennes » du fractile P90-95 disposent toujours de revenus moyens de l'ordre de 2,2-2,3 fois plus élevés que le revenu moyen de l'ensemble de la population. En 1900-1910, en 1930, en 1950, en 1970, en 1990, la part du fractile P90-95 dans le revenu total est toujours de l'ordre de 11-11,5 % (cf. graphique 2-10). Certes, la part des « classes moyennes » dans le revenu total a connu d'importantes fluctuations conjoncturelles, notamment au cours de la première moitié du siècle, et nous reviendrons plus loin sur les causes de ces fluctuations. Mais le fait qui nous intéresse ici est qu'à toutes les époques, quelle que soit l'ampleur de l'inflation et de la hausse nominale des revenus, des forces irrépressibles semblent faire en sorte que le revenu des « classes moyennes » du fractile P90-95 retourne toujours vers un niveau de l'ordre de 2,2-2,3 fois plus élevé que le revenu moyen de l'ensemble de la population. Comment expliquer une telle stabilité ?

Graphique 2-9 : Le revenu moyen des « classes moyennes » (fractile P90-95) et des « classes moyennes supérieures » (fractile P95-99), en 1900-1910 et de 1919 à 1998 (en francs de 1998)



Source : Colonnes P90-95 et P95-99 du tableau B-12 (annexe B)

Graphique 2-10 : La part des « classes moyennes » (fractile P90-95) et des « classes moyennes supérieures » (fractile P95-99) dans le revenu total, en 1900-1910 et de 1919 à 1998



Source : Colonnes P90-95 et P95-99 du tableau B-15 (annexe B)

Précisons tout d'abord que l'écart de revenu entre les « classes moyennes supérieures » du fractile P95-99 et l'ensemble de la population apparaît presque aussi stable. Le revenu annuel moyen du fractile P95-99, exprimé en francs de 1998, est passé d'un peu moins de 110 000 francs au début du siècle à environ 440 000 francs dans les années 1990, soit un pouvoir d'achat multiplié en un siècle par un facteur de l'ordre de 4, inférieur d'à peine plus de 10 % au facteur multiplicatif d'environ 4,5 constaté pour l'ensemble de la population, soit une différence sur un siècle pratiquement insignifiante. De la même façon que la part du fractile P90-95, la part du fractile P95-99 dans le revenu total a connu des fluctuations importantes au cours du temps, mais sans tendance très claire dans le long terme (cf. graphique 2-10). La part du fractile P95-99 est passée d'environ 15 % du revenu total en 1900-1910 à environ 13-13,5 % dans les années 1990, soit une baisse à peine supérieure à 10 % du niveau du début du siècle. Le fractile P95-99 regroupant 4 % de l'ensemble des foyers, cela signifie que le revenu moyen du fractile P95-99 est passé d'environ 3,7-3,8 fois le revenu moyen de l'ensemble de la population au début du siècle à environ 3,3-3,4 fois dans les années 1990¹. Au total, les fractiles P90-95 et P95-99, qui regroupent pourtant 90 % de la population du décile supérieur, ont donc connu une progression de leur pouvoir d'achat pratiquement équivalente à la progression moyenne enregistrée par l'ensemble de la population, et ils n'expliquent donc qu'une partie dérisoire (à peine plus de 10 %) de la baisse observée pour la part du décile supérieur entre les deux extrémités du siècle (cf. tableau 2-2 supra).

On notera également que la courbe suivie par le revenu moyen du décile supérieur (cf. graphique 2-5), contrairement à la « courbe en U » décrite par le revenu moyen des « 200 familles » (fractile P99,99-100) (cf. graphique 2-7), a la même allure générale que la courbe suivie par les revenus moyens des fractiles P90-95 et P95-99 (cf. graphique 2-9), qui ont elles-mêmes un profil semblable à celui qui caractérise l'évolution du revenu moyen de l'ensemble de la population (cf. chapitre 1, graphique 1-6), à savoir une très forte progression du pouvoir d'achat au cours des « Trente Glorieuses » (1948-1978), entourée de deux périodes de relative stagnation (1900-1948 et 1978-1998). Il s'agit là d'une conséquence mécanique de ce que l'on peut appeler la « tyrannie du nombre » : les « 200 familles » disposent certes de revenus beaucoup plus élevés que les « classes moyennes » (supérieures ou non), mais elles sont tellement moins nombreuses qu'elles ne peuvent avoir qu'un poids limité lorsque l'on fait la moyenne de tous les hauts revenus, ce qui explique pourquoi le revenu moyen du décile supérieur décrit une évolution très proche de l'évolution caractérisant les « classes moyennes ». Cette « tyrannie du nombre » explique également pourquoi la part des « classes moyennes » (fractile P90-95) est typiquement de l'ordre de 11 % du revenu total, et que la part des « classes moyennes supérieures » (fractile P95-99) peut atteindre 15 % du revenu total, alors que la part des « 200 familles » (fractile P99,99-100), y compris à leurs meilleures heures, ne dépasse pas (ou peu) 3 % du revenu total. Nous reviendrons sur les implications de ce principe dans la 2^e partie quand nous étudierons la question de la redistribution et de la répartition de la charge de l'impôt sur le revenu.

1. $15/4 = 3,75$, $13,5/4 = 3,3$.

Revenons à l'explication de la stabilité de la part des fractiles P90-95 et P95-99 dans le revenu total. Rappelons tout d'abord que les revenus du capital n'ont jamais représenté pour ces groupes sociaux autre chose qu'un revenu d'appoint : les revenus d'activité ont toujours constitué au moins 80-85 % (et généralement plus de 90 %) du revenu total de ces fractiles, et les salaires ont toujours représenté l'essentiel de ces revenus d'activité, et ce depuis le début du siècle. Le fait que les revenus des « classes moyennes » (supérieures ou non) n'aient pas connu au cours de la période 1914-1945, et en particulier au cours des années 1929-1945, le même effondrement que les « 200 familles » n'a donc rien d'étonnant. L'inflation causée par les deux guerres mondiales, et à un degré moindre les faillites, les destructions et les nationalisations, ont certes conduit à une amputation considérable de la valeur des rentes d'Etat et du patrimoine immobilier traditionnellement possédés par les « classes moyennes » (en volume), mais les revenus du capital n'ayant jamais eu qu'une importance très faible pour ces groupes sociaux (en proportion de leur revenu total), il est parfaitement normal que la grande « remise à zéro » des compteurs de l'accumulation du capital qui a eu lieu entre 1914 et 1945 n'ait eu qu'un impact très limité sur leurs revenus et sur l'écart les séparant de la moyenne des revenus. La stabilité de la part des « classes moyennes » (supérieures ou non) dans le revenu total traduit donc simplement la stabilité de l'écart entre les revenus d'activité perçus par ces groupes sociaux (c'est-à-dire essentiellement les salaires) et le revenu moyen de l'ensemble de la population. Par exemple, la stabilité de la part du fractile P90-95 aux alentours de 11-11,5 % du revenu total traduit simplement le fait que les salaires perçus par ces « classes moyennes » ont toujours été de l'ordre de 2,2-2,3 fois plus élevés que le revenu moyen par foyer de l'ensemble de la population, dont nous avons vu qu'il avait lui-même toujours été du même ordre de grandeur que le salaire moyen par salarié. Ces résultats suggèrent donc fortement que l'inégalité des salaires, et plus généralement l'inégalité des revenus d'activité, a été extrêmement stable en France au cours du XX^e siècle.

Avant d'explorer plus avant les raisons de cette éventuelle stabilité à long terme des écarts de salaires, il est cependant nécessaire de confirmer cette impression, en étudiant l'évolution de l'inégalité des salaires en tant que telle, ce que nous ferons dans le chapitre suivant (chapitre 3). En attendant, la conclusion qui se dégage de la comparaison entre l'évolution des revenus déclarés par les « 200 familles » (fractile P99,99-100) et celle des revenus déclarés par les « classes moyennes » (fractiles P90-95 et P95-99) est que ces deux évolutions mettent en jeu des forces économiques totalement différentes : alors que l'effondrement des « 200 familles » s'explique par l'effondrement des patrimoines et de leurs revenus (la question étant alors de comprendre pourquoi les grandes fortunes n'ont jamais retrouvé leur niveau relatif du début du siècle), la stabilité de la position relative des « classes moyennes » nous renvoie à l'étude de l'inégalité des salaires (la question étant alors de savoir pourquoi le marché du travail semble avoir sécrété des écarts de salaires aussi extraordinairement stables sur longue période). En particulier, le principal enseignement que l'on peut tirer des déclarations de revenus est que la baisse séculaire de la part des hauts revenus dans le revenu total semble être due exclusivement à l'effondrement des patrimoines et de leurs revenus : cette baisse a eu lieu uniquement au cours des périodes de destruction du capital et de ses reve-

nus, et elle ne concerne pas les hauts revenus qui ne dépendent pas (ou très peu) des revenus du capital.

Il s'agit là d'un enseignement essentiel pour la question plus générale de la dynamique des inégalités en régime capitaliste. En effet, le processus de baisse séculaire de la part des hauts revenus dans le revenu total que nous observons en France semble fort différent du mécanisme économique décrit par Kuznets pour justifier son idée de « courbe en U inversé », mécanisme qui a depuis lors inspiré la plupart des réflexions au sujet de la « courbe de Kuznets » : selon Kuznets (1955), le développement économique se caractérise par un transfert de la main-d'œuvre d'un « secteur A », rural, agricole et pauvre, vers un « secteur B », urbain, industriel et riche ; les premières phases du développement industriel se traduiraient donc inévitablement par une progression des inégalités de revenu, du fait de la création d'une inégalité entre les personnes qui restent dans le « secteur A » et celles qui sont déjà dans le « secteur B », ce qui correspond à la partie ascendante de la « courbe en U inversé » ; puis les phases avancées du développement entraîneraient tout aussi inévitablement une baisse des inégalités, au fur et à mesure que tout le monde rejoint le « secteur B » (à partir du moment où le « secteur A » devient minoritaire, tout transfert supplémentaire vers le « secteur B » tend à réduire les inégalités globales), ce qui correspond à la partie descendante de la « courbe en U inversé ». Plus généralement, l'idée de Kuznets est simplement que les richesses engendrées par le développement industriel commencent par bénéficier à quelques-uns, puis qu'elles finissent par se répartir plus équitablement au sein de l'ensemble de la population (il s'agit de l'idée du « trickle-down »). Même si cette théorie, au moins sous sa forme la plus stylisée, ne conduit évidemment pas à des prédictions très précises concernant la position des fractiles de revenus dont l'écart à la moyenne devrait le plus baisser lors de la seconde phase (dans laquelle devrait normalement se situer la France du XX^e siècle), il semble évident que la réduction des écarts de revenus devrait concerner des segments relativement vastes de la population, et non pas uniquement les très hauts revenus. En particulier, si la théorie de Kuznets était valable, il serait naturel de s'attendre à ce que l'inégalité des salaires et des revenus d'activité, et non seulement l'inégalité des revenus, ait baissé au cours du XX^e siècle, ce qui ne semble pas être le cas en France¹. De plus et surtout, la baisse de la part des très hauts revenus dans le revenu total que nous observons en France prend une forme très spécifique et très limitée dans le temps, et elle ne ressemble en rien au processus économique « naturel » et « spontané » décrit par Kuznets : l'effondrement des très hauts revenus est intimement lié aux deux guerres mondiales, et le fait qu'ils ne se soient jamais totalement reconstitués semble devoir s'expliquer par un facteur hautement politique (l'impôt progressif sur les revenus et les successions), et certainement pas par les aléas du développement comparé des secteurs agricoles et industriels. On voit donc que la théorie

1. D'après le modèle de Kuznets, le départ vers le secteur urbain des salariés sous-payés du secteur rural (ouvriers agricoles, domestiques de ferme, etc.) aurait normalement dû conduire à une réduction importante de l'inégalité des salaires (de façon plus générale, le départ vers le secteur urbain des salariés sous-payés et petits paysans indépendants du secteur rural aurait dû conduire à une réduction importante de l'inégalité des revenus d'activité), et c'est ce phénomène (et non pas des mouvements liés aux revenus du capital) qui devrait expliquer la réduction de l'inégalité des revenus.

de Kuznets, et plus généralement toute théorie fondée sur l'idée d'une baisse inexorable des inégalités de revenus dans les phases avancées du développement capitaliste, semble tout à fait incapable de rendre compte des faits qui caractérisent l'histoire des inégalités de revenu au XX^e siècle, tout du moins pour ce qui est du cas de la France. Après avoir exploré plus en détail les leçons qu'il est possible de tirer de l'expérience française, nous reviendrons dans la 3^e partie sur les problèmes posés par l'idée de la « courbe de Kuznets », et en particulier sur les enseignements que l'on peut déduire de la comparaison de l'expérience française aux expériences étrangères (cf. chapitre 7).

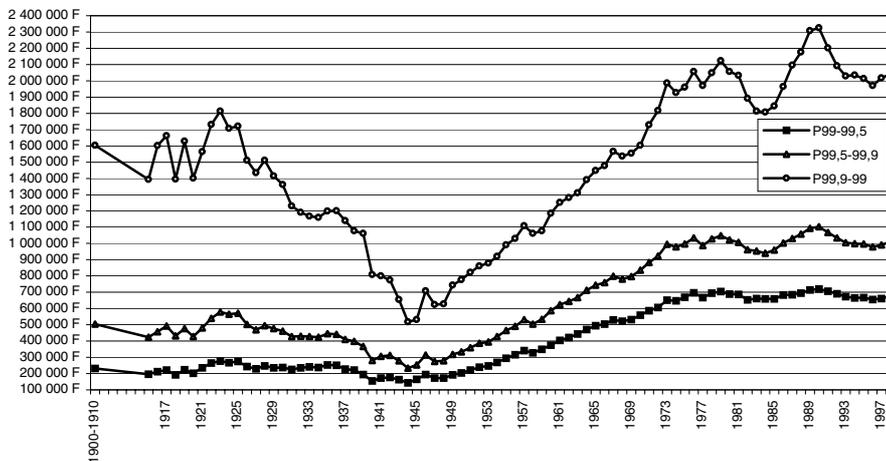
2.5. LA SITUATION INTERMÉDIAIRE DES « CLASSES SUPÉRIEURES »

Le cas des « classes supérieures » (fractiles P99-99,5, P99,5-99,9, et P99,9-99,99) est relativement « facile » à expliquer, dans la mesure où ces « classes supérieures » se situent, de tous les points de vue, dans une position intermédiaire entre d'une part les « classes moyennes » (fractile P90-95) et autres « classes moyennes supérieures » (fractile P95-99), et d'autre part les « 200 familles » (fractile P99,99-100). En examinant l'évolution de la composition des hauts revenus, nous avons vu que les actionnaires et les entrepreneurs non salariés avaient à toutes les époques tendance à remplacer les salariés au fur et à mesure que l'on monte dans la hiérarchie des classes supérieures : la part des revenus du capital dans le revenu total croît avec le revenu, de même que la part des revenus mixtes dans les revenus d'activité, et ce notamment lorsque l'on pénètre dans le centile supérieur de la distribution des revenus. Si la théorie que nous avons esquissée était valable, il serait donc logique de s'attendre à ce que plus on monte haut dans la hiérarchie des « classes supérieures », plus les effets des pertes de capital des années 1914-1945 sur les revenus concernés aient été importants, et donc plus la baisse séculaire de la part des hauts revenus dans le revenu total ait été sensible.

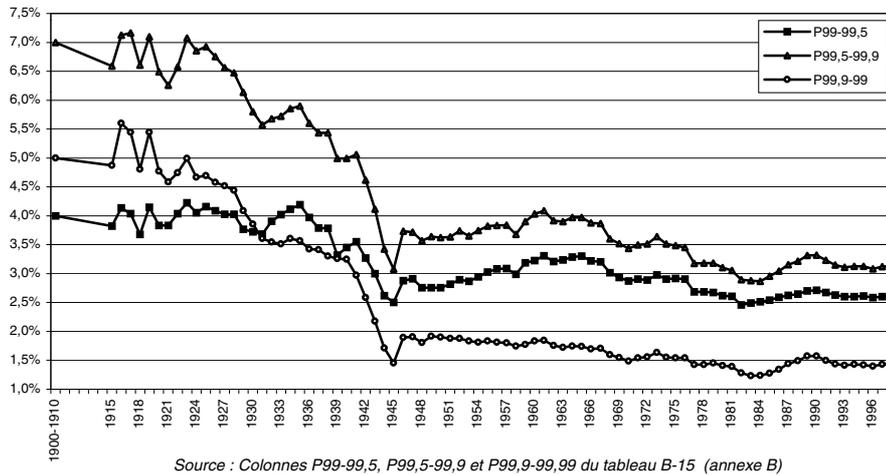
De fait, l'examen de l'évolution des niveaux de revenus déclarés par les uns et les autres montre que plus on s'éloigne des « classes moyennes supérieures », plus les « classes supérieures » ressemblent aux « 200 familles » : entre les deux extrémités du siècle, le pouvoir d'achat du fractile P99-99,5 a été multiplié par près de 3, celui du fractile P99,5-99,9 par plus de 2, et celui du fractile P99,9-99,99 par seulement 1,3 (cf. tableau 2-1). De façon plus générale, si l'on examine les courbes d'évolution du revenu moyen des différents fractiles de « classes supérieures » au cours du siècle (cf. graphique 2-11), alors on constate que les foyers de la première moitié du centile supérieur (fractile P99-99,5) ont suivi un profil général d'évolution très proche de celui des « classes moyennes » (supérieures ou non) et du revenu moyen de l'ensemble de la population, avec une quasi-stagnation du pouvoir d'achat au cours des années 1900-1948 et 1978-1988, et une forte progression au cours des « Trente Glorieuses » ; pour les 0,4 % suivants (fractile P99,5-99,9), le profil général n'est guère différent, même si la « stagnation » de la première moitié du siècle commence de plus en plus à ressembler à une baisse franche et massive ; enfin, avec le fractile P99,9-99,99, le profil devient beaucoup plus proche de celui suivi par les « 200 familles » (fractile P99,99-100) : la « stagna-

tion » des années 1900-1948 s'est transformée en un véritable effondrement, et la croissance des « Trente Glorieuses » permet tout juste de dépasser le niveau de pouvoir d'achat du début du siècle. Sans surprise, il en va de même si l'on examine les évolutions de la part des différents fractiles de « classes supérieures » dans le revenu total (cf. graphique 2-12), on constate également que le cas du fractile P99-99,5 est très proche de celui des « classes moyennes supérieures », avec une baisse relativement modérée de la part de ce fractile dans le revenu total, alors que le cas du fractile P99,9-99,99 s'apparente davantage à celui des « 200 familles », avec une baisse qui ressemble fort à un effondrement.

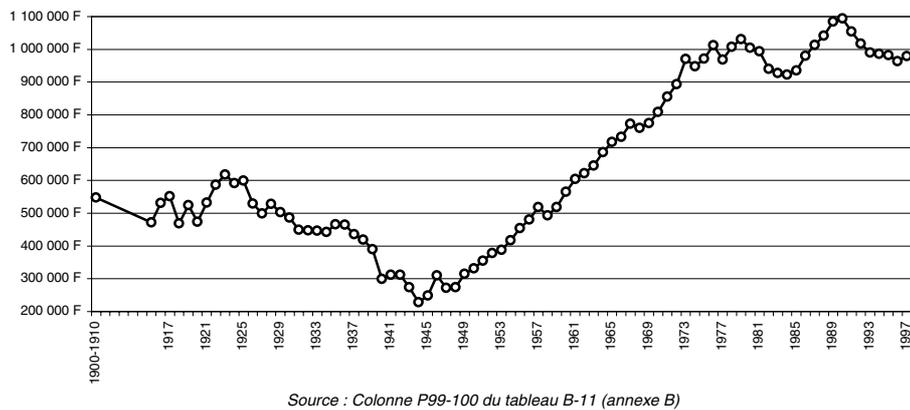
Graphique 2-11 : Le revenu moyen des « classes supérieures » (fractiles P99-99,5, P99,5-99,9 et P99,9-99,99), en 1900-1910 et de 1915 à 1998 (en francs de 1998)



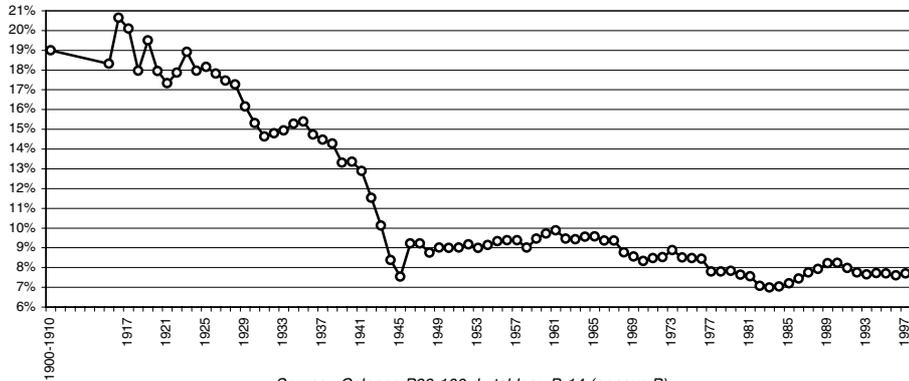
Graphique 2-12 : La part des « classes supérieures » (fractiles P99-99,5, P99,5-99,9 et P99,9-99,99) dans le revenu total, en 1900-1910 et de 1915 à 1998



Graphique 2-13 : Le revenu moyen du centile supérieur, en 1900-1910 et de 1915 à 1998 (en francs de 1998)



Graphique 2-14 : La part du centile supérieur dans le revenu total, en 1900-1910 et de 1915 à 1998



Ces résultats sont logiques : étant donné qu'il n'existe en pratique aucune discontinuité claire et nette entre les différentes strates de hauts revenus, il est normal que le passage du cas des « classes moyennes » du fractile P90-95 (totale stabilité à long terme de la part dans le revenu total) au cas des « 200 familles » du fractile P99,99-100 (effondrement séculaire de la part dans le revenu total) se fasse de façon continue et progressive. De ce point de vue, les « classes supérieures » apparaissent naturellement comme des classes de transition. Le fait que les résultats obtenus pour tous les fractiles intermédiaires entre les « classes moyennes » et les « 200 familles » soient aussi clairement intermédiaires entre les résultats obtenus pour ces deux catégories extrêmes est parfaitement cohérent avec l'interprétation que nous avons proposée : plus les revenus étudiés reposent sur la détention d'un capital professionnel ou mobilier, et plus la baisse séculaire de la part dans le revenu total a été importante. On voit là tout l'intérêt d'avoir estimé séparément l'évolution de la composition et du niveau des revenus déclarés par les différents fractiles de hauts revenus, et plus généralement d'avoir choisi de penser le passage des « classes moyennes » aux « 200 familles » comme un passage fondamentalement continu et progressif.

On notera également qu'il faut monter jusqu'au niveau des « 200 familles » (fractile P99,99-100) pour observer une perte nette de pouvoir d'achat entre les deux extrémités du siècle, ce qui est cohérent avec le fait déjà noté qu'il faut monter très haut dans le centile supérieur pour que les revenus du capital prennent une importance véritablement déterminante. On remarquera d'ailleurs que si l'on fait la moyenne de tous les fractiles du centile supérieur, alors l'évolution du revenu moyen ainsi obtenu ressemble bien davantage à celle du revenu moyen des « classes moyennes » (supérieures ou non) et de l'ensemble de la population qu'à celle du revenu moyen des « 200 familles » (cf. graphique 2-13), ce qui constitue

une nouvelle expression de la « tyrannie du nombre » : la part du centile supérieur dans le revenu total a certes considérablement baissé entre les deux extrémités du siècle, passant de près de 20 % au début du siècle à environ 8 % dans les années 1990 (cf. graphique 2-14), ce qui signifie que les foyers du centile supérieur disposaient en moyenne de près de 20 fois le revenu moyen au début du siècle et qu'ils ne disposent « plus » que de 8 fois le revenu moyen à la fin du siècle, mais il n'en reste pas moins que les « 200 familles » sont beaucoup trop peu nombreuses pour éviter que le revenu moyen du centile supérieur connaisse au cours du siècle une hausse substantielle de pouvoir d'achat, passant d'environ 500 000 francs au début du siècle à environ 1 million de francs dans les années 1990 (cf. graphique 2-13).

3. L'évolution du niveau des hauts revenus en France au XX^e siècle : la complexité de la dynamique des inégalités à moyen terme

L'étude de la baisse séculaire de la part des hauts revenus dans le revenu total nous a montré à quel point ce phénomène de long terme ne ressemble guère à un processus économique « naturel » et « spontané ». L'analyse des mouvements de court terme et de moyen terme confirme cette impression générale : on observe tout au long du siècle une alternance de périodes de baisse des inégalités et de périodes de hausse des inégalités, alternance qui est cohérente avec ce que nous savons de l'évolution économique générale de la France au cours de ces différentes périodes, mais qui montre que l'histoire de l'inégalité en France au XX^e siècle est autrement plus complexe que ce que l'idée d'une tendance régulière et inéluctable à une compression des écarts de revenus pourrait suggérer. Nous commencerons par analyser les fluctuations qui caractérisent la période 1914-1945 (section 3.1), puis nous passerons aux années 1945-1998 (section 3.2).

3.1. LA COMPLEXITÉ DE L'ENTRE-DEUX-GUERRES

L'entre-deux-guerres est une période d'une extrême complexité d'un point de vue économique et politique, et il n'est donc pas étonnant que l'histoire des inégalités au cours de cette période soit également passablement compliquée. En particulier, le traditionnel contraste entre les années 1920, années de reconstruction et de forte croissance, a priori favorables aux hauts revenus, et les années 1930, années marquées par la crise économique mondiale, a priori défavorables aux hauts revenus, ne suffit aucunement à épuiser cette complexité, ce qui s'explique notamment par le fait que les événements économiques de l'entre-deux-guerres affectent de façon fort différente les différents fractiles de hauts revenus, qui connaissent souvent au cours de cette période des évolutions allant en sens opposé.

En examinant les diverses étapes de chute séculaire des revenus des « 200 familles », nous avons déjà noté qu'il n'était pas certain que la Première Guerre mondiale ait été véritablement néfaste pour les plus hauts revenus, et en tout état de cause que la baisse des très hauts revenus au cours des années 1914-1918 ne pouvait avoir été que d'une ampleur relativement limitée. Au-delà de ces incertitudes, on peut être certain que le premier conflit mondial a frappé de façon beau-

coup plus lourde les « classes moyennes » (fractile P90-95), et à un degré moindre les « classes moyennes supérieures » (fractile P95-99), que les « classes supérieures » (fractiles P99-99,5, P99,5-99,9 et P99,9-99,99) et les « 200 familles » (fractile P99,99-100). Alors que la part des « 200 familles » et des « classes supérieures » dans le revenu total semble n'avoir pratiquement pas baissé au cours de cette période (cf. graphiques 2-8 et 2-12), la part des « classes moyennes » est passée de 11 % en 1900-1910 à environ 8 % en 1919-1920 (cf. graphique 2-10), soit une baisse de plus de 25 % par rapport au revenu moyen de l'ensemble de la population, ce qui est considérable, compte tenu de la très grande stabilité qui caractérise habituellement la position relative des « classes moyennes ». Ces résultats peuvent s'expliquer de la façon suivante : les foyers du fractile P90-95 vivent essentiellement de salaires, et en l'occurrence de salaires relativement élevés, et le fait est que les salaires élevés n'ont été que très partiellement revalorisés au cours de la Première Guerre mondiale, si bien que l'inflation leur a fait perdre beaucoup de terrain vis-à-vis des autres revenus, aussi bien vis-à-vis des revenus mixtes des non-salariés que des salaires modestes. Inversement, les foyers des fractiles supérieurs ont nettement moins souffert, car ils dépendent davantage des profits des entreprises (revenus mixtes et dividendes), qui se sont ajustés immédiatement sur la hausse des prix.

Ce contraste entre les « classes moyennes » et les très hauts revenus au cours des années de la Première Guerre mondiale explique également les évolutions contrastées observées au cours des années 1920 : les premières bénéficient d'un phénomène de rattrapage, alors que les seconds n'ont aucun retard à rattraper. Nous reviendrons dans le chapitre suivant sur ce phénomène de reconstitution des hiérarchies salariales qui est à l'œuvre dans les années 1920, et en particulier sur le rôle central joué par les grandes revalorisations des salaires de fonctionnaires, salaires qui avaient été totalement bloqués durant la Première Guerre mondiale. Pour l'instant, notons simplement que la part des « classes moyennes » (fractile P90-95) connaît au cours des années 1920 une remontée régulière, qui lui permet de passer d'à peine plus de 8 % du revenu total en 1920 à environ 11 % du revenu total en 1930, et de retrouver ainsi le niveau qui était le sien avant que l'inflation de la Première Guerre mondiale ne vienne aplatir les hiérarchies salariales (cf. graphique 2-10). Pour les « classes moyennes supérieures » (fractile P95-99), la baisse avait été légèrement moindre, et la remontée est donc moins importante, mais elle permet là encore de retrouver à la fin des années 1920 le niveau d'avant guerre (cf. graphique 2-10). Pour les « classes supérieures » et les « 200 familles », aucun retard n'était à rattraper, et la part de ces différents fractiles dans le revenu total est relativement stable au cours des années 1920 (cf. graphiques 2-8 et 2-12). Ainsi que nous l'avons déjà noté, on observe même pour les revenus les plus élevés (fractile P99,99-100, et à un degré moindre fractile P99,9-99,99) un léger trend de baisse au cours des années 1920, notamment durant la seconde moitié de cette décennie, trend dont nous avons dit qu'il pouvait s'expliquer par le fait que ces foyers avaient peut-être fini par souffrir de la dévalorisation de la fraction de leur portefeuille mobilier détenue sous forme de valeurs à revenus fixes¹, et qui ex-

1. Cf. section 2.2 supra.

prime peut-être aussi les premiers effets de l'impôt sur le revenu sur l'accumulation du capital et la formation des très hauts revenus¹.

Au final, si l'on examine l'évolution de la part du décile supérieur (considéré dans son ensemble) dans le revenu total (cf. graphique 2-6), on peut considérer que les années 1920, années de reconstruction et de forte croissance, ont également été des années de reconstitution des inégalités. A cette image relativement simple, il faut cependant ajouter plusieurs bémols. Tout d'abord, ainsi que nous venons de le voir, cette reconstitution des inégalités est uniquement due aux « classes moyennes » (et à un degré moindre aux « classes moyennes supérieures ») et semble s'expliquer pour l'essentiel par un processus de rétablissement des hiérarchies salariales, fortement ébranlées par le premier conflit mondial. Ensuite, plusieurs aléas conjoncturels importants sont venus troubler cette reconstitution des inégalités : par comparaison avec le revenu moyen, les hauts revenus baissent lors de la crise de reconversion de 1920-1921, et ils baissent de nouveau en 1926-1927 lors de la récession qui suit la stabilisation Poincaré. Enfin, s'il est vrai que la part du décile supérieur dans le revenu total passe d'environ 39,5 % en 1920-1921 à plus de 44 % en 1925, soit un niveau pratiquement équivalent à celui que nous avons retenu pour l'avant-guerre (cf. graphique 2-6), le processus de reconstitution des inégalités apparaît nettement moins clair pour ce qui est de la seconde moitié des années 1920 : la part du décile supérieur aurait plutôt tendance à stagner, voire à baisser légèrement, ce qui s'explique par le fait que la légère baisse tendancielle de la part des plus hauts revenus finit par l'emporter sur la remontée des « classes moyennes », qui est d'ailleurs pratiquement achevée. Notons en particulier que tous les fractiles de « classes supérieures », ainsi que les « 200 familles », connaissent dès 1929 une baisse sensible de leurs revenus (relativement au revenu moyen), et ce bien que l'on considère généralement que le « jeudi noir » du 24 octobre 1929 et la crise économique mondiale qui en est issue aient mis plusieurs mois avant de faire sentir leurs premiers effets en France². Il est cependant possible qu'il s'agisse là d'une « illusion fiscale », dans la mesure où les déclarations de revenus de 1929 d'où sont issues nos estimations ont été remplies au printemps 1930, à un moment où l'inquiétude commençait à gagner les milieux d'affaires, ce qui a peut-être conduit les très hauts revenus à manipuler légèrement leurs déclarations afin de réduire artificiellement les revenus déclarés³.

1. Nous reviendrons sur ce point dans la 2^e partie (cf. chapitre 5, section 3.2).

2. Plusieurs auteurs ont cependant défendu la thèse hétérodoxe selon laquelle la crise de 1929 n'avait pas seulement été importée et qu'elle avait également des origines proprement françaises (cf. notamment Boyer (1978) et Marseille (1980)), et le fait que les très hauts revenus aient baissé dès 1929 pourrait donc être cité à l'appui de cette thèse. Il faut cependant noter que le mécanisme défendu par ces auteurs (qui insistent sur l'idée d'une crise de surproduction) n'est guère cohérent avec les séries disponibles, qui indiquent que la part de la masse salariale dans la valeur ajoutée des entreprises a en réalité été extrêmement stable au cours des années 1920, et a même connu une légère tendance à la hausse en 1928-1929 (cf. chapitre 1, graphique 1-5 et annexe G, tableau G-3, colonne (16)); nous reviendrons dans la 3^e partie de ce livre sur les débats suscités par la question des origines de la crise de 1929 et de la période des « Trente Glorieuses » (cf. chapitre 7, section 3).

3. Les profits des grandes entreprises, tels que l'on peut les mesurer à partir des statistiques issues de l'impôt cédulaire sur les BIC, semblent également connaître une première baisse dès 1929 (cf. annexe G, tableaux G-18 et G-19), mais il peut là encore s'agir d'une « illusion fiscale ». Par exemple, d'après les estimations réalisées par Dugé de Bernonville à partir des statistiques de recettes de l'IRVM (source a priori très fiable), les revenus de valeurs mobilières atteignent leur niveau maximal en 1929-1930, et ils ne

Les complications importantes ne commencent cependant qu'avec les années 1930. Pour ce qui est des hauts revenus se composant majoritairement de revenus mixtes et de revenus de capitaux mobiliers, et en particulier pour les fractiles P99,9-99,99 et P99,99-100, la situation est simple : l'entrée dans la crise économique s'accompagne d'un effondrement des profits des entreprises, ce qui conduit logiquement à une forte baisse de la part de ces fractiles dans le revenu total¹. Mais pour ce qui est des hauts revenus se composant majoritairement de salaires, c'est-à-dire pour les « classes moyennes » (supérieures ou non), on observe que la crise semble au contraire s'accompagner d'une progression des inégalités de revenus : entre 1930 et 1935, les parts des fractiles P90-95 et P95-99 dans le revenu total progressent chaque année, et atteignent en 1935 leur plus haut niveau historique (cf. graphique 2-10). Le cas de la première moitié du décile supérieur est particulièrement spectaculaire : la part du fractile P90-95 dans le revenu total semble poursuivre sur sa lancée des années 1920, comme si de rien n'était, à tel point que cette part passe d'à peine plus de 8 % en 1919-1920 à environ 13,5 % en 1935, soit une progression de près de 70 %², ce qui signifie que les revenus des « classes moyennes » ont progressé de près de 70 % relativement au revenu moyen de l'ensemble de la population entre 1920 et 1935 ! Ce phénomène doublement exceptionnel (l'écart des « classes moyennes » à la moyenne est généralement très stable, et les inégalités ont généralement tendance à diminuer lors des récessions) s'explique par la très forte déflation qui caractérise la récession des années 1930-1935, au cours de laquelle la baisse cumulée des prix à la consommation atteint 25 %. Les hauts salaires, qui constituent la très grande majorité des revenus des « classes moyennes » (supérieures ou non), n'ont en effet pas à se plaindre de la déflation : les salaires en général bénéficient en effet du fait qu'ils restent pratiquement inchangés en termes nominaux, ce qui conduit mécaniquement à une hausse importante de leur pouvoir d'achat, et ce dans un contexte d'effondrement de la production, et les hauts salaires en particulier sont doublement bénéficiaires, puisqu'ils n'ont pas à souffrir (ou très peu) du risque de chômage et des pressions correspondantes sur leur rémunération, qui par contre affectent violemment les salariés modestes et « moyens », et notamment les ouvriers de l'industrie. Là encore, l'analyse de ce processus, qui concerne autant l'inégalité entre les salaires et les autres formes de revenu que l'inégalité parmi les salariés, mériterait que l'on étudie spécifiquement l'évolution de l'inégalité des salaires, ce que nous ferons dans le chapitre suivant. Notons simplement que la déflation des années 1930-1935 apparaît véritablement comme « la revanche des hauts salaires » : après avoir été

commencent à décliner qu'à partir de 1931 (cf. annexe G, tableau G-12). Quoi qu'il en soit, l'année 1929 est la seule année de toute la période 1915-1998 pour laquelle nous ayons relevé une incohérence importante entre les évolutions conjoncturelles décrites par les déclarations de revenus et les évolutions conjoncturelles décrites par les séries macroéconomiques traditionnelles (à l'exception toutefois de l'année 1924, qui d'après les séries macroéconomiques traditionnelles est une année de forte croissance (cf. annexe G, tableaux G-20 à G-22), et qui se caractérise pourtant par une baisse de la part de tous les fractiles de hauts revenus (à l'exception du fractile P90-95) dans le revenu total ; il n'est pas exclu que les séries traditionnelles, qui dans l'entre-deux-guerres reposent sur un appareil statistique relativement limité, aient surestimé la croissance de 1924).

1. Cf. graphiques 2-8 et 2-12 supra, et annexe B, tableaux B-14 et B-15, colonnes P99,9-99,99 et P99,99-100 pour les séries correspondantes.

2. $13,5/8 = 1,69$.

les premiers à souffrir de l'inflation entraînée par la Première Guerre mondiale, ils sont les premiers bénéficiaires de la déflation.

Ces effets positifs de la déflation sur les hauts salaires sont tellement massifs qu'ils semblent concerner non seulement les « classes moyennes » (supérieures ou non), mais également les premières strates des « classes supérieures » : relativement au revenu moyen, les revenus des fractiles P99-99,5 et P99,5-99,9 baissent en 1930-1931, mais ils bénéficient d'une certaine embellie en 1932-1935, au cœur même de la déflation (cf. graphique 2-12). Cette situation contrastée s'explique par la position intermédiaire occupée par ces groupes sociaux : contrairement aux « classes moyennes » (supérieures ou non), ils détiennent certes une part importante de leurs revenus sous forme de revenus mixtes et de dividendes, ce qui explique pourquoi la récession leur est initialement défavorable, mais ils détiennent également une forte minorité de leurs revenus sous forme de hauts salaires¹, et à ce titre ils bénéficient de la déflation. De plus, ces groupes sociaux sont également ceux pour lesquels les revenus fonciers prennent leur extension maximale, et nous avons déjà constaté à quel point la déflation était une période faste pour les loyers, qui parviennent alors à rattraper le terrain perdu à la suite de l'inflation de la Première Guerre mondiale et des politiques de blocages de loyers. Les déclarations de revenus, même si elles n'ont malheureusement pas été dépouillées de façon « complète » pour toutes les années, sont particulièrement claires sur ce point : entre 1932 et 1934, c'est-à-dire en seulement deux années, ces groupes sociaux bénéficient d'une hausse importante de leurs revenus fonciers².

On voit donc que la position sociale idéale, au cours de la récession déflationniste des années 1930-1935, était celle d'un haut fonctionnaire ou d'un cadre supérieur, disposant éventuellement d'un complément de revenu sous forme de revenus fonciers (ou de quelques rentes d'Etat et autres valeurs mobilières à revenus fixes) : une telle position permettait d'échapper à la fois aux faillites et à l'effondrement des profits des entreprises dont souffraient les revenus les plus élevés, et au chômage qui frappait les milieux les plus modestes. Or, le fait est que cette position sociale est globalement plus représentative de la moyenne des hauts revenus que celle du gros entrepreneur non-salarié ou celle de l'actionnaire : la baisse de la part des très hauts revenus (fractiles P99,9-99,99 et P99,99-100) dans le revenu total observée entre 1930 et 1935 ne parvient pas à compenser la très forte hausse de la part des « classes moyennes » et des « classes moyennes supérieures » (fractiles P90-95 et P95-99), qui est en outre renforcée, à partir de 1932, par la hausse plus modérée de la part des premières strates de « classes supérieures » (fractiles P99-99,5 et P99,9-99,99³). Cela explique pourquoi, lorsque l'on fait la

1. En 1932-1934, les salaires représentent environ 45 % des revenus déclarés par le fractile P99-99,5, et environ 35 % des revenus déclarés par le fractile P99,5-99,9 (cf. annexe B, tableau B-16).

2. Entre 1932 et 1934, la part des revenus fonciers dans le revenu total passe de 12,8 % à 15,4 % pour le fractile P99-99,5, et de 13,9 % à 17,5 % pour le fractile P99,5-99,9 (cf. annexe B, tableau B-16).

3. L'analyse détaillée de nos estimations montre très clairement le rôle exact joué par les différentes strates de hauts revenus : entre 1930 et 1935, la part du fractile P90-95 est passée de 10,94 % à 13,50 % et la part du fractile P95-99 est passée de 14,83 % à 17,71 %, soit dans les deux cas une hausse d'environ 20 % ; la part du fractile P99-99,5 est passée de 3,72 % à 4,19 %, soit une hausse d'environ 10 %, et la part du fractile P99,5-99,9 est passée de 5,80 % à 5,90 %, soit une quasi-stabilité ; la part du fractile P99,9-99,99 est passée de 3,86 % à 3,57 %, et la part du fractile P99,99-100 de 1,93 % à 1,74 %, soit dans les

moyenne de toutes ces évolutions, on constate que la part du décile supérieur (considéré dans son ensemble) n'a pas cessé de progresser entre 1930 et 1935, passant d'à peine plus de 41 % du revenu total en 1930-1931 à plus de 46,5 % en 1935, ce qui constitue le niveau le plus élevé jamais atteint au XX^e siècle (cf. graphique 2-6 supra). Paradoxalement, jamais les inégalités de revenus n'ont été aussi fortes (et en aussi forte hausse) qu'au cours de la récession déflationniste des années 1930-1935, et ce bien que la crise économique mondiale se soit effectivement traduite par une forte baisse des profits des entreprises et des revenus les plus élevés.

La seconde complication qui caractérise les années 1930 tient au fait qu'il faut impérativement distinguer la période 1930-1935 de la période qui s'ouvre en 1936 avec l'arrivée au pouvoir du Front Populaire, rupture fondamentale qui ressort très clairement dans les déclarations de revenus. Le Front Populaire décide en effet de mettre fin à la stratégie déflationniste et de relancer l'inflation, d'abord par l'intermédiaire des fortes hausses de salaires mises en place par les accords de Matignon en juin 1936, et ensuite par la dévaluation du franc décidée en septembre 1936 pour limiter la perte de compétitivité des entreprises françaises entraînée par les hausses de salaires. Les revalorisations salariales concernent surtout les salaires les moins élevés, et pour les salariés disposant de hauts salaires, la relance de l'inflation est clairement une mauvaise nouvelle : leurs rémunérations restent pratiquement inchangées en termes nominaux, si bien que la hausse des prix, de la même façon que lors de la Première Guerre mondiale, vient amputer leur pouvoir d'achat et niveler les hiérarchies salariales. Les conséquences sont immédiates : la part des « classes moyennes » et des « classes moyennes supérieures » (fractiles P90-95 et P95-99) dans le revenu total, qui n'avait cessé d'augmenter au cours de la déflation, se met subitement à baisser en 1936 (cf. graphique 2-10 supra). L'inflation frappe également les salaires très élevés des « classes supérieures », ainsi que leurs revenus fonciers et leurs revenus de capitaux mobiliers qui prennent la forme de revenus fixes, si bien que l'on observe le même retournement pour la part des premières strates du centile supérieur dans le revenu total¹. Mais le fait intéressant est que pour les revenus les plus élevés, pour qui les salaires, les revenus fonciers et les valeurs à revenus fixes comptent relativement peu, la relance de l'inflation décidée par le Front Populaire est au contraire une bonne nouvelle : en particulier, la part des « 200 familles » (fractile P99,99-100) dans le revenu total commence par se stabiliser en 1936, puis connaît une franche augmentation en 1937, ce qui lui permet de retrouver un niveau comparable à celui auquel elle se trouvait en 1930-1931, avant la déflation².

Ce résultat d'apparence paradoxale, selon lequel les « 200 familles » auraient bénéficié de l'arrivée au pouvoir du Front Populaire, est en réalité parfaitement cohérent avec ce que nous avons déjà dit des effets de l'inflation. Rappelons en particulier que le coût réel pour les employeurs des hausses nominales de salaires décidées en juin 1936 fut en réalité extrêmement faible : compte tenu de la dé-

deux cas une baisse d'environ 10 % (cf. annexe B, tableau B-15, colonnes P90-95, P95-99, P99-99,5, P99,5-99,9, P99,9-99,99 et P99,99-100).

1. Cf. graphique 2-12 supra.

2. Cf. graphique 2-8 supra.

valuation du franc décidée en septembre 1936 et de la relance de l'inflation, le salaire moyen par salarié, de même d'ailleurs que le salaire ouvrier moyen, ne connut qu'une hausse de pouvoir d'achat très passagère et très limitée en 1936, et retomba dès 1937 à un niveau inférieur à celui atteint en 1935 (en termes réels¹). En fait, la relance de l'inflation avait pour les entreprises des vertus bien supérieures aux désagréments causés par cette hausse très légère et très passagère de leurs coûts salariaux : venant après cinq années de déflation, au cours desquelles les entreprises cherchèrent désespérément à faire face à la chute des cours, la relance de l'inflation leur permettait enfin de vendre leurs produits à des prix décents, d'autant plus que les hausses de salaires et la dévaluation pouvaient leur servir d'excuse pour effectuer dans les cas les plus pressants d'importants relèvements de leurs tarifs, et que l'inflation avait également pour mérite de réduire enfin la valeur de leurs dettes.

De fait, toutes les statistiques disponibles indiquent que la relance de l'inflation décidée par le Front Populaire a conduit à une relance importante des profits des entreprises en 1936-1937. En particulier, les données macroéconomiques indiquent que la part du capital dans la valeur ajoutée des entreprises, qui avait fortement baissé entre 1929 et 1935, se relève à partir de 1936, et cette bonne tenue des profits semble s'expliquer notamment par les profits des grandes entreprises, pour lesquelles la dévaluation est synonyme de reprise des exportations². Les données macroéconomiques sur la composition des revenus des ménages montrent également une très forte remontée de la part des revenus mixtes en 1936-1937, celle-ci retrouvant ainsi en moins de deux ans le niveau qui était le sien au début des années 1930, avant la très forte chute entraînée par la déflation³. Compte tenu du fait que les foyers du fractile P99,99-100 vivent pour l'essentiel des profits des entreprises, et notamment des grandes entreprises, que ce soit sous la forme de bénéfices perçus par les gros entrepreneurs non salariés ou de dividendes perçus par les gros actionnaires, il n'est donc pas étonnant que les revenus de ce groupe social aient progressé plus vite que la moyenne des revenus en 1936-1937. Là encore, les déclarations de revenus sont particulièrement claires sur ce point, notamment pour ce qui est des effets positifs de la relance de l'inflation sur les bénéfices des gros entrepreneurs : entre 1934 et 1936-1937, les revenus les plus élevés bénéficient notamment d'une hausse très sensible de leurs bénéfices industriels et commer-

1. Le salaire moyen par salarié, exprimé en francs de 1998, connaît une hausse de l'ordre de 5 % entre 1935 et 1936 (de 32 630 francs à 34 754 francs), mais retombe dès 1937 à 32 324 francs, soit un niveau inférieur à celui de 1935 (cf. chapitre 1, graphique 1-8, et annexe E, tableau E-3, colonne (12) pour la série correspondante); on observe la même évolution pour le salaire moyen des ouvriers de l'industrie (cf. annexe E, tableau E-1, colonne (7)).

2. Cf. chapitre 1, graphique 1-5, et annexe G, tableau G-3, colonne (17) pour la série correspondante : après avoir fortement baissé entre 1930 et 1935, la part du capital dans la valeur ajoutée des entreprises commence par baisser très légèrement en 1936, ce qui peut s'interpréter comme l'effet immédiat des hausses de salaires (avant qu'elles ne soient totalement annulées par l'inflation), puis connaît une hausse substantielle en 1937-1938. D'après les statistiques issues de l'impôt cédulaire sur les BIC, les profits nominaux des entreprises, et en particulier ceux des grandes entreprises, se relèvent très fortement dès 1936, et ce mouvement se poursuit en 1937-1938 (cf. annexe G, tableaux G-18 et G-19).

3. Cf. annexe G, tableau G-5, colonne (15) : la part des revenus mixtes dans les revenus des ménages, qui était passée de 34,6 % en 1930 à moins de 30 % en 1935, remonte à 33,1 % en 1936 et 34,5 % en 1937.

ciaux (BIC¹). Les très gros entrepreneurs ne furent certes pas les seuls à profiter de la reprise de l'inflation : cette dernière fut également très bénéfique pour l'ensemble des travailleurs non salariés, et notamment pour les paysans, qui avaient particulièrement souffert de la baisse des prix. Mais le fait est que ce mouvement général concerna également les gros entrepreneurs, et donc les très hauts revenus.

La relance de l'inflation décidée en 1936 a donc eu des effets distributifs rigoureusement inverses à ceux de la déflation des années 1930-1935 : alors que la déflation avait été favorable à la plupart des fractiles de hauts revenus, mais défavorable aux revenus les plus élevés, la relance de l'inflation fut une décision défavorable pour la plupart des fractiles de hauts revenus, mais favorable pour les revenus les plus élevés. Et de même que le premier effet avait dominé lors de la déflation, si bien que la part du décile supérieur (considéré dans son ensemble) dans le revenu total avait connu une hausse sans précédent au cours des années 1930-1935, le premier effet est également dominant lors de la relance de l'inflation, de telle façon que l'on observe une très forte baisse de la part du décile supérieur dans le revenu total à partir de 1936 : la part du décile supérieur passe de plus de 46,5 % en 1935 à à peine plus de 44 % en 1936 et moins de 43 % en 1937-1938².

Cette rupture de 1936 nous a semblé particulièrement intéressante, car elle illustre la très grande complexité des choix économiques, et en particulier des choix monétaires, auxquels les gouvernements de l'entre-deux-guerres ont eu à faire face. Cette complexité était déjà à l'œuvre dans les années 1920. Le problème était alors de se débarrasser des dettes contractées par l'Etat pour financer la guerre et la reconstruction, et si les hommes politiques de tous bords hésitaient tant à reconnaître officiellement que l'inflation avait pour fonction de réduire à néant la valeur de ces dettes, c'est évidemment parce qu'ils étaient parfaitement conscients du fait que cette politique avait également des effets néfastes pour certains groupes sociaux jugés sensibles, notamment d'un point de vue électoral. En particulier, il était évident pour tous les acteurs politiques que l'anéantissement de la valeur de la dette ne frapperait pas seulement « le grand capital », ce que tout le monde aurait été prêt à accepter³ : en fait, les plus grosses fortunes, principalement constituées d'actions et de sociétés de personnes, risquaient d'y échapper, voire même de bénéficier de l'inflation, et on craignait surtout les réactions anti-inflationnistes des millions de petits porteurs qui avaient massivement souscrit aux « Bons de la Défense Nationale » et autres emprunts émis par l'Etat, sans compter que l'inflation menaçait également les salaires des « classes moyennes » (et tous les

1. La part des BIC dans le revenu total passe de 14,8 % en 1934 à 20,6 % en 1936 et 25,7 % en 1937 pour le fractile P99,9-99,99, et de 20,7 % en 1934 à 25,2 % en 1936 et 29,2 % en 1937 pour le fractile P99,99-100 (cf. annexe B, tableau B-16). Par contre, s'il est certain que les valeurs à revenus fixes ont pâti de la relance de l'inflation, il est difficile de dire si les dividendes ont également contribué au redressement de la part du fractile P99,99-100 observé en 1936-1937 (les statistiques issues du dépouillement des déclarations de revenus ne permettent malheureusement pas de décomposer les revenus de capitaux mobiliers entre revenus fixes (intérêts) et revenus variables (dividendes)).

2. Cf. graphique 2-6 supra, et annexe B, tableau B-14, colonne P90-100 pour la série correspondante.

3. L'idée selon laquelle tout le monde (ou presque) était prêt à accepter la nécessité de mettre à contribution les foyers fortunés à l'issue de la Première Guerre mondiale est confirmée par le fait que la très forte hausse des taux d'imposition applicables aux très hauts revenus fut décidée et mise en place en 1920 par le Bloc national, c'est-à-dire par des groupes parlementaires qui avant la guerre refusaient le principe même de l'impôt sur le revenu (cf. 2^e partie, chapitre 4, section 3.2).

salaires en général, si l'on ne faisait rien pour protéger les bas salaires). On se résolut finalement à la solution inflationniste, tant il n'existait pas d'autre moyen réaliste de couvrir les charges de la reconstruction que de « faire tourner la planche à billets », tout en faisant le nécessaire pour affronter les conséquences les plus indésirables d'une telle politique, par exemple en mettant en place d'importantes revalorisations des salaires de fonctionnaires.

En 1936, le Front Populaire fait face à un problème d'une nature similaire : les dirigeants socialistes sont convaincus que la stratégie déflationniste menée depuis le début des années 1930, et dont le but est de faire redescendre les prix français au niveau des prix mondiaux, est vouée à l'échec, mais en même temps ils se méfient des conséquences distributives défavorables d'une relance de l'inflation. La solution qu'ils adoptent, à savoir une relance de l'inflation tirée par une revalorisation des salaires les plus bas et par la dévaluation, peut être vue comme un compromis visant à concilier différents objectifs contradictoires. Il existe un très large consensus parmi les historiens et les économistes qui ont tenté de faire le bilan de la politique menée par le Front Populaire : tous les auteurs reconnaissent au Front Populaire le mérite d'avoir mis fin au désastreux épisode déflationniste et d'avoir enfin décidé de dévaluer le franc, ce que, parmi les hommes politiques de tous bords, seul Paul Reynaud préconisait depuis le début de la crise ; mais tous les auteurs s'accordent également à penser que le Front Populaire aurait pu obtenir une très forte reprise économique en 1936-1937, et non pas une reprise avortée, s'il avait opté dès son arrivée au pouvoir pour une dévaluation franche et massive, au lieu d'effectuer une dévaluation sous la contrainte, après avoir inutilement gonflé les coûts salariaux et réduit la durée du travail, ce qui eut des effets négatifs sur l'emploi et sur la croissance¹. Ce très large consensus est probablement justifié, mais nous pensons qu'il est important d'ajouter que ce n'est pas par hasard si le Front Populaire se méfiait d'une telle politique. Tout a un coût, et le coût d'une dévaluation franche et massive, sans autre garde-fou, était évident : la relance de l'inflation aurait entraîné une forte baisse des salaires réels, y compris pour les salariés les plus modestes, au moins dans le court terme, et s'il ne fait aucun doute qu'une telle politique aurait eu des effets très favorables pour les entreprises et les entrepreneurs (petits et gros) et donc pour la croissance et l'emploi, davantage sans doute que n'importe quelle autre politique qu'il était possible de mener, le coût social et politique immédiat apparaissait exorbitant. Ce n'est pas par hasard si les communistes s'opposèrent jusqu'au bout à la dévaluation, dans laquelle ils dénonçaient depuis longtemps et de façon très explicite l'arme du « grand capital »

1. Cf. par exemple Sauvy (1965-1975, vol. 2, pp. 279-307 ; 1984, vol. 1, pp. 312-333), Asselain (1974 ; 1984, tome 2, pp. 53-65), ainsi que Carré, Dubois et Malinvaud (1972, pp. 619-620). Cette interprétation des faits a été très largement reprise par la plupart des manuels d'histoire de l'entre-deux-guerres, et elle semble également partagée par nombre d'acteurs politiques qui ont connu l'époque, y compris des acteurs a priori favorables au Front Populaire (cf. par exemple les propos tenus par Pierre Mendès-France dans l'interview reproduite dans Fourquet (1980, pp. 16-28)). Pour une analyse économétrique récente, cf. Villa (1993, pp. 103-112), qui confirme très largement l'interprétation traditionnelle (Villa insiste sur l'idée que les effets négatifs de la réduction de la durée du travail ont été limités non seulement par la dévaluation, mais également par d'importants gains de productivité, mais il ne remet pas en cause l'idée selon laquelle les effets de la réduction du temps de travail sur l'activité économique et sur l'emploi ont été globalement négatifs).

(c'est-à-dire en réalité des entrepreneurs, petits et gros) pour réduire le pouvoir d'achat des « travailleurs » (c'est-à-dire en réalité des travailleurs salariés¹). On trouve d'ailleurs avant les élections de 1936 le même type d'attitude chez les socialistes, comme le montre très clairement cette citation de Léon Blum, issue d'un discours prononcé à la Chambre des députés le 28 mai 1935 : « Nous ne subissons pas la loi du grand capital industriel qui veut, soit par la dévaluation, soit par la superdéflation – le choix lui importe peu – réduire le pouvoir d'achat des salariés². » Cette politique du « ni-ni » (ni dévaluation, ni déflation), si fortement dénoncée par les historiens, n'était évidemment pas tenable, et de fait elle ne résista pas longtemps à l'épreuve du pouvoir. Mais il nous semble important d'ajouter qu'elle n'était pas le fruit d'une incompréhension des mécanismes économiques, mais au contraire d'une très bonne compréhension des risques encourus. De fait, comme le montrent très clairement les déclarations de revenus que nous avons exploitées, la politique de compromis qui fut finalement adoptée eut des effets très défavorables sur les « classes moyennes » (supérieures ou non), et notamment sur le groupe électoral de choix que constituaient les fonctionnaires (et en particulier les enseignants), à qui Léon Blum dut refuser les revalorisations salariales auxquelles il s'était engagé, et inversement elle eut des effets très favorables sur les entrepreneurs, et notamment sur le groupe social dont les revenus dépendent essentiellement des profits des entreprises, à savoir les revenus les plus élevés. Nous verrons d'ailleurs dans la 2^e partie comment la réforme de l'impôt sur le revenu mise en place par le Front Populaire visait précisément à reprendre aux très hauts revenus ce que la relance de l'inflation leur avait apporté.

Par comparaison avec les années 1920-1930, la dynamique des inégalités qui caractérise les années de la Seconde Guerre mondiale apparaît relativement simple. Contrairement aux années précédentes, où les différentes strates de hauts revenus avaient souvent connu des évolutions allant en sens opposé, on constate en effet que, relativement au revenu moyen, tous les fractiles de hauts revenus sont orientés à la baisse entre 1938-1939 et 1944-1945. Les hauts revenus vivant essentiellement de salaires élevés, à commencer par les « classes moyennes » (supérieures ou non), font les frais de l'inflation et de l'aplatissement des hiérarchies salariales, si bien que leur part dans le revenu total, qui s'était mise à baisser en 1936, poursuit sa trajectoire descendante, pour finalement atteindre en 1944 un niveau plancher comparable au niveau atteint à l'issue de la Première Guerre mondiale : les effets de quinze années de reconstitution des hiérarchies salariales (1920-1935) ont été réduits à néant par la très forte inflation de la période 1936-1944³. Les hauts re-

1. Les prises de position des communistes à ce sujet, dans *L'Humanité* ou à la tribune de la Chambre, sont innombrables au cours de cette période. Pour un exemple, cf. la « une » de *L'Humanité* reproduite dans la 2^e partie (cf. chapitre 5, section 2.3, reproduction 5-1). Cf. également Mouré (1998, pp. 310-311).

2. Le texte de ce discours est reproduit par Bonnefous (1956-1967, tome 5, p. 335).

3. Cf. graphique 2-10 supra, et annexe B, tableau B-15, colonnes P90-95 et P95-99 pour les séries correspondantes. En fait, le niveau plancher atteint en 1944 par la part du fractile P90-95 est légèrement supérieur à celui de 1920 (9,24 % contre 8,18 %), alors que le niveau plancher atteint en 1944 par la part du fractile P95-99 est au contraire inférieur au plancher de 1920 (11,81 % contre 13,46 %), ce qui pourrait s'expliquer par le fait que les revenus mixtes, dont l'importance croît avec le revenu, ont davantage souffert de la Seconde Guerre mondiale que de la première. Notons également une très légère embellie en 1940-1941, que la médiocrité des informations économiques disponibles pour ces années sombres ne nous permet pas d'expliquer (par exemple, ainsi que nous le verrons dans le chapitre suivant, il est impossible de

venus vivant essentiellement des profits des entreprises, c'est-à-dire les très hauts revenus, à commencer par les « 200 familles », font les frais de l'effondrement de la production et de la part des profits dans la valeur ajoutée des entreprises : le redressement de 1936-1937 est de courte durée, et la part des « 200 familles » dans le revenu total, après une première baisse lors de la récession de 1938, connaît entre 1939 et 1945 une baisse extrêmement régulière et surtout exceptionnellement massive¹. Quant aux fractiles intermédiaires constitués par les « classes supérieures », qui vivent à la fois de salaires élevés et des profits des entreprises, ils ont naturellement toutes les raisons de connaître le même sort que les groupes sociaux qui les entourent, et on assiste donc fort logiquement à une baisse importante de leur part dans le revenu total entre 1939 et 1945². Au final, le fait que l'effondrement des hiérarchies salariales et l'effondrement des profits des entreprises conjuguent leurs effets conduit à une baisse exceptionnellement forte de la part du décile supérieur (considéré dans son ensemble) dans le revenu total : les 10 % les mieux lotis s'approprièrent plus de 46,5 % du revenu total en 1935, puis cette part, qui avait commencé à baisser rapidement à partir de 1936 et se situait aux alentours de 42,5 % en 1938, s'écroule littéralement au cours de la Seconde Guerre mondiale, pour atteindre un niveau de l'ordre de 29,5 % en 1944³. Entre 1935 et 1944, c'est-à-dire en moins de 10 ans, la part du décile supérieur est ainsi passée de son plus haut niveau du siècle à son plus bas niveau du siècle.

Si l'on fait le bilan des fluctuations observées entre le déclenchement du premier conflit mondial et l'armistice de 1945, on voit donc qu'il serait tout à fait exagéré de parler de « phase d'effondrement des inégalités » au sujet de la période 1914-1945. En fait, il n'y a vraiment que lors des années de la Seconde Guerre mondiale que les hauts revenus connaissent un effondrement généralisé. Les revenus les plus élevés se caractérisent certes par un effritement pratiquement continu de leur position relative, tout du moins depuis la fin des années 1920. Mais compte tenu des mouvements contradictoires qui affectent les autres groupes sociaux disposant de « hauts » revenus, et notamment les « classes moyennes », l'entre-deux-guerres s'apparente surtout à une période passablement chaotique du point de vue des inégalités de revenus, sans tendance claire, au cours de laquelle la part du décile supérieur (considéré dans son ensemble) dans le revenu total varie constamment entre des valeurs extrêmes généralement comprises dans l'intervalle 40-45 %, avec une valeur moyenne de près de 43 % pour les années 1919-1938, très légèrement inférieure à la valeur moyenne de 45 % que nous avons retenue pour les années 1900-1910⁴.

connaître avec précision les évolutions de court terme des inégalités salariales au cours des années de la Seconde Guerre mondiale).

1. Cf. section 2.1.2 et graphique 2-8 supra, et annexe B, tableau B-14, colonne P99,99-100 pour la série correspondante.

2. Cf. graphique 2-12 supra, et annexe B, tableau B-15, colonnes P99-99,5, P99-99,9 et P99,9-99,99 pour les séries correspondantes. On notera que de la même façon que la part des fractiles P90-95 et P95-99 (cf. supra), la part des fractiles P99-99,5 et P99,5-99,9 connaît une très légère et très passagère embellie en 1940-1941 (contrairement à la part des fractiles P99,9-99,99 et P99,99-100, qui connaît une baisse régulière au cours de chacune des années de la Seconde Guerre mondiale).

3. Cf. graphique 2-6 supra et annexe B, tableau B-14, colonne P90-100 pour la série correspondante.

4. Cf. graphique 2-6 supra et annexe B, tableau B-14, colonne P90-100 pour la série correspondante. Si l'on fait la moyenne des valeurs obtenues pour les années 1919-1938, on obtient 42,74 %.

3.2. LA RECONSTRUCTION CHAOTIQUE DES INÉGALITÉS DEPUIS LA SECONDE GUERRE MONDIALE

De prime abord, la période de reconstruction des inégalités qui s'ouvre en 1944-1945 semble moins complexe que la période précédente : les phénomènes que laissaient présager les effondrements de la Seconde Guerre mondiale, à savoir la reconstitution des hiérarchies salariales et la reconstitution des revenus du capital, et qui de fait caractérisent l'immédiat après-guerre et la majeure partie des années 1950-1960, semblent toujours être à l'œuvre dans les années 1980-1990. La complication vient du fait que s'est glissée entre ces deux périodes une troisième période, celle des années 1970, ou plutôt celles des années 1968-1983, qui correspond à une phase de très forte compression des inégalités en France. Pour bien comprendre la période 1945-1998, il est donc indispensable de distinguer trois sous-périodes : celle des années 1945-1968, qui correspond effectivement à une phase de très rapide reconstruction des inégalités de revenus, celle des années 1968-1983, où les écarts de revenus connaissent une forte compression, et enfin celle des années 1983-1998, au cours de laquelle les inégalités semblent être reparées à la hausse.

Ces trois sous-périodes sont très nettement visibles si l'on examine l'évolution de la part du décile supérieur (considéré dans son ensemble) (cf. graphique 2-6 supra) : par-delà les péripéties purement conjoncturelles, la part du décile supérieur progresse régulièrement au cours des deux premières décennies de l'après-guerre, passant d'environ 29,5 % du revenu total en 1944-1945 à environ 36-37 % du revenu total en 1966-1967 ; puis la part du décile supérieur se met à baisser très fortement à partir de 1968 et pendant les années 1970, pour finalement atteindre un niveau plancher légèrement inférieur à 30 % en 1982 (29,9 %), soit un niveau à peine supérieur à son minimum historique de 1944-1945 ; enfin, la part du décile supérieur redémarre à la hausse à partir de 1983, pour finalement se situer aux alentours de 32-33 % du revenu total à la fin des années 1990.

On remarquera également que cette périodisation, qui nous a été dictée par les résultats de notre exploitation des statistiques issues des déclarations de revenus, est parfaitement cohérente avec l'évolution du partage de la valeur ajoutée entre revenus du travail et revenus du capital, telle qu'elle nous est décrite par les données macroéconomiques issues de la comptabilité nationale (cf. chapitre 1, graphique 1-5). La part du capital dans la valeur ajoutée des entreprises, qui s'était effondrée au cours de la Seconde Guerre mondiale, et notamment en 1944, connaît une très forte remontée dans l'immédiat après-guerre, et si elle semble se stabiliser dans les années 1950-1960, il faut rappeler que ce n'est que très progressivement que la part des profits distribués a retrouvé un niveau « normal ». Puis la part du capital connaît une phase de baisse au cours des années 1970, qui correspond très précisément à la phase de compression des inégalités de revenus. Enfin, après un niveau plancher atteint en 1982, la part du capital se met à augmenter en 1983, c'est-à-dire exactement au même moment où la part du décile supérieur dans le re-

venu total redémarre à la hausse, et retrouve en quelques années le niveau qui était le sien avant la baisse des années 1970. De la même façon que pour la période de l'entre-deux-guerres, on constate donc depuis 1945 une très bonne cohérence d'ensemble entre les informations issues des déclarations de revenus et les données macroéconomiques.

Rappelons également que cette périodisation de l'après-guerre en trois sous-périodes est aussi celle qui caractérise l'évolution des revenus fonciers : le processus historique de rattrapage des loyers sur la moyenne des prix qui était à l'œuvre dans les années 1950-1960 est interrompu par la forte poussée inflationniste des années 1970, puis la courbe ascendante repart en 1983-1984, et elle s'est poursuivie à vive allure depuis lors (cf. chapitre 1, graphique 1-9). Dans la mesure où les revenus fonciers, de même que les revenus de capitaux mobiliers issus des profits des entreprises, occupent une place plus importante pour les hauts revenus que pour le reste de la population, on voit donc que tout semble concourir à ce que la dynamique des inégalités de revenus se caractérise depuis la Seconde Guerre mondiale par une histoire en trois phases.

Pour bien comprendre cette dynamique, il est cependant indispensable d'aller au-delà de ces considérations concernant les revenus du capital et d'examiner les fluctuations suivies par les inégalités salariales, qui ont joué au cours de la période 1945-1998 un rôle tout aussi important que lors des deux guerres mondiales et de l'entre-deux-guerres. De la même façon que pour les périodes précédentes, ce rôle est tellement important qu'il mérite que l'on étudie également l'évolution de l'inégalité des salaires en tant que telle, ce que nous ferons dans le chapitre suivant. Nous nous contenterons d'indiquer ici comment ces fluctuations des inégalités salariales s'articulent avec celles caractérisant les revenus du capital.

Par rapport à l'entre-deux-guerres, une particularité de la période 1945-1998 est en effet que tous les groupes sociaux composant le décile supérieur de la distribution des revenus ont toujours connu des évolutions allant dans le même sens : depuis 1945 (et en fait depuis 1938), on ne trouve plus trace de périodes où les hiérarchies salariales s'élargissent au moment même où les revenus du capital s'effondrent (et inversement), périodes dont nous avons vu qu'elles conduisaient naturellement à ce que les revenus des « classes moyennes », des « classes supérieures » et des « 200 familles » évoluent dans des directions opposées (relativement au revenu moyen). De fait, si l'on examine les évolutions de la part des différents fractiles de hauts revenus dans le revenu total, on constate que tous ces groupes sociaux ont connu depuis 1945 la même périodisation en trois phases : tous les fractiles de hauts revenus connaissent une nette tendance à la hausse de leur part dans le revenu total au cours de la période 1945-1968, puis une nette tendance à la baisse au cours de la période 1968-1983, et enfin un redémarrage à la hausse au cours de la période 1983-1998¹. Cette similarité entre les évolutions de

1. Cf. graphiques 2-8, 2-10 et 2-12 supra. Notons cependant le cas particulier des fractiles de revenus les plus élevés (fractiles P99,9-99,99 et P99,99-100), dont la part dans le revenu total, contrairement à la part des fractiles inférieurs, connaît un léger trend de baisse au cours de la période 1945-1968 (nous avons déjà dit que cette situation particulière pouvait s'expliquer par les effets de l'impôt sur le revenu (cf. section 2.1.3), sur lesquels nous reviendrons dans la 2^e partie (cf. en particulier chapitre 5, section 3.2) ; il s'agit donc d'une situation très différente de celle des années 1930-1935 et 1936-1938, où le fait que les revenus

moyen terme suivies par les différents fractiles simplifie considérablement l'analyse de la dynamique des inégalités, puisqu'il devient inutile de décrire fractile par fractile les évolutions observées.

Cette simplification s'explique par le fait que les mouvements suivis par les revenus du capital depuis 1945 ont été causés par les mêmes ruptures que celles qui ont marqué l'histoire des inégalités salariales. Considérons tout d'abord la transition vers la phase de compression des inégalités qui caractérise la période 1968-1983. Le point de rupture est clairement identifiable, puisqu'il s'agit des « événements » de mai 1968 et des mesures sociales qui en sont issues, à savoir les très fortes revalorisations salariales décidées lors des accords de Grenelle, revalorisations qui concernaient en particulier les bas salaires et le salaire minimum. Il ne nous appartient pas ici d'évaluer le rôle directement causal des « événements » de mai 1968 : on peut tout à fait imaginer que même s'ils n'avaient pas eu lieu, le sentiment général de lassitude vis-à-vis de la croissance productiviste et inégalitaire des années 1950-1960, qui fut dans une large mesure à leur origine, aurait fini en tout état de cause par s'exprimer d'une façon ou d'une autre, et aurait conduit à des mesures semblables, sans doute à une date légèrement différente¹.

Toujours est-il que les accords de Grenelle ouvrent incontestablement une nouvelle phase de l'histoire des salaires et des inégalités salariales : le salaire minimum n'avait pratiquement pas progressé depuis sa création en 1950, et après les accords de Grenelle tous les gouvernements successifs se sentirent tenus d'accorder chaque année d'importants « coups de pouce ». Nous reviendrons dans le chapitre suivant sur les conséquences de cette politique sur l'inégalité des salaires en tant que telle. Mais le fait important qui nous intéresse ici est que les « coups de pouce » au salaire minimum furent utilisés tout au long des années 1970 non seulement comme un instrument de resserrement des écarts de salaires, mais également comme une façon de faire en sorte que les salaires en général continuent de progresser à un rythme extrêmement rapide, et ce en dépit du ralentissement de la croissance et des chocs pétroliers. La conséquence fut immédiate : la part des profits dans la valeur ajoutée des entreprises connut une baisse sensible au cours des années 1970. Si l'on ajoute à cela que l'inflation, tirée par les chocs pétroliers, mais également et surtout par les hausses de salaires, conduisit à l'arrêt du processus de rattrapage des loyers sur la moyenne des prix, on voit donc qu'il n'est pas étonnant que la période 1968-1983 soit à la fois une période de compression des inégalités salariales et une période peu favorable aux revenus du capital : les deux phénomènes dérivait de la même cause, et ils joignirent leurs forces pour conduire à une baisse généralisée de la part des hauts revenus dans le revenu total.

les plus élevés et les fractiles inférieurs varient dans des directions opposées était la conséquence « naturelle » des retournements de la conjoncture économique).

1. La dénonciation du caractère inégalitaire de la croissance était par exemple au centre du colloque organisé en 1965 à Arras et dont les actes furent publiés en 1966 sous le pseudonyme « Darras » (cf. Darras (1966)). On peut également noter que c'est en 1966 que fut créé le CERC (Centre d'étude des revenus et des coûts), avec pour mission de « rassembler et de mettre à la disposition du Gouvernement et de tous les partenaires de la vie économique et sociale les éléments d'information nécessaires à la mise en œuvre d'une politique des revenus » (décret du 18 avril 1966), ce qui montre que la question du partage des fruits de la croissance était dans l'air du temps bien avant mai 1968.

La transition vers la phase de hausse des inégalités qui caractérise la période 1983-1998 peut être analysée de la même façon, tous les processus allant simplement dans le sens inverse. En particulier, la rupture est là encore clairement identifiable, puisqu'il s'agit du « tournant de la rigueur » de 1983. Après un ultime « coup de pouce » au salaire minimum accordé au lendemain des élections de mai 1981, qui permet de prolonger quelque peu la phase de compression des inégalités ouverte en 1968, le gouvernement socialiste décide en 1982-1983 qu'il est impossible de continuer à laisser les salaires, et en particulier les bas salaires, progresser structurellement plus vite que la production, évolution qui avait notamment conduit à un effondrement de l'investissement des entreprises au cours des années 1970. A partir de 1983, plus aucun « coup de pouce » important ne sera accordé au salaire minimum, politique qui sera poursuivie par tous les gouvernements qui se sont succédé depuis lors. Cette décision hautement symbolique s'accompagna d'autres mesures visant à limiter la hausse des salaires et à permettre la reconstitution des profits et la reprise de l'investissement, à commencer par la désindexation des salaires sur les prix. Fort logiquement, la part des profits dans la valeur ajoutée des entreprises se mit subitement à augmenter à partir de 1983, et les inégalités salariales cessèrent de diminuer à partir de cette date, et suivirent même une légère tendance à la hausse, ainsi que nous le verrons dans le chapitre suivant. Et de la même façon que l'inflation salariale de la période 1968-1983 avait interrompu le processus historique de rattrapage des loyers sur la moyenne des prix, la stratégie de désinflation salariale mise en place à partir de 1983 relança ce processus, si bien que les années 1980-1990 furent également une période faste pour les revenus fonciers. On voit donc qu'il est là encore tout à fait naturel que les phénomènes de croissance de la part des revenus du capital et d'élargissement des inégalités salariales aient eu lieu en même temps, conjuguant leurs forces pour faire de la période 1983-1998 une phase de hausse des inégalités de revenus.

On manque toutefois de recul pour caractériser avec certitude la période 1983-1998 : assiste-t-on à un phénomène purement temporaire de « rattrapage » faisant suite à la phase de compression des années 1970, ou bien est-on entré dans une phase longue de croissance des inégalités de revenus ? Si l'on examine l'évolution de la part du décile supérieur dans le revenu total (cf. graphique 2-6 supra), on constate une très forte remontée au cours des années 1980 (d'à peine 30 % en 1982 à près de 33 % en 1990), puis une stabilisation aux alentours de 32-33 % dans les années 1990, avec de légères baisses durant les années de récession ou de ralentissement de l'activité (1991-1993 et 1996), ponctuées par de légères hausses lors des années de reprise (1994-1995 et 1997-1998), ce qui tendrait plutôt à conforter la première option. Mais d'un autre côté, nous avons vu que la très forte hausse des revenus du capital des ménages constatée dans les années 1980-1990 à partir des données macroéconomiques semble ne s'être que très partiellement traduite dans les déclarations de revenus : la part des revenus du capital dans les revenus déclarés par les foyers du décile supérieur, et notamment par les « classes moyennes » et autres « classes moyennes supérieures », demeure à la fin des années 1990 très inférieure à ce qu'elle était dans l'entre-deux-guerres, et il semble probable que ce fait suspect s'explique (au moins en partie) par les très nombreuses exonérations

dont les revenus du capital perçus par ces groupes sociaux bénéficient actuellement. Nous verrons qu'une prise en compte approximative de ces revenus exonérés conduit à la conclusion que les hauts revenus ont en réalité continué de progresser plus vite que le revenu moyen au cours des années 1990¹.

Concluons en remarquant que la période 1945-1998 confirme l'un des principaux enseignements de la période 1914-1945 : l'histoire des inégalités n'est pas un long fleuve tranquille, et surtout les dates charnières de cette histoire sont souvent les mêmes que celles de l'histoire générale de la France au XX^e siècle (les deux guerres mondiales, le Front Populaire, mai 1968, le « tournant de la rigueur » de 1983, etc.). Cela ne signifie évidemment pas que les forces proprement économiques ne jouent aucun rôle, mais cela confirme qu'une théorie fondée uniquement sur l'idée de tendances économiques « naturelles » et « irrépressibles » conduisant à une compression des inégalités de revenus en régime capitaliste est tout simplement incapable de rendre compte des faits observés.

4. Un siècle d'inégalités de revenus : questions ouvertes

Les résultats présentés dans ce chapitre sont riches d'enseignements, mais ils conduisent aussi et surtout à formuler un certain nombre de questions ouvertes, auxquelles nous ne pouvons espérer répondre de façon satisfaisante qu'en faisant appel à d'autres types de sources et d'informations.

Tout d'abord, nous avons rencontré à de nombreuses reprises la question des hiérarchies salariales, et ce aussi bien pour ce qui est de l'apparente stabilité à long terme de l'écart de revenu séparant les « classes moyennes » de la moyenne de la population que pour ce qui est des multiples fluctuations de moyen terme, qu'il s'agisse des phases d'élargissement des inégalités de salaires qui semblent avoir caractérisé les périodes 1920-1935, 1945-1968 et 1983-1998 ou des phases de compression des inégalités de salaires qui semblent avoir caractérisé chacune des deux guerres mondiales, ainsi que la période 1968-1983. L'étude de ces épisodes à travers le prisme des inégalités de revenus a le mérite évident de permettre de replacer ces évolutions dans un contexte plus large, mais elle comporte l'inconvénient tout aussi évident qu'il est difficile d'isoler de façon parfaitement précise ce qui est dû aux inégalités de salaires de ce qui est dû à d'autres facteurs, et notamment aux fluctuations qui ont rythmé l'évolution des revenus du capital et des revenus mixtes. Il est donc indispensable de compléter ces analyses par une étude de l'évolution de l'inégalité des salaires en tant que telle, notamment afin de confirmer l'idée selon laquelle la baisse séculaire de la part des hauts revenus dans le revenu total serait uniquement due à l'effondrement des très hauts revenus du capital. Cette étude nous conduira également à nous interroger sur la façon dont la notion de « haut » salaire et le rôle joué par les « hauts » salaires au sein des « hauts » revenus ont été perçus en France au cours du XX^e siècle (cf. chapitre 3).

Ensuite, le fait que les très hauts revenus ne semblent jamais avoir retrouvé après la Seconde Guerre mondiale le niveau qui était le leur (relativement au re-

1. Cf. 3^e partie, chapitre 6, section 1.

venu moyen) avant l'effondrement de la période 1914-1945, phénomène qui frappe à la fois par son ampleur et par le fait qu'il s'agit apparemment de la seule transformation structurelle notable de l'inégalité des revenus en France au XX^e siècle, n'a pas été expliqué de façon totalement satisfaisante. L'explication la plus vraisemblable à nos yeux est que la reconstitution de très grandes fortunes a été bridée par le poids de l'impôt progressif sur le revenu, ainsi que par celui de l'impôt progressif sur les successions, mais cette hypothèse demande à être confirmée. Pour cela, il nous faudra tout d'abord étudier dans la 2^e partie de ce livre l'évolution de la législation de l'impôt sur le revenu et notamment des taux d'impôt sur le revenu pesant sur les revenus les plus élevés, ce qui nous permettra également d'apprécier l'évolution des incitations à la fraude et à la dissimulation (légitime ou non) au cours du siècle (cf. chapitres 4 et 5). Puis nous reviendrons dans la 3^e partie sur l'idée selon laquelle notre constat d'une « non-reconstitution des grandes fortunes » serait dû à une « illusion fiscale » et à une très forte progression de l'importance de la fraude et de la dissimulation, et non pas à l'impact bien réel de l'impôt progressif sur les conditions de la reconstitution de très grandes fortunes (cf. chapitre 6).

Les faits étudiés et les explications proposées dans ce chapitre ont également révélé une autre incertitude importante : les premières déclarations de revenus jamais déposées en France concernant les revenus de 1915, il est très difficile de déterminer le rôle distributif exact joué par la Première Guerre mondiale, et plus généralement de situer la Première Guerre mondiale et les années 1920 par rapport à la période 1900-1914. Compte tenu de la très grande stabilité macroéconomique qui prévaut avant la Première Guerre mondiale, il paraît logique de supposer qu'il s'agissait d'une période sans grand bouleversement du point de vue de l'inégalité des revenus, et que les grandes manœuvres n'ont véritablement commencé qu'avec la Première Guerre mondiale, et surtout avec la crise des années 1930 et la Seconde Guerre mondiale. Mais il s'agit évidemment d'une question essentielle pour apprécier pleinement le caractère « naturel » de la compression des écarts de revenus en régime capitaliste et la validité de la « loi de Kuznets », et nous reviendrons de façon plus précise sur cette question lorsque nous comparerons l'expérience française aux expériences étrangères (cf. chapitre 7).

Enfin, les faits et évolutions présentés dans ce chapitre conduisent naturellement à se demander dans quelle mesure les contemporains qui les ont vécus « en direct » en étaient conscients. Le chapitre 3 nous permettra de défricher un certain nombre d'aspects de cette question complexe, et nous verrons dans les chapitres 4 et 5 que l'étude de la législation de l'impôt sur le revenu peut également permettre de révéler nombre d'aspects intéressants de l'évolution des perceptions de l'inégalité des revenus.

CHAPITRE 3

L'inégalité des salaires en France au XX^e siècle

Dans ce chapitre, nous présentons les résultats de nos estimations de l'évolution de l'inégalité des salaires en France au XX^e siècle, estimations qui se fondent à titre principal sur l'exploitation des tableaux statistiques issus des déclarations de salaires que les employeurs sont tenus de déposer chaque année depuis 1917 auprès de l'administration fiscale. L'étude de l'inégalité des salaires a un intérêt évident en soi : les salaires ont représenté tout au long du siècle la principale source de revenu des ménages, et il est essentiel de savoir comment cette masse salariale globale se répartit entre les salariés. De plus, le chapitre précédent nous a conduits à plusieurs reprises à constater l'importance des mouvements de compression ou d'élargissement des hiérarchies salariales pour l'étude des fluctuations de l'inégalité des revenus, et plusieurs hypothèses formulées alors demandent à être confirmées et précisées par une analyse de l'inégalité des salaires en tant que telle. En particulier, la très grande stabilité à long terme de la part des « classes moyennes » dans le revenu total suggère que l'inégalité des salaires s'est caractérisée par une très forte inertie de long terme en France au XX^e siècle, mais une telle hypothèse mérite évidemment confirmation. Enfin, la question des « salariés à haut salaire » a une importance toute particulière du point de vue de la représentation sociale des inégalités, et l'étude de l'inégalité des salaires constitue une étape essentielle pour l'analyse de ces représentations et de leur évolution au cours du siècle.

Nous commencerons par rappeler ce que l'évolution des effectifs des différentes catégories de salariés dénombrés lors des recensements peut nous apprendre concernant la structure du salariat et ses transformations au cours du XX^e siècle (section 1). Puis nous présenterons les résultats de nos estimations de l'évolution de la part des hauts salaires dans la masse salariale totale en France au cours du XX^e siècle, et notamment notre résultat central concernant la très grande stabilité de long terme de la part des hauts salaires (section 2). Un intérêt supplémentaire de

l'étude de l'inégalité des salaires étant qu'il s'agit de l'une des rares catégories de revenus pour lesquelles nous disposons d'informations sur longue période relatives au bas de la distribution, nous verrons ensuite ce que ces données nous permettent de dire au sujet de l'évolution des inégalités entre bas salaires et salaires moyens et entre bas revenus et revenus moyens (section 3). Puis nous nous intéresserons à la question des perceptions et des représentations : comment se fait-il que l'idée même de « salarié à haut salaire » semble avoir mis tant de temps à prendre sa place dans les représentations sociales de l'inégalité, et ce en dépit du fait que le poids des hauts salaires (relativement à la masse salariale totale) semble n'avoir guère évolué au cours du siècle ? (section 4). Enfin, nous tenterons de déterminer les raisons susceptibles d'expliquer cette très grande stabilité à long terme de l'inégalité des salaires, question qui en apparence semble nous faire revenir à des considérations purement économiques, mais qui en réalité implique sans doute de façon importante des questions de représentation et d'acceptabilité sociale (section 5).

1. Les inégalités entre salariés dans les recensements

Les informations issues des recensements concernant les effectifs des différentes catégories de salariés permettent de prendre une première mesure de l'évolution de la structure du salariat en France au XX^e siècle. Ces informations ne permettent évidemment pas de connaître l'évolution de l'inégalité des salaires, ne serait-ce que parce qu'elles portent uniquement sur les effectifs, et non pas sur le montant des salaires perçus par les uns et les autres. La connaissance des effectifs peut toutefois fournir des indications et suggérer des pistes, et ces informations générales nous seront utiles pour interpréter les résultats obtenus pour l'évolution de l'inégalité des salaires et que nous présenterons plus loin.

Commençons par rappeler que ce n'est qu'après la Seconde Guerre mondiale que les statisticiens ont commencé à mettre au point des nomenclatures et des catégories socioprofessionnelles permettant de classer les salariés selon une grille correspondant plus ou moins à la hiérarchie des salaires et des fonctions occupées¹. Avant la Seconde Guerre mondiale, les recensements se contentaient de répartir la population active en fonction de seulement quatre catégories : « ouvriers », « employés », « chefs d'établissement », et « travailleurs isolés ». L'opposition entre « ouvriers » et « employés » est évidemment insuffisante pour se faire une idée des inégalités qui divisaient déjà le salariat. En particulier, la catégorie des « employés », qui en réalité regroupait tous les « non ouvriers », était extrêmement hétérogène : elle comprenait aussi bien des personnes travaillant comme serveur ou comme coursier dans un petit restaurant, dont les salaires pouvaient être inférieurs à ceux de nombre d'ouvriers, que des personnes travaillant comme ingénieur ou comme directeur commercial dans une grosse société anonyme, dont les salaires pouvaient largement dépasser les bénéfices dégagés par le restaurateur em-

1. Les références des publications officielles présentant les nomenclatures utilisées et les résultats complets des recensements menés en France depuis 1901 sont données dans l'annexe H (tableaux H-2 à H-4). Sur l'histoire des nomenclatures socioprofessionnelles en France, cf. également Desrosières (1977, 1987) et Desrosières et Thévenot (1988).

ployant le serveur ou le coursier. Le fait essentiel est que les recensements menés avant la Seconde Guerre mondiale ne permettent pas d'isoler au sein de cette vaste catégorie des « employés » la fraction correspondant aux fonctions administratives et techniques supérieures des entreprises et de l'Etat, et en particulier ne permettent en aucune façon de mesurer le nombre de « cadres » ou de « cadres supérieurs », au sens que ces termes prendront par la suite. Les quatre catégories centrales (« ouvriers », « employés », « chefs d'établissement » et « travailleurs isolés ») étaient certes réparties en fonction du secteur d'activité (agriculture, industrie, transports, commerce, services publics, etc.), mais cela ne nous fournit en général qu'une information de type « horizontal » et non pas de type « vertical » sur les salariés concernés : le fait de savoir qu'un « employé » relève du secteur « industries extractives » ou du secteur « banques et assurances » ne nous dit pas s'il s'agit d'un petit employé faiblement rémunéré ou d'un cadre supérieur appartenant à l'équipe dirigeante de l'entreprise¹.

Cette grave « imperfection », qui d'ailleurs est intéressante en tant que telle, et sur laquelle nous reviendrons plus loin, ne signifie évidemment pas que les recensements antérieurs à la Seconde Guerre mondiale ne nous apportent aucune information utile. Par exemple, nous avons déjà vu que ces recensements décrivaient également la répartition des non-salariés (« chefs d'établissement » et « travailleurs isolés ») en fonction du nombre de salariés qu'ils employaient, ce qui nous a permis de constater que ces non-salariés étaient pour l'essentiel des « petits », et que seule une infime fraction d'entre eux pouvait être qualifiée de « gros » entrepreneurs². Notons également que la catégorie des « travailleurs isolés » est en elle-même emblématique de l'ambiguïté de la notion de « non-salarié » : les « travailleurs isolés » étaient censés regrouper des « petits patrons » (artisans, travailleurs à domicile, etc.) n'employant aucun salarié, des ouvriers, façonniers, etc., travaillant à domicile de façon « indépendante », des « ouvriers à emploi irrégulier travaillant tantôt chez l'un, tantôt chez l'autre, sans patron fixe », etc. En pratique, les frontières exactes de cette vaste catégorie étaient extrêmement floues, autant vis-à-vis de la catégorie des « ouvriers » (à partir de quel moment doit-on considérer qu'un ouvrier travaillant à domicile cesse d'être « indépendant » et devient un « salarié » ?) que de la catégorie des « chefs d'établissement » (à partir de quel moment doit-on considérer qu'à la fois le mari et la femme travaillent effectivement au sein de leur petite exploitation agricole ou artisanale, ce qui était une condition suffisante pour être considéré comme « chef d'établissement » et non pas comme « travailleur isolé » ?³). Les statisticiens de la SGF se ris-

1. Parmi les recensements quinquennaux menés de 1901 à 1936, la seule exception à cette règle générale concerne le recensement de 1911, dont les bulletins individuels ont été dépouillés en utilisant une nomenclature détaillée permettant de classer les actifs par professions et non pas par secteurs. Mais les professions utilisées pour le recensement de 1911 sont tellement nombreuses et tellement différentes des CSP utilisées depuis la Seconde Guerre mondiale qu'il semble vain de chercher à mettre les deux en correspondance.

2. Cf. chapitre 2, section 1.2.2.

3. Le fait qu'il n'était pas nécessaire d'employer le moindre salarié pour être classé comme « chef d'établissement » et qu'il suffisait en réalité qu'à la fois le mari et la femme (ou deux associés quelconques) travaillent effectivement au sein de leur exploitation familiale est très clairement précisé dans les publications de la SGF présentant la méthodologie et les résultats des recensements de l'époque (cf. par exemple *Résultats statistiques du recensement effectué le 8 mars 1936*, tome I, 3^e partie (Population active, établissements), p. 61 (SNS, Imprimerie Nationale, 1943)).

quaient parfois à évaluer quelle fraction de ces « travailleurs isolés » méritait d'être intégrée à la catégorie des « salariés » (avec les « ouvriers » et les « employés ») et non pas à celle des « patrons » (avec les « chefs d'établissement »), mais il va de soi qu'il s'agit d'estimations relativement fragiles, comme le reconnaissait d'ailleurs la SGF¹.

Si l'on s'en tient aux salariés proprement dit, c'est-à-dire aux personnes classées comme « ouvriers » ou comme « employés », alors la principale régularité qu'il est utile de retenir est que les « employés » ont toujours représenté environ un quart du total dans les recensements antérieurs à la Seconde Guerre mondiale : environ 2,5 millions d'employés pour 7,5 millions d'ouvriers au début du siècle, et environ 3 millions d'employés contre 9 millions d'ouvriers dans l'entre-deux-guerres, tout du moins avant la crise². L'impact de la crise des années 1930 est en effet nettement visible dans les recensements : le nombre d'ouvriers occupant effectivement un emploi s'effondre entre le recensement de 1931 et le recensement de 1936, alors que le nombre d'employés reste stable, si bien que la proportion d'employés dans l'emploi total augmente sensiblement³. Les recensements permettent également de constater l'importance des fonctionnaires au sein de la catégorie des « employés », même si leur poids relatif tend à diminuer : près de la moitié du total des employés au début du siècle, à peine un tiers dans l'entre-deux-guerres, ce qui signifie que le poids des employés du secteur privé dans l'emploi total et parmi les employés était déjà sur une pente nettement ascendante au début du siècle et dans l'entre-deux-guerres⁴. On notera aussi le très grand nombre d'ouvriers agricoles et de domestiques (ces derniers étaient également classés parmi les ouvriers) : leur importance est certes déclinante, mais le fait essentiel à retenir est que ce n'est qu'au cours de l'entre-deux-guerres que les ouvriers de l'industrie deviennent (légèrement) majoritaires au sein de la catégorie des ouvriers. Au début du siècle, les ouvriers de l'industrie étaient minoritaires : en 1901, sur un total d'environ 7,5 millions de personnes classées comme « ouvriers », moins de 3,5 millions sont des ouvriers de l'industrie, contre près de 3 millions d'ouvriers agricoles et près de 1 million de domestiques. Il est particulièrement important d'être conscient de ce fait lorsque l'on s'intéresse à l'inégalité des salaires : les salaires des ouvriers agricoles et des domestiques ont toujours été nettement inférieurs à ceux des ouvriers de l'industrie, et ces deux groupes de « salariés pauvres » par excellence ont trop souvent été négligés. Par exemple, les séries de « salaire ouvrier », si souvent sollicitées par les historiens et les économistes, ne concernent en général que les seuls ouvriers de l'industrie, même si les chercheurs omettent souvent de préciser ce « détail ».

Après la Seconde Guerre mondiale, les nomenclatures utilisées dans les recensements pour décrire les différents groupes de salariés deviennent nettement plus

1. *Ibid.*, pp. 62 et 64-67.

2. Cf. annexe H, tableau H-2.

3. Cf. annexe H, tableau H-2.

4. Cf. annexe H, tableau H-2 (nous nous référons ici aux « fonctionnaires » dans le sens le plus large, c'est-à-dire en réalité à l'ensemble des employés classés par les recensements de l'époque dans le secteur « services publics », secteur qui inclut non seulement les agents de l'Etat, mais également les salariés des collectivités locales, des hôpitaux publics, etc.).

sophistiquées. La nomenclature introduite lors du recensement de 1946 utilise pour la première fois la notion de « cadre », c'est-à-dire de « salarié en charge de l'encadrement » (au sens large). Mais il ne s'agit que d'une première tentative, qui de notre point de vue a notamment le défaut de confondre dans la même catégorie les « patrons » et les « cadres supérieurs », et la nomenclature de 1946 ne sera jamais réutilisée par la suite¹. Le recensement de 1954 utilise pour la première fois une nomenclature complète de catégories socioprofessionnelles (CSP), nomenclature qui s'appliquera sans modification majeure jusqu'au recensement de 1982 : sur environ 12 millions de salariés, on dénombre en 1954 plus de 400 000 « cadres supérieurs », plus de 1,1 million de « cadres moyens », et environ 2 millions d'« employés », ce terme étant désormais utilisé dans un sens nettement plus restreint qu'avant guerre (puisqu'il exclut dorénavant les « cadres »), et le reste se répartissant entre les catégories « ouvriers », « salariés agricoles » et « personnel de service » (ces deux derniers groupes sont désormais séparés des ouvriers de l'industrie²). Du recensement de 1954 au recensement de 1982, on assiste à une formidable progression du nombre de salariés « bourgeois » : le nombre total de salariés passe d'environ 12 millions en 1954 à environ 18 millions en 1982, soit une progression de l'ordre de 50 %, mais le nombre d'employés augmente de plus de 100 % (de 2 millions à plus de 4 millions), le nombre de « cadres moyens » progresse de près de 200 % (de 1,1 à 3,1 millions) et le nombre de « cadres supérieurs » de près de 300 % (de 400 000 à plus de 1,5 million³). Ces recensements permettent également de constater là encore le poids important des fonctionnaires parmi les salariés « bourgeois » : même si la part du secteur privé augmente continûment, les fonctionnaires représentent encore à la fin des années 1970 plus du tiers des « cadres administratifs moyens » et des « cadres administratifs supérieurs⁴ ».

Une nouvelle nomenclature, dite « PCS » (professions et catégories socioprofessionnelles), est introduite en 1982 (il s'agit de la nomenclature qui s'applique encore actuellement). Par rapport à la nomenclature de 1954, une des principales innovations consiste à supprimer les catégories de « cadres moyens » et de « cadres supérieurs », et à les remplacer par les catégories des « professions intermédiaires » et des « cadres et professions intellectuelles supérieures ». Ce changement va évidemment au-delà d'un simple changement de nom : les frontières exactes de ces deux catégories ont été modifiées, si bien qu'il est impossible de comparer de façon totalement rigoureuse les effectifs mesurés avant et après 1982. Qualitativement, les évolutions ne font toutefois aucun doute : alors que le nombre total de salariés plafonne aux alentours de 19-20 millions dans les années 1980-1990, les effectifs de la catégorie des « cadres et professions intellectuelles supérieures » passent de moins de 2 millions de personnes en 1982 à plus de 3 millions en 1998, et les « professions intermédiaires » passent de moins de 4 millions de

1. De même que pour les résultats du recensement de 1911, le fait que les résultats du recensement de 1946 aient été exprimés en utilisant une nomenclature qui ne fut utilisée qu'une seule fois implique que ces résultats sont très difficiles à utiliser.

2. Cf. annexe H, tableau H-3.

3. Cf. annexe H, tableau H-3.

4. Cf. annexe H, tableau H-3.

membres de 1982 à près de 5 millions en 1998¹. Au final, la catégorie des « employés », définie au sens large, c'est-à-dire la catégorie des « non ouvriers » (employés, professions intermédiaires, cadres, etc.), qui représentait le quart de l'emploi salarié au début du siècle, regroupe environ 14 millions de salariés en 1998, c'est-à-dire près des trois quarts de l'emploi salarié².

Notons également qu'un des avantages pour notre objet de la nomenclature introduite en 1982 est qu'elle permet d'isoler au sein des « cadres et professions intellectuelles supérieures » la fraction correspondant aux « cadres d'état-major administratifs, financiers et commerciaux des grandes entreprises », ce qui nous permet de constater que cette sous-catégorie ne regroupe dans les années 1990 qu'à peine plus de 10 000 personnes (sur un total de plus de 3 millions de « cadres et professions intellectuelles supérieures³ »). Autrement dit, de même qu'il existe très peu de non-salariés qui puissent être qualifiés de « gros » chefs d'entreprise (environ 30 000 « chefs d'entreprise de plus de 50 salariés » dans les années 1990), il existe très peu de salariés correspondant à l'archétype des « super-cadres ». Dans les années 1990, si l'on additionne les effectifs des sous-catégories « chefs d'entreprise de plus de 50 salariés » et « cadres d'état-major administratifs, financiers et commerciaux des grandes entreprises », c'est-à-dire les deux sous-catégories les plus clairement susceptibles d'abriter des très hauts revenus, on arrive péniblement à 40 000 actifs, soit moins de 0,2 % des quelque 22 millions d'actifs, et une proportion encore plus faible du nombre total de foyers. Rappelons également que cette décomposition des 40 000 « très hauts revenus potentiels » des années 1990 entre environ 30 000 « gros chefs d'entreprise non salariés » et environ 10 000 « cadres dirigeants salariés des grandes entreprises » n'est pas satisfaisante, puisque la nomenclature introduite en 1982 reprend la convention déjà appliquée avant la Seconde Guerre mondiale et consistant à classer toutes les personnes dirigeant effectivement une entreprise comme des non-salariés, dans la catégorie des « chefs d'entreprise », y compris les PDG et autres directeurs généraux de sociétés anonymes ayant en fait un statut de salarié⁴. Autrement dit, une partie importante, mais impossible à chiffrer avec précision, des 30 000 « gros chefs d'entreprise non salariés » devrait en réalité être réintégrée aux 10 000 « super-cadres ».

Au-delà de cette dernière difficulté, sans grande importance pour les effectifs globaux, et surtout au-delà des problèmes posés par les changements de nomenclatures et par l'introduction tardive de la notion de « cadre » dans les recensements, on voit donc qu'en termes d'effectifs de salariés concernés, le XX^e siècle a effectivement été marqué par la « montée des cadres », et plus généralement par la montée en puissance des « salariés non ouvriers » : à un salariat composé au début du siècle d'un quart de « non ouvriers » et de trois quarts d'ouvriers s'est progressivement substitué un salariat composé à la fin du siècle d'un quart d'ouvriers et de trois quarts de « non ouvriers ». On retiendra également la lente diminution du poids des fonctionnaires au sein des « non ouvriers », ainsi que la quasi-disparition des ouvriers agricoles et des domestiques au sein des ouvriers :

1. Cf. annexe H, tableau H-4.

2. Cf. annexe H, tableau H-4.

3. Cf. annexe H, tableau H-4.

4. Cf. chapitre 2, section 1.2.2.

entre le recensement de 1901 et le recensement de 1990, la part des ouvriers agricoles dans l'emploi salarié total est passé de 30 % à 1 %, et la part des domestiques dans l'emploi salarié total est passée de 10 % à 1 %¹.

2. L'évolution de la part des hauts salaires dans la masse salariale totale

Une fois ces informations générales rappelées, nous pouvons maintenant présenter nos résultats concernant l'évolution de la part des hauts salaires dans la masse salariale totale. De la même façon que pour l'inégalité des revenus, la seule façon de mesurer correctement l'inégalité des salaires et son évolution consiste à avoir recours à la notion de fractile et à étudier les mouvements de la part des différents fractiles de la distribution des salaires (et en particulier la part des fractiles de hauts salaires) dans la masse salariale totale. Pour cela, il est indispensable de disposer de données adéquates, et nous commencerons par décrire les principales caractéristiques de la source utilisée ici (section 2.1) (le lecteur peu friand de ce type de détails techniques peut passer directement à la sous-section suivante). Puis, de la même façon que pour les revenus, nous présenterons séparément les résultats obtenus concernant d'une part l'évolution de la part des hauts salaires dans la masse salariale totale dans le long terme (section 2.2), et d'autre part les fluctuations de court terme et de moyen terme (section 2.3). Enfin, nous verrons que la méthode consistant à comparer non pas les salaires de différents fractiles mais les salaires de différentes catégories socioprofessionnelles de salariés constitue une méthode tout à fait inadaptée pour étudier l'évolution à long terme de l'inégalité des salaires, et qu'elle a conduit certains chercheurs à des conclusions erronées concernant le prétendu déclin séculaire de l'inégalité des salaires en France (section 2.4).

2.1. LA SOURCE UTILISÉE

Rappelons tout d'abord que, de façon générale, les données statistiques portant sur les salaires sont considérées comme extrêmement fiables, ce qui s'explique notamment par le fait que les salaires sont généralement fixés à l'avance dans des contrats, des grilles de salaires, etc., et qu'ils ont donc un caractère largement « public », ce qui les épargne dans une très large mesure des problèmes de fraude et de dissimulation (légale ou non) qui se posent parfois pour les revenus de capitaux mobiliers et les revenus mixtes. Cela est particulièrement vrai pour la source que nous utilisons ici, à savoir les déclarations de salaires que les employeurs sont tenus de remettre chaque année depuis 1917 à l'administration fiscale, et sur lesquelles les employeurs doivent indiquer le montant des salaires versés à chacun de leurs salariés au cours de l'année précédente. En effet, ces déclarations sont utilisées par l'administration à la fois pour contrôler le montant total de la masse salariale que les employeurs prétendent déduire de leurs bénéfices déclarés au fisc, ce

1. Cf. annexe H, tableaux H-2, H-3 et H-4.

qui implique que les employeurs n'ont pas intérêt à minorer les salaires réellement versés (car l'administration leur demanderait alors d'acquitter un impôt plus élevé sur leurs bénéficiaires), et pour contrôler le montant des salaires déclarés au fisc par chacun des salariés concernés, ce qui implique que les salariés n'ont pas intérêt à ce que leur employeur majorer les salaires réellement perçus (car l'administration leur demanderait alors d'acquitter un impôt plus élevé sur leurs salaires). Ces recoupements confèrent une très grande fiabilité à cette source.

De plus et surtout, il s'agit de la seule source disponible sur longue période qui permette d'estimer correctement le niveau des salaires des différents fractiles de la distribution des salaires. En effet, les autres données disponibles se contentent généralement de fournir des informations portant sur quelques catégories particulières de salariés, et nous verrons plus loin qu'il est extrêmement hasardeux d'en tirer des conclusions sur l'évolution générale de l'inégalité des salaires, en particulier sur longue période, d'autant plus que les définitions exactes des catégories utilisées aux différentes époques (ingénieur, contremaître, domestique, etc.) varient fortement au cours du temps et que l'on ignore le plus souvent les effectifs de salariés concernés par les estimations de salaires dont on dispose. En outre, nous verrons que de telles données catégorielles ou sectorielles sont particulièrement rares et parcellaires pour les périodes antérieures à la Seconde Guerre mondiale, notamment pour ce qui est des catégories de salariés « bourgeois », à l'exception notable toutefois des salaires de fonctionnaires, qui sont de très loin les moins mal connus. Les déclarations de salaires des employeurs permettent au contraire de couvrir l'ensemble des salariés, puisque tous les employeurs sont soumis depuis 1917 à cette obligation légale, quels que soient leur secteur d'activité et leur localisation géographique, et que les déclarations doivent mentionner le montant des salaires versés à chacun des salariés de l'entreprise, des plus modestes aux mieux rémunérés. De plus, les tableaux statistiques issus du dépouillement de ces déclarations de salaires, établis par l'administration fiscale avant la Seconde Guerre mondiale et par l'INSEE depuis 1947, se présentent bien de la façon qui nous convient : ces tableaux reposent sur le classement au niveau national des salariés en fonction de leur niveau de salaire annuel, et ils indiquent le nombre de salariés et le montant de la masse salariale correspondante en fonction d'un certain nombre de tranches de salaires annuels. De la même façon que pour les tableaux statistiques issus du dépouillement des déclarations de revenus, ces tableaux nous permettent donc d'estimer de façon extrêmement précise le niveau des salaires moyens perçus par les 10 % des salariés les mieux rémunérés, les 5 % des salariés les mieux rémunérés, les 1 % des salariés les mieux rémunérés, etc.¹ Nous utiliserons donc souvent les mêmes notations (P90-100, P95-100, P99-100, etc.) que pour l'étude des hauts revenus, même s'il est important de ne pas oublier qu'il s'agit ici des fractiles de

1. En fait, les estimations portant sur l'entre-deux-guerres sont nettement plus précises que celles portant sur l'après-guerre, car les tableaux de l'après-guerre, outre qu'ils utilisent moins de tranches de salaires annuels pour classer les salariés et qu'ils souffrent de fréquentes modifications dans leur mode de confection par l'INSEE, n'indiquent souvent que la proportion de salariés de chaque tranche (et non les effectifs et la masse salariale). Tous les tableaux « bruts » établis par l'administration fiscale et par l'INSEE à partir des déclarations de salaires sont reproduits dans l'annexe D, qui contient également tous les résultats détaillés de nos estimations, ainsi qu'une description précise de la méthodologie utilisée pour passer des tableaux « bruts » aux estimations présentées ici.

hauts salaires au sein de la hiérarchie des salaires perçus par les salariés au niveau individuel, et non plus des fractiles de hauts revenus au sein de la hiérarchie des revenus perçus au niveau des foyers.

Cette source comporte néanmoins plusieurs imperfections. Tout d'abord, les déclarations de salaires n'existent que depuis 1917 : de la même façon que les déclarations de revenus, cette source ne permet pas d'étudier les années antérieures au premier conflit mondial, et nous devons donc avoir recours à d'autres données, évidemment moins satisfaisantes, pour pouvoir évaluer les effets de la Première Guerre mondiale sur l'inégalité des salaires.

Ensuite, contrairement aux déclarations de revenus, qui ont été dépouillées chaque année depuis les revenus de 1915, sans aucune exception, les déclarations de salaires n'ont malheureusement pas fait l'objet d'une exploitation statistique annuelle : nous disposons de tableaux statistiques issus du dépouillement de ces déclarations uniquement pour les salaires des années 1919-1938, 1947 et 1950-1998, si bien que nos estimations de la part des hauts salaires dans la masse salariale totale portent uniquement sur ces années-là, ce qui nous conduira là encore à avoir recours à d'autres sources pour évaluer l'évolution des inégalités salariales au cours des années manquantes, et notamment au cours des années de la Seconde Guerre mondiale¹. En fait, ce n'est que depuis la Seconde Guerre mondiale que les déclarations de salaires font l'objet d'une véritable exploitation à des fins purement statistiques : une première exploitation fut menée avec les salaires de 1947, expérience qui ne fut pas renouvelée pour les salaires de 1948-1949, puis l'exploitation des déclarations de salaires se fit à un rythme annuel à partir des salaires de 1950, et les déclarations de salaires des employeurs, souvent désignées aujourd'hui par leur intitulé officiel actuel (« Déclarations annuelles de données sociales », ou DADS), devinrent rapidement la principale source utilisée par l'INSEE pour mesurer l'évolution des salaires. Avant la Seconde Guerre mondiale, les tableaux statistiques issus du dépouillement des déclarations de salaires, de même que les tableaux statistiques issus du dépouillement des déclarations de revenus que nous avons utilisés pour l'ensemble de la période 1915-1998, étaient établis dans un esprit tout à fait différent : il s'agissait pour l'administration fiscale de rendre compte du fonctionnement d'un impôt, et en l'occurrence de l'impôt cédulaire sur les salaires, impôt dont nous verrons dans la 2^e partie qu'il fut l'une des composantes de la réforme fiscale de 1914-1917, avec l'impôt général sur le revenu (IGR) (ou plus simplement « impôt sur le revenu »), d'où sont issues les déclarations de revenus. L'impôt cédulaire sur les salaires s'appliqua pour la première fois au titre de l'imposition des salaires de 1917, mais il fallut quelques années à l'administration pour tout mettre en place, ce qui explique pourquoi les tableaux statistiques issus du dépouillement des déclarations de salaires ne furent établis et publiés qu'à compter des salaires de 1919. L'origine proprement fiscale de ces tableaux explique également et surtout pourquoi la série s'interrompt avec les salaires de 1938 : en 1939, l'impôt cédulaire sur les salaires fut transformé en

1. Pour la période 1950-1998, il existe également un certain nombre de « trous », i.e. d'années où les déclarations de salaires n'ont pas été exploitées par l'INSEE, mais il s'agit toujours d'années isolées, et nous avons donc complété ces « trous » par interpolation (tous les détails sont dans l'annexe D).

un impôt prélevé à la source, c'est-à-dire en un impôt où les employeurs calculaient et déduisaient eux-mêmes l'impôt dû par leurs salariés, et où le fisc se contentait d'encaisser les sommes correspondantes et de contrôler la cohérence avec les salaires figurant dans les déclarations de revenus, si bien que les seules statistiques fiscales produites à partir de cette date concernent les recettes totales de l'impôt cédulaire sur les salaires, sans aucune indication sur sa répartition entre les différents salariés, et ce jusqu'à la suppression définitive de cet impôt en 1948. Ce n'est qu'à partir des salaires de 1947 que le ministère des Finances décida de pallier ce manque en faisant procéder à une exploitation des déclarations de salaires à des fins purement statistiques, si bien qu'il n'existe apparemment aucun tableau statistique équivalent pour les salaires des années 1939-1946¹.

Au-delà des désagréments causés par le « trou » des années 1939-1946, il faut cependant insister sur le fait que les tableaux statistiques établis par l'administration fiscale avant la Seconde Guerre mondiale et les tableaux statistiques établis par l'INSEE après la Seconde Guerre mondiale constituent une seule et même série, et que tous ces tableaux se fondent sur une seule et même source, à savoir les déclarations de salaires des employeurs, qui n'ont jamais cessé d'être utilisées par le fisc à des fins de contrôle fiscal, y compris au cours des années où aucun dépouillement systématique n'a été réalisé. En particulier, il est important de noter dès à présent que l'impôt cédulaire sur les salaires a toujours été un impôt établi à un niveau strictement individuel (contrairement à l'impôt sur le revenu, qui a toujours été un impôt établi au niveau des foyers) : les éventuels salaires du conjoint ou des enfants ne sont en aucun cas ajoutés au salaire individuel, ce qui aurait évidemment introduit un biais par rapport aux statistiques établies par l'INSEE, et la situation familiale du contribuable est prise en compte uniquement sous la forme d'éventuelles réductions d'impôt, qui n'affectent donc pas le montant du salaire imposable et le classement des salariés par tranches de salaires effectué par l'administration fiscale. Précisons également que l'impôt cédulaire sur les salaires a toujours reposé sur les déclarations de salaires effectuées par les employeurs, et non pas sur des déclarations effectuées par les salariés, ces derniers étant uniquement sollicités par le fisc au moment de payer l'impôt (tout du moins jusqu'en 1939).

Ces complications et précisions d'apparence technique sont importantes, car, outre qu'elles expliquent sans doute pourquoi cette source n'avait jusqu'ici jamais été utilisée sur l'ensemble de la période considérée (ainsi que nous l'avons déjà noté dans l'introduction générale²), elles permettent également de comprendre pourquoi cette source ne permet pas pour la période 1919-1938 d'étudier

1. Notons cependant que la publication présentant les résultats de l'exploitation des déclarations de salaires de 1947, après avoir précisé qu'elle était la première du genre (et ce sans faire référence aux tableaux statistiques établis pour les salaires des années 1919-1938), mentionne également (sans autre précision) : « La Direction Générale des Contributions Directes avait fait procéder au dépouillement des états 1024 et 1025 utilisés par les employeurs pour déclarer à l'Administration des Contributions Directes les salaires versés par eux en 1942 et 1946 » (cf. « Statistique des salaires distribués dans l'industrie et le commerce en 1947 et déclarés en 1948 à l'Administration des Contributions Directes », *S&EF* n°2 (février 1949), p. 75). Après vérification dans les publications statistiques du ministère des Finances, de la SGF et de l'INSEE, ainsi que dans les archives du ministère des Finances, nous n'avons malheureusement retrouvé nulle trace de cette éventuelle exploitation statistique des déclarations de salaires de 1942 et de 1946.

2. Cf. introduction générale, section 2.2.3.

l'ensemble de la distribution des salaires : les tableaux statistiques établis par l'administration fiscale visaient à rendre compte du fonctionnement d'un impôt, et ils concernent donc uniquement les salariés dont le salaire était suffisamment élevé pour qu'ils soient imposables au titre de l'impôt cédulaire sur les salaires, qui en pratique concernait rarement plus de 10 % des salariés dans l'entre-deux-guerres (sauf en fin de période¹). Les tableaux statistiques établis par l'INSEE visent au contraire à étudier les disparités salariales en tant que telles : ils portent donc sur tous les niveaux de salaires, des plus modestes aux plus élevés, et ils permettent d'étudier au cours de la période 1947-1998, et surtout au cours de la période 1950-1998, l'évolution de l'ensemble de la distribution des salaires. Il s'agit toutefois d'une imperfection relativement mineure, dans la mesure où nous nous intéressons principalement aux hauts revenus et aux hauts salaires : les tableaux statistiques établis par l'administration fiscale de l'entre-deux-guerres à partir des déclarations de salaires nous permettent de connaître les salaires des 10 % des salariés les mieux rémunérés et de calculer leur part dans la masse salariale totale en les comparant au salaire moyen de l'époque, de la même façon que les tableaux statistiques établis à partir des déclarations de revenus nous permettent de connaître les revenus des 10 % des foyers les mieux lotis et de calculer leur part dans le revenu total en les comparant au revenu moyen. Pour les mêmes raisons, les tableaux statistiques de la période 1919-1938 ne nous fournissent aucune indication sur les catégories socioprofessionnelles auxquelles appartenaient les salariés les mieux rémunérés de l'époque : de la même façon que pour les déclarations de revenus, l'administration fiscale se préoccupe uniquement des informations pertinentes pour le calcul de l'impôt dû, et ne s'intéresse donc pas aux nomenclatures socioprofessionnelles (qui de toute façon n'existaient pas à l'époque, tout du moins au sens où on l'entend aujourd'hui).

Enfin, une dernière imperfection de cette source est liée au fait que les exploitations des déclarations de salaires de la période 1947-1998 portent uniquement sur les déclarations déposées par les employeurs du secteur privé : les fonctionnaires sont donc exclus du champ d'analyse². Pour la période 1919-1938, les tableaux statistiques étant d'origine fiscale, ils portent sur l'ensemble des salariés imposables au titre de l'impôt cédulaire sur les salaires, c'est-à-dire sur l'ensemble des salariés dont les salaires étaient suffisamment élevés, quel que soit leur statut (fonctionnaires ou salariés du secteur privé), de même que nos estimations du niveau des hauts salaires pour cette période. Cependant, il s'agit là encore d'une imperfection relativement mineure, car nous verrons que nous disposons pour les salaires des fonctionnaires d'autres sources d'informations permettant d'évaluer de façon précise l'ampleur du biais ainsi introduit (tout du moins pour les années 1980-1990).

1. Pour l'évolution du pourcentage de salariés imposables au titre de l'impôt cédulaire sur les salaires entre 1919 et 1938, cf. annexe D, tableau D-3, colonne (2).

2. En fait, les exploitations des déclarations de salaires de la période 1947-1998 ont également toujours exclu les salariés agricoles et les domestiques (elles portent uniquement sur le secteur privé non agricole et non domestique), mais, outre que ces catégories de salariés n'ont virtuellement jamais eu la moindre chance d'atteindre le décile supérieur, et qu'elles ont de toute façon pratiquement disparu du paysage social de la fin du siècle (cf. supra), nous disposons pour les années 1990 de sources portant sur l'ensemble des salariés (sans aucune exception) et nous permettant de prendre en compte l'ensemble de ces biais (cf. infra).

2.2. LA STABILITÉ À LONG TERME DE LA PART DES HAUTS SALAIRES DANS LA MASSE SALARIALE

Commençons par présenter les résultats obtenus pour ce qui est de l'évolution à long terme de la part des hauts salaires dans la masse salariale, qui constituent à nos yeux les résultats les plus intéressants que les données exploitées dans le cadre de ce livre nous aient permis de mettre en évidence, à égalité avec l'effondrement et la non-reconstitution des revenus des « 200 familles ». Examinons tout d'abord l'évolution de la part des 10 % des salariés les mieux rémunérés dans la masse salariale totale (cf. graphique 3-2), qui a été calculée à partir de nos estimations du salaire moyen des 10 % des salariés les mieux rémunérés (cf. graphique 3-1) et du salaire moyen de l'ensemble de la population salariée (cf. chapitre 1, graphique 1-8). La première régularité importante est que la part des 10 % des salariés les mieux rémunérés dans la masse salariale totale a toujours été plus faible que la part des 10 % des foyers les mieux lotis dans le revenu total : la première est généralement de l'ordre de 25 %, alors que la seconde est généralement de l'ordre de 30-35 % (voire supérieure à 40 % avant la Seconde Guerre mondiale¹). Par exemple, dans les années 1990, le salaire moyen par salarié est de l'ordre de 120 000 francs par an (environ 10 000 francs par mois²), et le revenu moyen par foyer est à peine supérieur (environ 130 000 francs par an, soit moins de 11 000 francs par mois³); mais alors que le salaire moyen des 10 % des salariés les mieux rémunérés est de l'ordre de 2,5-2,6 fois plus élevé que la moyenne (environ 310-320 000 francs par an, soit à peine plus de 25 000 francs par mois⁴), le revenu moyen des 10 % des foyers les mieux lotis est de l'ordre de 3,2-3,3 fois plus élevé que la moyenne (environ 410-430 000 francs par an, soit plus de 35 000 francs par mois⁵). Autrement dit, dans les années 1990, les 10 % des salariés les mieux payés s'approprient environ 25-26 % de la masse salariale totale, alors que les 10 % des foyers les mieux lotis détiennent environ 32-33 % du revenu total. Il s'agit là d'une régularité très générale : dans tous les pays et à toutes les époques, l'inégalité des revenus a toujours tendance à être plus forte que l'inégalité des salaires, ce qui s'explique par le fait que les revenus mixtes et les revenus du capital (qui sont additionnés aux salaires pour passer des salaires aux revenus) ont toujours été plus inégalement répartis que les salaires, ainsi que par le fait que l'inégalité des salaires est mesurée à l'intérieur d'une population relativement homogène (les salariés ayant un emploi), alors que l'inégalité des revenus est mesurée au sein d'une population beaucoup plus vaste, qui inclut notamment les personnes sans emploi, les petits retraités, etc., et qui regroupe aussi bien les personnes seules que les foyers comprenant plusieurs actifs (et/ou plusieurs détenteurs de patrimoine).

1. Cf. chapitre 2, graphique 2-6, et annexe B, tableau B-14, colonne P90-100.

2. Cf. chapitre 1, graphique 1-8, et annexe E, tableau E-3, colonne (11).

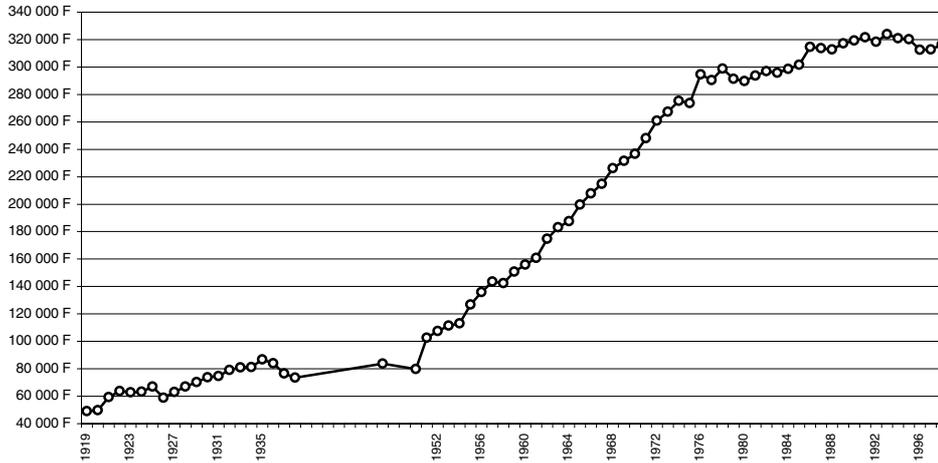
3. Cf. chapitre 1, graphique 1-6, et annexe G, tableau G-2, colonne (7).

4. Cf. graphique 3-1, et annexe D, tableau D-15, colonne P90-100.

5. Cf. chapitre 2, graphique 2-5, et annexe B, tableau B-11, colonne P90-100.

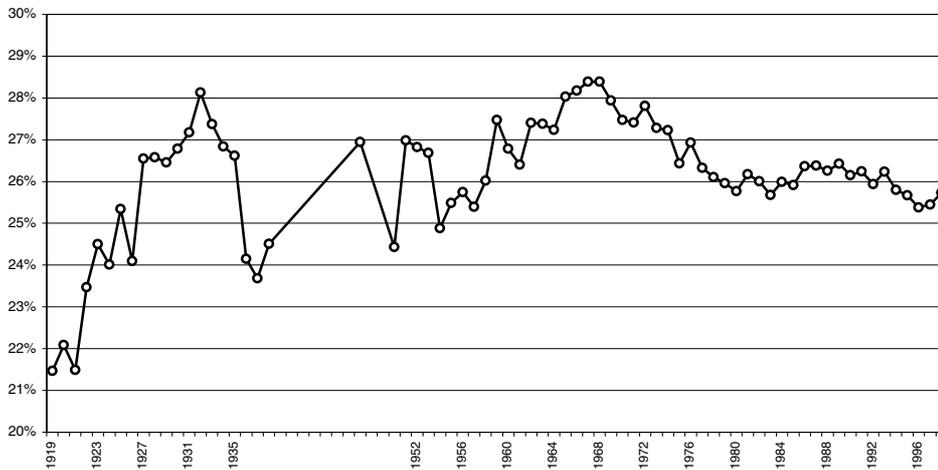
De façon plus surprenante et plus intéressante, on constate que la part des hauts salaires dans la masse salariale totale semble se caractériser par une très grande stabilité sur longue période. On observe certes de nombreuses fluctuations de court terme et de moyen terme au cours du XX^e siècle, mais le fait important est qu'il ne semble exister aucune tendance claire dans le long terme : si l'on excepte les années 1919-1922, la part des 10 % des salariés les mieux payés dans la masse salariale totale se situe toujours dans un intervalle compris entre 24 % et 28 %, et généralement aux alentours de 25-26 %, et ce des années 1920 aux années 1990, sans aucun trend apparent sur longue période, ni à la hausse, ni à la baisse (cf. graphique 3-2). De plus, toutes les données catégorielles et sectorielles dont nous disposons, et que nous examinerons plus loin, montrent que la très faible part obtenue pour les 10 % des salariés les mieux rémunérés en 1919-1922 (de l'ordre de 21-22 % de la masse salariale totale) n'est en réalité qu'un accident : l'inflation de la Première Guerre mondiale a en effet entraîné une très forte compression des hiérarchies salariales (les hauts salaires étant nettement moins revalorisés que les autres), et tout laisse à penser que la part des 10 % des salariés les mieux rémunérés dans la masse salariale totale se situait au début du siècle et à la veille de la Première Guerre mondiale aux alentours de 25-26 %, c'est-à-dire à un niveau virtuellement identique à celui observé dans les années 1990. Autrement dit, au-delà des phénomènes purement temporaires de compression et de reconstitution des hiérarchies salariales qui ont jalonné le siècle, des forces irrépressibles semblent avoir fait en sorte que le salaire moyen des 10 % des salariés les mieux payés retourne toujours vers des niveaux de l'ordre de 2,5-2,6 fois plus élevés que le salaire moyen de l'ensemble de la population salariée. Il s'agit là de résultats radicalement différents de ceux que nous avons obtenus pour l'inégalité des revenus, puisque ces derniers indiquent au contraire une baisse structurelle de la part des hauts revenus dans le revenu total au cours du siècle, avec une part des 10 % des foyers les mieux lotis dans le revenu total qui était de l'ordre de 40-45 % avant la Seconde Guerre mondiale, et qui n'est plus que de l'ordre de 30-35 % depuis 1945 (cf. chapitre 2, graphique 2-6). Sur longue période, la part des 10 % des foyers des mieux lotis dans le revenu total est passée de 45 % (voire légèrement plus) en 1900-1910 à environ 32-33 % dans les années 1990, ce qui signifie que leur revenu moyen est passé de 4,5 fois à 3,2-3,3 fois le revenu moyen de l'ensemble de la population.

Graphique 3-1 : Le salaire moyen des 10% des salariés les mieux payés, de 1919 à 1938, en 1947 et de 1950 à 1998 (en francs de 1998)



Source : Colonnes P90-100 des tableaux D-6 et D-15 (Annexe D)

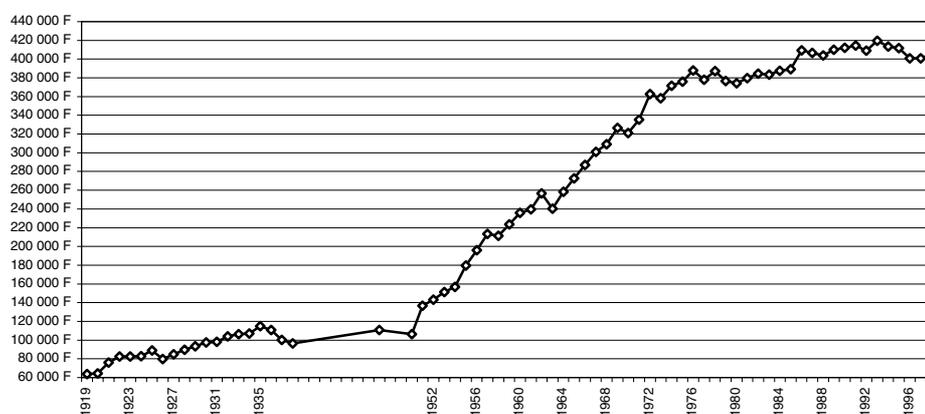
Graphique 3-2 : La part des 10% des salariés les mieux payés dans la masse salariale totale, de 1919 à 1938, en 1947 et de 1950 à 1998



Source : Colonnes P90-100 des tableaux D-7 et D-16 (Annexe D)

Une autre différence essentielle entre les évolutions suivies par l'inégalité des salaires et par l'inégalité des revenus est que contrairement aux différents fractiles de hauts revenus, dont nous avons vu à quel point ils avaient connu des évolutions divergentes au cours du siècle, tous les fractiles de hauts salaires semblent avoir toujours évolué de la même façon, et en particulier ils se caractérisent tous par cette même stabilité de long terme. Si l'on examine l'évolution de la part des 5 % des salariés les mieux payés dans la masse salariale totale, on constate que cette part, accidentellement faible en 1919-1922, a toujours oscillé entre 16 % et 20 % au cours de toutes les autres années, sans aucune tendance de long terme, et avec une valeur moyenne de l'ordre de 17-18 % (cf. graphique 3-4). Autrement dit, le salaire moyen des 5 % des salariés les mieux payés a toujours oscillé entre 3,2 et 4 fois le salaire moyen de l'ensemble de la population, avec un écart moyen de l'ordre de 3,4-3,6. Si l'on examine l'évolution de la part des 1 % les mieux payés dans la masse salariale totale, alors on constate que cette part, accidentellement faible en 1919-1922, a toujours oscillé entre 6 % et 8 % au cours de toutes les autres années, sans aucune tendance de long terme, et avec une valeur moyenne de l'ordre de 6-7 % (cf. graphique 3-6). Autrement dit, les 1 % des salariés les mieux payés ont à toutes les époques perçu un salaire moyen compris entre 6 et 8 fois (et généralement entre 6 et 7 fois) le salaire moyen de l'ensemble de la population. Le salaire moyen réel a été multiplié par plus de 5 au cours du XX^e siècle, et le salaire moyen nominal par plus de 10 000 (en fait par plus de 100, compte tenu du passage des anciens francs en nouveaux francs¹), mais la hiérarchie des salaires n'a pratiquement pas changé.

Graphique 3-3 : Le salaire moyen des 5% des salariés les mieux payés de 1919 à 1938, en 1947 et de 1950 à 1998 (en francs de 1998)



Source : Colonnes P95-100 des tableaux D-6 et D-15 (Annexe D)

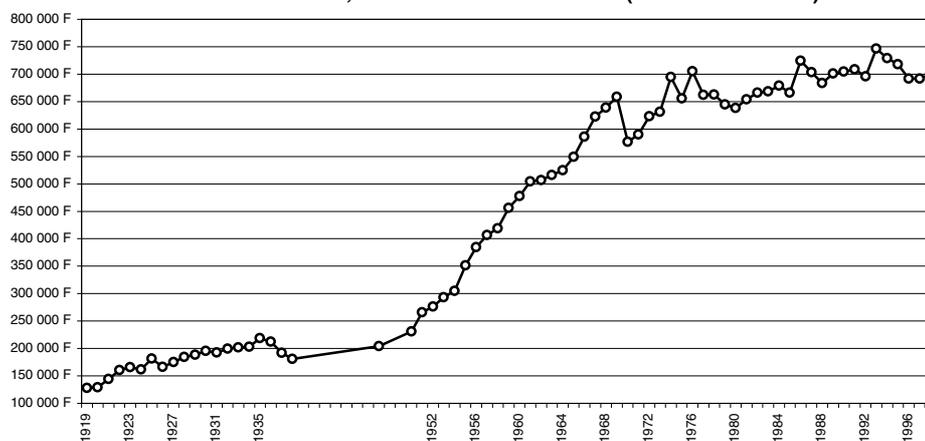
1. Cf. annexe E, tableau E-3, colonnes (11) et (12).

Graphique 3-4 : La part des 5% des salariés les mieux payés dans la masse salariale totale, de 1919 à 1938, en 1947 et de 1950 à 1998



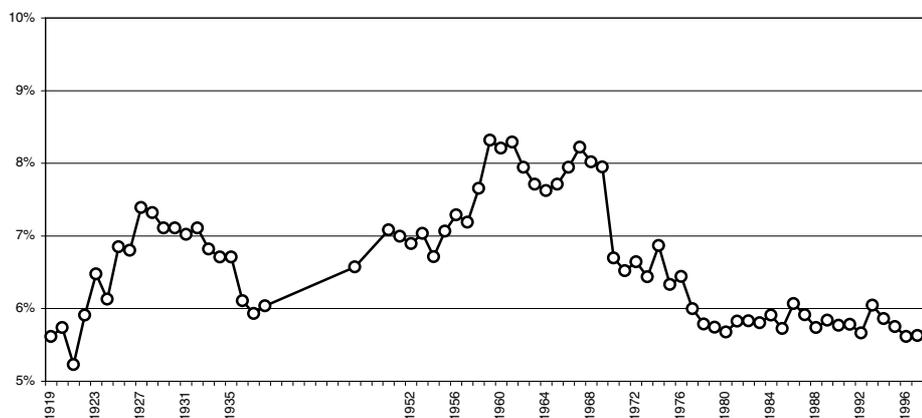
Source : Colonnes P95-100 des tableaux D-7 et D-16 (Annexe D)

Graphique 3-5 : Le salaire moyen des 1% des salariés les mieux payés, de 1919 à 1938, en 1947 et de 1950 à 1998 (en francs de 1998)



Source : Colonnes P99-100 des tableaux D-6 et D-15 (Annexe D)

Graphique 3-6 : La part des 1% des salariés les mieux payés dans la masse salariale totale, de 1919 à 1938, en 1947 et de 1950 à 1998



Source : Colonnes P99-100 des tableaux D-7 et D-16 (Annexe D)

Les tranches de salaires utilisées dans les tableaux statistiques établis par l'INSEE à partir des déclarations de salaires des employeurs depuis la Seconde Guerre mondiale, contrairement aux tranches de salaires utilisées par l'administration fiscale de l'entre-deux-guerres pour dépouiller ces mêmes déclarations, ne montent malheureusement pas suffisamment haut dans la hiérarchie des salaires pour que nous puissions étudier l'évolution de la part des 0,5 %, des 0,1 % ou des 0,01 % des salariés les mieux rémunérés dans la masse salariale totale au cours de l'ensemble de la période considérée. L'INSEE a cependant bien voulu mettre à notre disposition des tableaux avec des tranches de salaires très élevées établis à partir des fichiers informatiques de déclarations de salaires disponibles pour les années 1990, et ces données nous ont permis de constater la très grande similarité entre les estimations obtenues pour l'entre-deux-guerres et les estimations obtenues pour les années 1990. Dans les années 1920-1930, la part des 0,1 % des salariés les mieux rémunérés dans la masse salariale totale était typiquement de l'ordre 1,5-2 %, et la part des 0,01 % des salariés les mieux rémunérés était d'environ 0,4-0,5 %¹. Dans les années 1990, la part des 0,1 % des salariés les mieux rémunérés gravite à nouveau autour de 1,5 % de la masse salariale totale (ou légèrement moins), et la part des 0,01 % des salariés les mieux rémunérés est à nouveau de l'ordre de 0,4 % (ou légèrement moins²). Autrement dit, dans les années 1990 comme dans l'entre-deux-guerres, on constate que les 0,1 % des salariés les mieux

1. Cf. annexe D, tableau D-7, colonnes P99,9-100 et P99,99-100.

2. Cf. annexe D, tableau D-16, colonnes P99,9-100 et P99,99-100. Le caractère isolé de ces estimations, ainsi que leur très forte et très suspecte volatilité (due à des difficultés techniques d'exploitation des DADS des années 1990 pour les très hauts salaires), incitent toutefois à la prudence.

rémunérés disposent d'un salaire moyen de l'ordre de 15 fois plus élevé que le salaire moyen de l'ensemble de la population salariée, et que les 0,01 % des salariés les mieux rémunérés disposent d'un salaire moyen de l'ordre de 40 fois plus élevé que le salaire moyen de l'ensemble de la population salariée. Le fait de ne pas disposer de données annuelles sur longue période, ainsi que divers problèmes techniques concernant l'exploitation des données disponibles pour les années 1990¹, nous interdisent cependant d'aller au-delà de cette constatation générale et d'étudier de façon totalement satisfaisante le cas des 0,1 % et des 0,01 % des salariés les mieux rémunérés. Quoi qu'il en soit, le fait que la part des 1 % des salariés les mieux rémunérés (considérés dans leur ensemble) dans la masse salariale totale se caractérise par une très grande stabilité de long terme indique de façon claire que l'ampleur des éventuelles fluctuations expérimentées par les strates supérieures du centile supérieur de la distribution des salaires a nécessairement été très limitée. Le contraste avec les résultats observés pour les revenus est saisissant : la part des 1 % des foyers les mieux lotis dans le revenu total a été divisée par plus de 2 entre les deux extrémités du siècle, passant d'environ 20 % à la veille de la Première Guerre mondiale et au début des années 1920 à environ 7,5-8 % dans les années 1990 (cf. chapitre 2, graphique 2-14), mais la part des 1 % des salariés les mieux rémunérés dans la masse salariale totale ne manifeste aucune tendance de long terme, ni à la hausse, ni à la baisse, et semble irrémédiablement vouée à osciller aux alentours de 6-7 % (cf. graphique 3-6).

Aucun biais lié à la nature des données utilisées ne semble pouvoir expliquer une telle stabilité à long terme de la part des hauts salaires dans la masse salariale totale. En particulier, le fait que nos estimations pour l'après-guerre ne portent que sur le secteur privé, alors que nos estimations pour l'entre-deux-guerres portent à la fois sur le secteur public et le secteur privé, ne peut en aucun cas biaiser nos conclusions. Nous disposons en effet pour les années 1980-1990 d'autres sources permettant d'estimer séparément l'inégalité des salaires dans le seul secteur privé et dans les secteurs privé et public réunis, et ces sources indiquent que les parts des 10 %, des 5 %, des 1 %, etc., des salariés les mieux rémunérés dans la masse salariale totale sont à peine plus élevées lorsque l'on considère le seul secteur privé que si l'on ajoute le secteur public². Ces résultats sont logiques : s'il est vrai que les mouvements de compression et de reconstitution des hiérarchies salariales parmi les fonctionnaires ont joué un grand rôle au cours de la première moitié du siècle, ainsi que nous le verrons plus loin, le fait est que l'inégalité des salaires

1. Cf. annexe D, section 2.

2. D'après les enquêtes Emploi menées dans les années 1990, la part des 10 % des salariés les mieux rémunérés dans la masse salariale totale est de l'ordre de 24-25 % lorsque l'on considère le seul secteur privé, et elle est de l'ordre de 23-24 % lorsque l'on inclut le secteur public (les enquêtes Emploi ne sont pas parfaitement adaptées à la mesure des salaires, et en particulier elles conduisent à sous-estimer légèrement le niveau des hauts salaires, mais elles ont l'immense mérite de porter sur tous les salariés, et ces résultats sont suffisants pour s'assurer que l'inclusion du secteur public ne modifie pas radicalement les ordres de grandeur ; cf. annexe D, tableau D-17). Nous disposons également pour les années 1990 des estimations de la distribution des salaires de la fonction publique issues du fichier de paie des agents de l'Etat et publiées par l'INSEE (cf. par exemple *Annuaire Statistique de la France, édition 1999*, p. 188, INSEE, 1999), qui permettent de confirmer ces résultats (l'inégalité des salaires est moins forte dans le secteur public, mais pas suffisamment pour que l'inclusion du secteur public modifie de façon importante des mesures globales de l'inégalité des salaires telles que la part des 10 % des salariés les mieux rémunérés).

parmi les fonctionnaires se situe dans les années 1980-1990 à des niveaux très proches de ceux observés pour l'inégalité des salaires dans le secteur privé, la seule différence entre les deux secteurs étant que la part des très hauts salaires dans la masse salariale totale est légèrement plus élevée dans le privé que dans le public. Les parts de hauts salaires dans la masse salariale totale indiquées sur les graphiques 3-2, 3-4 et 3-6 pour les années 1980-1990 sont donc très légèrement surévaluées par rapport aux niveaux indiqués pour l'entre-deux-guerres, mais ce léger biais ne change rien au fait que la part des hauts salaires dans la masse salariale totale est essentiellement la même dans l'entre-deux-guerres et dans les années 1980-1990.

Cette très grande stabilité à long terme des écarts séparant les hauts salaires du salarié moyen nous a semblé véritablement impressionnante : tout au long du XX^e siècle, par-delà les aléas de l'inflation et de la croissance vertigineuse des salaires réels, une « main invisible » semble faire en sorte que les 10 % des salariés les mieux rémunérés gagnent toujours environ 2,5-2,6 fois plus que la moyenne, que les 5 % des salariés les mieux rémunérés gagnent toujours 3,4-3,6 fois plus que la moyenne, et que les 1 % des salariés les mieux rémunérés gagnent toujours 6-7 fois plus que la moyenne. Quelle que soit l'explication pour cette étonnante stabilité des hiérarchies salariales, on voit donc que les « salariés à haut salaire » ont toujours existé, et ce dans des proportions très analogues à celles que nous connaissons aujourd'hui. En particulier, ces résultats confirment ce que nous présentions dans le chapitre précédent en constatant la très grande stabilité à long terme de la part des « classes moyennes » et autres « classes moyennes supérieures » (fractiles P90-95 et P95-99) dans le revenu total. Le contraire aurait été étonnant : le salaire moyen par salarié et le revenu moyen par foyer ayant suivi des évolutions extrêmement proches tout au long du XX^e siècle, les revenus des « classes moyennes » (supérieures ou non) ayant toujours été constitués essentiellement de salaires, et en l'occurrence de hauts salaires se situant approximativement parmi les 10 % des salaires les plus élevés, le niveau de revenu déclaré par ces « classes moyennes » (supérieures ou non), relativement au revenu moyen, ayant été extrêmement stable au cours du siècle, il est parfaitement normal que le niveau des hauts salaires relativement au salaire moyen se caractérise également par une très grande stabilité sur longue période. La similarité entre les résultats obtenus pour les revenus des « classes moyennes » et les résultats obtenus pour les hauts salaires ne fait que confirmer ce que nous avons déjà noté au sujet des possibilités de fraude et de dissimulation très limitées dont disposent les foyers de salariés, limites qui s'expliquent d'ailleurs par le fait que l'administration fiscale a toujours eu à sa disposition les déclarations de salaires des employeurs pour s'assurer que les salaires déclarés dans les déclarations de revenus ne sont pas sous-évalués¹.

1. Cette similarité entre les résultats obtenus pour les revenus et pour les salaires montre également que les éventuelles déformations du lien entre structures familiales (proportion de foyers disposant de deux salaires, etc.) et niveau de revenu n'ont en tout état de cause pas été suffisamment importantes pour que le passage des salariés individuels aux foyers ne vienne modifier cette conclusion, ce qui est d'ailleurs cohérent avec le fait que la situation familiale moyenne varie relativement peu en fonction du niveau de revenu (cf. annexe B, section 3.2).

Ces résultats confirment également les doutes profonds jetés dans le chapitre précédent sur la théorie de Kuznets, et plus généralement sur toute théorie fondée sur l'idée d'une baisse inexorable et spontanée des inégalités dans les phases avancées du développement capitaliste, tout du moins pour ce qui est du cas de la France. Le fait que la baisse séculaire de la part des hauts revenus dans le revenu total se soit produite en dépit de la très grande stabilité à long terme de la part des hauts salaires dans la masse salariale totale confirme que cette baisse séculaire s'explique uniquement par l'effondrement et la non-reconstitution des très hauts revenus du capital, phénomène dont nous avons vu à quel point il ne ressemblait guère à un processus économique « naturel » et « spontané ». Sur longue période, les deux phénomènes qui ont marqué l'histoire des inégalités en France au XX^e siècle sont, d'une part, l'effondrement et la non-reconstitution des grandes fortunes, et, d'autre part, la très grande stabilité des hiérarchies salariales, et ce sont ces deux phénomènes qui demandent à être expliqués.

2.3. LES FLUCTUATIONS DE COURT TERME ET DE MOYEN TERME

Aussi impressionnante soit-elle, cette très grande stabilité des hiérarchies salariales dans le long terme ne doit pas faire oublier les multiples fluctuations de court terme et de moyen terme que l'inégalité des salaires a connues en France au XX^e siècle. Ces mouvements de court et moyen termes ont tout d'abord été causés par les guerres mondiales et par la très forte inflation qu'elles ont entraînée. En effet, lors des deux conflits mondiaux, les années de guerre se sont caractérisées par des revalorisations plus fortes pour les salaires faibles et moyens que pour les salaires élevés, et ont donc conduit à une compression importante des écarts de salaires. De même, dans les deux cas, les années de l'après-guerre se sont caractérisées par une reconstitution des hiérarchies salariales, si fortement ébranlées durant les conflits. Le fait que les données statistiques issues des déclarations de salaires des employeurs ne commencent qu'en 1919 et s'interrompent lors des années 1939-1946 constitue évidemment un handicap majeur pour l'étude de ces processus. Mais toutes les données catégorielles et sectorielles dont nous disposons permettent de s'assurer que c'est bien ainsi que les choses se sont déroulées.

Commençons par le cas de la Première Guerre mondiale. Les données portant sur les salaires « non ouvriers » sont particulièrement rares pour le début du siècle, ainsi dans une très large mesure que pour l'entre-deux-guerres, ce qui s'explique notamment par le fait que toutes les enquêtes officielles antérieures à la Seconde Guerre mondiale, menées par la SGF ou par l'Office du Travail, portaient uniquement sur les salaires ouvriers. Ces enquêtes permettent toutefois de prendre la mesure des très forts écarts de salaires séparant les différentes professions ouvrières, et ce sans même prendre en compte le cas des ouvriers agricoles et des domestiques. Elles permettent également de constater une compression importante de ces écarts entre 1913-1914 et 1919-1920¹. De plus, l'extrême rareté des données por-

1. Cf. par exemple *BSGF*, tome X (1920-1921), pp. 339-374, où Dugé de Bernonville compare les résultats des enquêtes menées par la SGF en 1911, 1916 et 1921, et constate que les salaires des professions

tant sur les salaires « non ouvriers » est compensée par le fait qu'elles vont toutes dans le même sens : toutes les données disponibles pour la période de la Première Guerre mondiale indiquent qu'un très fort resserrement des écarts de salaires a eu lieu non seulement au sein des ouvriers, mais également et surtout entre ouvriers et « non ouvriers » et au sein des « non ouvriers ». Dans la « métallurgie de la région parisienne », qui constitue l'un des rares secteurs industriels pour lesquels des données relativement précises ont été rassemblées, même si elles ne portent malheureusement que sur quelques années isolées, on constate que l'écart de salaire séparant le manœuvre de l'ouvrier professionnel était de 1,9 en 1914 (le professionnel gagnait 1,9 fois plus que le manœuvre), et qu'il n'est plus que de 1,5 en 1920 ; l'écart séparant le manœuvre de l'ingénieur débutant était de 2 en 1914, et il n'est plus que de 1,4 en 1920 ; l'écart séparant le manœuvre de l'ingénieur avec 2 ans d'ancienneté était de 3 en 1914, et il n'est plus que de 1,7 en 1920 ; l'écart séparant le manœuvre de l'ingénieur avec 8 ans d'ancienneté était de 5 en 1914, et il n'est plus que de 2,4 en 1920 ; etc.¹ Dans le secteur de l'assurance, l'écart de salaire séparant un comptable débutant d'un comptable confirmé serait passé de 2,4 en 1914 à 1,6 au début des années 1920 ; l'écart séparant un comptable débutant d'un chef de division serait passé de 8,9 en 1914 à 4,3 au début des années 1920, etc.² Dans la banque, l'écart de salaire séparant un commis de 3^e classe d'un chef comptable serait passé de 4,6 en 1914 à 3,5 au début des années 1920 ; l'écart séparant un commis de 3^e classe d'un inspecteur général serait passé de 7,7 en 1914 à 5,8 au début des années 1920, etc.³ Ces données sont évidemment très parcellaires, et elles ne reposent souvent que sur des relevés effectués dans quelques entreprises, mais elles indiquent toutes que plus on monte haut dans la hiérarchie des salaires, plus les salariés concernés ont pâti de la compression des écarts de salaires survenue au cours de la Première Guerre mondiale.

Le cas le mieux documenté est celui des salaires de fonctionnaires, qui est d'autant plus intéressant que les recensements nous ont appris que les fonctionnaires représentaient près de la moitié du nombre total de salariés « non ouvriers » à la veille de la Première Guerre mondiale. Le premier fait important est que les salaires de fonctionnaires ont été totalement bloqués durant les premières années de la guerre : jusqu'en 1917, l'Etat continue de verser à ses agents exactement le même salaire nominal que celui qu'il leur versait à la veille de la guerre, et ce en dépit de la très forte inflation⁴. En 1917, les salaires les plus faibles de la fonction publique, comme par exemple ceux des facteurs, font l'objet d'une légère revalori-

ouvrières les moins bien rémunérées ont été davantage revalorisés que ceux des professions ouvrières mieux rémunérées. Cf. également *BSGF*, tome IX (1919-1920), p. 243.

1. Cf. Lecaillon (1952, p. 243). Ces données sont également reproduites dans Jacquin (1955, p. 117) et dans Marchal et Lecaillon (1958-1970, tome 1, p. 428).

2. Cf. Mercillon (1955, p. 110) (6 121/2 566=2,4, 15 386/9 407=1,6, 22 841/2 566=8,9, 404 36/9 407=4,3).

3. Cf. Mercillon (1955, p. 230) (12 000/2 600=4,6, 18 000/5 200=3,5, 20 000/2 600=7,7, 30 000/5 200=5,8).

4. Pour un tableau récapitulatif indiquant l'évolution annuelle de 1911 à 1966 des rémunérations annuelles en francs courants d'un certain nombre d'emplois de la fonction publique, cf. *Annuaire Statistique de la France – Résumé rétrospectif 1966* (INSEE, 1966), p. 438 (compte tenu de la très grande importance de ces chiffres, nous les avons reproduits dans l'annexe E, tableau E-4, et nous nous référerons par la suite à ce tableau).

sation nominale (d'environ 10 %), mais les autres salaires, comme ceux des instituteurs et des attachés d'administration, et a fortiori ceux des professeurs de faculté, chefs de bureau et autres hauts fonctionnaires, restent totalement bloqués¹. A titre de comparaison, le salaire moyen des ouvriers de l'industrie a bénéficié d'une progression nominale de plus de 50 % entre 1913 et 1917², ce qui est certes légèrement inférieur à la hausse des prix, mais ce qui est considérable par rapport aux salaires de fonctionnaires. Il faut attendre les années 1918-1919 pour qu'une première revalorisation substantielle des salaires de la fonction publique soit décidée : les salaires nominaux des facteurs sont presque triplés, et ceux des instituteurs sont presque doublés³. Mais cette première grande revalorisation, mise en place à la fin du conflit et dans les premiers mois suivant l'armistice, ne concerne toujours pas les salaires les plus élevés de la fonction publique : en 1919, l'Etat continue de verser aux professeurs de faculté, chefs de bureau et autres hauts fonctionnaires le même salaire nominal que celui qu'il leur versait en 1913⁴, et ce bien que le niveau général des prix ait pratiquement triplé entre 1913 et 1919⁵. De fait, le salaire ouvrier moyen a pratiquement triplé entre 1913 et 1919 (en termes nominaux), si bien que le pouvoir d'achat des ouvriers n'a que très légèrement baissé (d'environ 5 %) entre 1913 et 1919⁶. Au final, l'écart de salaire séparant l'ouvrier moyen des hauts fonctionnaires les mieux rémunérés, de même que l'écart de salaire séparant les fonctionnaires les plus modestes (tels que les facteurs, dont le salaire moyen avoisine celui des ouvriers industriels) des hauts fonctionnaires les mieux rémunérés, a été divisé par plus de 2 entre 1913 et 1919.

Les données disponibles pour la période de la Première Guerre mondiale nous permettent donc d'être certains que le niveau historiquement faible que nous avons obtenu pour la part des hauts salaires dans la masse salariale totale en 1919 et au tout début des années 1920 n'est en réalité qu'un « accident », et que cette part se situait à un niveau sensiblement plus élevé à la veille de la guerre et au début du siècle. Ces données ne sont toutefois pas suffisantes pour déterminer avec certitude l'ampleur globale du phénomène et les rôles respectifs joués par le secteur public et par le secteur privé : on sait que les hiérarchies salariales se sont effondrées dans chacun des deux secteurs, mais la pauvreté des données concernant les hauts salaires du secteur privé fait qu'il est difficile de comparer de façon précise les deux évolutions. Compte tenu de la nature du processus en jeu, on peut cependant supposer que l'effondrement a été plus prononcé dans le secteur public, et peut-être même que cet effondrement a facilité l'effondrement observé de façon concomitante dans le secteur privé (à partir du moment où l'Etat ne revalorise pas (ou peu) les salaires de ses cadres, il devient plus facile pour le secteur privé de faire de même). Dans la fonction publique, le mécanisme en jeu est particulière-

1. Cf. annexe E, tableau E-4.

2. Cf. annexe E, tableau E-1, colonne (6) ($2\,047/1\,338 = 1,53$).

3. Cf. annexe E, tableau E-4.

4. Cf. annexe E, tableau E-4.

5. Cf. annexe H, tableau F-1, colonne (6).

6. Cf. annexe E, tableau E-1, colonnes (6) et (7) (ces séries ne concernent que les ouvriers de l'industrie, mais les données disponibles montrent que les salaires des ouvriers agricoles et des domestiques ont été revalorisés dans des proportions comparables (ou légèrement inférieures); cf. par exemple *Annuaire Statistique de la France – Résumé rétrospectif 1966* (INSEE, 1966), p. 437).

ment transparent : au début du conflit, après un siècle de totale stabilité monétaire, il est évident pour tout le monde que l'inflation ne peut être que temporaire, et en tout état de cause que l'Etat n'a pas les moyens d'accorder des largesses à ses employés ; à la fin du conflit et dans les premiers mois suivant l'armistice, le pouvoir d'achat des fonctionnaires a tellement chuté que les agents de l'Etat les moins bien rémunérés se retrouvent dans une situation proche de la pauvreté, et une revalorisation importante des salaires les plus faibles de la fonction publique, et à un degré moindre des salaires moyens, devient inévitable, de telle façon que les hiérarchies salariales se retrouvent fortement compressées en 1919. Il est probable qu'un mécanisme analogue s'est également appliqué dans le secteur privé, qui était tout aussi peu accoutumé que le secteur public à vivre avec l'inflation, mais on peut penser que les effets n'ont pas eu la même ampleur, notamment du fait du caractère nettement plus décentralisé du processus de revalorisation salariale dans le secteur privé : par exemple, il semble tout à fait impensable que toutes les entreprises du secteur privé soient parvenues à geler intégralement les salaires de leurs cadres dirigeants de 1913 à 1919, ce que fit pourtant le secteur public.

De la même façon, les grandes revalorisations des salaires de fonctionnaires mises en place au cours des années 1920 semblent avoir joué un rôle moteur dans le processus de reconstitution des hiérarchies salariales qui caractérise cette décennie. D'après nos estimations, c'est en 1922-1923 puis en 1927-1928 que ce processus atteint son intensité maximale : si l'on observe par exemple l'évolution de la part des 10 % des salariés les mieux rémunérés dans la masse salariale totale, on constate que cette part passe d'à peine 21-22 % en 1919-1921 à environ 24-25 % en 1922-1923, avant de se stabiliser aux alentours de 24-25 % entre 1923 et 1926, puis de franchir un nouveau palier en passant de 24-25 % en 1923-1926 à 26-27 % en 1927-1928. Or ces deux phases de hausse bien distinctes correspondent très précisément aux deux grandes phases de revalorisation des salaires de fonctionnaires qui ont marqué les années 1920. Entre 1919 et 1923, les salaires nominaux de tous les fonctionnaires furent pratiquement doublés, et cette très forte revalorisation, contrairement à celle de 1918-1919, s'appliqua également aux salaires les plus élevés de la fonction publique¹. A titre de comparaison, le salaire moyen des ouvriers de l'industrie bénéficia d'une progression nominale d'à peine plus de 40 % entre 1919 et 1923². Puis les salaires de fonctionnaires furent relevées beaucoup plus modestement entre 1923 et 1926, et ce n'est qu'après la stabilisation Poincaré qu'un nouveau cycle de revalorisation put s'ouvrir en 1927. Cette seconde étape dura jusqu'en 1931, et elle fut présentée par les gouvernements en place comme un grand effort national permettant de solder enfin les comptes de la Première Guerre mondiale. De fait, l'objectif avoué de cette seconde étape était de reconstruire les hiérarchies salariales de la fonction publique et d'annuler les effets de la très forte compression de 1918-1919, et les revalorisations de la période 1927-1931 furent sensiblement plus importantes pour les salaires élevés que pour les salaires faibles et moyens³. Il est particulièrement frap-

1. Cf. annexe E, tableau E-4.

2. Cf. annexe E, tableau E-1, colonne (6) ($4\,653/3\,269 = 1,42$).

3. Cf. annexe E, tableau E-4. Comme le notent Sauvy et Depoid (1940, p. 36) : « De 1928 à 1930, les revalorisations successives ont entraîné une augmentation totale de 10 % pour les garçons de bureau, de

pant de constater que c'est en 1927 que les salaires les plus élevés de la fonction publique connaissent leur plus forte hausse¹, et que c'est également en 1927 que nos estimations de la part des hauts salaires dans la masse salariale totale indiquent la plus forte progression².

Tout semble également indiquer que les salaires de fonctionnaires ont joué un rôle central dans l'histoire des inégalités salariales des années 1930. Les fonctionnaires incarnent en effet mieux que toute autre catégorie sociale le phénomène de « revanche des classes moyennes », dont nous avons vu dans le chapitre précédent qu'il caractérisait si bien les années 1930-1935. La raison en est simple : la grande revalorisation des salaires de fonctionnaires des années 1927-1931 n'est pas encore terminée que les salariés du secteur privé, et notamment les ouvriers de l'industrie, commencent déjà à faire les frais de la crise économique mondiale. La crise exerce en effet une pression très forte sur les salaires des ouvriers qui ont eu la chance de conserver leur emploi : le salaire nominal moyen des ouvriers de l'industrie diminue de près de 15 % entre 1930 et 1935, avec une baisse particulièrement rapide entre 1930 et 1932³, et les salaires nominaux des ouvriers agricoles et des domestiques baissent dans des proportions équivalentes⁴. Ces baisses nominales ont certes été inférieures à la baisse des prix (qui atteint 25 % entre 1930 et 1935), mais le fait est que les salaires des fonctionnaires n'ont pas été soumis à des pressions d'une telle ampleur : la grande revalorisation des années 1927-1931 vient tout juste d'entrer en vigueur, tous les salaires des fonctionnaires augmentent encore en 1930-1931 puis restent bloqués au même niveau nominal en 1931-1932, c'est-à-dire au moment même où les salaires ouvriers connaissent leur plus forte baisse, et ce n'est qu'à partir de 1933-1934 que les gouvernements en place tentent d'imposer des « contributions exceptionnelles » visant à réduire les salaires nominaux effectivement perçus par les fonctionnaires en vertu de la nouvelle grille salariale de la fonction publique. En pratique, ces « contributions exceptionnelles » de 1933-1934 furent extrêmement légères (avec des baisses de 2 %, 3 %, etc., qui ne concernaient que les très hauts salaires de la fonction publique), et même le fameux décret-loi Laval de juillet 1935, qui prévoyait une baisse uniforme de 10 % de tous les salaires de fonctionnaires, fut en réalité considérablement adouci dès le début de l'année 1936⁵. Il semble donc parfaitement cohérent que la part des hauts salaires dans la masse salariale totale poursuivie au début des années 1930 le trend ascendant des années

35 % pour les fonctionnaires de grade moyen et de 65 % pour les directeurs » (plus généralement, Sauvy et Depoid (1940, pp. 29-50) fournissent une très utile description de l'évolution des salaires de fonctionnaires de 1928 à 1939). De nombreux observateurs avaient réclamé dès le début des années 1920 le rétablissement des hiérarchies salariales de 1913 (cf. par exemple Marion (1923)).

1. Cf. annexe E, tableau E-4.

2. Cf. graphiques 3-2, 3-4 et 3-6 supra, et annexe D, tableau D-7, colonnes P90-100, P95-100 et P99-100 pour les séries correspondantes. On peut également remarquer que l'année 1925 est plus favorable que les années 1924 et 1926 pour la part des hauts salaires dans la masse salariale, de la même façon que pour ce qui est du rythme général de la revalorisation des salaires de fonctionnaires.

3. Cf. annexe E, tableau E-1, colonne (6) ($7538/8664 = 0,87$).

4. Cf. *Annuaire Statistique de la France – Résumé rétrospectif 1966* (INSEE, 1966), p. 437 et Sauvy et Depoid (1940, p. 27).

5. Cf. annexe E, tableau E-4. Cf. également Sauvy et Depoid (1940, pp. 31-32), qui donnent la liste complète des multiples « contributions exceptionnelles » et autres « prélèvements exceptionnels » qui se sont appliqués aux salaires des fonctionnaires au cours de cette période.

1920, et que ce trend s'apaise à partir de 1933-1934 : nos estimations indiquent que la part des 10 % des salariés les mieux rémunérés dans la masse salariale augmente fortement en 1930-1932 et dépasse les 28 % en 1932, avant de baisser très légèrement en 1933-1935, où elle avoisine les 27 %.

En outre, les effets de la crise économique sur les ouvriers ne se limitent pas aux pressions exercées sur leurs salaires : les ouvriers sont également et surtout soumis à un très fort risque de chômage au cours des années 1930, risque qui ne concerne évidemment pas les fonctionnaires, et qui prend souvent la forme de chômage partiel (les ouvriers travaillent un nombre réduit d'heures par semaine, et leur salaire baisse d'autant). Le chômage partiel explique pourquoi la masse salariale totale du secteur privé baisse de plus de 50 % entre 1930 et 1935 (en termes nominaux), alors que celle du secteur public, qui avait fortement augmenté à la fin des années 1920 et jusqu'en 1931, se maintient au même niveau nominal jusqu'en 1933, et ne baisse que très légèrement en 1934-1935¹. D'après les estimations disponibles, le taux moyen de chômage partiel pour les ouvriers de l'industrie, qui était d'environ 2 % en 1929-1930, passe subitement à 12 % en 1931, puis se situe aux alentours de 20-25 % à partir de 1932 et jusqu'en 1939, avec un maximum absolu en 1935². La série de salaire ouvrier moyen à laquelle nous nous sommes référés plus haut, de même d'ailleurs que toutes les estimations de salaires évoquées dans ce livre, portant sur le salaire moyen correspondant à un emploi à plein temps, cela signifie que le salaire nominal moyen des ouvriers, après prise en compte du chômage partiel, a en réalité baissé de près de 40 % entre 1930 et 1935, et non pas de 15 %. Autrement dit, nos estimations de la part des hauts salaires dans la masse salariale totale, qui portent uniquement sur les salariés travaillant à plein temps, et qui ne nous permettent donc pas de prendre en compte ce phénomène du chômage partiel³, nous conduisent à sous-estimer de façon importante la progression des inégalités entre salariés qui a véritablement eu lieu entre 1930 et 1935, et tout particulièrement en fin de période.

Même si l'extrême pauvreté des données disponibles concernant les salariés « non ouvriers » du secteur privé nous interdit là encore d'aboutir à des conclusions totalement satisfaisantes, il semble logique de supposer que l'aggravation des inégalités salariales observée au cours de la déflation soit principalement due aux fonctionnaires : il est probable que les « non ouvriers » du secteur privé étaient nettement moins soumis au risque de chômage que leurs collègues ouvriers (comme le suggèrent les résultats des recensements), mais on a du mal à croire que

1. Cf. Sauvy et Depoid (1940, p. 56) (ces séries de masses salariales sont issues des estimations de Dugé de Bernonville).

2. Cf. Lhomme (1968, p. 52) (cette série portant sur le « pourcentage de temps perdu par les ouvriers » est issue des travaux de Kuczynski (1960-1972), et nous l'avons reproduite dans l'annexe E ; cf. tableau E-3, colonne(5)).

3. Plus précisément, pour l'entre-deux-guerres, la « masse salariale totale » utilisée pour calculer la « part des salariés les mieux rémunérés dans la masse salariale totale » est en réalité le produit du nombre total de salariés par le salaire moyen d'un salarié travaillant à plein temps, ce qui revient à faire comme si le chômage partiel n'existait pas (pour l'après-guerre, les tableaux statistiques issus des déclarations de salaires portent uniquement sur les salariés à plein temps, et sur l'ensemble de ces derniers, et la « masse salariale totale » est donc issue de ces tableaux) (cf. annexe D). Ce choix méthodologique se justifie par le fait qu'il est extrêmement difficile d'établir des séries homogènes sur longue période portant sur le chômage partiel et le travail à temps partiel.

ce risque, et surtout les répercussions de ce risque et de la récession en général sur les salaires des « non ouvriers » qui conservaient leur emploi, aient été totalement négligeables pour les ingénieurs et les cadres des entreprises industrielles frappées de plein fouet par la crise¹. L'exploitation des statistiques issues des déclarations de salaires nous permet d'ailleurs de constater que les très hauts salaires baissent davantage que les salaires correspondants de la grille de la fonction publique au cours des années 1930-1935, ce qui montre que les « non ouvriers » du secteur privé ont nettement plus souffert de la déflation que les fonctionnaires de rang correspondant, suffisamment en tout cas pour faire baisser le salaire moyen des fractiles en question. Par exemple, le professeur de faculté en fin de carrière, dont le salaire dans l'entre-deux-guerres est assez représentatif des 0,5 % des salaires les plus élevés (fractile P99,5-100), voit son salaire annuel (exprimé en francs courants) passer de 78 240 francs en 1930 à 92 240 francs en 1931-1933, avant de baisser légèrement en 1934-1935, du fait des « contributions exceptionnelles », tout en se maintenant à un niveau supérieur à celui de 1930 (85 240 francs en 1934, 84 140 francs en 1935²). Par comparaison, nos estimations indiquent que le salaire annuel moyen des 0,5 % des salariés les mieux rémunérés baisse chaque année au cours de la période 1930-1935, pour finalement passer de 92 385 francs en 1930 à 75 149 francs en 1935³. On constate un phénomène analogue si l'on considère le salaire maximum d'un chef de bureau d'administration centrale en fin de carrière, qui dans l'entre-deux-guerres est assez représentatif du fractile P99-99,5 de la distribution des salaires⁴, ou encore le salaire maximum d'un instituteur en fin de carrière, qui dans l'entre-deux-guerres est toujours intermédiaire entre les salaires moyens des fractiles P90-95 et P95-99 de la distribution des salaires⁵. On remarquera aussi que la part des 0,1 % des salariés les mieux rémunérés dans la masse salariale totale baisse en 1931-1932, contrairement à la part des 10 %, des 5 % ou des 1 % des salariés les mieux rémunérés⁶, ce qui suggère que les salariés figurant dans les strates supérieures du centile supérieur de l'époque, de même d'ailleurs que ceux des années 1990, étaient nettement plus souvent des « super-

1. La presse professionnelle, et notamment les bulletins de l'USIC (Union Sociale des Ingénieurs Catholiques), déplore en 1935 le « déclassement des ingénieurs » et le fait que « les jeunes ingénieurs diplômés se plaignent d'avoir été trompés dans le choix de leur carrière, et doivent actuellement accepter des postes subalternes » (cf. Boltanski (1982, p. 122)), ce qui suggère que les cadres techniques ont effectivement été touchés par la crise industrielle des années 1930, mais ce qui ne permet évidemment pas de quantifier précisément ces effets.

2. Cf. annexe E, tableau E-4.

3. Cf. annexe D, tableau D-5, colonne P99,5-100.

4. Le salaire maximum d'un chef de bureau d'administration centrale passe de 55 240 francs en 1930 à 62 240 francs en 1931-1933, 58 040 francs en 1934 et 57 440 francs en 1935 (cf. annexe E, tableau E-4) ; le salaire moyen du fractile P99-99,5 de la distribution des salaires baisse continûment de 1930 à 1935, de 54 482 francs en 1930 à 44 646 francs en 1935 (cf. annexe D, tableau D-5, colonne P99-99,5) (l'indemnité parlementaire de l'époque, que la Chambre avait décidé de relever de 45 000 à 60 000 francs en 1928, quelques mois après les élections, apparemment au grand mécontentement de l'opinion (cf. Bonnefous (1956-1967, tome 4, p. 309)), se situait approximativement au même niveau).

5. Le salaire maximum d'un instituteur passe de 20 240 francs en 1930 à 21 240 francs en 1931-1933, 20 670 francs en 1934 et 20 290 francs en 1935 (cf. annexe E, tableau E-4) ; le salaire moyen des fractiles P90-95 et P95-99 de la distribution des salaires baisse continûment entre 1930 et 1935, de 17 126 francs en 1930 à 14 811 francs en 1935 pour le fractile P90-95 et de 24 644 francs en 1930 à 21 182 francs en 1935 (cf. annexe D, tableau D-5, colonnes P90-95 et P95-99).

6. Cf. annexe D, tableau D-7, colonnes P99,9-100, P90-100, P95-100, P99-100.

cadres » de grosses sociétés anonymes que des hauts fonctionnaires, et que ces « super-cadres » n'ont pas réussi à échapper totalement à la crise.

La figure de l'instituteur en fin de carrière est particulièrement intéressante, car elle est l'incarnation des « classes moyennes » de l'entre-deux-guerres. On constate en effet que le revenu moyen des foyers de « classes moyennes » (fractile P90-95), que nous avons estimé grâce aux déclarations de revenus, et dont nous avons dit dans le chapitre précédent qu'il avait progressé entre 1920 et 1935 de près de 70 % relativement au revenu moyen de l'ensemble de la population, s'établit durant toutes les années de l'entre-deux-guerres à un niveau extrêmement proche (à quelques % près) du salaire maximum de l'instituteur en fin de carrière indiqué dans les grilles salariales de la fonction publique, et ce en particulier pour ce qui concerne la période 1920-1935, où les deux évolutions diffèrent d'à peine 2 % (sur 15 ans¹ !). On notera également l'excellente concordance entre les évolutions décrites par nos estimations des revenus des « classes moyennes » (réalisées à partir des statistiques issues des déclarations de revenus) et nos estimations des hauts salaires (réalisées à partir des statistiques issues des déclarations de salaires), qui confirme à la fois la faiblesse des possibilités de fraude et de dissimulation ouvertes aux foyers de salariés et la très bonne fiabilité de nos procédures d'estimations².

De fait, la rupture de 1936, qui sonne le glas de la « revanche des classes moyennes », ressort tout aussi clairement dans les déclarations de salaires que dans les déclarations de revenus : nos estimations montrent que la part des 10 % des salariés les mieux rémunérés dans la masse salariale totale, qui avoisinait les 27 % en 1934-1935, baisse subitement en 1936 et n'est plus que d'environ 24 % en 1936-1937, ce qui la ramène au niveau du milieu des années 1920³. Ce résultat est parfaitement cohérent avec le fait que seuls les salaires ouvriers, et notamment les salaires ouvriers les plus faibles, sont relevés par les accords Matignon, alors que les cadres, et notamment les fonctionnaires, dont les salaires ne sont revalorisés que de façon dérisoire en 1936-1937⁴, font au contraire les frais de la relance de l'inflation. Le cas des fonctionnaires, et typiquement celui de l'instituteur en fin de carrière, est d'ailleurs emblématique du dilemme auquel le Front Populaire eut à faire face et que nous avons évoqué dans le chapitre précédent : quand Léon Blum annonce la « pause » en s'adressant aux Français à la radio en février 1937, un point central de son discours concerne les salaires de fonctionnaires, dont Blum précise qu'ils ne seront pas revalorisés davantage, tout du moins « tant que la situation financière du pays ne se sera pas améliorée », ce qui est ressenti comme un abandon des promesses faites avant les élections, et ce qui est loin de satisfaire tous les socialistes⁵. Il est également intéressant de noter que les « super-cadres »,

1. Le revenu moyen (exprimé en francs courants) du fractile P90-95 passe de 9 030 francs en 1920 à 21 050 francs en 1935 (cf. annexe B, tableau B-9, colonne P90-95), et le salaire maximum d'un instituteur passe de 8 920 francs en 1920 à 20 290 francs en 1935 (cf. annexe E, tableau E-4). La similarité entre les deux séries est impressionnante, et la progression totale sur la période 1920-1935 est quasiment identique ($21\ 050/9\ 030 = 20\ 290/8\ 920 = 2,3$, et $(21\ 050/9\ 030)/(20\ 290/8\ 920) = 1,02$).

2. Cf. annexe B, section 1.3.2.

3. Cf. graphique 3-2 supra et annexe D, tableau D-7, colonne P90-100 pour la série correspondante.

4. Cf. annexe E, tableau E-4.

5. Le texte de cette allocation radiodiffusée de février 1937 est reproduit par Bonnefous (1956-1967, tome 6, p. 112).

contrairement aux « gros » entrepreneurs non salariés, ne bénéficient pas de l'arrivée au pouvoir du Front Populaire et de la relance de l'inflation, ce qui est cohérent avec ce que nous avons déjà dit au sujet de cette rupture¹. Remarquons enfin que la part des 10 % des salariés les mieux rémunérés se redresse très légèrement en 1938, tout en restant à un niveau sensiblement inférieur à celui de 1934-1935², ce qui semble cohérent avec le fait que les fonctionnaires parviennent finalement à obtenir en 1938 une revalorisation plus substantielle qu'en 1936-1937³.

Nos estimations de la part des hauts salaires dans la masse salariale totale s'interrompent malheureusement en 1939, faute de source adéquate, et il est donc extrêmement difficile d'étudier de façon précise l'évolution de l'inégalité des salaires au cours des années 1939-1946. Les informations dont nous disposons semblent cependant indiquer que le mouvement de compression des hiérarchies salariales ouvert en 1936 s'est poursuivi au cours de la Seconde Guerre mondiale. De la même façon que lors de la Première Guerre mondiale, il semblerait que les inégalités salariales aient atteint leur niveau minimal à l'extrême fin du conflit, probablement en 1944. Une majoration autoritaire de tous les salaires fut en effet décidée par le gouvernement provisoire peu de temps après la Libération, et le caractère forfaitaire de cette majoration de 1944 semble avoir accentué de façon importante l'aplatissement de la hiérarchie des salaires⁴. Cette hypothèse est cohérente avec le fait que c'est également en 1944 que la part des foyers de « classes moyennes » (fractile P90-95) dans le revenu total atteint son niveau le plus bas de la période, avant de se redresser à partir de 1945⁵. Plusieurs différences importantes entre les processus de compression et de reconstitution des hiérarchies salariales à l'œuvre durant chacun des deux conflits mondiaux et chacun des deux après-guerres méritent toutefois d'être signalées.

Tout d'abord, la compression semble avoir été d'une ampleur sensiblement plus limitée lors de la Seconde Guerre mondiale, et la phase de reconstitution correspondante semble avoir été nettement plus rapide. D'après nos estimations, la part des 10 % des salariés les mieux rémunérés dans la masse salariale totale s'établit dès 1947 à près de 27 %, soit un niveau similaire à celui de 1934-1935 et supérieur à celui de 1938 (environ 24,5 %), à tel point que la comparaison graphique des années 1938 et 1947 et le « trou » des années 1939-1946 pourraient laisser croire (à tort) que les hiérarchies salariales se sont paisiblement élargies au cours de cette période⁶. Il s'agit donc d'une situation tout à fait différente de celle

1. La part des 0,1 % et des 0,01 % des salaires les plus élevés dans la masse salariale totale continue de baisser en 1936-1937 (ou tout du moins ne progresse pas) (cf. annexe D, tableau D-7, colonnes P99,9-100 et P99,99-100), contrairement à la part des 0,1 % et surtout des 0,01 % des revenus les plus élevés dans le revenu total, qui connaît un net redressement en 1936-1937 (cf. annexe B, tableau B-14, colonnes P99,9-100 et P99,99-100), ce qui confirme que ce redressement dû à la relance de l'inflation bénéficie avant tout aux entrepreneurs (on notera toutefois que la baisse de la part des 0,01 % des salaires les plus élevés dans la masse salariale totale s'interrompt en 1937).

2. Cf. graphique 3-2 supra et annexe D, tableau D-7, colonne P90-100 pour la série correspondante.

3. Cf. annexe E, tableau E-4.

4. Cf. Perrot (1965, p. 21).

5. Cf. chapitre 2, graphique 2-10, et annexe B, tableau B-15, colonne P90-95.

6. Cf. graphique 3-2 supra et annexe D, tableaux D-7 et D-16, colonne P90-100. La comparaison entre 1938 et 1947 pose évidemment un problème, puisque nos estimations portent sur l'ensemble des salariés pour l'entre-deux-guerres, alors qu'elles excluent les fonctionnaires, les ouvriers agricoles et les domes-

observée à l'issue de la Première Guerre mondiale, où il avait fallu attendre la fin des années 1920 pour que la part des 10 % des salariés les mieux rémunérés dans la masse salariale totale avoisine les 27 %, au terme d'une décennie de lente remontée¹. Ce résultat est parfaitement cohérent avec le fait qu'une vaste « remise en ordre » de la hiérarchie des salaires du secteur privé fut lancée dès le printemps 1945, avec les arrêtés Parodi, dont l'objectif était précisément de rétablir la hiérarchie en son état de 1936, et qui entrèrent en application au cours de l'année 1945 et au début de 1946². Les rares données catégorielles et sectorielles dont nous disposons semblent également indiquer que la compression des écarts de salaires avait été plus limitée qu'au cours de la Première Guerre mondiale et que le redressement est déjà largement acquis en 1945³. En outre, l'hypothèse d'une compression plus limitée et donc d'un redressement plus rapide est confortée par nos estimations de l'évolution des revenus des « classes moyennes⁴ ». On peut également noter que ce redressement très rapide concerne tous les fractiles de hauts salaires, y compris les salaires des strates supérieures du centile supérieur : la part des 0,1 % des salariés les mieux rémunérés dans la masse salariale totale s'établit dès 1947 à plus de 1,5 %⁵, soit un niveau quasiment identique à celui de la fin des années 1930⁶, ce qui signifie que le salaire moyen des 0,1 % des salariés les mieux rémunérés était dans les deux cas de l'ordre de 15 fois plus élevé que le salaire moyen de l'ensemble de la population salariée, et ce bien que les salaires nominaux aient été multiplié par plus de 10 entre les deux dates⁷.

Ces résultats ne signifient certes pas que les hiérarchies salariales soient totalement stabilisées dès 1946-1947. L'hyperinflation des années 1944-1948 n'est pas encore terminée, la stabilisation Pinay ne date que de 1952, et rien n'est jamais acquis dans un tel contexte : il suffit d'une inflation plus forte que prévu, et d'une revalorisation s'appliquant uniquement aux salaires faibles et moyens, pour que la

tiques pour l'après-guerre. Nous avons vu plus haut que ce biais était d'une très faible ampleur pour les années 1990, mais seule une étude précise de la répartition des salaires des fonctionnaires pour l'immédiat après-guerre permettrait de s'assurer qu'il en allait de même à l'époque. En première approximation, on peut toutefois supposer que l'exclusion des fonctionnaires et celle des ouvriers agricoles et des domestiques se compensent à peu près.

1. Cf. graphique 3-2 supra et annexe D, tableaux D-7, colonne P90-100.

2. Sur les multiples « primes forfaitaires » appliquées de 1941 à 1944 (qui avaient eu pour effet de comprimer la hiérarchie) et sur la « remise en ordre » de 1945 et son application, cf. notamment Lehoulier (1947, 1948) (qui donne à la fois une très utile description des dispositifs institutionnels et de multiples données catégorielles et sectorielles). Cf. également Perrot (1965, pp. 21-22).

3. Dans le secteur de l'assurance, tous les salaires semblent avoir été multipliés par un coefficient de l'ordre de 3 entre 1938 et 1945, des plus modestes aux plus élevés, avec des coefficients à peine plus importants pour les premiers (cf. Mercillon (1955, p. 112)). Dans la « métallurgie de la région parisienne », Jacquin (1955, p. 117) remarque que l'écart séparant le manoeuvre de l'ingénieur a dépassé dès 1945 son niveau de 1938, suite aux arrêtés Parodi. Les salaires de domestiques donnés dans Perrot (1965, p. 54) suggèrent que l'écart avec le salaire moyen (annexe E, tableau E-3, colonne (11)) ne s'est que très légèrement resserré au cours des années 1938-1945. Cf. également Lehoulier (1947, 1948).

4. Le niveau plancher atteint par la part des « classes moyennes » (fractile P90-95) dans le revenu total en 1944 (9,24 %) est sensiblement plus élevé que celui de 1920 (8,18 %) (cf. annexe B, tableau B-15, colonne P90-95), et ce bien que les fonctionnaires des « classes moyennes » de 1920 aient déjà bénéficié des revalorisations de 1918-1919 (le minimum a probablement été atteint en 1917).

5. Cf. annexe D, tableau D-16, colonne P99,9-100.

6. Cf. annexe D, tableau D-7, colonne P99,9-100.

7. Le salaire moyen annuel (exprimé en francs courants) passe d'à peine plus de 10 000 francs à la fin des années 1930 à plus de 110 000 francs en 1947 (cf. annexe E, tableau E-3, colonne (11)).

hiérarchie soit réduite à peu de chose. De fait, nos estimations indiquent que la part des hauts salaires dans la masse salariale baisse fortement entre 1947 et 1950, remonte en 1951, baisse en 1952, etc., et ne connaîtra une trajectoire ascendante à peu près régulière qu'à partir du milieu des années 1950, trend ascendant qui se poursuivra ensuite jusqu'en 1967-1968 sans perturbation majeure¹. De la Libération à la stabilisation Pinay, les salaires occupent une place centrale sur la scène politique, et les questions de blocage des prix et de revalorisations salariales font souvent chuter les gouvernements. Ces incertitudes objectives expliquent peut-être pourquoi l'idée d'un « écrasement de l'éventail des salaires » était très présente dans les débats de l'immédiat après-guerre, notamment dans les discours revendicatifs de la CGC : celle-ci jugeait très insuffisants les salaires accordés aux cadres par les arrêtés Parodi et les revalorisations ultérieures, et ce bien que nos estimations montrent que la hiérarchie des salaires retrouva son niveau antérieur de façon extrêmement rapide, grâce notamment aux arrêtés Parodi, ce que plusieurs observateurs avertis de l'époque avaient d'ailleurs fait remarquer dès le début des années 1950, tout du moins pour ce qui est du secteur privé².

La seconde différence importante entre les évolutions salariales entraînées par chacune des deux guerres mondiales tient précisément au contraste entre secteur public et secteur privé : les salaires des fonctionnaires semblent avoir joué un rôle nettement moins important lors des évolutions entraînées par la Seconde Guerre mondiale, et ce aussi bien lors de la phase de compression que lors de la phase de redressement. Si l'on excepte les années 1940-1941, les salaires des fonctionnaires ne furent en effet jamais totalement gelés au cours de la Seconde Guerre mondiale : des revalorisations incessantes eurent lieu, et même si ces revalorisations étaient généralement plus importantes pour les salaires modestes que pour les salaires les plus élevés de la fonction publique, ces derniers ne furent jamais complètement oubliés, et une réforme mise en place en 1943 tenta même de « remettre de l'ordre » en redressant quelque peu l'éventail des salaires des fonctionnaires³. Le contraste avec l'expérience de la Première Guerre mondiale est considérable, puisque cette dernière s'était accompagnée d'un blocage intégral des salaires des hauts fonctionnaires pendant 6 années consécutives, de 1913 à 1919, ce qui avait conduit à une compression exceptionnellement forte des hiérarchies de

1. Cf. par exemple graphique 3-2 supra et annexe D, tableau D-16, colonne P90-100 pour l'évolution de la part des 10 % des salariés les mieux rémunérés. La baisse importante constatée entre 1947 et 1950 est cohérente avec les très nombreuses « primes forfaitaires » des années 1948-1950, qui semblent avoir conduit à une compression importante de la hiérarchie fixée lors de la « remise en ordre » de 1945 (cf. Lévy-Bruhl (1952, pp. 442-443)). La baisse de 1954 semble en revanche trop forte pour ne pas être suspecte (surtout par comparaison à la très faible volatilité de la part des « classes moyennes » (fractile P90-95) dans le revenu total ; cf. annexe B, tableau B-15, colonne P90-95), et il est probable que certaines de ces variations soient dues à des problèmes techniques liées à l'exploitation par l'INSEE des déclarations de salaires (cf. annexe D, section 2).

2. Cf. en particulier Lecaillon (1952, pp. 227-229 et 243), qui conclut, en s'appuyant notamment sur le cas de la « métallurgie de la région parisienne » (où les écarts de salaires entre ouvriers et ingénieurs auraient retrouvé dès 1950-1951 leur niveau de 1914) : « rien n'autorise à parler d'écrasement effectif de la hiérarchie dans le secteur privé français » (cf. également Jacquin (1955, p. 117), ainsi que Laroque (1955, p. IX), selon lequel le sentiment de frustration des cadres s'expliquerait par l'amenuisement des fortunes familiales et des revenus correspondants (qui apportaient avant la guerre un complément de revenu nettement plus substantiel), et non pas par un hypothétique écrasement de la hiérarchie des salaires).

3. Cf. annexe E, tableau E-4 et Perrot (1965, p. 63).

la fonction publique. Le cas des salaires des fonctionnaires illustre sans doute une différence plus générale entre les deux guerres mondiales : lors du second conflit mondial, l'inflation est déjà largement entrée dans les mœurs, plus personne ne pense que les prix reviendront à leur niveau antérieur, ce qui explique pourquoi les processus de revalorisations salariales se déroulent beaucoup plus rapidement, notamment dans le secteur public, qui avait connu des revalorisations particulièrement lentes à la suite du premier conflit mondial. Dans ces conditions, il semble parfaitement logique que l'inflation de la Seconde Guerre mondiale ait eu un impact à la fois moins important et moins durable que celle de la Première Guerre mondiale sur l'inégalité des salaires réels, et que les salaires de fonctionnaires aient joué un moins grand rôle dans ce processus (d'autant plus que le poids des fonctionnaires parmi les « non ouvriers » baisse structurellement au cours du temps, et qu'il est déjà sensiblement plus faible à la veille du second conflit mondial qu'il ne l'était à la veille du premier).

De plus, contrairement à ce qui s'était passé dans les années 1920, où les gouvernements en place avaient explicitement cherché à reconstituer les hiérarchies salariales de la fonction publique de 1914, notamment lors de la grande revalorisation des salaires de fonctionnaires des années 1927-1931, les mesures correspondantes prises à la suite de la Seconde Guerre mondiale furent nettement plus modestes. En particulier, même si la complexité des reclassements opérés rend difficile les comparaisons avec l'avant-guerre, et même si divers mécanismes furent développés dans les années 1950 pour tenter de redresser quelque peu l'éventail des salaires (« primes hiérarchiques », hauts fonctionnaires placés « hors échelle », etc.), il reste que les mesures prises en 1945, et surtout la nouvelle grille salariale de la fonction publique adoptée en 1948 (en même temps que le statut général des fonctionnaires), aboutirent à une échelle des salaires sensiblement moins ouverte que celle de 1914 ou celle de 1930, de telle façon que les hiérarchies salariales de la fonction publique semblent n'avoir jamais retrouvé le niveau qui était le leur avant les guerres mondiales¹. Il semblerait donc que la croissance des inégalités salariales des années 1950-1960 ait été tirée par le secteur privé, et que le secteur public ait perdu le rôle moteur qui était le sien dans les années 1920-1930.

De fait, les données disponibles indiquent une progression tout à fait exceptionnelle de l'écart de salaires séparant les cadres des ouvriers dans le secteur privé au cours des années 1950-1960, tout du moins jusqu'en 1967-1968². Nos estimations indiquent que c'est également en 1967-1968 que la part des 10 % des salariés les

1. Cf. annexe E, tableau E-4 et Perrot (1965, pp. 63-66). Sur la complexité des réformes de la fonction publique entre 1945 et 1948, cf. également Siwek-Pouydesseau (1989, pp. 293-328). Le resserrement des écarts de salaires par rapport à l'avant-guerre semble avoir également concerné les administrations de Sécurité sociale (cf. Penouil (1957, p. 301), dont les données indiquent toutefois que l'écrasement de la période 1944-1948 est déjà largement atténué en 1955) et les entreprises publiques telles que la SNCF (à la fin des années 1940, l'exemple de l'écrasement de l'écart de salaires séparant l'« ingénieur divisionnaire » de la SNCF de ses « hommes d'équipe » par rapport à 1914 était fréquemment cité par la CGC ; cf. Penouil (1957, p. 226)). Cf. également dans Marchal et Lecaillon (1958-1970, tome 1, pp. 611-612). Nous reviendrons plus loin sur les difficultés liées à une évaluation rigoureuse de l'évolution de l'inégalité des salaires de fonctionnaires sur longue période.

2. Cf. graphique 3-7 infra et annexe E, tableau E-2, colonne (9). Nous reviendrons plus loin sur le caractère historiquement « exceptionnel » de cette hausse du ratio entre le salaire moyen des cadres et celui des ouvriers.

mieux rémunérés dans la masse salariale totale atteint le plus haut niveau de son histoire, avec près de 28,5 %¹. Les données disponibles rendent difficile toute estimation précise de la part des hauts salaires dans la masse salariale totale avant 1919, mais les informations issues des grilles salariales de la fonction publique permettent cependant de considérer que la part des 10 % des salariés les mieux rémunérés ne dépassait pas les 25-26 % à la veille de la Première Guerre mondiale², et que le niveau atteint en 1967-1968 est donc bien le plus élevé du siècle. De plus, nos estimations montrent que les très hauts salaires jouent un rôle essentiel dans cette évolution : la part des 10 % des salariés les mieux rémunérés dans la masse salariale totale ne fait que dépasser légèrement en 1967-1968 son sommet de 1932 (28,4 % contre 28,1 %), tandis que la part des 5 % des salariés les mieux rémunérés dépasse les 20 % au cours des années 1960 (alors qu'elle n'avait jamais dépassé les 18,5 % dans l'entre-deux-guerres), et que la part des 1 % des salariés les mieux rémunérés atteint 8-8,5 % dans les années 1960 (alors qu'elle n'avait jamais dépassé les 7-7,5 % dans l'entre-deux-guerres³).

De même que celle de 1936, la rupture de 1968 apparaît tout aussi clairement dans les déclarations de salaires que dans les déclarations de revenus : la part des 10 % des salariés les mieux rémunérés dans la masse salariale totale se met subitement à baisser à partir de 1968, et cette baisse se poursuit de façon relativement régulière tout au long des années 1970 et jusqu'en 1983. Au terme de ces 15 années de baisse, la part des 10 % des salariés les mieux rémunérés est ainsi passée d'environ 28,5 % en 1967-1968 à environ 25,5 % en 1983, soit un niveau équivalent à celui qui était le sien au début des années 1950, avant que la phase de croissance des inégalités de la période 1950-1960 ne fasse sentir ses effets⁴. De même que la phase d'élargissement des inégalités salariales, cette phase de compression est particulièrement prononcée pour les très hauts salaires : la part des 5 % des salariés les mieux rémunérés dans la masse salariale totale, qui approchait les 20 % à la veille des événements de mai 1968, est inférieure à 17 % en 1983, et la part des 1 % des salariés les mieux rémunérés, qui dépassait les 8 % à la veille des événements de mai 1968, est inférieure à 6 % en 1983⁵.

1. Cf. graphique 3-2 supra et annexe D, tableaux D-7 et D-16, colonne P90-100.

2. Par exemple, si l'on estime le salaire moyen des 10 % des salariés les mieux rémunérés (fractile P90-100) en utilisant le salaire maximum des instituteurs en fin de carrière comme indicateur d'évolution, on obtient une part de P90-100 de 27,4 % en 1913 (en 1919, la part de P90-100 est de 21,46 % (cf. annexe D, tableau D-7, colonne P90-100) ; le salaire maximum des instituteurs en fin de carrière est multiplié par 1,95 entre 1913 et 1919 ($4\ 300/2\ 200 = 1,95$; cf. annexe E, tableau E-4) ; le salaire moyen est multiplié par 2,49 ($3\ 469/1\ 393 = 2,49$; cf. annexe E, tableau E-3, colonne (11)) ; d'où $(2,49/1,95) \times 21,46 = 27,40$). Dans la mesure où les fonctionnaires ont été particulièrement touchés par la guerre (et même si les instituteurs de 1919 ont déjà été partiellement revalorisés), cette méthode conduit sans doute à surestimer légèrement la part du fractile P90-100 à la veille de la guerre.

3. Cf. graphiques 3-4 et 3-6 supra, et annexe D, tableaux D-7 et D-16, colonnes P95-100 et P99-100. Dans les deux cas, on observe un certain tassement à partir du début des années 1960, ce qui laisse à penser que les hiérarchies salariales avaient déjà commencé à plafonner. Certaines variations suspectes (comme la baisse de 1963-1964) semblent cependant dues à des problèmes techniques liées à l'exploitation des déclarations de salaires (cf. annexe D, section 2), ce qui incite à la prudence : ces données permettent de constater l'ampleur de la hausse « historique » qui a eu lieu dans les années 1950-1960, mais elles ne permettent pas d'étudier les variations fines de très court terme.

4. Cf. graphique 3-2 supra et annexe D, tableau D-16, colonne P90-100.

5. Cf. graphiques 3-4 et 3-6 supra, et annexe D, tableau D-16, colonnes P95-100 et P99-100.

Il ne fait aucun doute que la rupture de 1968, de même d'ailleurs que celle de 1983, est la conséquence des ruptures dans la politique salariale de l'Etat, et notamment dans la politique de l'Etat vis-à-vis du salaire minimum : la croissance extrêmement rapide du salaire minimum entre 1968 et 1983 a entraîné une très forte inflation salariale qui s'est transmise à l'ensemble des salaires faibles et moyens, alors que les salaires les plus élevés connaissaient une progression plus « normale », d'où une baisse importante de la part des hauts salaires (et notamment des très hauts salaires) dans la masse salariale totale. En 1950, la création d'un salaire minimum (le SMIG, ou « salaire minimum interprofessionnel garanti ») ne signifiait aucunement que l'Etat cherchait à réduire les inégalités salariales : la loi du 11 février 1950 a généralement été interprétée comme un signe de désengagement de l'Etat de la politique salariale, surtout par comparaison aux interventions incessantes et relativement autoritaires de la période 1944-1950, qui concernaient souvent l'ensemble de la hiérarchie des salaires (primes forfaitaires, arrêts Parodi, primes différentielles, etc.). La création du SMIG signifiait que l'Etat allait désormais laisser aux partenaires sociaux et au « marché » le soin de fixer les salaires des uns et des autres, et qu'il se contenterait de fixer un salaire minimum au-dessous duquel aucun salaire ne pouvait descendre. De fait, le salaire minimum créé en 1950 joua un rôle véritablement minimal : le pouvoir d'achat du SMIG augmenta d'à peine 25 % entre 1950 et 1968¹, alors que dans le même temps le pouvoir d'achat du salaire moyen fit plus que doubler², de même d'ailleurs que le salaire moyen des ouvriers³, ce qui signifie que très peu de salariés étaient directement concernés par le SMIG à la veille des journées de mai 1968. La revalorisation de 20 % décidée lors des accords de Grenelle changea radicalement la donne : la décision symbolique consistant à remplacer le SMIG par le SMIC (salaire minimum interprofessionnel de croissance) et l'indexation automatique sur l'inflation par l'indexation automatique sur le salaire ouvrier moyen fut prise peu de temps après (loi du 2 janvier 1970), et surtout tous les gouvernements successifs se sentiront tenus d'accorder au cours des années 1970 d'importants « coups de pouce » au SMIC. La rupture avec la période 1950-1968 fut franche et massive : le pouvoir d'achat du salaire minimum augmenta de plus de 130 % entre 1968 et 1983⁴, alors que dans le même temps le salaire moyen ne progressait que d'environ 50 %⁵, d'où une très forte compression des écarts de salaires.

La rupture de 1983 est tout aussi nette : après un ultime « coup de pouce » important en 1981, les revalorisations du SMIC se limitent le plus souvent au minimum légal à partir de 1982-1983, et les rares « coups de pouce » ne dépassent jamais les 2 %. La période 1983-1998 est cependant fort différente de la période 1950-1968 du point de vue des inégalités salariales. Le pouvoir d'achat du salaire moyen a en effet progressé d'à peine 10 % entre 1983 et 1998 : depuis 1983, la très faible progression du pouvoir d'achat du salaire minimum reflète donc sim-

1. Cf. Bayet et Julhès (1996, p. 45) (le pouvoir d'achat salaire minimum net passe de l'indice 125 en 1967 à l'indice 150 en 1968 (en base 100 en 1950), suite aux accords de Grenelle).

2. Cf. annexe E, tableau E-3, colonne (12) ($75\ 683/32\ 630 = 2,32$).

3. Cf. annexe E, tableau E-1, colonne (7) ($59\ 087/26\ 932 = 2,19$).

4. Cf. Bayet et Julhès (1996, p. 45) ($289/125 = 2,31$).

5. Cf. annexe E, tableau E-3, colonne (12) ($115\ 215/75\ 683 = 1,52$).

plement la très faible progression du pouvoir d'achat des salaires en général, et non pas un décrochage structurel du salaire minimum vis-à-vis des autres salaires¹. De fait, nos estimations indiquent que la part des hauts salaires dans la masse salariale totale, après une légère augmentation entre 1983-1984 et la fin des années 1980, semble s'être stabilisée dans les années 1990, aux alentours de 25,5-26 % pour la part des 10 % des salariés les mieux rémunérés, de 16,5-17 % pour la part des 5 % des salariés les mieux rémunérés, et très légèrement au-dessous de 6 % pour la part des 1 % de salariés les mieux rémunérés². Autrement dit, la rupture de 1983 a très clairement mis fin à la phase de compression des inégalités salariales ouverte en 1968, mais elle n'a pas pour autant conduit à une nouvelle phase de hausse tendancielle des inégalités salariales. Il faut cependant noter que la stabilisation apparente de la part des hauts salaires dans la masse salariale totale observée dans les années 1980-1990 concerne uniquement les salariés travaillant à temps complet, qui sont les seuls que nos estimations prennent en compte. Or le fait est que, de la même façon que lors de la crise des années 1930, la montée du chômage dans les années 1980-1990 s'est accompagnée d'une progression importante du travail précaire et intermittent, et notamment du travail à temps partiel. Si l'on mesure l'inégalité des salaires non pas au sein des seuls salariés travaillant à plein temps, mais au sein de tous les salariés ayant un emploi, quelle que soit leur durée de travail, ce que les données disponibles pour les années 1990 permettent de faire, alors on constate une hausse non négligeable des inégalités de salaires au cours des années 1990, et non pas une stabilisation³.

Concluons en notant que l'analyse des fluctuations de court terme et de moyen terme de la part des hauts salaires dans la masse salariale totale nous a permis de confirmer l'ensemble de la périodisation suggérée par l'analyse des fluctuations de la part des hauts revenus dans le revenu total. En particulier, les fluctuations analysées ici confirment pleinement l'un des principaux enseignements du chapitre précédent : l'histoire des inégalités en France au XX^e siècle est une histoire mouvementée, et les principales ruptures de cette histoire sont celles de l'histoire politique générale de la France au XX^e siècle (les deux guerres mondiales, 1936, 1968, 1983, etc.). Pour ce qui concerne plus spécifiquement les inégalités salariales, il faut à nouveau insister sur le fait que les phases de diminution des inégalités ont toujours été compensées par des phases de hausse, si bien que leurs effets ont toujours été purement temporaires : les inégalités salariales, contraire-

1. Cf. chapitre 1, section 4.3, graphique 1-8. D'après nos estimations, le salaire moyen (exprimé en francs de 1998) a progressé de 7 % entre 1983 et 1998 ($122\,930/115\,215 = 1,07$). D'après les estimations de Bayet et Julhès (1996, p. 45) et Friez et Julhès (1998, p. 39), le pouvoir d'achat du SMIC n'a progressé que de 3 % entre 1983 et 1996 ($296/289 = 1,03$), mais cette estimation ignore les « coups de pouce » des années 1997-1998, et elle semble (très) légèrement sous-évaluée (quoi qu'il en soit, l'écart avec la progression du salaire moyen ne peut être qu'extrêmement faible).

2. Cf. graphiques 3-2, 3-4 et 3-6 supra.

3. D'après les enquêtes Emploi, le ratio P90/P10 de la distribution des salaires parmi les salariés à plein temps serait resté relativement stable au cours des années 1990 (autour de 2,8-2,9), mais le ratio P90/P10 de la distribution des salaires parmi tous les salariés (plein temps et temps partiels réunis) serait passé de 3,7 à 4,3 en moins de 10 ans ; la part du fractile P90-100 serait cependant pratiquement stable dans les deux cas (cf. annexe D, tableau D-17) (les enquêtes Emploi constituent pratiquement la seule source portant sur l'ensemble des salariés, mais elle est loin d'être parfaite pour ce qui est de la mesure des salaires, notamment pour les hauts salaires ; cf. annexe D, section 2).

ment aux inégalités de revenus, n'ont pas connu de transformation structurelle importante en France au cours du XX^e siècle.

2.4. LES ERREURS INDUITES PAR LES COMPARAISONS DE « SALARIÉS TYPES »

Ajoutons enfin que la très grande stabilité à long terme de la part des hauts salaires dans la masse salariale totale ne signifie évidemment pas que l'on retrouverait la même stabilité si l'on tentait de mesurer l'évolution séculaire des hiérarchies salariales en comparant les salaires de quelques catégories de « salariés types », considérées un peu vite comme représentatives de l'évolution générale. L'étude des fluctuations de court et moyen termes de la hiérarchie des salaires vient de nous montrer tout l'intérêt que peut avoir l'analyse des écarts de salaires entre différentes catégories de « salariés types » (ouvriers, fonctionnaires, cadres, etc.) : de telles données catégorielles et sectorielles permettent de donner un peu de « chair » à une histoire de fractiles qui risquerait autrement d'être un peu aride, et surtout de telles données permettent de faire des hypothèses sur l'évolution de l'inégalité des salaires au cours de périodes pour lesquelles la pauvreté des sources disponibles ne permet pas d'estimer correctement l'évolution des salaires en termes de fractiles. De fait, sur courte période, c'est-à-dire quand les effectifs et la représentativité des différentes catégories considérées restent à peu près les mêmes, l'étude de l'évolution de ces écarts de salaires entre « salariés types » permet en général de se faire une idée acceptable de l'évolution générale des hiérarchies salariales, au moins en première approximation. Mais sur longue période, c'est-à-dire quand la structure socioprofessionnelle du salariat se transforme radicalement, alors les données catégorielles et sectorielles doivent être maniées avec la plus grande prudence : seule l'utilisation des notions de déciles, centiles, etc., peut permettre de mesurer correctement l'évolution générale de l'inégalité des salaires dans le long terme. Ces difficultés liées à l'utilisation des données catégorielles et sectorielles peuvent parfois conduire à d'importantes erreurs d'appréciation, et il nous a semblé utile de nous attarder quelque peu sur ces complications.

Commençons avec l'exemple des ouvriers. Compte tenu du fait que les ouvriers représentaient les trois quarts de l'emploi salarié au début du siècle, et qu'ils n'en représentent plus qu'un quart à la fin du siècle, il est parfaitement naturel de s'attendre à ce que l'inégalité des salaires au sein des ouvriers soit beaucoup plus considérable au début du siècle qu'à la fin du siècle. De fait, même si l'on ne dispose pas de données permettant de connaître l'évolution précise des fonctions occupées par les différents fractiles de « salariés à haut salaire » depuis le début du siècle, il ne fait aucun doute que les 10 % des salariés les mieux rémunérés du début du siècle comprenaient un nombre non négligeable d'ouvriers de l'industrie : ces « ouvriers à haut salaire », qui se recrutaient essentiellement au sein des professions ouvrières les plus dangereuses et/ou les plus qualifiées, par exemple dans les mines ou le polissage de pierre, ne constituaient par définition qu'une très faible minorité du nombre total d'ouvriers, mais le fait est qu'ils pouvaient disposer de salaires 4 ou 5 fois plus élevés que ceux des ouvriers agricoles ou des domestiques les moins bien payés, catégories sociales qui ont aujourd'hui pratique-

ment disparu, de telle façon qu'il serait bien difficile de retrouver de tels écarts de salaires entre ouvriers à la fin du XX^e siècle¹. Les écarts de salaires séparant les différentes professions ouvrières semblent donc s'être comprimés au cours du siècle, mais il est bien évident qu'une telle compression ne nous dit rien sur l'évolution générale de l'inégalité des salaires (tous salariés confondus), et en particulier sur l'évolution de la part des hauts salaires dans la masse salariale totale.

On peut également remarquer que la position hiérarchique des ouvriers de l'industrie au sein du salariat n'a cessé de se dégrader au cours du siècle : d'après les données disponibles, le salaire moyen de l'ensemble des salariés était quasiment identique au salaire moyen des ouvriers de l'industrie au début du siècle, mais il lui est supérieur d'environ 10-15 % à la veille de la Seconde Guerre mondiale, et il lui est supérieur d'environ 30 % dans les années 1990². Ce décrochage des ouvriers de l'industrie vis-à-vis de la moyenne des salaires ne signifie évidemment pas que les inégalités salariales aient progressé au cours du siècle : là encore, ce phénomène n'est que la conséquence mécanique des transformations de la structure du salariat. Au début du siècle, près de 30 % des salariés étaient des ouvriers agricoles, et près de 10 % étaient des domestiques, si bien que les ouvriers de l'industrie occupaient approximativement une position médiane (ou supérieure à la médiane) au sein de la hiérarchie des salaires : il n'est donc pas étonnant que le salaire moyen des ouvriers de l'industrie ait été peu différent de la moyenne des salaires. D'après les estimations d'Alain Bayet, on peut même considérer que le salaire moyen des ouvriers de l'industrie était supérieur d'environ 10-20 % à la moyenne des salaires au milieu du XIX^e siècle, à une époque où les ouvriers agricoles et les domestiques constituaient à eux seuls plus de la moitié de l'emploi salarié total³. A la fin du XX^e siècle, ces catégories plus pauvres que les ouvriers de l'industrie ont pratiquement disparu, si bien que le salaire ouvrier moyen est nettement inférieur au salaire moyen de l'ensemble des salariés, avec un ratio (salaire moyen)/(salaire ouvrier moyen) de l'ordre de 1,3. Encore faut-il préciser que ce ratio serait encore plus élevé si n'étaient pas apparues de nouvelles catégories de salariés plus pauvres que les ouvriers de l'industrie, sous la forme notamment des

1. Par exemple, selon Trempé (1971, tome 1, pp. 345 et 409), le salaire annuel moyen le plus élevé appliqué en 1910-1913 dans les mines de Carmaux était celui des piqueurs, avec près de 2 200 francs par an ; d'après l'enquête menée en 1891 par l'Office du Travail, le salaire ouvrier moyen le plus élevé était celui des polisseurs de pierre du département de la Seine, avec 2 500 francs par an (cf. *Salaires et durée du travail dans l'industrie française*, tome I, pp. 354-355 (Office du Travail, Imprimerie Nationale, 1893)). Convertis en francs de 1998, c'est-à-dire multipliés par un facteur de l'ordre de 20 (cf. chapitre 1, graphique 1-2), les salaires ouvriers maximaux du début du siècle étaient donc de l'ordre de 45 000-50 000 francs par an. D'après nos estimations, exprimées en francs de 1998, le seuil qu'il fallait dépasser pour faire partie des 10 % des salariés les mieux payés était de l'ordre de 30 000 francs en 1919, avant de retrouver un niveau de l'ordre de 40 000 francs dès 1922, niveau dont tout laisse à penser qu'il prévalait également au début du siècle. Sur les salaires des ouvriers agricoles et des domestiques (à peine 500 francs par an au début du siècle), cf. section 3 infra. Il semblerait également que les écarts de salaires séparant les différentes professions ouvrières aient également connu une baisse séculaire au sein même des ouvriers de l'industrie (entre hommes et femmes, entre Paris et la province, etc.) (cf. par exemple Morrisson (1991, p. 154) et Bayet (1997, pp. 14-16)).

2. Cf. annexe E, tableau E-3, colonne (10).

3. Cf. Bayet (1997, p. 7). Nous nous sommes très largement inspirés des travaux de Bayet pour établir des séries continues et homogènes portant sur le salaire moyen des ouvriers de l'industrie et le salaire moyen de l'ensemble de la population salariée (cf. annexe E).

caissières de grandes surfaces et des serveurs de restaurant, qui sont devenus nettement plus nombreux qu'autrefois, tout en restant numériquement moins importants que les ouvriers agricoles et les domestiques d'antan, et qui regroupent à la fin du XX^e siècle la plupart des « smicards », à tel point que le salaire moyen des ouvriers a dépassé le salaire moyen des « employés » au début des années 1990¹. Tous ces phénomènes sont évidemment fort intéressants en tant que tels, mais ils reflètent l'évolution de la composition socioprofessionnelle du salariat, et non pas des évolutions structurelles de la hiérarchie des salaires (tous salariés confondus).

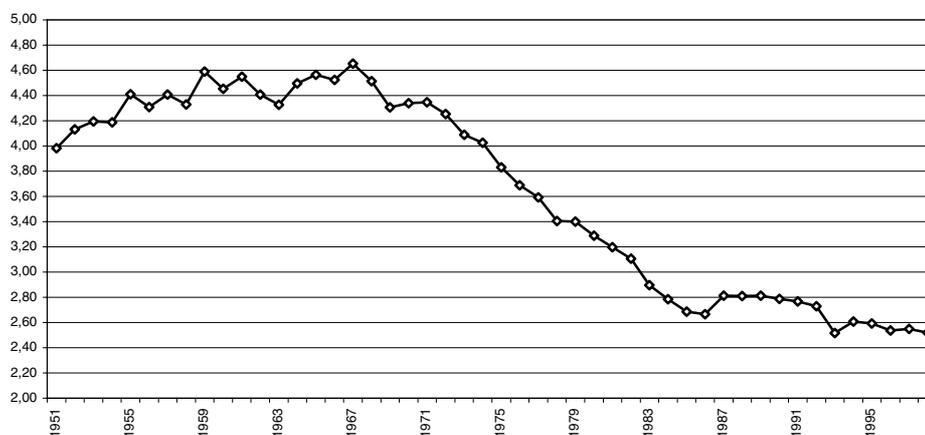
De la même façon, la très forte croissance du nombre de « cadres » implique qu'il faut être extrêmement prudent lorsque l'on étudie l'évolution des hiérarchies salariales séparant les « cadres » des « ouvriers ». La « banalisation des cadres » implique en effet qu'il est tout à fait naturel de s'attendre à ce que l'écart entre le salaire moyen des cadres et le salaire moyen des ouvriers, et a fortiori entre le salaire moyen des cadres et la moyenne des salaires, ait connu une baisse tendancielle au cours du siècle, sans pour autant que les hiérarchies salariales, telles que les fractiles de hauts salaires permettent de les mesurer, se soient véritablement comprimées. De fait, l'exploitation des déclarations de salaires des employeurs et les nomenclatures socioprofessionnelles mises au point par l'INSEE depuis la Seconde Guerre mondiale nous permettent de constater qu'un tel phénomène a effectivement eu lieu, et ce de façon extrêmement prononcée : le ratio entre le salaire moyen des cadres supérieurs et le salaire moyen des ouvriers était légèrement supérieur à 4 au début des années 1950, et il n'est plus que de l'ordre de 2,5-2,6 à la fin des années 1990, soit une baisse de près de 40 % en un demi-siècle (cf. graphique 3-7²). Peut-on en déduire que l'inégalité des salaires a diminué de près de 40 % entre les années 1950 et les années 1990 ? Evidemment non. En fait, dans les années 1950 comme dans les années 1990, les 10 % des salariés les mieux payés ont un salaire qui est de l'ordre de 2,5-2,6 fois plus élevé que le salaire moyen, les 5 % des salariés les mieux payés ont un salaire qui est de l'ordre de 3,4-3,6 fois plus élevé que le salaire moyen, et les 1 % des salariés les mieux payés ont un salaire qui est de l'ordre de 6-7 fois plus élevé que le salaire moyen (cf. graphiques 3-2, 3-4 et 3-6 supra), et nous verrons plus loin que l'on retrouve cette même stabilité à long terme pour l'ensemble de la hiérarchie des salaires, des plus modestes aux plus élevés. Autrement dit, le ratio entre le salaire moyen des cadres supérieurs et celui des ouvriers a baissé de 40 % au cours de la seconde moitié du siècle, mais l'inégalité des salaires mesurée en termes de fractiles est restée extrêmement stable. Ce « paradoxe » s'explique très simplement : on dénombrait moins de 500 000 cadres supérieurs dans les années 1950, et on en compte près de 3 millions dans les années 1990, si bien que les cadres supérieurs des années 1950

1. Cf. Bayet et Julhès (1996, p. 56) et Friez et Julhès (1998, p. 50). On retrouve le même phénomène en termes de revenus : le revenu moyen des ménages d'ouvriers est passé légèrement au-dessus du revenu moyen des ménages d'employés depuis l'enquête « Revenus fiscaux » de 1990 (cf. annexe I, tableau I-1).

2. La baisse serait plus considérable encore si l'on considérait le ratio entre le salaire moyen des cadres supérieurs et la moyenne des salaires. Les estimations de l'INSEE concernent le salaire moyen de la CSP « cadres supérieurs » jusqu'en 1982, et le salaire moyen de la CSP « cadres et professions intellectuelles supérieures » à partir de 1984 (l'estimation pour 1983 a été obtenue par interpolation), mais le passage à la nouvelle nomenclature ne semble pas avoir beaucoup affecté le trend (la baisse décrite était déjà largement acquise en 1982) (cf. annexe E, tableau E-2, colonne (9)).

représentaient une élite beaucoup plus étroite (relativement à la société de l'époque) que les cadres supérieurs des années 1990. Cela signifie par exemple que pour faire partie des 1 % des salariés les mieux payés, il suffisait dans les années 1950 d'être un cadre supérieur relativement « moyen », alors qu'il est nécessaire dans les années 1990 d'être un cadre supérieur beaucoup plus « supérieur ». Ces résultats démontrent également le caractère tout à fait exceptionnel de la croissance des inégalités salariales des années 1950-1960 : en dépit de la hausse structurelle du pourcentage de cadres supérieurs, le ratio entre le salaire moyen des cadres supérieurs et celui des ouvriers passe d'à peine plus de 4 au début des années 1950 à plus de 4,6 à la veille de mai 1968.

Graphique 3-7 : Le ratio entre le salaire moyen des cadres supérieurs et le salaire moyen des ouvriers de l'industrie de 1951 à 1998



Source : Colonne (9) du tableau E-2 (Annexe E)

Ces résultats, que l'on retrouve également au niveau des revenus (l'écart de revenus séparant les ménages de cadres supérieurs des ménages d'ouvriers a fortement baissé entre les années 1950 et les années 1990, mais l'inégalité des revenus mesurée en termes de fractiles est restée extrêmement stable¹), constituent sans doute la meilleure illustration du fait que les données catégorielles et sectorielles doivent être maniées avec beaucoup de précaution quand on s'intéresse à l'évolution des inégalités dans le long terme, et ce y compris lorsque les catégories utilisées sont définies de façon aussi précise et aussi rigoureuse que le sont les catégories socioprofessionnelles mises au point par l'INSEE. On voit là toutes les

1. Le revenu moyen des ménages de cadres supérieurs était de l'ordre de 3,5 fois plus élevé que le revenu moyen des ménages ouvriers dans les années 1950, et cet écart n'est plus que de l'ordre de 2,5-2,6 dans les années 1990, soit une baisse de l'ordre de 30 % (cf. annexe I, tableaux I-1 et I-2) ; « pourtant », la part des 10 % des revenus les plus élevés, des 5 % des revenus les plus élevés, des 1 % des revenus les plus élevés, etc., dans le revenu total est sensiblement la même dans les années 1950 et dans les années 1990 (cf. chapitre 2, graphiques 2-6, 2-12, 2-14, etc.).

limites d'une analyse des inégalités en termes de catégories socioprofessionnelles. A fortiori, il va de soi que quand les données catégorielles et sectorielles dont on dispose se fondent sur des catégories définies de façon extrêmement imprécise et mouvante, comme cela est généralement le cas pour les périodes antérieures à la Seconde Guerre mondiale, la plus grande prudence est de rigueur. Certains chercheurs, comme par exemple Christian Morrisson, ont présenté des données indiquant pour le début du siècle un ratio entre le salaire des cadres supérieurs et le salaire des ouvriers sensiblement plus élevé que les ratios observés à la fin du siècle¹. Mais les estimations obtenues pour le début du siècle reposent sur des données extrêmement partielles (en l'occurrence sur les salaires des ingénieurs de Saint-Gobain²). Compte tenu du fait que de tels ratios varient souvent de façon spectaculaire suivant les secteurs et suivant les entreprises³, il est extrêmement difficile de savoir si ces estimations sont représentatives au plan national. De plus et surtout, dans l'hypothèse optimiste où elles le seraient, l'exemple de la période 1950-1998 nous a montré à quel point la baisse séculaire du ratio entre le salaire moyen des cadres supérieurs et celui des ouvriers était un phénomène « normal », dont il était impossible de déduire quoi que ce soit de précis au sujet de l'évolution véritable de la hiérarchie des salaires. Comme le note prudemment Christian Morrisson lui-même, la forte croissance du nombre de cadres implique que de telles données sont tout à fait insuffisantes pour conclure à une baisse séculaire de l'inégalité des salaires en France au XX^e siècle⁴.

Malheureusement, tous les chercheurs n'ont pas toujours fait preuve de la même prudence. En particulier, Jean Fourastié, dans ses multiples ouvrages, a cherché à défendre avec vigueur la thèse d'une très forte baisse séculaire de l'inégalité des revenus et des salaires en France, et ce en s'appuyant uniquement sur des données concernant les salaires de quelques très hauts fonctionnaires (conseiller d'Etat, premier président de la Cour des Comptes, professeur au Collège de France, etc.), et en constatant une baisse séculaire importante du ratio entre leur salaire et celui du « manœuvre de province », ou encore du ratio entre leur salaire et celui de leur « garçon de bureau⁵ ». Ces déductions de Fourastié posent de nombreux pro-

1. Cf. Morrisson (1991, p. 154) (ces données sont partiellement reprises dans Morrisson (2000, p. 246)). Selon les données présentées par Morrisson, le ratio entre le salaire des cadres supérieurs et le salaire des ouvriers était compris entre 6 et 8 à la fin du XIX^e siècle et au début du XX^e siècle, et il est de l'ordre de 5 pour les années 1970-1980 (Morrisson utilise comme salaire ouvrier le salaire du « manœuvre », ce qui pose d'autres problèmes).

2. Les estimations de Morrisson pour la fin du XIX^e siècle et le début du XX^e siècle reposent essentiellement sur les travaux de Lévy-Leboyer (1979) portant sur les salaires des cadres (et notamment des ingénieurs) appliqués à cette époque dans l'entreprise Saint-Gobain (Morrisson évoque également les salaires des hauts fonctionnaires indiqués par Fourastié, données dont nous verrons plus loin les problèmes qu'elles posent).

3. D'après les données présentées par Penouil (1957, pp. 290-291), issues de l'exploitation des déclarations de salaires des employeurs de 1947 et de 1950, le ratio entre le salaire des cadres supérieurs et celui des ouvriers est de l'ordre de 6 dans l'industrie textile (où il n'existe qu'un seul cadre supérieur pour 35 ouvriers), alors que ce ratio n'est que de 2 dans le commerce alimentaire (où il existe un cadre supérieur pour 2 ouvriers). Ces statistiques donnent une idée de la façon dont la notion même de « cadre supérieur » peut varier suivant les secteurs d'activité.

4. Cf. Morrisson (1991, pp. 131 et 142). Cf. également Morrisson (2000, pp. 246-247).

5. Cf. notamment Fourastié et Bazil (1984, pp. 146-148, 303-304 et 341-346). En fait, ces mêmes données avaient été publiées pour la première fois dans Fourastié (1951, pp. 22-26), avant d'être reprises dans Fourastié (1958, pp. xxxiii), Fourastié (1969, p. 75), Fourastié (1970, pp. 624-626), Fourastié (1977, p. 40), Fourastié (1979, pp. 147 et 163) et Fourastié (1987, p. 55).

blèmes. Tout d'abord, le fait que Fourastié se réfère uniquement à des données concernant la très haute fonction publique n'est évidemment pas acceptable : les hiérarchies salariales de la fonction publique semblent avoir eu nettement plus de mal que celles du secteur privé à se remettre des chocs causés par les deux guerres mondiales, et il est donc tout à fait impossible de faire l'hypothèse que l'évolution à long terme de l'inégalité des salaires dans la fonction publique soit représentative de l'évolution à long terme de l'inégalité des salaires en général. La question de l'inégalité des salaires parmi les fonctionnaires est une question très intéressante, mais elle ne doit pas être confondue avec celle de l'inégalité des salaires en général, et encore moins avec celle de l'inégalité des revenus.

Ensuite, même si l'on accepte de se restreindre au cas fort intéressant (mais très spécifique) des fonctionnaires, le problème est que les données rassemblées par Fourastié sont beaucoup trop parcellaires pour permettre d'étudier correctement l'évolution à long terme de l'inégalité des salaires dans la fonction publique : Fourastié se contente d'indiquer les salaires perçus par quelques catégories de fonctionnaires, portant sur quelques années fort isolées dans le temps, et il ne fournit jamais la moindre indication sur les effectifs de fonctionnaires concernés par ces salaires. En particulier, Fourastié ignore totalement le phénomène de « banalisation des cadres », qui concerne également la fonction publique (le nombre de cadres a fortement augmenté au sein des salariés de l'Etat, de même que dans tous les secteurs), et qui implique qu'il faut se méfier des ratios du type (salaire du conseiller d'Etat)/(salaire du garçon de bureau), de même qu'il faut se méfier des ratios du type (salaire des cadres supérieurs)/(salaire des ouvriers). Avant de conclure à une baisse séculaire de l'inégalité des salaires dans la fonction publique, et surtout avant de chercher à comprendre pourquoi la fonction publique aurait connu une évolution à long terme si spécifique et si différente de celle de l'inégalité des salaires en général, il faudrait d'abord rassembler des données systématiques sur toutes les grilles salariales qui se sont appliquées dans la fonction publique du début du siècle aux années 1990, ainsi que sur les effectifs de fonctionnaires relevant des différents échelons des grilles salariales des différentes époques.

A notre connaissance, un tel travail n'a jamais été réalisé : de nombreux auteurs (dont Fourastié) ont utilisé des données parcellaires concernant les salaires de quelques catégories de fonctionnaires¹, mais personne ne semble avoir entrepris un travail systématique de collection de données dans les documents budgétaires et les diverses sources administratives disponibles². Il est fort possible qu'un tel travail aboutisse à la conclusion que la part des 10 % des fonctionnaires les mieux rémunérés (ou même des 1 % des fonctionnaires les mieux rémunérés) dans la masse salariale totale de la fonction publique a en réalité subi des variations sécu-

1. Outre les références déjà données dans ce chapitre, mentionnons Perroux (1933) et Tiano (1957).

2. Dans un article consacré aux fonctionnaires du début du XIX^e siècle, Jourdan (1991, p. 227) note que « l'histoire des traitements dans la fonction publique reste à écrire ». Il nous semble que cette remarque vaut aussi pour le XX^e siècle. Sur les difficultés liées au passage des documents budgétaires à une connaissance globale de l'inégalité des salaires des fonctionnaires, et sur les raisons qui ont conduit l'INSEE à mettre en place de véritables « recensements des fonctionnaires » après la Seconde Guerre mondiale, cf. Quarré (1987).

laires d'une ampleur beaucoup plus mesurée que ce que les données rassemblées par Fourastié, qui ne concernent qu'une poignée de très hauts fonctionnaires, pourraient laisser croire. On constaterait également que la probable baisse séculaire de la part des 0,1 % ou des 0,01 % des fonctionnaires les mieux payés dans la masse salariale de la fonction publique a été beaucoup moins linéaire que ce que Fourastié laisse à penser : par exemple, les conseillers d'Etat chers à Fourastié avaient en réalité pratiquement retrouvé leur position relative de 1914 à l'issue de la grande revalorisation des salaires de fonctionnaires des années 1927-1931¹, et c'est l'absence de revalorisation similaire à l'issue de la Seconde Guerre mondiale qui semble avoir fait perdre du terrain aux très hauts fonctionnaires au XX^e siècle². Un tel travail permettrait également d'estimer de façon précise le poids des fonctionnaires au sein des différents fractiles de « salariés à hauts salaires » aux différentes époques, et notamment au cours de l'entre-deux-guerres, où les salaires de fonctionnaires semblent avoir joué un si grand rôle. La montée en puissance du secteur privé au sein des salariés « non ouvriers », ainsi que la meilleure reconstitution des hiérarchies salariales du secteur privé à la suite de la Seconde Guerre mondiale, suggèrent que la proportion de fonctionnaires parmi les « salariés à haut salaire » a connu une baisse importante au cours du siècle, mais cela demanderait évidemment à être précisé. Notons enfin que le début de l'effritement de la position relative des très hauts fonctionnaires semble dater de la Révolution française : d'après les données rassemblées par Fourastié, le salaire nominal des conseillers d'Etat (et de quelques autres très hauts fonctionnaires) était plus élevé au début du XIX^e siècle qu'au début du XX^e siècle. Il est donc possible que le cas très spécifique des salaires des fonctionnaires ne puisse être correctement appréhendé qu'en examinant les transformations profondes que la notion même de « fonction publique » a connues depuis la fin du XVIII^e siècle. Il va de soi qu'un tel travail dépasserait de beaucoup le cadre de ce livre.

Quoi qu'il en soit, les généralisations hâtives de Jean Fourastié, qui contrastent singulièrement avec la rigueur et la minutie avec laquelle il a rassemblé des centaines de séries de prix individuels permettant de mesurer la croissance séculaire du pouvoir d'achat³, nous semblent refléter un phénomène plus général : la question de la baisse inéluctable des inégalités en régime capitaliste a toujours constitué un enjeu politique considérable, notamment à l'époque où le capitalisme faisait encore l'objet de remises en cause radicales, et force est de reconnaître que Fourastié n'est pas le seul auteur à avoir cherché à obtenir cette conclusion optimiste sans prendre toutes les précautions nécessaires⁴. Si ce manque évident de rigueur nous semblait devoir être signalé, ce n'est donc pas seulement pour des raisons méthodologiques : le problème est que les données éparses rassemblées par Fourastié, qui ont très souvent été reprises dans des articles de vulgarisation consa-

1. Le ratio entre le salaire d'un conseiller d'Etat et celui d'un « facteur débutant dans une petite ville » était d'environ 11 en 1914, et ce ratio a retrouvé un niveau de l'ordre de 9 en 1930 (cf. *BLC*, 4^e trimestre 1943, p. 487) ($15\,200/1\,330 = 11,4$, et $97\,860/10\,640 = 9,2$).

2. Pour s'en assurer, il faudrait également prendre en compte les diverses rémunérations complémentaires qui sont venues s'ajouter aux traitements budgétaires des hauts fonctionnaires depuis les années 1950, et que nous avons évoquées plus haut.

3. Cf. chapitre 1, section 5.

4. Cf. chapitre 7, sections 2.1 et 2.2.

crés aux inégalités¹, donnent une image de la compression des inégalités qui est fort différente de celle que nos résultats nous permettent de dresser. Les données de Fourastié, et surtout l'interprétation qu'il en tire, laissent à penser que la compression des inégalités serait un phénomène continu, quasiment « naturel », sans périodisation propre, conséquence peut-être du fait que les inégalités de traitement entre les différentes formes de travail humain deviendraient de moins en moins bien acceptées au fil du temps. Nos résultats montrent de façon incontestable que tel n'est pas le cas : si l'on considère l'ensemble des salariés, alors on constate que les écarts de rémunération séparant les 10 % des salariés les mieux payés, les 5 % des salariés les mieux payés, les 1 % des salariés les mieux payés, etc., de la moyenne des salaires n'ont en réalité pratiquement pas changé au cours du XX^e siècle, et que toutes les phases de compression des inégalités salariales ont été compensées par des phases d'élargissement (et inversement). Les différentes formes de travail humain se sont totalement transformées, mais la hiérarchie des traitements est restée la même. Nos résultats indiquent très clairement que la baisse de la part des très hauts revenus dans le revenu total entre les deux extrémités du siècle s'explique uniquement par l'effondrement et la non-reconstitution des très hauts revenus du capital, phénomène qui n'a rien à voir avec la question de l'inégalité des salaires, et qui surtout ne ressemble en rien à un processus économique « naturel » et « spontané » : l'effondrement des très hauts revenus du capital s'est produit à des dates bien précises et très circonscrites dans le temps, et non pas de façon continue, progressive et irréversible.

3. Que sait-on de l'évolution de l'inégalité dans le bas de la distribution ?

Jusqu'ici, nous avons mesuré l'évolution des inégalités en examinant uniquement l'évolution de la part des différents fractiles de hauts salaires dans la masse salariale totale (ou l'évolution de la part des différents fractiles de hauts revenus dans le revenu total, dans le chapitre précédent). Ainsi que nous l'avons expliqué dans l'introduction générale, ce choix se justifie par le fait que ce livre a pour principal objectif d'étudier les revenus des catégories sociales les plus favorisées et l'évolution de leur position vis-à-vis de la moyenne de la population, ainsi que par le fait que les sources disponibles concernant l'inégalité dans le bas de la distribution sont nettement plus rares sur longue période. En outre, la part des hauts salaires dans la masse salariale totale est un excellent indicateur de l'évolution générale de l'inégalité des salaires (de même que la part des hauts revenus dans le revenu total est un excellent indicateur de l'évolution générale de l'inégalité des revenus). Par exemple, on imagine mal qu'un fort mouvement de croissance ou de diminution des inégalités puisse prendre place uniquement au sein des 9 premiers déciles de la distribution, tout en laissant inchangée la part du décile supérieur dans le total. On ne peut cependant pas exclure qu'une focalisation exclusive sur le

1. Cf. par exemple Marseille (1996, pp. 31-32), qui, dans un article publié dans *L'Histoire*, s'appuie sur les données rassemblées par Fourastié pour défendre l'idée d'une « fantastique réduction des inégalités en France ». Les données de Fourastié ont également été reprises par Morrisson (1991, pp. 131 et 139) et par Bayet (1997, p. 15), avec toutefois plus de prudence.

décile supérieur et sa position vis-à-vis de la moyenne conduise parfois à laisser échapper des phénomènes importants, et toute information supplémentaire concernant le bas ou le milieu de la distribution est donc bienvenue. Un des intérêts de l'étude des inégalités de salaires est précisément qu'il existe des données disponibles sur longue période portant sur le bas de la distribution. Nous commencerons par examiner ce que ces données nous permettent de dire au sujet de l'évolution de l'inégalité entre bas salaires et salaires moyens (section 3.1), puis nous verrons ce qu'elles nous permettent de déduire concernant l'évolution de l'inégalité entre bas revenus et revenus moyens (section 3.2).

3.1. L'ÉVOLUTION DE L'INÉGALITÉ ENTRE BAS SALAIRES ET SALAIRES MOYENS

Pour la période 1950-1998, l'exploitation statistique des déclarations de salaires effectuée par l'INSEE nous apporte une très bonne connaissance de l'ensemble de la distribution des salaires et de son évolution, du 1^{er} décile au 10^e décile. Pour mesurer l'inégalité entre les deux extrémités de la distribution, un indicateur fréquemment utilisé est l'indicateur P90/P10. Rappelons que P90 est le seuil inférieur du 10^e décile, et que P10 est le seuil supérieur du 1^{er} décile : P90/P10 mesure donc le ratio entre le salaire qu'il faut dépasser pour faire partie des 10 % des salariés les mieux payés et le salaire au-dessous duquel il faut descendre pour faire partie des 10 % des salariés les moins bien payés. Le graphique 3-8 indique que le ratio P90/P10 a connu au cours de la période 1950-1998 une évolution tout à fait conforme à la périodisation déjà évoquée : P90/P10 connaît une très forte progression entre 1950 et 1967-1968 et passe d'environ 3,2-3,3 au début des années 1950 à près de 4,2 à la veille des événements de mai 1968, ce qui correspond à la phase de très forte croissance des inégalités salariales en France ; puis P90/P10 connaît une diminution tout aussi rapide au cours de la période 1968-1983, ce qui correspond à la phase de la « grande compression » des inégalités salariales, qui fut tirée par le très fort relèvement du salaire minimum ; enfin, P90/P10, après avoir atteint un minimum d'environ 3,1 en 1983-1984, se relève au cours des années suivantes et se stabilise aux alentours de 3,2-3,3 dans les années 1990, ce qui correspond là encore aux mouvements observés pour la part des hauts salaires dans la masse salariale totale.

Au final, le ratio P90/P10, de même que la part des hauts salaires dans la masse salariale totale, se retrouve dans les années 1990 au niveau qui était déjà le sien au début des années 1950 : dans les années 1990 comme au début des années 1950, le niveau de salaire qu'il est nécessaire de dépasser pour faire partie des 10 % des salariés les mieux payés est de l'ordre de 3,2-3,3 fois plus élevé que le niveau de salaire au-dessous duquel on fait partie des 10 % des salariés les mieux rémunérés (cf. graphique 3-8). Pour les années 1990, les ordres de grandeur sont familiers, et ils sont particulièrement facile à retenir : le seuil P10 correspond à un salaire d'environ 5 000 francs par mois (environ 60 000 francs par an), et le seuil P90 correspond à un salaire d'environ 16 000 francs par mois (environ 200 000 francs par

an¹). Autrement dit, les 10 % des salariés les moins bien payés sont les « smicards », et les 10 % des salariés les mieux payés sont ceux qui gagnent au moins 3,2-3,3 fois plus que les « smicards² ». Le fait essentiel est que ces écarts étaient exactement les mêmes au début des années 1950, à une époque où tous les salaires réels étaient près de 4 fois plus faibles que dans les années 1990³.

Une façon encore plus expressive de prendre la mesure de la très grande stabilité à long terme de l'ensemble de la hiérarchie des salaires au cours de la période 1950-1998 consiste à exprimer les seuils P10 et P90, ainsi que le seuil P50 (c'est-à-dire le salaire médian), en fonction du salaire moyen (cf. graphique 3-9). La stabilité à long terme de ces ratios est vraiment impressionnante : le seuil P10 correspond toujours à environ 40-50 % du salaire moyen, le seuil P50 correspond toujours à environ 80-85 % du salaire moyen, et le seuil P90 correspond toujours à 150-170 % du salaire moyen. On observe certes des variations, qui correspondent aux fluctuations de court et moyen termes déjà notées : le seuil P10 tombe jusqu'à 40 % du salaire moyen à la veille de mai 1968, alors que le seuil P90 monte dans le même temps jusqu'à 170 % du salaire moyen (d'où la hausse non négligeable du ratio P90/P10 indiquée sur le graphique 3-8). Mais le fait est que ces fluctuations sont de courte durée : le seuil P10 retrouve dès la fin des années 1970 son niveau « habituel » (environ 50 % du salaire moyen), de même que le seuil P90 (environ 160 % du salaire moyen). La hiérarchie « typique » des salaires de la période 1950-1998 peut donc être décrite de la façon suivante : 10 % des salariés gagnent moins de 50 % du salaire moyen (généralement très légèrement moins) ; 40 % des salariés gagnent entre 50 % du salaire moyen et 80 % du salaire moyen ; 40 % gagnent entre 80 % du salaire moyen et 160 % du salaire moyen ; 10 % des salariés gagnent plus de 160 % du salaire moyen ; en moyenne, ces 10 % des salariés gagnant plus de 160 % du salaire moyen gagnent environ 2,5-2,6 fois le salaire moyen, c'est-à-dire environ 5 fois plus que les 10 % les moins bien payés. Dans les années 1990, le salaire moyen des 10 % des salariés les mieux payés est de l'ordre de 25 000-26 000 francs par mois (environ 310-320 000 francs par an⁴), soit environ 5 fois plus que les 5 000 francs par mois des « smicards ». Il en allait de même au début des années 1950, quand tous les salaires réels étaient près de 4 fois plus faibles.

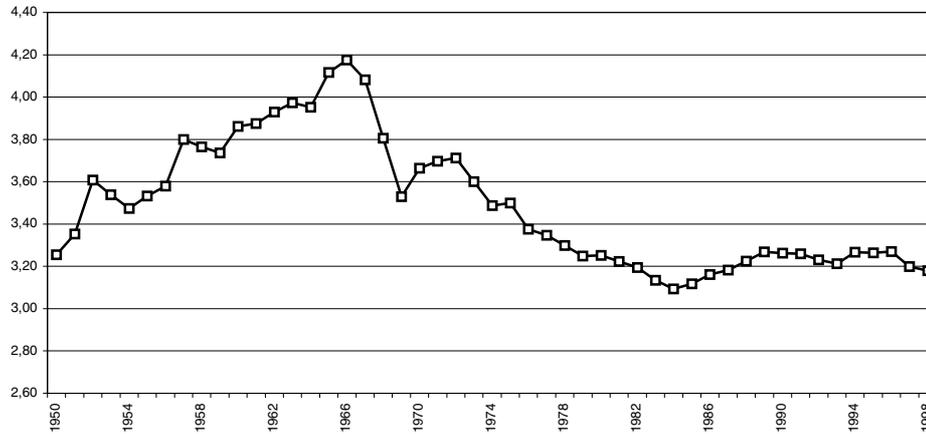
1. Cf. annexe D, tableau D-12, colonnes P10* et P90*.

2. Rappelons que tous les résultats donnés ici portent uniquement sur les salariés travaillant à plein temps : le seuil P10 correspond donc au SMIC à plein temps, et il serait plus faible si l'on incluait les salariés travaillant à temps partiel, notamment dans les années 1990 (cf. section 2.3 supra).

3. Cf. chapitre 1, graphique 1-8, et annexe E, tableau E-3, colonne (12) (le salaire annuel moyen, exprimé en francs de 1998, était d'environ 32 000 francs en 1950, contre plus de 120 000 francs dans les années 1990).

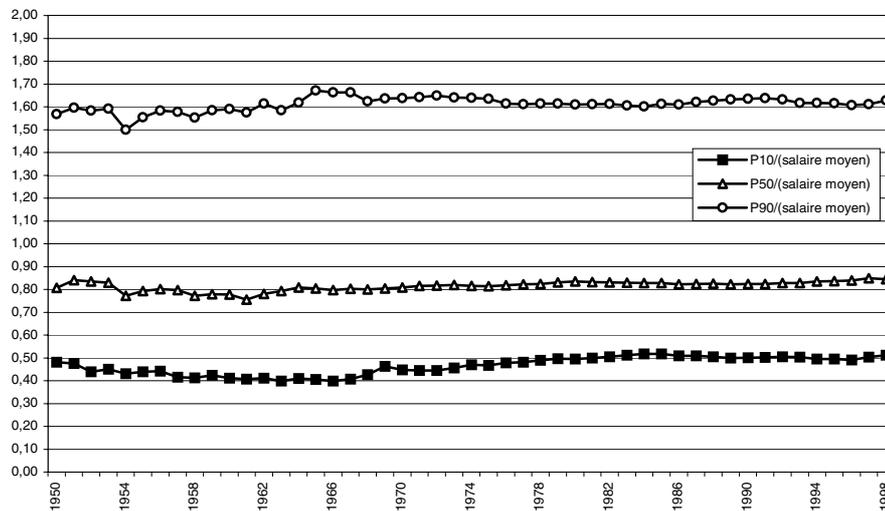
4. Cf. graphique 3-1, et annexe D, tableau D-15, colonne P90-100.

Graphique 3-8 : Le ratio P90/P10 de la distribution des salaires de 1950 à 1998



Source : Colonne (14) des tableaux D-12 (Annexe D)

Graphique 3-9 : La position des seuils P10, P50 et P90 de la distribution des salaires vis-à-vis du salaire moyen de 1950 à 1998



Source : Colonnes (11), (12) et (13) du tableau D-12 (Annexe D)

Qu'en était-il avant 1950 ? Compte tenu du fait que la part des 10 % des salariés les mieux payés dans la masse salariale s'établissait dans l'entre-deux-guerres, et très probablement au début du siècle, au même niveau qu'au cours de la période 1950-1998, et compte tenu de la très grande stabilité des seuils P10, P50 et P90 au cours de la période 1950-1998, dont les positions relatives et vis-à-vis de la moyenne se sont contentées de manifester les mêmes fluctuations purement temporaires que la part des hauts salaires dans la masse salariale, il semble logique de supposer que c'est l'ensemble de la hiérarchie des salaires qui n'a guère évolué au cours du XX^e siècle. On peut également remarquer que nos estimations issues des déclarations de salaires des employeurs indiquent que le seuil P90 s'établissait dans l'entre-deux-guerres aux alentours de 150-170 % du salaire moyen (si l'on excepte l'accident des années 1919-1921, où P90 atteint péniblement 140 % du salaire moyen¹), de la même façon que lors de la seconde moitié du siècle. Il serait très étonnant que le salaire médian de l'entre-deux-guerres et du début du siècle ait été très différent d'un niveau de l'ordre de 80-85 % du salaire moyen de l'époque, et que le seuil P10 de l'entre-deux-guerres et du début du siècle ait été très différent d'un niveau de l'ordre de 40-50 % du salaire moyen de l'époque. Les données dont nous disposons à propos des bas salaires de la première moitié du siècle confirment pleinement cette hypothèse. On constate en effet que les salaires les plus faibles perçus par les domestiques s'établissent à toutes les époques aux alentours de 40-50 % du salaire moyen : à la veille de la Première Guerre mondiale, le salaire (exprimé en francs courants) des « bonnes à tout faire », des « femmes de chambre » et des « valets de chambre » est typiquement de l'ordre de 500-600 francs par an (légèrement moins pour les premières, légèrement plus pour les derniers), à une époque où le salaire moyen est de l'ordre de 1 200 francs par an ; dans les années 1930, le salaire de ces mêmes catégories de domestiques est de l'ordre de 4 000 francs par an, à un moment où le salaire moyen est de l'ordre de 9 000 francs par an ; en 1950, le salaire de ces mêmes catégories de domestiques avoisine les 100 000 francs par an, à une époque où le salaire moyen est d'environ 230 000 francs par an ; etc². Précisons qu'il s'agit des salaires perçus par le personnel domestique en province, si bien que l'on a du mal à imaginer quelles catégories de salariés auraient pu avoir des salaires inférieurs. Ajoutons que les domestiques représentaient près de 10 % de l'emploi salarié au début du siècle, et entre 5 % et 10 % dans l'entre-deux-guerres, si bien que l'on peut considérer que ces salaires constituent d'assez bonnes estimations des 10 % des salaires les plus bas en vigueur au cours de ces périodes. On voit donc qu'au début du siècle comme dans l'entre-deux-guerres et dans l'après-guerre, le fait que les 10 % des salariés les mieux rémunérés détiennent de l'ordre de 25-26 % de la masse salariale totale

1. Cf. annexe D, tableau D-6, colonne P90/(salaire moyen).

2. Cf. *Annuaire Statistique de la France – Résumé rétrospectif 1966* (INSEE, 1966), p. 437 (pour les salaires du personnel domestique en province) et annexe E, tableau E-3, colonne (11) (pour le salaire moyen). Sur la stabilité à long terme de l'écart entre les salaires de domestiques et les autres salaires au cours de la période 1913-1953 (et ce en dépit d'importantes fluctuations conjoncturelles, et notamment de la baisse de cet écart au cours de la Seconde Guerre mondiale), cf. également Marchal et Lecaillon (1958-1970, tome 1, p. 233).

signifie que leur salaire moyen, environ 2,5-2,6 fois plus élevé que le salaire moyen de l'ensemble des salariés, était également de l'ordre de 5 fois plus élevé que le salaire moyen des 10 % des salariés les moins bien payés.

Les données dont nous disposons, bien que très incomplètes pour la première moitié du siècle, nous permettent donc de conclure que c'est l'ensemble de la hiérarchie des salaires (et non seulement la position des hauts salaires vis-à-vis de la moyenne des salaires) qui semble se caractériser par une très grande stabilité de long terme en France au XX^e siècle.

3.2. L'ÉVOLUTION DE L'INÉGALITÉ ENTRE BAS REVENUS ET REVENUS MOYENS

Que peut-on en déduire au sujet de l'inégalité des revenus ? Nous avons vu dans le chapitre précédent que l'écart entre les revenus des « classes moyennes » (fractile P90-95) et la moyenne des revenus se caractérisait par une très grande stabilité de long terme : au-delà des fluctuations de court et moyen termes, le revenu moyen des « classes moyennes » (fractile P90-95) est toujours retourné à des niveaux de l'ordre de 2,2-2,3 fois le revenu moyen de l'ensemble des foyers. Nos estimations indiquent également une très grande stabilité de la position du seuil P90 vis-à-vis de la moyenne : tout au long du XX^e siècle, au-delà des fluctuations de court et moyen termes, le seuil de revenu qu'il est nécessaire de dépasser pour faire partie des 10 % des foyers les mieux lotis s'est toujours établi aux alentours de 180-200 % du revenu moyen par foyer¹. Les résultats présentés dans ce chapitre nous ont permis de confirmer que cette stabilité s'expliquait par la très grande inertie de la position des 10 % des salaires les plus élevés vis-à-vis de la moyenne des salaires. Si l'on faisait l'hypothèse que les 10 % des revenus les plus faibles correspondent approximativement aux 10 % des salaires les plus faibles, alors on pourrait déduire de la stabilité de l'écart entre les 10 % des salaires les plus faibles et la moyenne des salaires que l'écart séparant les 10 % des revenus les plus faibles de la moyenne des revenus se caractérise également par une très grande stabilité de long terme en France au XX^e siècle. On aboutirait alors à la conclusion que la seule modification importante de l'inégalité des revenus en France au XX^e siècle est liée à l'effondrement de la position des très hauts revenus : l'écart entre les revenus des « 200 familles » (fractile P99,99-100) et la moyenne des revenus, de même que l'écart entre les revenus des « 200 familles » (fractile P99,99-100) et celui des « classes moyennes » (fractile P90-95), a été divisé par un facteur de l'ordre de 5 entre les deux extrémités du siècle, mais l'écart entre les « classes moyennes » (fractile P90-95) et les 10 % des foyers les plus pauvres (et non seulement l'écart entre les « classes moyennes » (fractile P90-95) et la moyenne des revenus) serait resté approximativement le même. La position des « classes moyennes supérieures » (fractile P95-99) vis-à-vis de la moyenne des revenus

1. Cf. annexe B, tableau B-13, colonne P90 pour la série de seuil P90 et annexe G, tableau G-2, colonne (7) pour la série de revenu moyen par foyer. En 1900-1910, le revenu moyen annuel par foyer (exprimé en francs de 1998) est de l'ordre de 25-30 000 francs, et le seuil P90 est de l'ordre de 50 000 francs ; dans les années 1990, le revenu moyen annuel par foyer est de l'ordre de 130 000 francs, et le seuil P90 est de l'ordre de 250-260 000 francs ; etc.

ayant à peine plus varié que celle des « classes moyennes » (fractile P90-95), cette très grande stabilité concernerait en réalité les 99 % des foyers les plus pauvres : au-dessous du centile supérieur, c'est-à-dire à partir du moment où les revenus du capital jouent un rôle relativement négligeable, la hiérarchie des revenus n'aurait guère évolué.

S'il semble incontestable que l'inégalité des revenus au sein des 99 % des foyers les plus pauvres a connu des variations séculaires d'une ampleur nettement moins importante que l'inégalité entre les 99 % des foyers les plus pauvres et le centile supérieur (et surtout entre les 99 % des foyers les plus pauvres et les strates supérieures du centile supérieur), les informations dont nous disposons sont cependant insuffisantes pour conclure à une totale stabilité à long terme des inégalités au sein des 99 % des foyers les plus pauvres. Le passage de l'inégalité des salaires à l'inégalité des revenus, et en particulier des bas salaires aux bas revenus, est en effet extrêmement complexe. Pour les années 1990, nous disposons d'enquêtes nous permettant de constater que le caractère plus inégalitaire de la distribution des revenus, déjà noté au niveau de la part du décile supérieur et de la position du seuil P90, concerne également la position des seuils P50 et P10 : le salaire médian est typiquement de l'ordre de 80-85 % du salaire moyen (cf. graphique 3-9 supra), mais le revenu médian des années 1990 est de l'ordre de 75-80 % du revenu moyen¹ ; le seuil P10 de la distribution des salaires est typiquement de l'ordre de 40-50 % du salaire moyen (cf. graphique 3-9 supra), mais le seuil P10 de la distribution des revenus des années 1990 est de l'ordre de 30 % du revenu moyen². La conséquence est que le ratio P90/P10 de la distribution des revenus est supérieur à 5 dans les années 1990³, alors qu'il est de l'ordre de 3,2 pour la distribution des salaires (cf. graphique 3-8 supra). Le caractère plus étiré de la distribution des revenus, et en particulier la faiblesse des revenus les plus bas, s'explique notamment par le fait que la distribution des revenus comprend non seulement les salariés ayant un emploi stable, mais également les chômeurs, les personnes travaillant de façon intermittente, les petits retraités, les petits paysans, etc. Dans les années 1990, les 10 % des foyers ayant les revenus les plus faibles disposent tous de moins de 4 000 francs par mois pour vivre, et leur revenu moyen est inférieur à 3 000 francs par mois⁴ : ces revenus sont sensiblement inférieurs au SMIC à plein

1. Selon l'enquête « Budget des familles » menée en 1994-1995 par l'INSEE, le ratio entre le revenu médian des ménages et le revenu moyen était d'environ 0,82 (cf. Piketty (1997, 1997, tableau IV, p. 13) ; $11\,700/14\,190 = 0,82$). D'après les fichiers de déclarations de revenus de la DGI, qui contrairement aux enquêtes de l'INSEE ne prennent pas en compte les prestations sociales non imposables, le ratio (revenu médian)/(revenu moyen) était de l'ordre de 0,74-0,75 pour toutes les années 1988-1995 (cf. Piketty (1998, tableau 3-1, p. 29, et tableaux F-1 à F-13, pp. 138-144)).

2. Selon l'enquête « Budget des familles » menée en 1994-1995 par l'INSEE, le ratio entre le seuil P10 et le revenu moyen était d'environ 0,31 (cf. Piketty (1997, 1997, tableau IV, p. 13) ; $4\,530/14\,190 = 0,31$) (les fichiers de déclarations de revenus ne permettent pas d'estimer correctement le seuil P10, compte tenu de l'importance des prestations sociales à ces niveaux de revenus).

3. Selon l'enquête « Budget des familles » menée en 1994-1995 par l'INSEE, le ratio P90/P10 atteignait 5,7 (cf. Piketty (1997, 1997, tableau IV, p. 13) ; $25\,890/4\,530 = 5,7$). Il faut cependant souligner que, compte tenu du nombre important de personnes seules (et notamment de petits retraités) au niveau de P10, ce ratio serait sensiblement moins élevé si l'on prenait en compte la taille des ménages (cf. annexe I, section 1.1).

4. Selon l'enquête « Budget des familles » menée en 1994-1995 par l'INSEE, le seuil P10 était de 4 530 francs par mois et par ménage, et le revenu moyen P0-10 de 3 070 francs par mois et par ménage (cf. Pi-

temps, ce qui montre qu'il est impossible de se fonder uniquement sur l'évolution des écarts entre bas salaires et salaires moyens pour connaître de façon précise l'évolution des écarts entre bas revenus et revenus moyens. Il faut également prendre en compte l'évolution des revenus non salariaux, et notamment des transferts sociaux, perçus par les 10 % des foyers les plus pauvres.

De fait, les enquêtes « Revenus fiscaux » menées périodiquement par l'INSEE depuis 1956, que nous avons déjà évoquées dans l'introduction générale, et qui malgré leur nom prennent également en compte un certain nombre de transferts sociaux non déclarés au fisc, et notamment le minimum-vieillesse et les prestations familiales, semblent indiquer une assez grande stabilité de la position du revenu médian (le seuil P50 se situe toujours aux environs de 75-80 % du revenu moyen, et sa position vis-à-vis du seuil P90 est donc tout aussi stable), mais un resserrement important de l'écart entre P10 et P50, et ce y compris au cours des périodes où la part des hauts revenus dans le revenu total a augmenté et où les inégalités salariales ont progressé, de telle façon que le ratio P50/P10 de la distribution des revenus semble avoir connu une baisse à peu près continue du milieu des années 1950 au début des années 1980, avant de se stabiliser dans les années 1980-1990¹. Aucune enquête similaire n'a jamais été organisée en France avant 1956, mais compte tenu du fait que les transferts sociaux ont connu un développement continu tout au long du XX^e siècle², il semble logique de supposer que ce resserrement des inégalités de revenus dans le bas de la distribution n'a pas commencé dans les années 1950, et qu'il était déjà à l'œuvre dans la première moitié du siècle. On peut également imaginer que le très grand nombre de toutes petites exploitations agricoles contribuait au début du siècle et dans l'entre-deux-guerres à ce que l'écart entre les 10 % ou les 20 % des foyers les plus pauvres et les revenus médians ou moyens soit particulièrement important³.

ketty (1997, 1997, tableau IV, p. 13) (ces chiffres doivent être diminués d'environ 30 % pour obtenir les chiffres correspondants aux revenus moyens par foyer).

1. Cf. annexe I, section 1.1.

2. L'analyse de ces développements, et notamment du lent développement de la composante assistancielle des prestations sociales, dépasserait de beaucoup le cadre de ce livre. Contentons-nous de rappeler que l'histoire de la Sécurité sociale ne commence pas en 1945 : un premier système « complet » d'assurances sociales fut institué par la loi de 1928 (ce système fut totalement laminé par l'inflation de la Seconde Guerre mondiale, d'où les réformes de 1945), la composante « retraites » de la loi de 1928 prenait la succession de la loi de 1910 sur les « ROP » (« retraites ouvrières et paysannes ») (système qui fut totalement laminé par l'inflation de la Première Guerre mondiale), loi de 1910 qui s'inscrivait elle-même dans le cadre de la CNRV (Caisse Nationale de Retraites pour la Vieillesse) instituée par la loi de 1850, etc., et ce sans même prendre en compte le développement continu des caisses mutualistes (sur cette histoire, cf. par exemple Dumons et Pollet (1994)).

3. D'après une enquête nationale menée à la fin du XIX^e siècle et dont les résultats furent repris dans l'exposé des motifs du projet de loi déposé en 1907 par Joseph Caillaux, 95 % des exploitations agricoles dégageaient des revenus annuels inférieurs à 1 000 francs par an, et à peine plus de 1 % dégageaient des revenus supérieurs à 2 500 francs (cf. *BSLC* mars 1907, tome 61, p. 275), à une époque où le revenu annuel moyen par foyer était de l'ordre de 1 400 francs (cf. annexe G, tableau G-2, colonne (6)), où le salaire annuel moyen des ouvriers de l'industrie (de même d'ailleurs que le salaire moyen de l'ensemble des salariés) était de l'ordre de 1 100-1 200 francs (cf. annexe E, tableau E-1, colonne (6) et tableau E-3, colonne (11)), et où le salaire annuel des domestiques de province était de l'ordre de 500 francs par an (cf. supra). On a toutefois du mal à croire qu'une fraction importante des paysans ait pu disposer de revenus sensiblement inférieurs à ceux des ouvriers agricoles ou des domestiques de province. Par conséquent, et compte tenu du fait que la disparition des salariés sous-payés des secteurs agricole et domestique n'a pas empêché l'ensemble de la hiérarchie salariale d'être extrêmement stable à long terme au XX^e siècle (du premier au

Si l'hypothèse d'un resserrement tendanciel des inégalités dans le bas de la distribution semble la plus vraisemblable, il faut toutefois insister sur la fragilité des données disponibles : il est extrêmement difficile de mesurer le niveau des petits revenus de transfert perçus par les foyers dans le besoin, notamment du fait de la multiplicité des caisses et des dispositifs en jeu, de même qu'il est extrêmement difficile de mesurer le niveau de revenu des petits paysans, si bien que les estimations du seuil P10 de la distribution des revenus sont toujours très fragiles, y compris dans les années 1990, et encore plus sur longue période. C'est pourquoi il faut toujours se méfier des indicateurs du type P90/P10 ou P50/P10 : P10 est souvent peu éloigné de zéro, et il suffit que certains revenus de transfert soient mieux pris en compte, par exemple parce que ces transferts deviennent nationaux et non plus locaux, ou que les évaluations des revenus des agriculteurs soient revus à la hausse, par exemple du fait d'une meilleure estimation de l'autoconsommation alimentaire, pour que le seuil P10 soit brutalement relevé et que les ratios P90/P10 et P50/P10 baissent soudainement, sans pour autant que les inégalités de revenus dans le bas de la distribution se soient véritablement resserrées¹. Par comparaison, des indicateurs tels que la part des hauts revenus dans le revenu total (ou la part des hauts salaires dans la masse salariale totale), qui ne dépendent pas des mouvements fins affectant le bas de la distribution, sont beaucoup plus robustes et connaissent généralement des variations nettement moins chaotiques, variations que les déclarations de revenus permettent de suivre année par année, et dont on peut en outre s'assurer de la vraisemblance en faisant appel à de multiples autres sources, telles que les données macroéconomiques et les données sur les hauts salaires, ainsi que nous l'avons vu précédemment.

4. Les contemporains étaient-ils conscients de ces faits ?

Venons-en maintenant à la question des perceptions. Comment se fait-il que l'idée même de « salarié à haut salaire » semble avoir mis tant de temps à prendre sa place dans les représentations sociales de l'inégalité, et ce en dépit du fait que le poids des hauts salaires (relativement à la masse salariale totale) n'a en réalité guère évolué au cours du siècle ? Plus précisément, il semblerait que la façon la plus répandue de décrire l'inégalité sociale ait longtemps consisté à opposer de façon quasiment dichotomique les travailleurs salariés aux patrons non salariés et aux capitalistes, les premiers se situant par définition dans les parties basses de la hiérarchie des revenus et les seconds s'en réservant les parties hautes, et que ce ne soit que très progressivement, au cours de la seconde moitié du siècle, que l'idée selon laquelle les foyers à hauts revenus prenaient souvent la forme de « salariés à haut salaire », et notamment de « cadres », ait dans une très large mesure fini par s'imposer. Comment expliquer cet état de fait ?

Il faut tout d'abord être modeste quant au diagnostic : nous ne disposons pas, et

dixième décile), il semble peu probable que la disparition des petits paysans ait eu un impact important sur les inégalités.

1. Cf. annexe I, section 1.1.

nous ne disposerons jamais, d'enquêtes d'opinion permettant de mesurer précisément la lente émergence de la notion de « salarié à haut salaire » au cours du XX^e siècle. De fait, cette notion n'a en réalité jamais été totalement absente des débats politiques. Il est particulièrement intéressant de noter qu'au début du siècle, les défenseurs de la création d'un impôt sur le revenu faisaient souvent valoir que les salaires vertigineux des « directeurs des grosses sociétés anonymes » ne méritaient aucunement un traitement fiscal privilégié par rapport aux revenus des « petits industriels » et des « petits commerçants », et même que « l'instituteur, le receveur des contributions et l'employé du chemin de fer sont souvent des riches au regard du petit cultivateur ou du petit patenté¹ ». On peut d'ailleurs considérer que le fait même de créer un impôt sur le revenu exprimait une vision relativement « neutre » de l'inégalité sociale : en principe, un tel impôt consiste précisément à taxer la somme de tous les revenus des contribuables, quelle qu'en soit la nature, sans se soucier de savoir s'il s'agit de revenus du travail, de revenus mixtes ou de revenus du capital. Plusieurs indices nous permettent cependant de confirmer que l'idée d'une émergence progressive de la notion de « salarié à haut salaire » a une certaine pertinence.

L'étude précise de la législation de l'impôt sur le revenu, que nous mènerons dans la 2^e partie de ce livre, nous apportera sans doute les indices les plus probants : les règles de calcul de l'impôt expriment en effet mieux que toute autre source d'information, et en particulier mieux que les discours abstraits, la vision que les hommes politiques des différentes époques avaient de l'inégalité des revenus et des groupes sociaux méritant leurs faveurs ou leurs défaveurs, et on peut généralement supposer que cette vision n'est pas sans rapport avec l'opinion majoritaire de leur temps. Nous verrons qu'en dépit de sa « neutralité » principielle et des discours cités plus haut, l'impôt sur le revenu fut dès son origine conçu de façon à avantager de façon importante les salaires, des plus faibles aux plus élevés, par rapport aux revenus mixtes et aux revenus du capital de niveau analogue, ce qui n'alla pas sans provoquer de très vifs mécontentements chez les « petits » non-salariés. Ce n'est qu'après la Seconde Guerre mondiale, et surtout depuis les années 1960-1970, que ces avantages finirent par s'estomper, tout en laissant des traces toujours présentes dans la législation.

Un autre indice très significatif nous est fourni par l'étude des nomenclatures socioprofessionnelles appliquées dans les recensements depuis le début du siècle. Le fait que les nomenclatures appliquées avant la Seconde Guerre mondiale se contentaient d'opposer les « salariés » (« ouvriers » et « employés ») aux « patrons » (« chefs d'établissement » et « travailleurs isolés ») exprime de la façon la plus claire qui soit une vision quasiment dichotomique de l'inégalité sociale : ces recensements permettaient certes de constater que beaucoup de patrons étaient des « petits non-salariés », mais ils interdisaient de mettre en évidence l'existence de « gros salariés » et de les dénombrer. Le décalage entre d'une part la réalité concrète des « salariés à haut salaire », pratiquement inchangée en un siècle, et d'autre part le lent développement des catégories sociales utilisées pour répertorier

1. Ces allusions sont issues des discours prononcés par Joseph Caillaux à la Chambre des députés (cf. Caillaux (1910, pp. 65, 138-139, 174-175, 198-199, 501, 518)).

ces salariés et leur donner un nom, nous a semblé véritablement saisissant : les 10 % des salariés les mieux rémunérés, les 5 % des salariés les mieux rémunérés, les 1 % des salariés les mieux rémunérés, etc., ont occupé la même position hiérarchique tout au long du siècle (relativement au salaire moyen et aux bas salaires de leur temps), mais ce n'est que depuis la Seconde Guerre mondiale que l'on s'est donné les moyens de classer les salariés en fonction d'une véritable échelle hiérarchique et de faire ainsi apparaître les « salariés à haut salaire » dans les recensements, grâce notamment à l'invention de la notion de « cadre ». Rappelons également que les recensements antérieurs à la Seconde Guerre mondiale classaient comme « chefs d'établissement » toutes les personnes qui assuraient la direction effective d'une entreprise, y compris dans les nombreux cas où ces personnes avaient en réalité un statut de salarié. Cette règle, qui revient à considérer que les « chefs » de la société capitaliste ne peuvent jamais être tout à fait des « salariés », quel que soit leur statut formel, témoigne d'une très grande suspicion vis-à-vis de l'idée même de « salarié à très haut salaire ». Rappelons enfin que cette même règle est toujours appliquée dans le cadre de la nomenclature socioprofessionnelle en vigueur dans les années 1980-1990 (les PDG et directeurs généraux des sociétés anonymes sont intégrés à la catégorie des « chefs d'entreprise », et ne sont donc pas considérés comme des salariés, en dépit de leur statut formel), ce qui montre que certaines perceptions du début du siècle n'ont pas encore totalement disparu. Comment expliquer ce lent développement de la notion de « salarié à haut salaire » ?

Une première explication, évidente, consisterait à stigmatiser l'influence néfaste, mais heureusement déclinante, de l'idéologie marxiste. Selon la théorie marxiste, l'inégalité déterminante de la société capitaliste serait liée à la propriété des moyens de production, et tous les salariés, du fait même de leur statut, seraient condamnés à l'exploitation et à la prolétarianisation. L'influence considérable de ces idées n'a d'ailleurs rien de surprenant, car cette vision d'un salariat fondamentalement homogène et irrémédiablement voué à vivre misérablement par comparaison aux propriétaires du capital, qui dans sa forme la plus extrême incarne le dogmatisme le plus pur, correspond dans sa version la moins extrême à une régularité fondamentale de l'inégalité des revenus en régime capitaliste : nous avons vu dans le chapitre précédent que les salariés ont toujours eu tendance à se raréfier à mesure que l'on monte dans la hiérarchie des très hauts revenus, et en particulier que les revenus les plus élevés ont toujours été constitués à titre principal par des revenus ne correspondant à aucun travail présent et ne faisant que rémunérer la propriété du capital accumulé dans le passé. On peut fort bien arguer qu'il s'agit là d'une régularité inévitable, voire légitime, et que la condamner reviendrait à condamner l'épargne et l'investissement, mais le fait est que si l'on s'en tient à cette régularité, alors l'idée d'une opposition irréductible entre les salariés (y compris les « salariés à haut salaire ») et les gros détenteurs des moyens de production n'est pas sans fondement. Le problème, évidemment, est que cette vision du monde ne retient qu'une partie de la réalité : elle équivaut à passer sous silence les inégalités qui existent au sein même des « travailleurs », c'est-à-dire au sein même de plus de 99 % de la population (nous avons vu qu'il n'y avait guère que pour les foyers du centile supérieur, et surtout pour ceux des strates supérieures du centile

supérieur, que les revenus du capital cessent d'être des revenus d'appoint), ce qui reflète indéniablement une certaine démagogie. Selon cette explication, le lent développement de la notion de « salarié à haut salaire » serait donc à mettre au compte d'un mélange d'idéologie et de démagogie, qui par bonheur aurait fini par devoir se plier sous le poids des réalités (au moins partiellement).

Cette explication, qui détient sans doute une bonne part de vérité, nous semble cependant un peu courte : nous pensons que l'émergence tardive de la notion de « salarié à haut salaire », et en particulier de la notion de « cadre », loin d'être la traduction pure et simple d'une méconnaissance partisane de la réalité de l'inégalité des revenus, reflète également une prise de conscience collective du bouleversement majeur que l'inégalité des revenus a connu à la suite des crises du « premier XX^e siècle », à savoir l'effondrement et la non-reconstitution des grandes fortunes. Autrement dit, il était objectivement plus justifié d'« oublier » qu'il existait des « salariés à haut salaire » et des foyers à hauts revenus vivant de salaires à l'époque où l'écart séparant les revenus des « 200 familles » (fractile P99,99-100) de la moyenne des revenus, de même d'ailleurs que l'écart les séparant des « classes moyennes » (fractile P90-95), était de l'ordre de 5 fois plus élevé qu'il ne l'est depuis 1945. Au début du siècle et dans l'entre-deux-guerres, le fossé séparant les très hauts revenus du capital du reste de la population, y compris des « salariés à haut salaire », était tellement gigantesque que le besoin de donner un nom à ces « salariés à haut salaire » se faisait moins pressant : on connaissait déjà la cible incontournable de toute politique de redistribution (les « 200 familles »), et il semblait inutile d'aller chercher plus loin. Après la Seconde Guerre mondiale, on prit conscience que les très hauts revenus du capital avaient dans une très large mesure disparu, ou tout du moins qu'ils étaient nettement moins nombreux et nettement moins élevés que par le passé, et il devint donc nécessaire de donner un nom à ces hauts revenus vivant de salaires, ce qui contribua à la naissance de la notion de « cadre ».

Une objection évidente à cette interprétation est que l'exploitation statistique des déclarations de revenus qui nous a permis de mettre en évidence le processus d'effondrement et de non-reconstitution des grandes fortunes n'avait jamais été réalisée jusqu'ici. Mais le fait est que ce phénomène a eu une telle ampleur qu'il était impossible de ne pas le remarquer : même s'ils ne pouvaient pas le quantifier de la même façon que nous, et même si nous disposons d'un recul qu'ils n'avaient évidemment pas, nous pensons que les contemporains qui ont vécu ces événements en direct étaient pleinement conscients de l'effondrement structurel des très hauts revenus du capital. Cette hypothèse est confirmée par de multiples indices. Là encore, les indices les plus probants nous seront fournis par l'étude de la législation de l'impôt sur le revenu. Nous verrons dans la 2^e partie de ce livre comment les gouvernements successifs ont mis en place après la Seconde Guerre mondiale toute une série de dispositifs visant à alléger la charge fiscale pesant sur les revenus du capital, dans le but évident de favoriser l'épargne et la reconstitution des patrimoines détruits par la guerre, à tel point que l'équilibre fiscal qui prévalait au début du siècle et dans l'entre-deux-guerres, caractérisé par une plus forte taxation des revenus du capital que des revenus du travail, s'est totalement inversé à la fin du siècle. Un autre indice particulièrement clair nous sera fourni par l'analyse de

l'évolution des barèmes de l'impôt sur le revenu : depuis la Seconde Guerre mondiale, les tranches les plus élevées des barèmes de l'impôt sur le revenu furent fixées à des niveaux structurellement plus faibles que dans l'entre-deux-guerres et lors de la création de l'impôt sur le revenu, comme s'il était devenu déplacé de stigmatiser des très hauts revenus qui n'existent plus.

L'évolution des catégories sociales utilisées pour recenser la population témoigne également, à sa manière, de cette prise de conscience collective. Il est en effet particulièrement frappant de constater qu'à l'issue de la Seconde Guerre mondiale, au moment même où les recensements introduisent pour la première fois la notion de « cadre », ils cessent également d'utiliser la notion de « rentier », notion qui avait droit de cité dans tous les recensements antérieurs au second conflit mondial. Cette catégorie des « rentiers » doit certes être maniée avec précaution. Comme a pu le constater Adeline Daumard dans son étude sur les déclarations de successions au XIX^e siècle, on trouve parmi les défunts décrits par leurs héritiers comme « rentiers » ou « propriétaires rentiers » un très grand nombre de personnes retraitées vivant de toutes petites rentes d'Etat, et même des personnes sans aucune succession à déclarer¹. Le même problème se pose dans tous les recensements du début du XX^e siècle et de l'entre-deux-guerres, dans lesquels la catégorie des « rentiers, propriétaires rentiers, retraités, etc. » inclut notamment tous les retraités qui bénéficiaient déjà de régimes de retraites organisés (fonctionnaires, cheminots, mineurs, « ROP », etc.), et plus généralement l'ensemble des « personnes sans profession rémunérée » qui ne pouvaient pas être intégrées aux catégories des « ménagères faisant exclusivement leur ménage, enfants, élèves des écoles, etc. », des « nomades », des « détenus et prisonniers » ou des « hospitalisés, infirmes et aliénés », et ce sans qu'aucun critère statistique fiable ne permette de déterminer le poids des véritables « rentiers » dans le total². La catégorie des « rentiers, propriétaires rentiers, retraités, etc. » utilisée avant la Seconde Guerre mondiale est donc en réalité une catégorie extrêmement hétérogène, de même que la catégorie des « personnes diverses sans activité professionnelle », catégorie qui, dans les recensements menés depuis la Seconde Guerre mondiale, regroupe tous les « inactifs » à l'exception des « retraités », et qui comprend également les rares personnes vivant de leurs rentes³. Il reste que le simple fait de faire appel à la notion de « rentier » dans les nomenclatures officielles n'est pas neutre : cela montre que les personnes vivant essentiellement de revenus du capital faisaient partie du paysage social du début du siècle et de l'entre-deux-guerres, de même que l'abandon de cette notion témoigne de la prise de conscience collective du fait que ces per-

1. Cf. Daumard (1973, p. 96).

2. Par exemple, en 1926, sur un total de 640 055 « personnes sans profession rémunérée » (hors « ménagères faisant exclusivement leur ménage, enfants, élèves des écoles, etc. », qui étaient comptés à part), seules 233 916 personnes purent être intégrées à la catégorie des « nomades, détenus, internés, hospitalisés, aliénés, etc. », et le reste (soit 406 139 personnes, près des 2/3 du total) forma donc la catégorie des « rentiers, propriétaires rentiers, retraités, etc. » (cf. *Résultats statistiques du recensement général de la population effectué le 7 mars 1926* – Tome 1, 3^e partie : *Population active, établissements*, SGF (Imprimerie Nationale), 1931, p. 86).

3. Ce dernier groupe est évidemment très minoritaire, et c'est pourquoi la CSP des « inactifs » est toujours celle dont le revenu moyen est le plus bas dans les enquêtes « Revenus fiscaux » (à l'exception toutefois des exploitants agricoles et des salariés agricoles, dont le revenu moyen est encore plus bas, tout du moins jusqu'à la fin des années 1970) (cf. annexe I, tableaux I-1 et I-2).

sonnes ont très largement disparu. Les recensements n'ont jamais permis de « voir » les très hauts revenus du capital, mais à l'époque où ces derniers étaient plus imposants, ils permettaient au moins de les « entrevoir ».

On peut également remarquer que les économistes de la fin du XIX^e siècle et du début du XX^e siècle, lorsqu'ils tentaient d'estimer le nombre et le niveau des « hauts revenus », se fondaient exclusivement sur des données portant sur les patrimoines, et notamment sur les grosses successions, auxquels ils appliquaient un taux de rendement forfaitaire pour obtenir le montant des revenus correspondants : ils ne cherchaient même pas à prendre en compte les « salariés à haut salaire », tant il leur paraissait évident qu'il existait un fossé entre les très hauts revenus du capital et les revenus que le travail salarié pouvait permettre d'atteindre¹. Cela n'empêchait pas ces économistes d'être tous des libéraux convaincus, profondément engagés dans la défense de la société capitaliste de leur temps², ce qui montre à quel point cette façon de faire était d'abord le reflet d'une certaine réalité, et non pas la conséquence néfaste de l'idéologie marxiste. On voit là l'ampleur du chemin parcouru entre les deux extrémités du XX^e siècle : on est passé d'un monde où les « hauts revenus » étaient décrits et mesurés comme des titulaires de gros patrimoines à un monde où les « hauts revenus » sont couramment évalués à l'aune de l'échelle des catégories socioprofessionnelles, échelle dont les « rentiers » ont disparu, et qui est désormais coiffée par la catégorie des « cadres supérieurs » et leur revenu moyen d'à peine 30 000 francs par mois³. Cette évolution est évidemment excessive : les « salariés à haut salaire » existaient déjà au début du siècle, et les très hauts revenus du capital existent toujours à la fin du siècle. Mais nous pensons qu'elle reflète également la prise de conscience d'une évolution bien réelle, à savoir l'effondrement et la non-reconstitution des grandes fortunes.

5. Comment expliquer la stabilité à long terme de l'inégalité des salaires ?

Venons-en enfin à la question de la stabilité à long terme de l'inégalité des salaires. Comment expliquer que, tout au long du siècle, une « main invisible » semble avoir fait en sorte que les 10 % des salariés les mieux rémunérés se retrouvent toujours à gagner environ 2,5-2,6 fois plus que la moyenne, que les 5 % des salariés les mieux rémunérés se retrouvent toujours à gagner environ 3,4-3,6 fois plus que la moyenne, que les 1 % des salariés les mieux rémunérés se retrouvent toujours à gagner 6-7 fois plus que la moyenne, et inversement que les

1. Cf. notamment Neymarck (1911), qui estime le nombre et le montant des hauts revenus en se fondant uniquement sur les statistiques successorales. Cf. également Leroy-Beaulieu (1881, pp. 171-175, 207-208 et 528-538) et Colson (1903, pp. 304-313), qui se fondent tous deux sur les statistiques des valeurs locatives issues de la contribution personnelle-mobilière et de la contribution foncière (ils prennent donc également en compte des hauts revenus qui ne sont pas des revenus du capital, mais cela ne les empêche pas d'employer une terminologie (« les personnes disposant de plus de 100 000 francs de rentes sont au nombre de... ») exprimant clairement l'idée selon laquelle seuls des revenus du capital permettent d'atteindre ces niveaux de revenus).

2. Cf. chapitre 7, section 2.2.

3. Cf. introduction générale, section 2.1.2 et annexe I, tableaux I-1 et I-2.

10 % des salariés les moins bien rémunérés se retrouvent toujours à gagner environ 2 fois moins que la moyenne ?

Précisons tout d'abord que, d'un point de vue purement économique, il est tout à fait normal que l'inégalité des salaires soit beaucoup plus stable que l'inégalité des revenus. En particulier, il semble parfaitement logique que les guerres mondiales et la crise des années 1930 aient conduit à des fluctuations purement passagères de l'inégalité des salaires, et ce bien que ces mêmes événements aient été à l'origine d'un effondrement structurel des revenus du capital. Le modèle économique traditionnellement utilisé pour expliquer l'inégalité des salaires et son évolution met en effet en jeu une « offre » de qualifications et une « demande » de qualifications : les salariés mettent sur le marché du travail les qualifications dont ils disposent (d'où une certaine composition de l'« offre » de travail), les entreprises tentent de trouver sur le marché du travail les qualifications dont elles ont besoin (d'où une certaine composition de la « demande » de travail), et la nécessité d'établir un équilibre entre cette offre et cette demande conduit à une certaine inégalité des salaires. A partir du moment où la structure de l'offre et la structure de la demande restent approximativement les mêmes, il est parfaitement logique que l'inégalité des salaires ne varie guère. Or le fait est qu'il n'y a aucune raison de s'attendre à ce que les guerres mondiales, en tant que telles, aient pu conduire à des modifications structurelles durables de la composition de l'offre et de la demande de qualifications. La structure de la demande des entreprises évolue relativement lentement, en fonction notamment des transformations des technologies disponibles et de la structure des biens et services consommés par les ménages : une guerre peut entraîner des déformations de la demande de qualifications, généralement en faveur des salariés les moins qualifiés (soldats, ouvriers du bâtiment, etc.), mais ces déformations ne peuvent être que temporaires. Quant à la structure de l'offre, elle dépend essentiellement des formations suivies par chaque génération de salariés, et on voit mal comment les guerres auraient pu la modifier radicalement : après chacune des deux guerres, les salariés se retrouvèrent à peu de chose près avec les mêmes qualifications que celles dont ils disposaient avant le conflit.

On voit là l'ampleur de la différence qui sépare la question de l'inégalité des salaires de celle des revenus du capital : le capital « physique » (immeubles, usines, etc.) possédé par les détenteurs de patrimoine, et a fortiori le capital « nominal » prenant la forme de titres non indexés sur l'inflation, peuvent être complètement et irrémédiablement détruits, alors que le capital « humain » possédé par les salariés est fort heureusement épargné de ce genre de risque, sauf en cas de génocide généralisé, qui en outre devrait frapper un groupe particulier de qualifications pour avoir un impact structurel sur les hiérarchies salariales. On pourrait certes imaginer que les pertes humaines entraînées par les guerres mondiales, et tout particulièrement par le premier conflit mondial, aient pu avoir un effet sur le marché du travail : par exemple, en supposant que les saignées de 1914-1918 aient davantage touché les salariés les moins qualifiés, conduisant ainsi à une nouvelle composition de l'offre de qualifications, la guerre pourrait contribuer à expliquer pourquoi l'inégalité des salaires s'est établie au début des années 1920 à un niveau inférieur à celui qui était en vigueur à la veille des hostilités. Mais le fait est que les pertes humaines entraînées par les guerres mondiales, et a fortiori la différence entre les

pertes subies par les différentes strates du salariat, ont été d'une ampleur incomparablement plus faible que les destructions de capital physique. Il est donc normal que l'on observe d'un côté des variations limitées de l'inégalité des salaires, et de l'autre un effondrement massif des patrimoines privés et de leurs revenus.

Si l'on se place maintenant du point de vue de l'évolution à très long terme, l'explication « économique » pour la très grande stabilité des hiérarchies salariales serait donc que l'offre et la demande de qualifications auraient toujours réussi à évoluer de façon à peu près parallèle au cours du XX^e siècle. Autrement dit, la structure socioprofessionnelle du salariat et les qualifications requises pour occuper ces emplois ont connu des transformations radicales au cours du siècle, mais ces transformations auraient toujours été suffisamment progressives pour que l'offre de qualifications puisse s'ajuster aux évolutions de la demande, de telle façon que toutes les strates de salaires soient tirées vers le haut dans des proportions équivalentes, et que la hiérarchie des salaires reste approximativement inchangée. La « main invisible » serait donc celle de l'offre de qualifications, qui aurait toujours su rattraper la demande en cas de retard passager, et qui inversement aurait toujours su éviter de la dépasser trop ouvertement et de provoquer ainsi des déclassements individuels désagréables. Ajoutons enfin que la très grande stabilité de l'inégalité des salaires en France au XX^e siècle peut également s'expliquer par le fait que la France a connu au cours du siècle une évolution démographique extrêmement lente et régulière : la population active n'a progressé que très faiblement (le nombre total d'emplois est resté stable aux alentours de 20 millions), la composition de l'offre de travail s'est transformée de façon très progressive, au rythme du renouvellement des générations, de telle façon que les salariés et le système de formation n'ont jamais eu à faire face à des chocs démographiques importants et ont toujours eu le temps de s'adapter à l'évolution continue de la demande de qualifications. Cela distingue la France de pays tels que les Etats-Unis, qui ont connu plusieurs chocs migratoires de grande ampleur au cours du XX^e siècle, chocs qui ont transformé de façon brutale la structure de la population active, et cela pourrait expliquer une stabilité particulièrement forte de l'inégalité des salaires en France. Nous reviendrons sur ce point quand nous évoquerons la place de l'expérience française par rapport aux expériences étrangères dans la 3^e partie de ce livre (chapitre 7).

Cette explication « économique » ne peut pas être complètement fautive : si la demande pour un certain type de qualifications avait évolué de façon totalement différente de l'offre correspondante, la hiérarchie des salaires n'aurait pas pu rester inerte très longtemps. Si cette explication nous semble néanmoins insuffisante, c'est parce que le modèle économique fondé sur l'offre et la demande semble supposer que les « qualifications » et le « capital humain » ont toujours un fondement objectif mesurable, et qu'il est toujours possible d'en évaluer la « productivité ». Tel n'est souvent pas le cas : l'évaluation de la productivité des différents niveaux de qualification laisse souvent des marges de variation importantes, au sein desquelles différentes perceptions de ce qui est juste et de ce qui ne l'est pas, souvent propres à chaque histoire nationale particulière, peuvent s'exprimer. Cela est évident pour ce qui concerne les salaires des fonctionnaires : l'Etat doit certes prendre

en compte les offres et les demandes qui se manifestent dans le secteur privé, mais nous avons vu que cela lui laissait souvent des marges de manœuvre appréciables. Mais les perceptions et les mouvements d'opinion jouent également un grand rôle pour expliquer l'évolution de l'inégalité des salaires dans les entreprises, comme l'illustre par exemple l'impact considérable des événements de mai 1968 sur les hiérarchies salariales. Pour rendre compte de la très grande stabilité à long terme de l'inégalité des salaires, il nous paraît nécessaire d'ajouter à l'explication proprement « économique » une explication « culturelle », selon laquelle les inégalités salariales auraient toujours été relativement bien acceptées dans la France du XX^e siècle, surtout par comparaison à l'inégalité séparant les « travailleurs » (considérés comme un bloc) des détenteurs de très hauts revenus du capital. La meilleure façon de tester et de préciser l'idée d'un très large consensus au sujet de l'inégalité des salaires serait évidemment de disposer d'enquêtes d'opinion adaptées. Malheureusement, si les enquêtes disponibles pour les années 1990 permettent de confirmer pleinement cette hypothèse¹, nous ne disposons pas d'enquêtes similaires pour l'ensemble du siècle², et nous devons donc nous contenter d'un certain nombre d'indices.

Le simple fait que la place des « salariés à haut salaire » au sein des « hauts revenus » ait souvent été niée, voire dissimulée, constitue déjà un indice intéressant : nier l'importance des « salariés à haut salaire » revient à accepter le monde des inégalités salariales tel qu'il est. Cet indice est intimement lié à la question des « classes moyennes » : le fait même que l'on qualifie de « classes moyennes » des salariés figurant parmi les 10 % des salariés les mieux rémunérés, et des foyers de salariés dont les revenus se situent au niveau du fractile P90-95 de la distribution des revenus (voire au niveau du fractile P95-99 pour les « classes moyennes supérieures »), est une façon très claire de signifier que ces salariés méritent leur rémunération et que l'inégalité des salaires est acceptable, ou tout du moins beaucoup plus acceptable que les très hauts revenus du capital perçus par les « 200 familles ». Et s'il est difficile de rassembler des données systématiques sur la façon dont les différents locuteurs utilisent ces termes, l'hypothèse d'un très large consensus semble relativement plausible : par exemple, lors de l'affaire du plafonnement des allocations familiales de 1997-1998 évoquée dans l'introduction, toutes les sensibilités politiques, du PCF à la droite la plus classique, joignirent leurs voix pour réclamer que les « classes moyennes » disposant de revenus supérieurs à 25 000 francs par mois continuent de percevoir leurs allocations.

De plus et surtout, les informations éparses dont nous disposons indiquent que ce type d'usage des notions de « classes moyennes » et de « classes moyennes

1. Cf. Piketty (1999).

2. Une recherche systématique pourrait cependant conduire à de bonnes surprises : par exemple, un sondage réalisé en mai 1945 par l'IFOP consistait à demander quels devraient être (aux yeux des personnes interrogées) les salaires perçus par les différentes catégories de salariés (manœuvre, contremaître, instituteur, ingénieur, directeur d'usine, etc.), c'est-à-dire exactement le même type de questions que celles posées dans l'enquête réalisée en 1998 et dont nous rapportons les résultats dans Piketty (1999) (de même que pour l'enquête de 1998, les résultats du sondage IFOP de 1945, tels qu'ils sont reproduits par Chélini (1998, p. 306), semblent indiquer que les personnes interrogées souhaitent voir appliquer une échelle des salaires à peine plus resserrée que l'échelle véritable, y compris s'ils se situent eux-mêmes au bas de l'échelle).

supérieures » est loin d'être une création des années 1990. Dans son livre consacré à la formation de l'identité sociale des « cadres », Luc Boltanski a bien montré comment les « appels aux classes moyennes », déjà présents au XIX^e siècle, jouent un rôle fondamental dans les discours politiques de l'entre-deux-guerres : bien avant la création de la CGC en 1944, de multiples organisations voient le jour dans les années 1920 et 1930, comme l'Union Sociale des Ingénieurs Catholiques (USIC) ou la Confédération générale des syndicats de classes moyennes (CCM), dont la vocation affichée est de défendre les intérêts des ingénieurs, enseignants, cadres, fonctionnaires, etc., catégories « moyennes » qui se sentent prises « entre l'enclume de la ploutocratie et le marteau du prolétariat¹ ». Ces « classes moyennes » ne sont jamais définies explicitement par leur niveau de revenu (on sait simplement que leurs revenus sont compris entre ceux des « 200 familles » et ceux des « prolétaires² »), mais, d'après les professions généralement évoquées, tout semble indiquer que leur position dans l'échelle hiérarchique des revenus était sans doute dès l'entre-deux-guerres assez proche du fractile P90-95 (ou du fractile P95-99, pour la frange supérieure des « classes moyennes »). En outre, dans l'entre-deux-guerres, de la même façon que dans les années 1990, toutes les sensibilités politiques, du PCF au Comité des Forges, prennent avec vigueur la défense de ces mêmes « classes moyennes³ ». En 1945, au moment où la CGC dénonce la compression de l'éventail des salaires et l'assassinat des « classes moyennes », la CGT se met également à revendiquer une « remise en ordre » plus énergique que celle proposée par les arrêtés Parodi, en précisant que les arrêtés ministériels « ne répondent pas à l'ordre hiérarchique normal », et qu'ils « écrasent la hiérarchie⁴ ». Lors de la déflation des années 1930-1935, ce sont les socialistes qui tentent d'imposer aux radicaux un relèvement du seuil de salaire au-delà duquel s'appliqueront les « contributions exceptionnelles » prélevées sur les salaires de fonctionnaires⁵. De la même façon, lors de l'inflation des années 1944-1952, ce sont les socialistes qui prennent la défense des hiérarchies salariales et tentent d'imposer au MRP un relèvement du seuil de salaire au-delà duquel les salariés ne bénéficient plus des « primes exceptionnelles⁶ ».

1. Cf. notamment Boltanski (1982, chapitre 1).

2. Le livre de Boltanski est entièrement consacré à la question de la formation de l'identité sociale des « classes moyennes », et plus spécifiquement des cadres, et il ne traite pas de la question de leurs revenus (et encore moins de la comparaison entre leurs revenus et les revenus situés au-dessous ou au-dessus d'eux).

3. Cf. Boltanski (1982, chapitre 1, et notamment pp. 72 et 77).

4. Cf. Guglielmi et Perrot (1953, p. 17).

5. Cf. par exemple le plan de redressement financier débattu en janvier-février 1933, qui se conclut par la loi du 28 février 1933 fixant à 15 000 francs de salaire annuel le seuil d'application du prélèvement sur les salaires de fonctionnaires (les socialistes voulaient un seuil de 20 000 francs de salaire annuel, et les radicaux un seuil de 12 000 francs) (cf. Bonnefous (1956-1967, tome 5, p. 147)) (le seuil de 20 000 francs est légèrement supérieur au seuil P95 de la distribution des salaires de l'époque ; cf. annexe D, tableau D-5, colonne P95).

6. L'exemple type est l'arrêté du 7 février 1950, qui créait une « prime exceptionnelle » de 3 000 francs que les employeurs devaient verser à tous les salariés ayant reçu en janvier 1950 un salaire mensuel inférieur à 14 000 francs, et qui conduisit à la démission des ministres socialistes du gouvernement Bidault : les socialistes voulaient que la prime s'applique à tous les salaires mensuels inférieurs à 20 000 francs et qu'elle soit étendue aux fonctionnaires (ces revendications sont très clairement exprimées dans la lettre de démission reproduite dans *L'Année Politique* 1950, p. 280). On notera la très grande proximité avec l'épisode de 1933, à la seule différence près que le MRP a remplacé les radicaux et que l'inflation a transformé les salaires annuels en salaires mensuels.

Il est également intéressant de noter qu'au début du siècle, les économistes libéraux qui tentaient d'estimer la distribution des revenus avaient également tendance à parler de « revenus moyens » ou encore de « revenus de classes moyennes » au sujet des revenus se situant très précisément au niveau des fractiles P90-95 et P95-99¹. D'après les débats parlementaires qui ont précédé la création d'un impôt sur le revenu, cette utilisation de la notion de « classes moyennes » était tout à fait conforme aux usages de l'époque, y compris à gauche et à l'extrême gauche². Cette très grande stabilité de la notion de « classes moyennes » dans la France du XX^e siècle nous a semblé particulièrement frappante : tout au long du siècle, les « classes moyennes » ont désigné les foyers se situant au niveau des fractiles P90-95 et P95-99 de la hiérarchie des revenus, fractiles dont nous avons vu qu'ils étaient eux-mêmes caractérisés par une très grande stabilité à long terme de leur position vis-à-vis de la moyenne des revenus. Autrement dit, les « classes moyennes » ont tout au long du siècle regroupé des salariés (ainsi que des travailleurs non salariés de rang équivalent) dont les salaires sont typiquement 2 ou 3 fois supérieurs à la moyenne des salaires, et 5 ou 6 fois supérieurs aux salaires les plus faibles, mais dont on considère qu'ils « méritent » cette rémunération plus élevée, dans le sens où celle-ci correspond à leurs qualifications, aux efforts déployés pour les acquérir, à leurs responsabilités, au fait qu'ils passent beaucoup de temps à leur travail, etc. On notera également que l'effondrement structurel des grandes fortunes ne semble pas avoir perturbé cet équilibre : « l'enclume de la ploutocratie » est devenue moins pesante qu'autrefois, et les très hauts revenus du capital sont devenus moins élevés et moins nombreux que par le passé, mais les « salariés à haut salaire » forment toujours des « classes moyennes », dans le sens où leurs rémunérations et leur position sociale sont toujours perçues comme méritées.

Toutes ces informations, aussi évocatrices soient-elles, restent toutefois relativement anecdotiques. Les indices les plus probants d'un très large consensus au sujet

1. Cf. notamment Colson (1903, p. 312), qui présentait ses estimations portant sur un total de 12,9 millions de foyers en utilisant quatre classes : les 11,5 millions de foyers ayant les revenus les plus bas étaient qualifiés de « petits revenus », les 1,3 million de foyers suivants étaient qualifiés de « moyens revenus », les 160 000 suivants de « gros revenus », et les 1 000 derniers de « très gros revenus » (les « moyens revenus » correspondent donc approximativement aux fractiles P90-95 et P95-99) (nous avons reproduit cette présentation en annexe ; cf. annexe I, tableau I-4). Cf. également Leroy-Beaulieu (1881, p. 532), qui considérait que les revenus annuels compris entre 4 000 et 6 000 francs correspondaient à la « petite classe moyenne » (selon nos estimations en francs courants pour 1900-1910, le seuil P90 était d'environ 2 500 francs, le seuil P95 d'environ 3 800 francs, et le seuil P99 d'environ 11 000 francs (cf. annexe B, tableau B-10) : la « petite classe moyenne » de Leroy-Beaulieu correspondait donc aux premières strates du fractile P95-99).

2. Cf. notamment la séance du 25 juin 1907, où Joseph Caillaux rassure les députés en précisant que les « classes moyennes » à 5 000 ou 7 000 francs de revenu annuel seront largement épargnées par sa réforme, mais par contre qu'il ne faut pas s'attendre à ce que les « classes moyennes » ayant plus de 15 000 francs de revenu annuel soient dégreuvées, apparemment à la grande satisfaction de la gauche et de l'extrême gauche (autrement dit, les « classes moyennes » du fractile P95-99 méritent la sollicitude des députés, mais pas celles du fractile P99-100, qui ne sont que des « classes moyennes » déguisées (cf. les seuils P90, P95 et P99 indiqués dans la note précédente)) (ce discours est reproduit dans Caillaux (1910, pp. 67-68)). Cf. également la séance du 20 janvier 1908, où Joseph Caillaux reconnaît que ce sont surtout les « classes moyennes » dont le revenu annuel est compris entre 2 500 et 5 000 francs (ce qui correspond au fractile P90-95 et au début du fractile P95-99 ; cf. supra) qui bénéficieront de sa réforme (ce discours est reproduit dans Caillaux (1910, pp. 211-212)).

des inégalités salariales en France au XX^e siècle nous seront là encore fournis par l'étude de la législation de l'impôt sur le revenu, et en particulier par l'analyse des taux effectifs d'imposition subis par les différents fractiles de hauts revenus. Nous verrons que l'impôt sur le revenu a toujours été un outil destiné à frapper principalement les strates supérieures du centile supérieur de la hiérarchie des revenus, terre d'élection des très hauts revenus du capital, et non pas les « classes moyennes » (fractile P90-95) et autres « classes moyennes supérieures » (fractile P95-99), royaume des hauts salaires : par exemple, ces groupes sociaux n'étaient pas concernés par les augmentations d'impôt décidées par le Front Populaire en 1936 et par le gouvernement socialiste issu des élections de 1981, augmentations d'impôt dont on peut supposer qu'elles exprimaient assez fidèlement la vision que les socialistes avaient de l'inégalité et de la redistribution des revenus. L'idée selon laquelle la très grande stabilité à long terme de la hiérarchie des salaires pourrait s'expliquer (au moins en partie) par le simple fait que cette hiérarchie a toujours été relativement bien acceptée nous semble donc relativement plausible.

DEUXIÈME PARTIE

Les hauts revenus et la redistribution
en France au XX^e siècle

CHAPITRE 4

La législation de l'impôt sur le revenu de 1914 à 1998

Comment l'accumulation de patrimoines importants en France au XX^e siècle a-t-elle été perturbée par la création de l'impôt progressif sur le revenu, et surtout par l'augmentation vertigineuse de ses taux les plus élevés ? Que nous apprennent les règles de calcul de l'impôt sur le revenu, et en particulier les taux d'imposition infligés par les gouvernements successifs aux différents fractiles de « hauts » revenus, au sujet des perceptions de l'inégalité des revenus et de leur évolution au cours du siècle ? Telles sont les deux questions centrales que les enseignements de la première partie nous ont conduit à formuler, et auxquelles cette seconde partie tente de répondre. Dans ce chapitre, nous décrivons les principaux épisodes de l'évolution de la législation de l'impôt sur le revenu en France au XX^e siècle, et en particulier l'évolution des barèmes d'imposition mis en place et appliqués par les gouvernements qui se sont succédé entre 1914 et 1998. L'histoire de l'impôt sur le revenu est évidemment une histoire très mouvementée, marquée notamment par de multiples alternances politiques, si bien que le récit chronologique proposé dans ce chapitre est nécessairement un peu long, peut-être trop long pour le lecteur peu habitué à s'intéresser à la technique fiscale autrement que pour remplir ses propres déclarations. Il nous a toutefois semblé utile de retracer minutieusement les principales étapes de cette histoire et de les replacer dans le contexte politique de leur époque : outre que ces évolutions législatives revêtent une importance capitale pour notre enquête, nous pensons que la question de l'impôt sur le revenu constitue une grille de lecture intéressante (et fort mal connue) de l'histoire politique de la France au XX^e siècle. Puis, dans le chapitre suivant, nous combinerons les informations proprement législatives issues de ce chapitre avec les estimations des niveaux des fractiles de hauts revenus présentées dans la première partie, ce qui nous permettra d'étudier l'évolution des taux d'imposition effectivement subis par les différents fractiles de la hiérarchie des revenus de chaque époque et de répondre de façon plus précise aux questions formulées plus haut.

Avant d'aborder ce récit politico-législatif, nous commencerons par rappeler quelles étaient pour les contribuables aisés les principales caractéristiques du système fiscal en vigueur avant la loi du 15 juillet 1914 (section 1). Puis nous présenterons l'architecture générale du nouveau système mis en place par la réforme de 1914-1917 (section 2). Enfin et surtout, nous décrirons l'évolution de la législation et des barèmes d'imposition appliqués par les gouvernements qui se sont succédé depuis cette réforme fondatrice, en distinguant la période 1915-1944, caractérisée par des évolutions passablement chaotiques, à la mesure du chaos économique et politique propre à cette période (section 3), de la période 1945-1998, où l'impôt sur le revenu s'apparente davantage à un impôt « apaisé » (autant que peut l'être une institution de cette nature) (section 4).

1. Les hauts revenus face à l'impôt jusqu'en 1914 : « l'accumulation en paix »

1.1. LES « QUATRE VIEILLES »

L'impôt sur le revenu est institué en France par la loi du 15 juillet 1914. Cette loi marque une rupture essentielle par rapport au système fiscal qui s'était appliqué sans discontinuité majeure de 1792 à 1914. Les quatre « contributions directes » créées par la Révolution française, qui devaient finir par être appelées les « quatre vieilles » du fait de leur exceptionnelle longévité, avaient en effet pour caractéristique essentielle de ne jamais dépendre directement des revenus du contribuable. Par rejet pour les procédés inquisitoriaux associés à l'Ancien Régime, et peut-être aussi afin d'éviter à la bourgeoisie industrielle en plein essor d'avoir à payer des impôts trop importants, le législateur révolutionnaire avait en effet choisi d'instituer une fiscalité « indiciaire », dans le sens où l'impôt dû était toujours calculé à partir d'« indices » censés mesurer la capacité contributive du contribuable, et non pas à partir du revenu lui-même, qui n'avait jamais à être déclaré. La « contribution des portes et fenêtres » était calculée en fonction du nombre de portes et de fenêtres de l'habitation principale du contribuable, indicateur d'aisance qui avait le grand mérite pour le contribuable de permettre au fisc de déterminer l'impôt dû sans avoir à pénétrer dans sa maison, et encore moins dans ses livres de comptes. La « contribution foncière », qui en réalité se décomposait en une « contribution foncière des propriétés bâties » (maisons, immeubles, etc.) et une « contribution foncière des propriétés non bâties » (terrains, forêts, etc.), était calculée en fonction de la valeur locative des propriétés possédées par le contribuable. Mais là encore, le montant de l'impôt n'était jamais calculé directement en fonction des loyers effectivement perçus par le propriétaire (ou d'une évaluation aux prix du marché des loyers qu'il aurait pu percevoir en louant l'ensemble de ses propriétés), mais en fonction d'estimations d'une « moyenne » des valeurs locatives des 10-15 dernières années, estimations qui n'étaient révisées que tous les 10-15 ans lors des grandes enquêtes organisées par l'administration fiscale pour recenser l'ensemble des propriétés bâties et non bâties du territoire national. La « contribution des patentes » était due par les commerçants, artisans, industriels,

etc., en fonction de la taille de leur entreprise et de barèmes fixés pour chaque profession, sans liaison directe avec les bénéfices effectivement réalisés par les uns et les autres, qui n'avaient jamais à être déclarés. Enfin, la « contribution personnelle-mobilière », quatrième des « quatre vieilles », était due en principe par tous les contribuables (locataires ou propriétaires) en fonction de la valeur locative de leur habitation principale, avec là encore des révisions tous les 10-15 ans des dites valeurs locatives¹.

Ces contributions fondées sur des indices de la capacité contributive, et non pas sur le revenu lui-même, n'ont d'ailleurs jamais totalement disparu du paysage fiscal, et le contribuable français de la fin du XX^e siècle peut ainsi se faire une idée de ce à quoi ressemblait l'impôt direct en France avant la Première Guerre mondiale, et plus généralement des iniquités et des tensions, mais aussi de la formidable inertie, qu'engendre inévitablement un système fiscal de type indiciaire. La loi du 31 juillet 1917, en créant le système d'impôts dits « cédulaires » que nous décrirons plus loin, n'a fait en effet que supprimer la partie des recettes des « quatre vieilles » qui revenait au budget de l'Etat dans le système antérieur², tout en conservant la partie revenant aux départements et communes, si bien que les anciens « centimes communaux et départementaux » des « quatre vieilles » ont continué de s'appliquer après la réforme de 1914-1917 et constituent toujours à la fin des années 1990 la principale source de financement des collectivités locales (seule la contribution sur les portes et fenêtres a définitivement disparu, y compris en tant qu'impôt local, à la suite de sa suppression par la loi du 19 juillet 1925). L'ordonnance du 7 janvier 1959 a modifié les intitulés officiels de ces « anciennes contributions directes », mais les règles de calcul sont restées inchangées dans leurs grandes lignes. La « taxe foncière » a remplacé la contribution foncière, mais il s'agit toujours d'un impôt dû par chaque propriétaire en fonction de la valeur locative de l'ensemble de ses propriétés (bâties et non bâties, louées ou non), avec des révisions fort espacées dans le temps des dites valeurs locatives, révisions qui constituent toujours dans les années 1980-1990 un casse-tête politique majeur pour les gouvernements en place. La « taxe professionnelle », qui a remplacé la contri-

1. En fait, la contribution personnelle-mobilière était sans doute la plus complexe des « quatre vieilles », puisqu'elle comprenait à l'origine, outre la taxe assise sur les valeurs locatives de l'habitation principale, qui en constituait la composante principale, une taxe sur les domestiques, une taxe égale à la valeur de trois journées de travail, une taxe sur les chevaux, les mulets, etc. Sur l'évolution de la législation de la contribution personnelle-mobilière entre 1792 et 1914, cf. par exemple Allix et Lecerclé (1926a, tome 1, pp. 104-118). Plus généralement, Allix et Lecerclé (1926a, tome 1, pp. 79-100, 101-160 et 185-253) fournissent une très utile description de l'évolution de la législation des « quatre vieilles » entre la Révolution et la Première Guerre mondiale. En dehors des traités relativement anciens de droit fiscal (tels que celui d'Allix et Lecerclé, publié en 1926, qui est sans doute le plus utile, car il décrit également la législation du nouveau système d'impôts directs créé en 1914-1917), il existe d'ailleurs très peu de sources secondaires précises sur la législation des « quatre vieilles ». En particulier, les très rares travaux contemporains consacrés à l'histoire de la fiscalité française au XIX^e siècle entrent relativement peu dans les « détails » de la législation et se contentent souvent d'utiliser les statistiques de recettes agrégées pour analyser l'évolution globale de la composition du prélèvement fiscal au niveau macroéconomique (cf. par exemple Bouvier (1973)).

2. Après la loi du 31 juillet 1917, seule la contribution foncière a continué de s'appliquer en tant qu'impôt d'Etat (ce qui explique pourquoi il n'existait pas entre 1917 et 1948 d'impôt cédulaire sur les revenus fonciers : la contribution foncière en tenait lieu, ce qui montre bien la continuité entre les deux systèmes), et elle ne sera définitivement supprimée (en tant qu'impôt d'Etat) que par le décret du 9 décembre 1948 (qui intégrera les revenus fonciers dans l'assiette de la taxe proportionnelle) (cf. infra).

bution des patentes, n'est plus calculée en fonction d'un barème fixé pour chaque profession commerciale, artisanale ou industrielle, mais elle continue de ne pas dépendre directement des bénéfices réalisés par les différentes entreprises, et le caractère « archaïque » de son assiette lui vaut un rejet quasiment consensuel de la part de la classe politique française de la fin du XX^e siècle¹. Enfin, la « taxe d'habitation », qui a remplacé la contribution personnelle-mobilière, continue d'être due par chaque contribuable (locataire ou propriétaire) en fonction de la valeur locative de son habitation principale, et les gouvernements des années 1980-1990 continuent de promettre régulièrement le remplacement de cette assiette « injuste » (outre que les valeurs locatives sont très rarement révisées, la corrélation avec le revenu est loin d'être parfaite) par une assiette plus directement liée au revenu.

Outre son caractère indiciaire, une caractéristique essentielle du système des « quatre vieilles » créé par la Révolution française était qu'il s'agissait d'impôts « de répartition » et non pas d'impôts « de quotité » : au lieu de fixer chaque année un taux d'imposition applicable à une assiette déterminée (système dit « de quotité »), comme le font tous les impôts modernes, l'Etat fixait chaque année le montant total des recettes que les différentes contributions devaient rapporter, puis ce montant total devait être réparti d'une façon ou d'une autre entre les contribuables de chaque département et de chaque commune de manière à rapporter ladite somme (système dit « de répartition »). Cette double caractéristique (système « indiciaire », et « de répartition ») implique en particulier qu'il est extrêmement difficile de calculer précisément la charge fiscale que représentaient les « quatre vieilles » en pourcentage du revenu des contribuables. D'une part, de par la nature même du système indiciaire, les revenus globaux des contribuables n'ont jamais eu à être déclarés dans le système des « quatre vieilles ». Le système fiscal en vigueur jusqu'en 1914 produisait des statistiques sur le nombre et la valeur locative des propriétés bâties et non bâties, le nombre de portes et fenêtres, le nombre de patentes, les loyers des locaux d'habitation et leur répartition, mais il ne produisait aucune statistique portant directement sur les revenus, ce qui explique d'ailleurs pourquoi il est si difficile d'étudier l'évolution de la répartition des revenus avant 1914². D'autre part, même si l'on parvient à estimer de façon satisfaisante le niveau des revenus des contribuables de l'époque, il est très difficile d'estimer précisément comment le poids moyen des « quatre vieilles » variait avec le niveau de revenu, à la fois du fait de la corrélation très imparfaite entre les revenus individuels et les indices utilisées pour calculer l'impôt (portes et fenêtres, propriétés foncières, barème de la patente, loyer) et des très fortes variations des taux effectifs d'imposition entre les départements et les communes dues aux aléas du système de répartition.

Malgré ces difficultés, on peut cependant être certain que le poids des « quatre vieilles » payées par les titulaires de hauts revenus était relativement léger, voire insignifiant. En 1907, dans le cadre du débat parlementaire sur la création d'un

1. La taxe professionnelle est calculée à partir de la valeur des équipements et de la masse salariale, et le gouvernement Jospin a annoncé en 1998 la suppression de cette part salariale de l'assiette.

2. Nous verrons dans la 3^e partie (chapitre 7, section 2.3) les informations qu'il est possible de tirer d'une exploitation des statistiques sur la répartition des valeurs locatives issues des « quatre vieilles ».

impôt sur le revenu, les services du ministère des Finances firent procéder à des sondages auprès des contrôleurs des impôts, « dans plus de 80 communes et sur près de 26 000 contribuables », pour estimer approximativement le poids moyen des « quatre vieilles » en fonction du niveau de revenu « réel » des contribuables. Les résultats, présentés le 20 janvier 1908 par le ministre des Finances Joseph Caillaux à la tribune de la Chambre des députés, sont éloquentes : le taux effectif d'imposition serait en moyenne de 1,38 % du revenu pour les revenus annuels inférieurs à 1 250 francs, de 1,49 % pour les revenus annuels compris entre 1 250 et 2 500 francs, de 2,08 % pour les revenus annuels compris entre 2 500 et 5 000 francs, de 2,06 % pour les revenus annuels compris entre 5 000 et 10 000 francs, de 1,94 % pour les revenus annuels compris entre 10 000 à 20 000 francs, et de 1,62 % pour les revenus annuels supérieurs à 20 000 francs¹. Rappelons qu'il faut multiplier les revenus exprimés en francs courants du début du siècle par un facteur de l'ordre de 20 pour obtenir des revenus exprimés en francs de 1998, que le revenu moyen était à l'époque de l'ordre de 1 400-1 500 francs par an et par foyer (soit environ 28 000-30 000 francs de 1998²), et que, d'après nos estimations, il « suffisait » en 1900-1910 de dépasser les 2 500 francs de revenu annuel (environ 50 000 francs de 1998) pour faire partie des 10 % des foyers disposant des revenus les plus élevés, et les 10 000 francs de revenu annuel (environ 200 000 francs de 1998) pour faire partie des 1 % des foyers disposant des revenus les plus élevés³. Les chiffres fournis par les services de Caillaux indiquent donc une très légère progressivité des « quatre vieilles » jusqu'au niveau du décile supérieur, puis une très légère régressivité à l'intérieur de ce dernier, et surtout à l'intérieur du centile supérieur. La précision de ces chiffres est sans doute largement illusoire, compte tenu notamment des très grandes difficultés auxquelles les contrôleurs des impôts de l'époque devaient faire face pour estimer les revenus « réels » de leur échantillon de contribuables, mais les ordres de grandeur peuvent être considérés comme significatifs. En particulier, le fait que les « quatre vieilles » pèsent proportionnellement légèrement moins lourd pour les bas revenus et les revenus élevés que pour les revenus « moyens » est parfaitement cohérent avec ce que nous savons de la législation de ces impôts. Comme l'avait d'ailleurs expliqué Caillaux à la tribune de la Chambre, et même si les « quatre vieilles » étaient en principe des impôts à peu près proportionnels (autant que peuvent l'être des impôts qui ne sont pas de quotité), les bas revenus bénéficiaient en pratique d'un certain nombre de mécanismes de décotes : par exemple, les contribuables dont le loyer était inférieur à un certain seuil (500 francs par an à Paris au début du siècle) ne payaient pas de contribution personnelle-mobilière. Quant aux revenus élevés, ils bénéficiaient notamment du fait que, proportionnellement, leur loyer (ou bien la valeur locative de leur habitation, s'ils étaient propriétaires) augmentait généralement moins que leur revenu⁴.

1. Ce discours est reproduit dans Caillaux (1910, pp. 208-209).

2. Cf. annexe G, tableau G-2, colonnes (6) et (7).

3. Cf. annexe B, tableaux B-10 et B-13, colonnes P90 et P99.

4. La légère régressivité des taux effectifs d'imposition pour les revenus élevés provient également du fait que les chiffres fournis par Caillaux prenaient en compte uniquement les « quatre vieilles » stricto sensu et non pas l'impôt sur le revenu des valeurs mobilières (IRVM) créé en 1872 (cf. infra), ce qui fut

Mais au-delà de ces très légères variations en fonction du niveau de revenu, le fait essentiel à retenir est que les taux effectifs d'imposition étaient dans tous les cas extrêmement faibles : d'après les estimations présentées par Caillaux, les contribuables français d'avant 1914 ne payaient au total jamais plus de 2-2,1 % de leur revenu au titre des « quatre vieilles ». Ces ordres de grandeur sont d'ailleurs parfaitement cohérents avec le fait que quand la contribution foncière sur les propriétés bâties fut transformée en impôt de quotité en 1890, le taux en fut fixé à 3,2 % : en prélevant un taux uniforme de 3,2 % sur les valeurs locatives de l'ensemble des maisons et immeubles répertoriés lors de l'enquête de 1887-1888, on aboutissait à des recettes fiscales équivalentes à celles que rapportait la contribution foncière sur les propriétés bâties dans le système par répartition en vigueur jusqu'en 1890¹. Autrement dit, même dans le cas fiscalement peu favorable d'un contribuable dont l'intégralité des revenus aurait pris la forme de revenus fonciers, la contribution foncière due par ce contribuable n'aurait jamais excédé 3,2 % de son revenu total. La contribution foncière sur les propriétés non bâties fut à son tour transformée en impôt de quotité par la loi du 29 mars 1914, et son taux en fut fixé à 4 % (on en profita pour relever de 3,2 % à 4 % le taux applicable aux propriétés bâties). Ces taux maximaux de l'ordre de 3-4 % sont tout à fait représentatifs des taux d'imposition les plus élevés appliqués dans les rares impôts de quotité de l'époque. Encore faut-il préciser qu'une partie importante des revenus n'était frappée par aucun impôt : les revenus fonciers étaient de très loin les plus taxés dans le système des « quatre vieilles », et la contribution foncière, même si sa part dans les recettes totales a décliné lentement tout au long du XIX^e siècle, a continué de rapporter pendant tout le XIX^e siècle et jusqu'en 1914 beaucoup plus que toutes les autres contributions directes². D'un point de vue fiscal, la caractéristique fondamentale de la période qui s'achève en 1914 est que les personnes disposant de hauts revenus ont pu, et ce pendant plus d'un siècle, « accumuler en paix » : les impôts directs qu'ils ont eu à acquitter durant tout le XIX^e siècle et jusqu'en 1914 n'ont jamais dépassé des niveaux de l'ordre de 3-4 % de leurs revenus, c'est-à-dire des niveaux pratiquement insignifiants. Très concrètement, cela

d'ailleurs reproché à Caillaux à la Chambre, ce à quoi il répondit que ses services étaient dans l'incapacité de déterminer la répartition de l'IRVM en fonction de la tranche de revenu (cf. Caillaux (1910, pp. 208-211)). Cependant, s'il est vrai que la prise en compte de l'IRVM (dont le taux est de 3 % de 1872 à 1890 et de 4 % de 1890 à 1914) pourrait effectivement conduire à gommer cette légère régressivité constatée pour les très hauts revenus, le fait important est que cela ne changerait rien à la conclusion essentielle, à savoir que les taux effectifs d'imposition, y compris pour les revenus les plus élevés, étaient avant la Première Guerre mondiale toujours inférieurs à des niveaux extrêmement faibles (au grand maximum 3-4 % du revenu).

1. En réalité, les estimations de l'époque étaient que le taux moyen d'imposition de la contribution foncière sur les propriétés bâties dans l'ancien système de répartition était d'environ 4 %, mais on décida lors de la transformation de la contribution foncière sur les propriétés bâties en impôt de quotité (loi du 8 août 1890) d'en fixer le taux à 3,2 %, afin de « compenser » les propriétés bâties pour le fait qu'elles supportent déjà la contribution sur les portes et fenêtres (contrairement aux propriétés non bâties) (cf. Allix et Lecerclé (1926a, tome 1, pp. 185-205)).

2. D'après les statistiques de recettes rassemblées par Bouvier (1973, p. 240), la part de la contribution foncière dans les recettes totales des « quatre vieilles » serait passée d'environ 70 % au début du XIX^e siècle à environ 40-45 % à la veille de la Première Guerre mondiale, alors que la part de la contribution personnelle-mobilière serait passée de moins de 15 % à près de 20 % et la part de la patente de moins de 10 % à plus de 25 % (le reste (environ 5-10 %) correspond à la contribution des portes et fenêtres).

signifie que les hauts revenus, après avoir payé leurs impôts, disposaient pendant tout le XIX^e siècle et jusqu'en 1914 d'au moins 96-97 % (voire de plus de 98 %, d'après les estimations données par Caillaux) de leurs revenus avant impôt pour consommer, rémunérer leurs domestiques, et surtout acquérir de nouvelles propriétés, élargir leur portefeuille de valeurs mobilières, financer de nouveaux investissements dans leurs entreprises. Il s'agissait donc de conditions idéales pour accumuler des fortunes considérables, d'autant plus que la période 1815-1914 se caractérisa également par une très grande stabilité monétaire.

1.2. L'IMPÔT SUR LE REVENU DES VALEURS MOBILIÈRES (IRVM) (LOI DU 29 JUIN 1872)

Il faut cependant prendre garde de ne pas exagérer l'ampleur de la rupture introduite par la loi du 15 juillet 1914 en tant que telle. Ainsi que nous le verrons plus loin, les taux d'imposition introduits par la loi du 15 juillet 1914 se situaient en effet dans la droite ligne de ce que l'on considérait à l'époque comme des taux d'imposition « raisonnables » : les taux du premier barème progressif de l'impôt sur le revenu, appliqués aux revenus de 1915, s'échelonnaient entre 0,4 % et 2 %, et le taux marginal d'imposition applicable aux revenus les plus élevés était de 2 %. Ce n'est qu'après la Première Guerre mondiale que les taux marginaux les plus élevés atteignirent des niveaux « modernes » de plusieurs dizaines de % auxquels nous sommes depuis longtemps habitués. En elle-même, la loi du 15 juillet 1914 ne changeait donc rien à la caractéristique essentielle du système antérieur du point de vue de l'accumulation du capital par les hauts revenus, à savoir que la ponction fiscale ne représentait pour ces deniers qu'une charge pratiquement insignifiante. La rupture introduite par la loi du 15 juillet 1914 était donc davantage de nature conceptuelle et institutionnelle (on créait pour la première fois une imposition fondée sur le revenu global des contribuables) que de nature quantitative. La rupture institutionnelle créait certes les conditions d'une rupture quantitative au niveau des taux d'imposition, mais, ainsi que nous le verrons plus loin, il est fort possible que des taux d'imposition extrêmement faibles auraient pu continuer de s'appliquer pendant longtemps encore si quatre années de guerre « mondiale » n'avaient pas mis les finances et l'opinion publiques dans un état tel que la hausse vertigineuse des taux d'imposition applicables aux hauts revenus s'est imposée à tous à l'issue des hostilités. La véritable rupture est donc sans doute davantage due à la fracture politique et sociale majeure constituée par les quatre années de la Première Guerre mondiale elles-mêmes qu'à la loi du 15 juillet 1914 en tant que telle.

Cette interprétation semble confirmée par le fait que d'autres ruptures institutionnelles du même ordre avaient déjà eu lieu avant la loi du 15 juillet 1914, sans pour autant se transformer en des ruptures « quantitatives » au niveau des taux d'imposition. Il faut tout d'abord mentionner la loi du 29 juin 1872 instituant l'« impôt sur le revenu des valeurs mobilières » (IRVM), qui constitua sans doute l'innovation la plus importante introduite entre 1792 et 1914 dans le système des « quatre vieilles ». L'IRVM était d'abord un impôt « moderne » du point de vue de

sa forme : il s'agissait d'un impôt de quotité, dont le taux fut initialement fixé à 3 %, avant d'être porté à 4 % par la loi du 26 septembre 1890, et qui frappait à ce taux uniforme l'ensemble des revenus des valeurs mobilières. La rupture était d'autant plus nette avec la logique « indiciaire » des « quatre vieilles » que l'assiette de l'IRVM était dès son origine conçue d'une façon extrêmement large : l'IRVM frappait non seulement les dividendes versés aux actionnaires et les intérêts versés aux porteurs d'obligations, mais également les « revenus de toute nature » que le détenteur de valeurs mobilières pouvait être amené à recevoir en plus du remboursement du capital engagé, quelle que soit la forme juridique que pouvaient prendre ces revenus (distribution de réserves précédemment constituées par la société, primes de remboursement, plus-values sur actions liées à la dissolution d'une société, etc.¹). La seule exemption majeure concernait les intérêts versés aux détenteurs de rentes d'Etat, d'obligations du Trésor, de bons du Trésor, de Bons de la Défense Nationale, etc. : tous les « fonds d'Etat » resteront toujours exonérés d'IRVM (à la différence des titres émis par les communes, départements, PTT, Chemins de fer, etc., qui ont toujours été soumis à l'IRVM). Mentionnons également le cas des « fonds d'Etat étrangers » (c'est-à-dire les titres émis par des Etats autre que la France) et des « valeurs étrangères non abonnées » (c'est-à-dire les valeurs émises par des sociétés étrangères sans implantation en France²), qui sous l'empire de la loi de 1872 n'étaient pas passibles de l'IRVM. Ces deux exemptions furent cependant supprimées par la loi du 29 mars 1914, qui en profita même pour fixer à 5 % le taux applicable aux fonds d'Etat étrangers et aux valeurs étrangères non abonnées, tout en conservant pour toutes les autres valeurs mobilières le taux général de 4 % appliqué depuis 1890³, si bien que seuls les fonds d'Etat français restèrent exonérés d'IRVM après 1914 et durant tout l'entre-deux-guerres, ce qui constitue une pratique assez courante d'un Etat cherchant à inciter les épargnants (petits et gros) à lui prêter leur argent en échange d'un taux d'intérêt raisonnable. Au final, à cette exception importante près, l'assiette de l'IRVM était sans doute l'assiette la plus large qu'un impôt sur les revenus du capital mobilier ait jamais eue en France, surtout si on la compare aux multiples exemptions qui caractérisent le traitement de ces mêmes revenus par l'impôt sur le revenu de la fin du XX^e siècle. La « modernité » de l'IRVM s'exprimait également dans son mode de prélèvement : l'IRVM a toujours été prélevé à la source, c'est-à-dire qu'il a toujours été acquitté directement par la collectivité émettrice des valeurs mobilières (banques, sociétés de capitaux, compagnies d'assurances, etc.), à chaque fois

1. Pour une description très précise de l'assiette de l'IRVM et de son évolution depuis la loi de 1872, cf. Allix et Lecerclé (1926a, tome 1, pp. 254-318).

2. Les « valeurs étrangères non abonnées » étaient définies par opposition aux « valeurs étrangères abonnées », catégorie qui regroupait les valeurs émises par des sociétés étrangères ayant en France des titres cotés, y émettant des emprunts ou y exploitant des biens, et qui dès la loi de 1872 furent imposées à l'IRVM dans les mêmes conditions et au même taux que les valeurs émises par les sociétés françaises (les très grandes difficultés pratiques qu'aurait entraînées la taxation de revenus mobiliers versés par des sociétés étrangères sans aucune implantation en France avaient conduit le législateur de 1872 à exonérer purement et simplement les valeurs étrangères non abonnées).

3. Cette habitude de taxer les fonds d'Etat étrangers et les valeurs étrangères non abonnées à un taux légèrement supérieur au taux général de l'IRVM fut conservée par la suite, et l'IRVM se caractérisa donc à partir de 1914 comme un impôt proportionnel mais dont les taux proportionnels d'imposition variaient légèrement en fonction du type de valeurs mobilières en question.

que cette dernière effectuait une distribution de dividendes à ses actionnaires ou une distribution d'intérêts ou de « revenus de toute nature » à ses porteurs d'obligations et de « valeurs mobilières de toute nature », quelle que soit la forme juridique exacte de ces dernières. De l'avis de tous les observateurs de l'époque, ce mode de prélèvement a toujours garanti un excellent recouvrement de l'IRVM et une fraude d'une ampleur extrêmement limitée, ce qui explique également pourquoi les recettes de l'IRVM ont toujours constitué une source statistique de premier choix permettant d'estimer le volume des revenus des valeurs mobilières en France avant 1914 et dans l'entre-deux-guerres¹.

Au-delà de cette rupture sur la forme (impôt de quotité prélevé à la source sur une assiette de revenus définie de façon très large), la rupture introduite par l'IRVM dans le système des « quatre vieilles » tenait surtout à la nature même des revenus taxés : avant 1872, les détenteurs de valeurs mobilières (les « capitalistes ») n'étaient jamais taxés en tant que tels, contrairement aux propriétaires fonciers, qui étaient touchés par la contribution foncière, et aux « entrepreneurs », qui étaient touchés par la contribution des patentes. Les détenteurs de valeurs mobilières payaient certes la contribution des portes et fenêtres et la contribution personnelle-mobilière (comme tout le monde), mais ils ne payaient aucune contribution spécifique sur leurs revenus mobiliers. En créant l'IRVM, le législateur de 1872 ne faisait d'une certaine manière qu'adapter le système fiscal à l'évolution économique et sociale : on reconnaissait enfin officiellement l'apparition et l'irrésistible ascension d'une nouvelle catégorie de possédants, dont le patrimoine se composait d'actions et d'obligations bien davantage que de terrains, maisons ou immeubles. Au-delà de cette opposition bien connue entre les nouveaux « capitalistes » et les anciens propriétaires fonciers, qui avaient jusqu'ici été les principales cibles du système d'impôts directs légué par la Révolution française, l'opposition entre « capitalistes » et « entrepreneurs » a également son importance et mérite que l'on s'y attarde quelque peu.

Dès son origine, l'IRVM s'est en effet présenté comme un impôt pesant sur les « capitalistes » et non pas sur les « entrepreneurs » : l'IRVM taxait les dividendes et les intérêts distribués aux détenteurs de valeurs mobilières, mais en aucun cas les bénéfices dégagés par les entrepreneurs individuels. Seules les sociétés de capitaux étaient susceptibles d'avoir à acquitter l'IRVM, alors que les sociétés de personnes n'ont jamais été concernées par cet impôt, y compris lorsqu'elles prenaient la forme de grosses sociétés en nom collectif. Encore faut-il préciser que ce sont les revenus distribués aux détenteurs des valeurs mobilières émises par les sociétés de capitaux qui étaient visés et non pas les bénéfices des sociétés de capitaux en tant que tels : une société anonyme pouvait fort bien faire des bénéfices et ne payer aucun IRVM (au cas où elle mettait tous ses bénéfices en réserve et n'effectuait aucune distribution de dividendes), et inversement elle pouvait ne faire aucun bénéfice et payer de l'IRVM (sur les intérêts distribués à ses éventuels porteurs

1. Cf. par exemple les estimations réalisées par Dugé de Bernonville (cf. annexe G, tableau G-14). De la même façon que pour tous les impôts prélevés à la source (cf. par exemple le cas de l'impôt cédulaire sur les salaires de 1939 à 1948, ou encore celui de la CSG dans les années 1990), les statistiques produites par l'IRVM se résument cependant aux recettes globales, et elles ne permettent donc pas d'étudier la répartition des revenus de valeurs mobilières au niveau individuel.

d'obligations¹). Le groupe social typique visé par l'IRVM était constitué des actionnaires et des porteurs d'obligations des grosses sociétés anonymes (les « capitalistes »), par opposition à la fois aux « entrepreneurs », aux directeurs salariés et aux sociétés elles-mêmes. En pratique, toutes ces frontières entre « capitalistes », « entrepreneurs » et « directeurs salariés » étaient probablement tout aussi poreuses au XIX^e siècle qu'elles l'ont été au cours du XX^e siècle, ainsi que nous l'avons vu dans le chapitre 2². Il n'en est pas moins vrai qu'en créant l'IRVM, ce sont surtout les « capitalistes qui s'enrichissent en dormant » et non pas les « chefs d'entreprise » que le législateur de 1872 avait souhaité atteindre. Cet état d'esprit continua d'ailleurs d'être celui de l'IRVM durant toute la durée de son existence : par exemple, les rémunérations versées aux gérants des SARL, catégorie de revenu qui apparut après la création de cette nouvelle forme de société en 1925, ne furent jamais soumises à l'IRVM, de la même façon les parts de bénéfices perçus par les associés des SNC ou que les salaires versés aux directeurs salariés des SA : les gérants des SARL furent considérés comme des « chefs d'entreprise » au même titre que les associés des SNC et les directeurs salariés des SA, et non pas comme des « capitalistes qui s'enrichissent en dormant ».

On voit donc que la III^e République disposait avec l'IRVM, et ce dès le début des années 1870, d'un instrument institutionnel puissant lui permettant de taxer de façon relativement simple et efficace la catégorie de revenus la plus emblématique des inégalités sociales criantes de l'époque, tout en préservant la partie perçue comme la plus « entrepreneuriale » du monde capitaliste. Il aurait été techniquement très simple pour les gouvernements de la période 1872-1914 de transformer cet instrument virtuel en un véritable outil de redistribution et de justice sociale : il aurait suffi d'augmenter de façon substantielle le taux de l'IRVM, par exemple en le portant à 10 % ou 20 %, voire davantage. Mais le fait est qu'aucun gouvernement avant la Première Guerre mondiale ne prit une telle responsabilité : les gouvernements qui se succédèrent choisirent de maintenir le taux de l'IRVM à 3 % de 1872 à 1890, puis à 4 % de 1890 à 1914. Autrement dit, l'IRVM ne changea essentiellement rien au fait qui nous intéresse ici, à savoir que la ponction fiscale opérée sur les hauts revenus représentait jusqu'en 1914 une charge pratiquement insignifiante pour ces derniers, tout du moins par rapport à nos standards « modernes ». Ce n'est qu'après la Première Guerre mondiale que les taux de l'IRVM atteignirent des niveaux « modernes », à un moment où le poids des nouveaux impôts sur les revenus créés en 1914-1917 avait de toute façon largement dépassé pour les hauts revenus celui de l'IRVM³. Cet exemple de l'IRVM est intéressant, car il montre de façon incontestable que le faible poids de l'impôt pour les hauts revenus jusqu'en 1914 était un état de fait qui allait bien au-delà d'un

1. Notons cependant que du fait du prélèvement à la source et de l'absence d'émission de rôles individuels (qui seuls auraient pu permettre au fisc de prendre en compte les caractéristiques individuelles du porteur), l'IRVM a toujours été strictement impersonnel : par exemple, une obligation émise à 425 francs et remboursée à 500 francs implique un IRVM calculé sur un revenu de 75 francs, même si le porteur a acheté l'obligation en Bourse à 480 francs ; de même, les plus-values sur actions liées à la dissolution d'une société sont taxées sur la base de la différence avec le cours d'émission des actions, y compris pour les actionnaires qui ont acheté leurs actions plus cher.

2. Cf. chapitre 2, sections 1.1.2 et 1.2.2.

3. Sur l'évolution des taux d'imposition de l'IRVM, cf. annexe C, section 1.

simple problème institutionnel : avant la Première Guerre mondiale, l'idée même qu'un taux d'imposition puisse dépasser des niveaux de l'ordre de 3-4 % du revenu, y compris pour les revenus des « capitalistes », ne semblait tout simplement pas « raisonnable ».

1.3. L'IMPÔT PROGRESSIF SUR LES SUCCESSIONS (LOI DU 25 FÉVRIER 1901)

Outre la création de l'IRVM par la loi de 1872, l'autre grande rupture conceptuelle et institutionnelle introduite dans le système fiscal français avant 1914 fut la création d'un impôt progressif sur les successions par la loi du 25 février 1901. Jusqu'en 1901, l'impôt sur les successions était totalement proportionnel : chaque succession était taxée au même taux, dès le premier franc, quel que soit son montant, aussi élevé soit-il. Le taux proportionnel appliqué variait avec le degré de parenté (le taux applicable aux héritiers en ligne collatérale (frères et sœurs, cousins, etc.) et entre non-parents était toujours légèrement plus élevé que le taux applicable en ligne directe (enfants, petits-enfants, etc.)), mais jamais avec le montant de la succession. Cet impôt proportionnel sur les successions avait été institué en 1799 (loi du 22 frimaire an VII) en remplacement des multiples taxes sur les successions qui existaient déjà sous l'Ancien Régime, et il avait continué de s'appliquer depuis lors. La seule réforme importante apportée à la loi de l'an VII entre 1799 et 1901 fut la loi du 18 mai 1850, qui mit fin à l'exonération de la rente française de l'impôt sur les successions (exonération qui avait été instituée en 1799 pour restaurer le crédit de l'Etat après la banqueroute des 2/3), et qui décida en outre que les biens meubles seraient désormais taxés au même taux que les immeubles (sous l'empire de la loi de l'an VII, les biens meubles étaient taxés à un taux légèrement inférieur), ce qui constituait une sorte de reconnaissance officielle de l'importance prise par la fortune mobilière, de la même façon que la création de l'IRVM en 1872¹.

Mais ce n'est qu'en 1901 que le sacro-saint principe de la proportionnalité de l'impôt fut mis à mal : l'impôt progressif sur les successions créé en 1901 est le premier grand impôt progressif créé en France, avant même la création de l'impôt progressif sur le revenu en 1914, et on pourrait donc considérer que c'est l'année 1901 et non pas l'année 1914 qui marque l'entrée de la France dans l'ère de la redistribution fiscale « moderne ». De la même façon que pour l'impôt sur le revenu, le vote de l'impôt progressif sur les successions a donné lieu à de longs et tumultueux débats parlementaires, et c'est le Sénat qui en retarda l'adoption (le principe de la progressivité de l'impôt successoral avait été adopté par la Chambre des députés dès le 22 novembre 1895). Outre qu'elle ouvrait la voie à la création d'un impôt progressif sur le revenu, la loi du 25 février 1901 représentait en effet une remise en cause radicale de la « philosophie fiscale » antérieure. Jusqu'en 1901, on pouvait continuer d'entretenir la fiction selon laquelle l'impôt sur les successions représentait une sorte de contrepartie pour la sécurité des biens et des titres de pro-

1. Pour un exposé synthétique de l'évolution de la législation de l'impôt sur les successions entre la loi de 1799 et la loi de 1901, cf. Daumard (1973, pp. 1-40). Cf. également Baudrin (1929).

priété que l'Etat garantissait aux individus, services de sécurité dont on pouvait considérer que la valeur et le coût étaient plus ou moins proportionnels à la valeur de la propriété en question, et dont chaque génération s'acquittait une bonne fois pour toutes au moment de l'héritage. Avec la loi de 1901, on basculait définitivement dans un système où l'impôt avait également pour fonction de corriger (ne serait-ce que légèrement) les inégalités de fortunes transmises par l'héritage, au moyen de taux plus élevés applicables aux successions importantes. Cette conception traditionnelle, selon laquelle acquitter l'impôt sur les successions ne serait qu'un moyen d'enregistrer sa propriété auprès de l'Etat afin de pouvoir en jouir en toute sécurité, et non pas un mode de redistribution de la richesse transmise par héritage, s'exprime d'ailleurs dans le fait que l'impôt sur les successions, dans la terminologie fiscale officielle, a toujours fait partie, de la loi de 1799 jusqu'à nos jours, de la catégorie plus large des « droits d'enregistrement », et plus spécifiquement des « droits de mutation », droits qui sont prélevés sur les « mutations effectuées à titre gratuit » (c'est-à-dire sans contrepartie financière), et notamment sur les « mutations par décès » (c'est-à-dire sur les successions), mais également, suivant des modalités d'imposition particulières, sur les « mutations à titre onéreux », c'est-à-dire sur les mutations de titres de propriété qui se font en échange d'argent (ou d'autres titres de propriété). La loi du 25 février 1901 constitue également une révolution pour le chercheur : c'est à partir de cette date que l'administration fiscale se mit à classer les successions en fonction de leur montant global et à publier les tableaux statistiques correspondants, tableaux qui nous permettront d'étudier l'évolution du niveau des grosses successions tout au long du XX^e siècle (cf. chapitre 6).

Il ne faut cependant pas se faire d'illusions sur les conséquences que la création d'un impôt progressif sur les successions eut sur les taux effectifs de pression fiscale imposés aux contribuables fortunés avant la Première Guerre mondiale : de la même façon que pour l'IRVM, la portée pratique de cette innovation institutionnelle résolument « moderne » fut grandement limitée par la faiblesse des taux d'imposition qui furent appliqués. Les taux d'imposition prévus par la loi du 25 février 1901 étaient en effet extrêmement modestes : en ligne directe, c'est-à-dire entre parents et enfants, grands-parents et petits-enfants, etc., le taux marginal le plus élevé, applicable à la fraction des parts successorales transmises à chaque héritier supérieure à 1 million de francs, n'était que de 2,5 %. Autrement dit, sous l'empire de la loi du 25 février 1901, un capitaliste ou un propriétaire foncier fortuné pouvait être certain de pouvoir transmettre quoi qu'il arrive la quasi-totalité de sa fortune à ses enfants : quel que soit le niveau de sa fortune, ses enfants disposeraient toujours après sa mort et après avoir payé l'impôt progressif sur les successions d'au moins 97,5 % du montant du patrimoine qu'il avait constitué (ou dont il avait lui-même hérité). La loi du 25 février 1901 ne changeait donc rien à la caractéristique essentielle du régime d'accumulation du capital qui avait prévalu durant tout le XIX^e siècle, à savoir que la ponction fiscale opérée par l'Etat à chaque génération ne représentait pour chaque dynastie qu'une charge pratiquement insignifiante dans le processus de constitution et de transmission des fortunes. Il ne fait aucun doute qu'une telle ponction fiscale apparaissait exorbitante aux yeux des contribuables fortunés de l'époque, qui avaient souvent tendance à

considérer qu'un « fils succédant à son père » ne faisait en réalité qu'accomplir un « devoir sacré » de perpétuation d'une même propriété familiale, et que cette simple perpétuation ne devrait donner lieu à aucune imposition¹. De fait, ce taux marginal supérieur de 2,5 %, aussi faible soit-il, constituait une augmentation sensible par rapport aux taux appliqués antérieurement, puisque sous l'empire de la loi de l'an VII, le taux (proportionnel) applicable aux successions en ligne directe n'était que de 1 %². Selon les observateurs de l'époque, l'opposition à la progressivité de l'impôt successoral et le sentiment d'une pression fiscale largement excessive étaient tels que l'ampleur de la fraude fiscale sur les successions augmenta de façon sensible sitôt après le vote de la loi de 1901. Mais avec un siècle de recul, et si l'on se place du point de vue « objectif » des conséquences économiques concrètes de l'impôt successoral sur le processus d'accumulation dynastique du capital et de transmission des inégalités patrimoniales à travers les générations, force est de constater que cet impôt prélevé une fois par génération ne pouvait guère avoir d'impact autre que marginal. Si l'on ajoute à cela le fait que dans le cadre du système des « quatre vieilles » et de l'IRVM, les flux annuels de revenus du patrimoine n'étaient amputés au grand maximum qu'à hauteur de 3-4 % par an, on voit à quel point le système fiscal en vigueur avant la Première Guerre mondiale était un système qui permettait d'« accumuler en paix », y compris après la création de l'impôt progressif sur les successions.

Il est particulièrement intéressant de noter que les taux d'imposition fixés par la loi du 25 février 1901 ne furent relevés que de façon extrêmement modeste entre 1901 et 1914 : un premier relèvement eut certes lieu dès 1902 (on créa de nouvelles tranches, et le taux marginal supérieur passa de 2,5 % à 5 %), puis un second en 1910 (le taux marginal supérieur passa de 5 % à 6,5 %), second relèvement dont l'objectif affiché était de contribuer au financement des « retraites ouvrières et paysannes » (ROP) instituées la même année, mais le fait important est que ce n'est qu'après la Première Guerre mondiale que les taux marginaux les plus élevés applicables aux successions en ligne directe connurent des hausses nettement plus substantielles et atteignirent rapidement des niveaux « modernes³ ». Cette évolution de l'impôt progressif sur les successions entre 1901 et 1914 est encore plus révélatrice que celle de l'IRVM entre 1872 et 1914, car elle montre que la modération fiscale d'avant 1914 était un état de fait qui allait bien au-delà de la question de la progressivité : la faiblesse des taux de l'impôt proportionnel qu'était l'IRVM aurait en effet pu s'expliquer par la crainte de frapper trop lourdement les petits épargnants, mais le fait que les taux supérieurs de l'impôt progressif sur les successions restèrent bloqués à des niveaux à peine supérieurs montre que la no-

1. Suivant les termes employés en 1872 par l'une des multiples commissions parlementaires du XIX^e siècle qui se prononcèrent contre la progressivité de l'impôt successoral, cités par Daumard (1973, p. 20) : « Quand un fils succède à son père, ce n'est pas à proprement parler une transmission de biens qui a lieu ; ce n'est qu'une jouissance continuée, disaient les auteurs du Code civil. Cette doctrine serait, si elle était entendue dans un sens absolu, exclusive de tout impôt sur les successions en ligne directe ; elle commande du moins une extrême modération dans la fixation du droit. »

2. Sous l'empire de la loi de l'an VII, le taux applicable en ligne directe n'était en réalité de 1 % que pour les immeubles, et de seulement 0,25 % pour les meubles (ce n'est qu'à partir de la loi de 1850 que les meubles furent taxés au même taux que les immeubles).

3. Sur l'évolution des barèmes de l'impôt progressif sur les successions, cf. annexe J, section 3.

tion de taux « raisonnable » qui avait cours à l'époque s'appliquait également aux plus grandes fortunes (seule une poignée de successions subissait chaque année les taux marginaux supérieurs de 5 % et 6,5 %, qui en outre ne s'appliquaient qu'à une petite fraction des fortunes en question¹). Cet argument politique n'avait d'ailleurs pas échappé aux défenseurs de l'impôt sur le revenu, qui, lors des débats parlementaires de 1907-1908, firent valoir à ceux de leurs adversaires qui prédisaient que les taux supérieurs de l'impôt progressif sur le revenu atteindraient rapidement des niveaux astronomiques que les taux de l'impôt progressif sur les successions n'avaient pratiquement pas changé depuis 1901².

2. L'architecture générale du système d'impôts sur les revenus créé en 1914-1917

La loi du 15 juillet 1914 représente l'aboutissement d'un très long processus législatif. De premiers projets d'impôt sur le revenu avaient été débattus dès 1848, mais ces projets furent mis en sommeil durant le Second Empire, et c'est l'avènement de la III^e République qui marqua le véritable retour du thème de la réforme fiscale sur le devant de la scène politique, avec dès 1872 la création de l'IRVM. Durant les premières décennies de la III^e République, les partisans de l'impôt sur le revenu furent cependant davantage préoccupés par la consolidation du nouveau régime que par la mise en avant de leurs projets fiscaux « révolutionnaires », et il fallut attendre la fin des années 1890 et la montée en puissance du parti radical pour que la question de l'impôt sur le revenu devienne une préoccupation permanente du Parlement et un sujet de conflit politique majeur lors des confrontations électorales. Ce processus parlementaire menant à la loi du 15 juillet 1914 a déjà été largement étudié, et nous nous ne rentrerons pas ici dans la longue chronologie des multiples projets, commissions et péripéties parlementaires qui se sont succédé jusqu'en 1914³.

Rappelons simplement que l'impôt sur le revenu fit l'objet d'un conflit gauche/droite relativement « classique » dans ses grandes lignes : le projet fut porté par les groupes parlementaires et les partis politiques situés dans la partie gauche de l'échiquier politique, alors les groupes parlementaires et partis politiques situés à droite s'y opposèrent ; les premiers voyaient dans l'impôt sur le revenu un indispensable instrument de redistribution et de justice sociale, alors que les seconds décrivaient ce projet comme une « dangereuse aventure », qui au mieux répandrait l'illusion selon laquelle « taxer les riches » suffirait à améliorer le sort des masses, et qui au pire risquait de perturber gravement les « forces naturelles » qui conduisaient spontanément à une telle amélioration. La nouveauté de

1. Cf. annexe J, section 3.2.

2. Cf. notamment la séance du 20 janvier 1908, où Caillaux exprime très clairement cet argument : « Puisque, depuis six ans, nous avons dans notre législation un impôt à caractère progressif dont le taux n'a pas changé, ne venez pas nous dire que le système de la progressivité aura pour conséquence nécessaire, dans un délai rapproché, des augmentations de tarif » (ce discours est reproduit dans Caillaux (1910, p. 115)).

3. Cf. les références données dans l'introduction générale, section 2.2.1.

l'enjeu, notamment par comparaison à la question du régime politique et de la place de l'Eglise (questions qui structuraient encore fortement la vie politique de l'époque), explique cependant pourquoi les positionnements politiques individuels furent souvent plus complexes. A droite¹, on trouvait parmi les opposants à l'impôt sur le revenu à la fois les républicains dits du « centre » et du « centre-droit », fervents défenseurs du libéralisme économique et de la non-intervention de l'Etat dans les finances privées, très attachés au système des « quatre vieilles » hérité de la Révolution française, mais également des groupes de parlementaires monarchistes ou fraîchement ralliés à la République, qui ne manquaient pas de railler la façon dont les projets d'impôt sur le revenu ne faisaient que ressusciter les procédés inquisitoriaux généralement attribués à l'Ancien Régime, mais qui en pratique étaient souvent beaucoup plus méfiants vis-à-vis du libéralisme économique et du capitalisme « sauvage » et nettement moins hostiles à l'impôt sur le revenu que nombre de républicains pourtant situés à leur gauche dans l'hémicycle parlementaire². A gauche, la situation n'était guère plus simple : même si les parlementaires issus de l'aile droite du parti radical étaient souvent très proches des républicains du « centre » et du « centre-droit » sur les questions économiques, il reste que les radicaux furent dans leur ensemble les principaux inspirateurs de l'impôt sur le revenu, tant cette réforme correspondait bien à leur projet politique de « réforme sociale dans le respect de la propriété privée » ; inversement, les socialistes, qui en principe auraient dû être les plus réceptifs à l'idée de « taxer les riches », exprimèrent souvent un certain scepticisme : l'impôt sur le revenu pouvait certes favoriser une certaine redistribution des revenus, mais ce projet ne s'attaquait pas au fondement même de l'inégalité capitaliste (à savoir la propriété privée du capital), et il risquait même d'assoupir les travailleurs dans leur marche historique vers la Révolution socialiste et l'appropriation collective des moyens de production. Cette ambivalence des socialistes (et plus encore des communistes, après la scission de 1920) vis-à-vis de l'impôt sur le revenu se retrouve d'ailleurs tout au long du XX^e siècle, et nous verrons que ce facteur contribue à expliquer certains points essentiels de l'évolution de la législation, et notamment la difficile intégration des salaires dans le régime de droit commun.

Rappelons également que c'est le second projet Caillaux (1907) qui finit par devenir, après de multiples péripéties, dont la plus spectaculaire fut sans doute

1. Nous tenterons autant que possible d'utiliser les termes de « droite » et de « gauche » de façon purement descriptive, c'est-à-dire pour désigner les partis politiques et groupes parlementaires qui composent la moitié droite et la moitié gauche de l'hémicycle parlementaire aux différentes époques. Cette précision s'impose d'autant plus que le terme de « droite », qui était alors étroitement associé aux courants hostiles au régime républicain, était très rarement utilisé par les groupes parlementaires de la partie droite des hémicycles parlementaires du début du siècle et de l'entre-deux-guerres pour se désigner eux-mêmes : les rares députés ouvertement monarchistes qui l'utilisaient encore avaient pratiquement disparu de la Chambre des députés dès avant la Première Guerre mondiale, et jusqu'en 1940 on trouve des groupes parlementaires intitulés (de gauche à droite) « Gauche radicale », « Gauche républicaine et démocratique », « Républicains de gauche », etc., qui malgré leur nom se situent tous à la droite du parti radical (et, a fortiori, à la droite des communistes et des socialistes).

2. Goguel (1946, p. 40) va même jusqu'à écrire, à propos des légitimistes : « Il y avait en eux peut-être un orgueil de caste, mais certainement pas d'égoïsme de classe : ce ne fut pas de leur côté qu'on combattit l'impôt sur le revenu lorsqu'il fut proposé à l'Assemblée et rejeté à la demande de Thiers, parce que contraire aux principes de la fiscalité révolutionnaire. »

l'affaire Calmette¹, le socle du système adopté en 1914-1917, ce qui explique pourquoi on associe souvent à la création de l'impôt sur le revenu le nom de Joseph Caillaux, jeune inspecteur des finances auteur en 1897 d'un traité sur *Les Impôts en France* et ministre radical des Finances en 1899-1900 puis à nouveau en 1907-1908, et ce bien que Caillaux lui-même ne fût plus aux affaires quand son projet fut finalement adopté. Le projet déposé par Caillaux en 1907 proposait la suppression pure et simple des « quatre vieilles » et leur remplacement par un double système composé d'un ensemble d'impôts dits « cédulaires », pesant séparément sur chaque catégorie (ou « cédule ») de revenus, et d'un « impôt général sur le revenu » (IGR), impôt progressif pesant sur le revenu global des contribuables (c'est-à-dire sur la somme de tous les revenus des différentes catégories). Le principe général du système Caillaux était que chaque catégorie de revenus devait d'abord être imposée une première fois au titre de l'impôt cédulaire lui correspondant, puis que la petite minorité de contribuables dont le revenu global était suffisamment élevé devait être imposée une seconde fois au titre de l'IGR, suivant un barème progressif dont le taux devait être une fonction croissante du revenu global des contribuables. Chacune des deux composantes de ce système mixte jouait donc un rôle bien distinct : les impôts cédulaires étaient censés toucher un large partie de la population, suivant un barème quasiment proportionnel aux revenus, et leur vocation première était de rapporter des recettes fiscales à l'Etat, en remplacement des recettes anciennement fournies par les « quatre vieilles », mais de façon plus « juste » que ces dernières (car mieux proportionnés aux véritables capacités contributives des contribuables) ; l'IGR était au contraire conçu pour toucher uniquement une petite minorité de contribuables aisés, suivant un barème fortement progressif, et son rôle était d'assurer une certaine redistribution des revenus.

Après près de deux années de débats parlementaires, le double système proposé par Caillaux fut définitivement adopté par la Chambre des députés le 9 mars 1909. Mais le Sénat, aussi hostile à l'impôt progressif sur le revenu qu'il l'avait été vis-à-vis de l'impôt progressif sur les successions, refusa de voter le texte et bloqua l'application du nouveau système. Il est difficile de dire combien de temps aurait pu durer cette résistance sénatoriale en l'absence de Première Guerre mondiale, mais il est certain que les tensions internationales de 1913-1914, et notamment les nouvelles charges financières créées par la loi des trois ans et les « impératifs de la défense nationale », contribuèrent de façon décisive à débloquent la situation, sans doute davantage que les bons résultats des radicaux et des socialistes aux élections de mai 1914. Le Sénat espéra tout d'abord s'en sortir à bon compte en votant la loi du 29 mars 1914, qui reprenait certaines dispositions du projet Caillaux concernant les impôts cédulaires applicables aux revenus du capital², mais il fut finalement

1. Du nom du directeur du journal *Le Figaro* assassiné le 16 mars 1914 par la propre femme de Joseph Caillaux, à la suite de la violente campagne de presse menée contre son mari, dont le point culminant fut la publication dans *Le Figaro* du 13 mars 1914 de la lettre signée « Ton Jo » adressée par Joseph Caillaux à sa maîtresse en 1901 après l'échec du premier projet Caillaux, dans laquelle ce dernier écrivait avoir « écrasé l'impôt sur le revenu en ayant l'air de le défendre » (cette lettre devait montrer que les promoteurs de l'impôt sur le revenu n'étaient que des opportunistes utilisant ce projet néfaste dans le seul but d'assurer leur ascension politique).

2. La loi du 29 mars 1914 transforme la contribution foncière des propriétés non bâties en impôt de quo-

contraint d'inclure les articles du projet Caillaux concernant l'IGR dans la loi de finances votée le 15 juillet 1914, à peine plus de deux semaines avant l'assassinat de Jaurès et la déclaration de guerre. Pour l'essentiel, la loi du 15 juillet 1914 reprenait la forme générale de l'IGR proposé par Caillaux en 1907 et adopté par la Chambre des députés en 1909. En particulier, de la même façon que dans le projet Caillaux, il était prévu que seuls les contribuables dont le revenu global dépassait les 5 000 francs par an, soit plus de trois fois plus que le revenu moyen de l'époque, qui était avant la Première Guerre mondiale de l'ordre de 1 400-1 500 francs par foyer et par an¹, seraient imposables au titre de l'IGR et devraient obligatoirement déposer une déclaration de revenus. Car le point essentiel du second projet Caillaux, repris par le Sénat en 1914, était en effet que l'IGR était conçu comme un véritable impôt sur le revenu global, reposant sur la déclaration annuelle par chaque contribuable imposable de l'ensemble des revenus effectivement perçus par les membres de son foyer au cours de l'année précédente, par opposition au projet Peytral (1898) et au premier projet Caillaux (1900), qui ne proposaient en guise d'impôt progressif sur le revenu qu'un impôt purement indiciaire, sans aucune déclaration de revenus, et reposant uniquement sur des évaluations forfaitaires des revenus calculées à partir du loyer (ou de la valeur locative) de l'habitation principale du contribuable². La loi du 15 juillet 1914 prévoyait que l'IGR commencerait à s'appliquer au 1^{er} janvier 1915, c'est-à-dire que les premiers contribuables devraient déposer au début de l'année 1915 leurs déclarations de revenus de l'année 1914. Compte tenu de l'impréparation de l'administration fiscale, dont le fonctionnement normal était en outre fortement perturbé par la guerre, la loi du 26 décembre 1914 repoussa au 1^{er} janvier 1916 la date d'entrée en vigueur de l'IGR. Cette date ne fut pas différée davantage, et c'est donc au début de l'année 1916 que les premiers contribuables de l'impôt progressif sur le revenu en France déposèrent leurs déclarations de revenus de l'année 1915. C'est donc depuis 1916 que les contribuables dont le revenu global est suffisamment élevé doivent au début de chaque année (généralement au mois de mars) déclarer leurs revenus de l'année précédente, obligation légale qui s'est appliquée sans aucune discontinuité jusqu'à nos jours. Les revenus de 1915 furent ainsi les premiers à être déclarés et à être imposés au titre d'un impôt progressif sur le revenu en France, et c'est également à partir des revenus de 1915 que nous disposons des tableaux statistiques annuels établis par l'administration fiscale à partir du dépouillement exhaustif des déclarations de revenus, statistiques qui constituent la source centrale exploitée dans ce livre.

La notion de « contribuable » instituée par la loi du 15 juillet 1914 était également très similaire à la notion de « foyer fiscal » qui s'applique encore à la fin du XX^e siècle. En particulier, chaque « chef de famille » était tenu de déclarer non seu-

tité, porte le taux des deux contributions foncières à 4 %, et étend l'assiette de l'IRVM aux fonds d'Etat étrangers et aux valeurs étrangères non abonnées (cf. supra).

1. Cf. Annexe G, tableau G-2, colonne (6).

2. Par contre, le projet Doumer (1896) était un véritable impôt sur le revenu global reposant sur la déclaration annuelle des revenus des contribuables, ce qui explique d'ailleurs pourquoi Doumer avait fait procéder par ses services du ministère des Finances à des estimations de la distribution des revenus, estimations que Caillaux se contenta de reprendre à son compte (cf. annexe I, section 2.1).

lement ses revenus propres, mais également les revenus de son éventuelle épouse, ainsi que les revenus de l'ensemble des personnes vivant avec lui et qu'il avait le droit de déclarer comme étant « à sa charge » (c'est-à-dire les enfants mineurs, ainsi que, dans quelques rares cas, les parents infirmes¹). Par contre, les couples non mariés devaient souscrire des déclarations de revenus distinctes (deux concubins étaient toujours considérés comme constituant deux foyers fiscaux distincts), de même que les frères et sœurs, cousins, etc., et a fortiori les personnes sans lien de parenté, habitant dans le même logement². L'impôt progressif sur le revenu était donc conçu dès son origine comme un impôt ne pesant ni sur les individus, ni sur les ménages, mais sur les foyers, c'est-à-dire sur les couples mariés et leurs éventuels enfants à charge, et c'est ainsi qu'il s'est appliqué en France tout au long du XX^e siècle.

Si les grandes lignes de l'IGR voté par les députés en 1909 demeuraient inchangées, le Sénat avait cependant adouci le projet Caillaux sur certains points. Tout d'abord, il avait introduit dans la loi du 15 juillet 1914 un double système de prise en compte de la situation familiale des contribuables, constitué d'une part de déductions forfaitaires du revenu imposable pour charges de famille, et d'autre part de réductions d'impôt proportionnelles pour charges de famille. Dans le projet initialement défendu par Caillaux, la situation familiale des contribuables ne jouait en effet aucun rôle : tous les contribuables, qu'ils soient célibataires ou à la tête d'une famille nombreuse, devaient payer l'IGR dès lors que leur revenu global dépassait l'abattement général fixé à 5 000 francs par an, et les taux du barème progressif appliqué aux revenus supérieurs à 5 000 francs étaient les mêmes pour tous. Ce manque d'intérêt pour la dimension « familiale » de l'impôt sur le revenu avait d'ailleurs valu à Joseph Caillaux, contribuable fortuné et sans enfant, une haine farouche de la part des multiples associations familiales et populationnistes de l'époque³. Le Sénat, davantage sensible aux arguments des populationnistes, décida d'introduire des déductions forfaitaires pour charges de famille, égales à 2 000 francs pour les couples mariés, à 1 000 francs par enfant à charge jusqu'au 5^e enfant, et à 1 500 francs par enfant à charge à compter du 6^e enfant⁴. Ces déductions conduisaient donc à un relèvement sensible des seuils d'imposition prévus par Caillaux : les célibataires sans enfant à charge continuaient d'être impo-

1. La notion de « chef de famille » a été supprimée par la loi du 29 décembre 1982, si bien que les déclarations de revenu et les avis d'imposition sont depuis cette date établis indifféremment au nom de « Madame ou Monsieur », mais ce changement de terminologie ne s'est accompagné d'aucune remise en cause des règles de regroupement en un même foyer fiscal.

2. En fait, l'article 8 de la loi du 15 juillet 1914 était relativement imprécis sur la notion de « membre de la famille » qu'il était possible d'inclure sur sa déclaration : « Chaque chef de famille est imposable tant en raison de ses revenus personnels que de ceux de sa femme et des autres membres de la famille qui habitent avec lui. Toutefois, les contribuables peuvent réclamer des impositions distinctes : 1° lorsqu'une femme séparée de biens ne vit pas avec son mari ; 2° lorsque les enfants ou autres membres de la famille, sauf le conjoint, tirent un revenu de leur propre travail ou d'une fortune indépendante de celle du chef de famille. » En pratique cependant, seules les épouses, les enfants mineurs ou infirmes et les ascendants infirmes ou âgés de plus de 70 ans (âge abaissé à 60 ans pour la veuve à la charge exclusive de ses enfants) pouvaient être considérés comme des « personnes à charge » et à ce titre ouvrir droit à des « déductions du revenu imposable pour charges de famille » (cf. infra), si bien que, du fait de la progressivité, un contribuable n'avait jamais intérêt à inclure sur sa déclaration les revenus d'autres membres de sa famille.

3. Sur les revendications fiscales des associations familiales du début du siècle, cf. Talmy (1962). Sur la fortune de Caillaux, cf. Allain (1978-1981, tome 1, chapitre III).

4. Cf. annexe C, tableau C-1.

sables à l'IGR dès lors que leur revenu dépassait les 5 000 francs par an, mais le seuil d'imposition passait à 7 000 francs pour les couples mariés sans enfant à charge, à 8 000 francs pour les couples mariés avec un enfant, à 9 000 francs pour les couples mariés avec deux enfants, etc. L'introduction de ces déductions explique d'ailleurs dans une très large mesure (bien davantage que les légères erreurs de prévisions et que la baisse des revenus due à la guerre) pourquoi l'IGR ne comptera lors de sa première application qu'à peine plus de 260 000 contribuables imposables (soit environ 1,7 % des quelque 15,2 millions de foyers de l'époque¹), alors même que Caillaux prévoyait qu'il existait en France 500 000 foyers disposant de revenus annuels supérieurs à 5 000 francs (soit environ 3,3 % des 15,2 millions de foyers fiscaux²), et qu'il espérait donc que l'IGR compterait environ 500 000 contribuables lors de sa première application, chiffre emblématique qui avait été largement évoqué lors des débats parlementaires de 1907-1908. La loi du 15 juillet 1914 introduisit également un système de réductions d'impôt proportionnelles pour charges de famille. L'impôt calculé à partir du barème d'imposition (et après prise en compte des éventuelles déductions forfaitaires du revenu imposable pour charges de famille) était réduit de 5 % pour les contribuables ayant une personne à charge, de 10 % pour les contribuables ayant deux personnes à charge, de 20 % pour les contribuables ayant trois personnes à charge, puis de 10 % en plus par personne à charge jusqu'à la sixième (le taux de réduction d'impôt était plafonné à 50 %, et il cessait donc d'augmenter au-delà de 6 personnes à charge³). Ce système ne conduisait pas à un nouveau relèvement des seuils d'imposition (un contribuable dont l'impôt était positif avant prise en compte de ces réductions l'était toujours après), mais il conduisait à une baisse importante du montant de l'impôt effectivement dû par les familles imposables. Ce double système de prise en compte de la situation de famille institué par le Sénat en 1914 fut appliqué pour le calcul de l'IGR au titre de l'imposition des revenus des années 1915-1933, puis le système de réductions d'impôt pour charges de famille fut supprimé en 1934 et seul le système de déductions forfaitaires du revenu imposable pour charge de famille continua de s'appliquer pour le calcul de l'IGR au titre des revenus des années 1934-1944, avant d'être lui-même supprimé et remplacé par le système du quotient familial.

Outre ces gages donnés aux familles, le Sénat décida également d'alléger de façon sensible le barème d'imposition prévu par Caillaux, et en particulier le taux marginal applicable aux revenus les plus élevés, qui était de 5 % dans le projet Caillaux, et qui passait à 2 % dans la loi adoptée le 15 juillet 1914 (cf. tableau 4-1 infra). La justification « officielle » de ces allègements était que l'IGR se présentait maintenant comme un « impôt de guerre », venant se superposer à tous les impôts qui existaient déjà, et non plus comme un impôt dont la création était compensée par la suppression d'autres impôts. De fait, la loi du 15 juillet 1914 se contenta de créer l'IGR, et ne changea rien au système des « quatre vieilles », qui continuèrent de s'appliquer normalement jusqu'en 1917. Ce n'est que trois ans après le vote de l'IGR que la partie « cédulaire » du projet présenté par Caillaux en

1. Cf. annexe A, tableau A-2, colonnes (1), (2) et (3). Sur les estimations de la répartition des revenus réalisées au début du siècle par le ministère des Finances, cf. annexe I, section 2.1, tableau I-3.

2. $0,5/15,2 = 0,033$.

3. Cf. annexe C, tableau C-2.

1907 et approuvé par la Chambre des députés dès 1909 fut définitivement adopté : la loi du 31 juillet 1917 supprima les « quatre vieilles », tout du moins pour ce qui est de la partie revenant à l'Etat, et institua les impôts cédulaires, qui commencent à s'appliquer dès l'imposition des revenus de 1917, en pleine guerre¹. L'ancienne contribution foncière, récemment rénovée par la loi du 29 mars 1914, étant conservée et tenant lieu d'impôt cédulaire sur les revenus fonciers, et l'IRVM, également rénové par la loi du 29 mars 1914, étant conservé et tenant lieu d'impôt cédulaire sur les revenus des valeurs mobilières, la loi du 31 juillet 1917 se contenta en réalité de créer quatre impôts cédulaires : d'une part, l'« impôt sur les traitements, salaires, pensions et rentes viagères », ou plus simplement « impôt sur les salaires », qui s'appliquait aux revenus du travail des travailleurs salariés ; et d'autre part l'« impôt sur les bénéfices industriels et commerciaux (BIC) », l'« impôt sur les bénéfices agricoles (BA) », et l'« impôt sur les bénéfices non commerciaux (BNC) », qui s'appliquaient aux revenus mixtes des travailleurs non salariés². Ces catégories de revenus, créées de toutes pièces par le second projet Caillaux et par la réforme de 1914-1917 afin de « couvrir » l'ensemble des catégories de revenus que les contribuables étaient susceptibles de percevoir, sont toujours utilisées dans la législation fiscale en vigueur à la fin du XX^e siècle. En particulier, les BNC furent définis dès 1914-1917 en utilisant la définition « résiduelle » qui s'applique encore de nos jours : outre les bénéfices des professions libérales (médecins, avocats, notaires, etc.), qui en ont toujours constitué la majeure partie, les BNC ont également inclus dès leur origine tous les revenus dont il n'est pas précisé explicitement qu'ils font partie d'une autre catégorie, et en particulier les revenus des rares travailleurs non salariés dont l'activité professionnelle ne peut être qualifiée ni d'« industrielle ou commerciale » (auquel cas les revenus tombent dans la catégorie des BIC), ni d'« agricole » (auquel cas les revenus tombent dans la catégorie des BA), comme par exemple les revenus perçus par les inventeurs, artistes, écrivains, etc. Pour être tout à fait complet, il faut ajouter que la loi du 31 juillet 1917 décida également de créer un « impôt sur les revenus des créances, dépôts et cautionnements », qui venait compléter l'IRVM pour former l'impôt cédulaire sur les revenus de capitaux mobiliers. La logique de cet ajout était que l'IRVM institué en 1872 ne concernait que les revenus des valeurs mobilières proprement dites (actions, obligations, etc.), et que ce nouvel impôt venait frapper l'ensemble des revenus de capitaux mobiliers qui ne sont pas des revenus de valeurs mobilières, comme par exemple les intérêts versés par les banques pour rémunérer les dépôts et comptes courants, les intérêts des créances entre particuliers, etc., qui n'avaient jusqu'ici jamais été taxés. En pratique, la masse des revenus de capitaux mobiliers ainsi taxés n'atteint jamais l'ampleur des revenus soumis à l'IRVM, et cet impôt résiduel a toujours eu une importance relative-

1. Le processus politique qui a conduit les gouvernements d'« Union sacrée » de la Première Guerre mondiale à adopter la loi du 31 juillet 1917 a été nettement moins étudié que les processus politiques qui ont conduit au vote de la loi 15 juillet 1914. Cf. cependant Serée de Roch (1999, p. 176), qui note que l'opinion et la presse, davantage préoccupées par la guerre, ne semblent pas s'être beaucoup intéressées au vote de la loi du 31 juillet 1917, qui serait passé pratiquement inaperçu.

2. En fait, ces impôts cédulaires s'appliquaient aussi bien aux bénéfices des sociétés de personnes qu'à ceux des sociétés de capitaux, ainsi que nous le verrons plus loin.

ment modeste. Mais le fait même que l'on ait tenu à créer cet impôt complémentaire à l'IRVM montre bien l'esprit d'exhaustivité dans lequel le système mis en place en 1914-1917 fut conçu : il s'agissait de faire en sorte qu'aucune catégorie de revenus ne puisse échapper au nouveau système d'imposition (au moins en théorie).

Outre le fait que l'IGR était conçu comme un impôt fortement progressif frappant une petite minorité de contribuables et que les impôts cédulaires étaient conçus comme des impôts frappant à des taux pratiquement proportionnels une fraction plus importante de la population, une autre différence importante entre les deux composantes du système créé en 1914-1917 concernait l'unité d'imposition : alors que l'IGR a toujours été perçu au niveau des foyers, tous les impôts cédulaires ont toujours été perçus au niveau strictement individuel. Par exemple, l'impôt cédulaire sur les salaires était calculé séparément pour chacun des salariés du foyer, et ce n'est qu'au niveau de l'IGR que les éventuels salaires du mari et de la femme, ainsi que tous les éventuels autres revenus du foyer, étaient additionnés (à supposer que le revenu global ainsi obtenu ait été suffisamment élevé pour que le foyer en question soit imposable à l'IGR). De même, un couple marié constitué d'un médecin et d'une commerçante aurait d'abord eu à payer séparément l'impôt cédulaire sur les BNC au titre des revenus du mari et l'impôt cédulaire sur les BIC au titre des revenus de la femme, et c'est seulement au niveau de l'IGR que les BNC du mari et les BIC de la femme, ainsi que tous leurs éventuels autres revenus, auraient été additionnés pour constituer le revenu global du foyer.

Il faut également noter que la règle générale selon laquelle le revenu global soumis à l'IGR était la somme de tous les revenus soumis aux divers impôts cédulaires comportait un certain nombre d'exceptions. La plus importante d'entre elles concernait les intérêts de la dette publique (rentes sur l'Etat, bons du Trésor, etc.) : bien que ces intérêts échappaient à l'IRVM, et qu'ils ne figuraient évidemment pas dans le champ de l'impôt sur les revenus des créances, dépôts et cautionnements (puisque ces intérêts provenaient de valeurs mobilières proprement dites), Caillaux était parvenu à convaincre les députés de les inclure dans la liste des revenus que les foyers concernés devaient déclarer au titre de l'IGR, et le Sénat en 1914 avait repris cette disposition. Mentionnons aussi une autre disposition de la loi du 15 juillet 1914, qui allait prendre dans l'entre-deux-guerres une importance considérable : après avoir additionné tous les revenus cédulaires, les contribuables avaient le droit de déduire de leur revenu imposable soumis à l'IGR au titre d'une année donnée l'intégralité des « impôts directs » dus au titre des revenus de l'année précédente. Dans l'immédiat, à une époque où les seuls « impôts directs » étaient les « quatre vieilles », et où ces dernières ne représentaient que 2 ou 3 % du revenu global des contribuables, cette disposition était sans grande conséquence pratique. Mais quand l'IGR atteignit des niveaux importants, cette faculté de déduire du revenu imposable l'ensemble des « impôts directs » de l'année précédente, et en particulier l'IGR dû au titre des revenus de l'année précédente, prit une tout autre signification¹.

1. Les contribuables avaient également le droit de déduire d'autres charges de leur revenu imposable, comme par exemple certains intérêts d'emprunt et déficits d'exploitation ; mais l'importance pratique de ces autres déductions demeura toujours relativement limitée par comparaison au poids atteint par la déduction de l'impôt de l'année précédente, notamment pour ce qui concerne les très hauts revenus (cf. annexe A, section 2.2).

Dans le cadre de cette étude, où la fiscalité nous intéresse au premier chef du point de vue de ses conséquences sur les hauts revenus et sur l'accumulation de fortunes importantes, nous nous intéresserons bien davantage aux barèmes et aux taux d'imposition de l'IGR qu'à ceux des impôts cédulaires, et nous nous référons souvent à l'IGR comme à l'« impôt sur le revenu » (sans autre précision). Pour les hauts revenus, et notamment pour les très hauts revenus, le poids de l'IGR devint en effet très vite incomparablement plus élevé que le poids des impôts cédulaires, dont les taux d'imposition restèrent toujours relativement modérés (par comparaison aux taux supérieurs de l'IGR¹). En outre, les impôts cédulaires eurent une existence éphémère, puisqu'ils furent définitivement supprimés par les réformes de 1948 et 1959, de telle façon que l'impôt général sur le revenu adopté par la loi du 15 juillet 1914 devint à l'issue de ces réformes l'impôt sur le revenu « unique » qui s'applique encore à la fin du XX^e siècle. Ajoutons que, du point de vue de l'analyse des perceptions de l'inégalité des revenus et de leur évolution, les impôts cédulaires, qui par définition ne portent que sur des revenus catégoriels mesurés au niveau individuel, et qui de surcroît ont toujours été quasiment proportionnels aux revenus, ne peuvent nous apporter que des informations très indirectes sur les niveaux de revenu global que les gouvernements successifs ont jugé bon d'accabler ou d'épargner. Il est cependant utile d'avoir présente à l'esprit la nature composite du système créé en 1914-1917, car les impôts cédulaires furent à l'origine d'une importante inégalité de traitement entre les revenus salariaux et les revenus non salariaux, inégalité de traitement qui provoqua de très vives tensions sociales et politiques et qui nous a semblé fort révélatrice de la façon dont l'opposition entre salariés et non-salariés fut perçue au cours du XX^e siècle, d'autant plus qu'elle a laissé des traces toujours présentes dans la législation de l'impôt sur le revenu de la fin du XX^e siècle, et ce en dépit de la suppression des impôts cédulaires en 1948-1959, ainsi que nous le verrons plus loin. La nature composite du système créé en 1914-1917 permet également de comprendre pourquoi le système fiscal de l'entre-deux-guerres nous fournit non seulement des tableaux statistiques issus du dépouillement des déclarations de revenus, mais également des statistiques portant sur la répartition des revenus catégoriels imposés au titre des impôts cédulaires, à commencer par les statistiques issues de l'impôt cédulaire sur les salaires que nous avons utilisées dans le chapitre précédent².

3. 1915-1944 : l'évolution chaotique de l'impôt sur le revenu

3.1. LES ANNÉES DE LA PREMIÈRE GUERRE MONDIALE : BARÈMES « EN TAUX MARGINAL » ET BARÈMES « EN TAUX MOYEN »

Nous avons déjà noté à quel point la loi du 15 juillet 1914 était bien davantage une rupture d'ordre institutionnel et conceptuel qu'une rupture de nature quantita-

1. Sur l'évolution des taux des impôts cédulaires, cf. annexe C, section 1.

2. Pour une description sommaire de l'ensemble des tableaux statistiques établis par l'administration fiscale au titre des impôts cédulaires, cf. annexe A, section 4.

tive : le taux marginal appliqué aux revenus les plus élevés lors de la première application de l'IGR n'était que de 2 %, si bien que le nouveau système fiscal amputait les hauts revenus dans des proportions tout aussi insignifiantes que l'ancien système des « quatre vieilles ». Ce barème ne devait cependant s'appliquer qu'une seule année (lors de l'imposition des revenus de 1915), et les taux d'imposition furent relevés à plusieurs reprises par les gouvernements dits d'« Union sacrée » au pouvoir durant les années de la Première Guerre mondiale (cf. tableau 4-1).

Tableau 4-1 : Les barèmes de l'impôt général sur le revenu (IGR) appliqués lors de l'imposition des revenus des années 1915-1918

1915		1916		1917-1918	
0-5 000	0,0 %	0-3 000	0 %	0-3 000	0,0 %
5 000-10 000	0,4 %	3 000-8 000	1 %	3 000-8 000	1,5 %
10 000-15 000	0,8 %	8 000-12 000	2 %	8 000-153 000	1,5 %-16 %
15 000-20 000	1,2 %	12 000-16 000	3 %	153-553 000	16 %-20 %
20-25 000	1,6 %	16 000-20 000	4 %	553 000-	20 %
25 000-	2,0 %	20 000-40 000	5 %		
		40 000-60 000	6 %		
		60 000-80 000	7 %		
		80-100 000	8 %		
		100-150 000	9 %		
		150 000-	10 %		

Lecture : (i) Les revenus de 1915 et 1916 étaient soumis à des barèmes exprimés en taux marginal: pour les revenus de 1915, la fraction de revenu imposable comprise entre 5 000 et 10 000 francs était soumise à un taux marginal de 0,4 %, la fraction entre 10 000 et 15 000 francs à un taux marginal de 0,8 %, etc.; pour les revenus de 1916, la fraction de revenu imposable comprise entre 3 000 et 8 000 francs était soumise à un taux marginal de 1 %, etc.
(ii) Les revenus de 1917 et 1918 étaient soumis à un barème exprimé en taux moyen: le taux moyen applicable était de 1,5 % pour les revenus imposables compris entre 3 000 et 8 000 francs, avant de passer de 1,5 % à 16 % entre 8 000 et 153 000 francs, avec une progression de 0,01 % par tranche de 100 francs, puis de 16 % à 20 % entre 153 000 et 553 000 francs, avec une progression de 0,01 % par tranche de 1 000 francs (le taux moyen s'appliquait aux revenus imposables nets de l'abattement général de 3 000 francs)

Un premier relèvement eut lieu lors de la loi de finances du 30 décembre 1916, qui instituait un nouveau barème applicable aux revenus de 1916 : l'abattement général fut abaissé à 3 000 francs, on créa des tranches supplémentaires pour les très hauts revenus, et le taux marginal applicable aux revenus les plus élevés (supérieurs à 150 000 francs) atteignit 10 %. Puis la loi du 29 juin 1918 décida de porter le taux maximal à 20 %. Ce nouveau barème, qui devait s'appliquer aux revenus de 1917-1918, avait en outre la particularité d'être un barème défini « en taux moyen », et non pas un barème défini « en taux marginal » (comme cela avait été le cas lors de l'imposition des revenus de 1915-1916). Cette différence d'apparence technique joue un rôle important dans l'histoire de l'impôt sur le revenu en France, notamment lors de la réforme fiscale mise en place par le Front Populaire, et il nous a donc semblé utile de nous y attarder quelque peu (le lecteur peu sensible au charme de ces questions peut passer directement à la section suivante).

Les barèmes définis « en taux marginal » se sont appliqués sans aucune discontinuité depuis l'imposition des revenus de 1942, et ils s'appliquent notamment dans les années 1990, ce qui explique pourquoi ils sont les mieux connus. Par définition, le « taux marginal » s'applique uniquement à la fraction des revenus du contribuable qui est comprise dans la tranche d'imposition considérée. Par

exemple, lors de l'imposition des revenus de 1915, un contribuable célibataire sans enfant à charge (et bénéficiant donc uniquement de l'abattement général de 5 000 francs) dont le revenu imposable aurait été de 9 000 francs aurait été soumis à un taux marginal de 0 % sur la fraction de ses revenus inférieure à 5 000 francs et à un taux marginal de 0,4 % sur la fraction de ses revenus comprise entre 5 000 et 10 000 francs, c'est-à-dire sur 4 000 francs (9 000 francs – 5 000 francs = 4 000 francs), et l'impôt dû aurait donc été de 0,4 % de 4 000 francs, soit 16 francs. Exprimé en pourcentage de son revenu de 9 000 francs, l'impôt dû par ce contribuable n'est donc que d'environ 0,18 % ($16/9\,000 = 0,18\%$). On dit alors que le « taux moyen effectif d'imposition », ou plus simplement le « taux moyen », de ce contribuable est de 0,18 % (l'impôt dû ne représente que 0,18 % de son revenu), et ce bien que son « taux marginal » soit de 0,4 % (son revenu le situe dans la tranche d'imposition à 0,4 %, et il paie donc en impôt supplémentaire 0,4 % de toute augmentation « marginale » de son revenu). Le « taux moyen » de ce contribuable serait encore plus faible s'il bénéficiait des déductions forfaitaires et des réductions d'impôt pour charges de famille prévues par la loi du 15 juillet 1914¹. Dans le cas de l'imposition des revenus de 1915 et de ce contribuable particulier, on voit que la distinction entre « taux moyen » et « taux marginal » n'a guère d'importance, puisque les taux d'imposition sont extrêmement faibles de toute façon. Mais ce même phénomène prend une importance fondamentale pour les hauts revenus lorsque les taux marginaux atteignent des niveaux élevés. Par exemple, le taux marginal le plus élevé du barème de l'impôt sur le revenu appliqué à la fin du XX^e siècle (on parle du « taux marginal supérieur ») atteint 54 %, mais cela ne signifie évidemment pas que l'impôt payé au titre de l'impôt sur le revenu par les contribuables de cette tranche d'imposition représente 54 % de leur revenu imposable : compte tenu du fait que seule une fraction de leur revenu est soumise à ce taux de 54 %, leur taux moyen d'imposition ne dépasse souvent pas les 15-20 %, et il ne tend vers le niveau limite de 54 % que pour des revenus infiniment élevés (sans toutefois jamais l'atteindre). Nous analyserons de façon détaillée les conséquences de ce phénomène dans le chapitre suivant, lorsque nous étudierons l'évolution des taux moyens effectifs d'imposition subis par les différents fractiles de hauts revenus. En attendant, il est utile d'avoir présent à l'esprit le fait que les taux moyens d'imposition auxquels les contribuables sont effectivement soumis sont toujours sensiblement inférieurs aux taux marginaux « officiels » figurant dans les barèmes définis en « taux marginal ».

Par opposition aux barèmes définis « en taux marginal », les barèmes définis

1. Par exemple, un contribuable marié ayant un enfant à charge, et dont le revenu imposable serait toujours de 9 000 francs, bénéficierait d'une déduction totale de 3 000 francs (2 000 francs au titre de la déduction applicable aux couples mariés, et 1 000 francs pour son enfant à charge), soit un revenu après déductions de 6 000 francs ; sur ces 6 000 francs, les 5 000 premiers francs auraient été soumis à un taux marginal de 0 %, et seuls 1 000 francs auraient été soumis au taux marginal de 0,4 %, soit un impôt de 4 francs (0,4 % de 1 000 francs) ; enfin, ce contribuable aurait bénéficié de la réduction d'impôt de 5 % prévue pour les couples mariés ayant un enfant à charge, soit 20 centimes (5 % de 4 francs), si bien que son impôt serait passé de 4 francs à 3,80 francs, soit au final un taux moyen d'imposition d'environ 0,04 % ($3,80/9\,000 = 0,04\%$), et ce bien que son taux marginal soit toujours de 0,4 %. L'évolution du niveau des déductions et des taux des réductions d'impôt pour charges de famille appliquées lors de l'imposition des revenus des années 1915-1944 (après quoi ce système sera remplacé par le quotient familial) est décrite dans l'annexe C (tableaux C-1 et C-2).

« en taux moyen » déterminent des taux applicables directement à l'intégralité du revenu imposable, et non pas à une fraction de celui-ci. Par exemple, l'impôt dû par un contribuable dont le revenu imposable de 1917 ou de 1918 aurait été compris entre 3 000 et 8 000 francs aurait été égal à 1,5 % de son revenu¹. Afin d'éviter toute discontinuité, le taux moyen applicable aux revenus compris entre 8 000 et 553 000 francs passe graduellement de 1,5 % à 20 %, avec une progression de 0,01 % tous les 100 francs entre 8 000 et 153 000 francs et 0,01 % tous les 1 000 francs entre 153 000 et 553 000 francs (cf. tableau 4-1). Enfin, les revenus supérieurs à 553 000 francs acquittent un impôt égal à 20 % de leur revenu. L'avantage des barèmes exprimés « en taux moyen », qui en France ont été utilisés uniquement lors de l'imposition des revenus des années 1917-1918 et 1936-1941, est précisément qu'ils permettent de mieux « cibler » les groupes de revenus sur lesquels on entend faire porter la charge fiscale. Avec un barème en taux moyen, il suffit de déterminer les taux moyens d'imposition que l'on souhaite faire subir à différents groupes « cibles » (par exemple, en 1917-1918, 1,5 % pour les revenus de l'ordre de 3 000-8 000 francs, 16 % pour les revenus de l'ordre de 153 000 francs, et 20 % pour les revenus supérieurs à 553 000 francs), après quoi il est toujours possible de « raccorder » les différents taux moyens choisis par une courbe de taux moyens applicables aux revenus intermédiaires². Les barèmes exprimés « en taux marginal » n'autorisent pas une telle liberté de manœuvre. Par exemple, à partir du moment où l'on souhaite abaisser le taux d'imposition applicable aux revenus les plus faibles, on est également contraint d'abaisser l'impôt dû par les revenus les plus élevés, puisque le taux marginal applicable aux revenus les plus faibles s'applique également aux premières fractions des revenus les plus élevés. La seule solution consiste alors à modifier l'ensemble du barème, ce qui en pratique est toujours beaucoup plus difficile à gérer d'un point de vue politique. Les adversaires de la réforme fiscale mise en place par le Front Populaire, qui s'appuiera largement sur la liberté de manœuvre apportée par l'adoption d'un barème exprimé « en taux moyen », ne s'y sont d'ailleurs pas trompés, et ils dénoncèrent avec force la démagogie et les trop grandes « facilités » autorisées par l'abandon du barème exprimé « en taux marginal ». Les barèmes définis « en taux moyen » comportent en outre l'avantage d'un point de vue civique d'indiquer clairement aux citoyens l'ampleur de la contribution aux charges publiques demandée aux uns et aux autres : il suffit de lire le barème pour savoir combien chacun paie en proportion de son revenu, alors que les barèmes définis « en taux marginal » nécessitent des opérations plus complexes, ce qui en pratique engendre beaucoup de confusion et conduit souvent nombre d'observateurs et de contribuables à sur-

1. En fait, le taux moyen s'applique au revenu net de l'abattement général de 3 000 francs (et net des éventuelles déductions forfaitaires pour charges de famille) (cf. tableau 4-1). La loi du 29 juin 1918 formulait le barème en termes de tranches de revenu net de l'abattement général (et net des éventuelles déductions), c'est-à-dire avec des tranches 0-5 000, 5 000-150 000, 150 000-550 000 et 550 000+, mais nous en avons modifié la présentation sur le tableau 4-1, afin de le rendre plus directement comparable aux barèmes des autres années.

2. Si l'on souhaite effectuer un raccord sans discontinuité (c'est-à-dire sans avoir à mettre en place des zones de revenus où les taux marginaux seraient supérieurs à 100 %), ce qui est évidemment souhaitable, alors il suffit que les taux moyens choisis pour les différents groupes cibles soient tels que le revenu après impôt soit toujours une fonction croissante du revenu avant impôt.

évaluer les taux d'imposition véritablement appliqués aux revenus élevés, parfois de façon considérable.

Le « prix à payer » pour cette transparence est évidemment que les barèmes définis « en taux moyen » ne font pas apparaître clairement les taux marginaux, qui peuvent fort bien suivre une évolution relativement chaotique en fonction du revenu. Par exemple, lors de l'imposition des revenus des années 1917-1918 (cf. tableau 4-1), le taux marginal applicable aux revenus supérieurs à 553 000 francs est bien de 20 % (puisque le taux moyen fixé par le barème cesse d'augmenter), mais il dépasse 25 % pour les revenus légèrement inférieurs à 553 000 francs : le taux moyen passe de 19,99 % au niveau de 552 000 francs à 20 % au niveau de 553 000 francs, soit un taux marginal d'imposition implicite de 25,52 % pour les revenus compris entre 552 000 et 553 000 francs¹. Autrement dit, les barèmes définis « en taux moyen », afin de faire monter suffisamment vite le taux moyen d'imposition entre les différents groupes cibles qui ont été choisis, sont souvent conduits à imposer des taux marginaux implicites plus élevés sur les revenus intermédiaires entre deux groupes cibles que sur les revenus supérieurs à la seconde cible, contrairement aux barèmes définis « en taux marginal », qui en pratique choisissent systématiquement d'imposer des taux marginaux qui sont toujours d'autant plus élevés que le revenu est élevé. On retrouve cette même évolution chaotique des taux marginaux avec le barème défini « en taux moyen » institué par le Front Populaire, et appliqué lors de l'imposition des revenus des années 1936-1941, dont le taux moyen applicable aux revenus supérieurs à 1,33 million de francs atteint 40 %, mais dont le taux marginal implicite imposé aux revenus légèrement inférieurs à ce seuil dépasse les 53 %². Le fait que les barèmes définis « en taux moyen » puissent se caractériser par une évolution chaotique des taux marginaux ne pose cependant pas de problème particulier en soi : le principe de l'impôt progressif est que le taux moyen d'imposition soit effectivement une fonction croissante du revenu, et non pas que le taux marginal soit une fonction croissante du revenu. On peut d'ailleurs remarquer qu'afin d'accroître leurs marges de manœuvre, très réduites dans un système de barème défini « en taux marginal » lorsque l'on s'impose en outre d'afficher des taux marginaux croissants avec le revenu, les gouvernements de l'après-Seconde Guerre mondiale ont à plusieurs reprises dû inventer des systèmes parallèles venant s'ajouter au barème officiel, tels que le mécanisme de la « décote », destiné à réduire l'impôt dû par les revenus voisins du seuil d'imposition sans toutefois trop réduire l'impôt dû par les revenus légèrement supérieurs, mécanisme qui conduit inévitablement à imposer des taux marginaux sensiblement plus élevés sur les revenus bénéficiant de la décote que sur les revenus légèrement supérieurs, de la même façon qu'avec les barèmes définis « en taux moyen ». En fait, le seul reproche que l'on puisse faire aux barèmes définis « en taux moyen » est que les taux marginaux ne sont définis que de façon

1. Pour 1 000 francs d'augmentation de revenu, l'augmentation d'impôt est de 255,2 francs ($20\% \times 553\,000 - 19,99\% \times 552\,000 = 255,2$), soit un taux marginal de 25,52 %.

2. Cf. section 3.3 et tableau 4-3 infra. Lors de l'imposition des revenus des années 1936-1941, le taux moyen passe de 39,99 % à 1 329 000 francs à 40 % à 1 330 000 francs, soit un taux marginal d'imposition implicite de 53,29 % pour les revenus compris entre 1 329 000 et 1 330 000 francs ($40\% \times 1\,330\,000 - 39,99\% \times 1\,329\,000 = 532,9$).

implicite, et non pas qu'ils suivent souvent une évolution chaotique en fonction du revenu. Compte tenu de leurs nombreux avantages, on peut légitimement se demander si ce léger inconvénient justifie que les barèmes définis « en taux moyen » aient été aujourd'hui totalement abandonnés.

Quoi qu'il en soit, le fait est que l'adoption par la loi du 29 juin 1918 d'un barème défini « en taux moyen » implique que l'augmentation de la pression fiscale imposée aux très hauts revenus durant les années de la Première Guerre mondiale a été encore plus importante que ce que laisserait supposer un examen superficiel des taux figurant dans les barèmes d'imposition. Les taux marginaux applicables aux revenus les plus élevés ne dépassaient pas les 2 % en 1915 et les 10 % en 1916, alors que le taux moyen en 1917-1918 atteignait 16 % pour des revenus de l'ordre de 153 000 francs et 20 % pour les revenus supérieurs à 553 000 francs (cf. tableau 4-1). Si l'on ajoute à cela les charges nouvelles créées par les impôts cédules (qui s'appliquèrent pour la première fois aux revenus de 1917), on voit donc que l'on avait déjà largement dépassé le niveau des taux d'imposition que l'on considérait comme « raisonnable » avant la Première Guerre mondiale.

3.2. LA SECONDE NAISSANCE DE L'IMPÔT SUR LE REVENU (LOI DU 25 JUIN 1920)

Cependant, malgré ces relèvements sensibles du barème, on ne savait pas encore très bien à l'issue de la Première Guerre mondiale à quoi allait ressembler l'IGR en temps de paix. On pouvait en effet attribuer aux charges financières exceptionnelles entraînées par les hostilités les relèvements mis en place par les gouvernements d'« Union sacrée » au pouvoir durant la guerre, et les contribuables concernés pouvaient toujours espérer que la fin des hostilités allait s'accompagner d'un retour aux taux « raisonnables » dont il avait été question avant la guerre. En fait, c'est le contraire qui se produisit : la loi du 25 juin 1920, qui instituait un nouveau barème (défini « en taux marginal ») applicable dès l'imposition des revenus de 1919, et qui allait servir de socle aux barèmes appliqués jusqu'en 1936, porta le taux marginal applicable aux revenus les plus élevés au niveau « inouï » de 50 % (cf. tableau 4-2 infra). On peut imaginer le choc produit sur les contribuables aisés par l'instauration de ce taux de 50 %. Avant la Première Guerre mondiale, lorsque l'on débattait de l'impôt progressif sur le revenu, les taux les plus élevés dont il avait été question n'avaient jamais dépassé les 5 % : le taux marginal applicable aux revenus les plus élevés atteignait 5 % dans le projet Doumer (1896), 4 % dans le premier projet Caillaux (1900), puis à nouveau 4 % dans le second projet Caillaux (1907), taux marginal supérieur qui fut finalement abaissé à 2 % dans le projet adopté le 15 juillet 1914 par le Sénat. Or, qu'y a-t-il de commun entre un impôt qui laisse toujours, quoi qu'il arrive, plus de 95 % de votre revenu avant impôt à votre disposition, et un impôt qui vous menace, au moins de façon théorique, de vous prendre la moitié de votre revenu, et même davantage si l'on prend en compte les impôts cédules ? Certes, les détracteurs de l'impôt sur le revenu avant la guerre avaient longuement expliqué que cette « odieuse machinerie », une fois mise en place, pourrait conduire à tous les excès. Mais Caillaux leur avait répondu en prenant l'exemple de l'impôt progressif sur les successions, dont les taux

n'avaient guère évolué depuis sa mise en place en 1901, et il est probable que personne ne se doutait en 1914 que les taux de l'IGR atteindraient aussi vite des niveaux aussi élevés. L'idée que l'impôt sur le revenu puisse représenter jusqu'à la moitié du revenu (voire davantage) est depuis longtemps devenue familière, mais il s'agissait au début des années 1920 d'une idée totalement neuve. La loi du 25 juin 1920 peut donc véritablement être qualifiée de « seconde naissance de l'impôt sur le revenu », d'autant plus que les taux appliqués par la suite, malgré d'importantes variations au gré des aléas de la vie politique et des majorités parlementaires, resteront toujours aux alentours de ces niveaux « modernes » et ne reviendront jamais plus aux niveaux considérés comme « raisonnables » avant la Première Guerre mondiale.

La rupture introduite par la loi du 25 juin 1920 est d'autant plus remarquable que cette loi fut adoptée par la majorité dite du « Bloc national », c'est-à-dire par une majorité constituée pour une large part des groupes parlementaires qui avant la Première Guerre mondiale s'étaient le plus farouchement opposés à la création d'un impôt sur le revenu. Les premières élections législatives de l'après-guerre, menées en novembre 1919, avaient en effet conduit à la « Chambre bleu horizon », dans laquelle la droite était nettement majoritaire, alors que les radicaux et les socialistes, qui avaient soutenu les projets d'impôt sur le revenu avant la guerre, se retrouvaient avec plusieurs dizaines de sièges de moins que dans la Chambre issue des élections de mai 1914. Ce revirement complet des groupes parlementaires situés dans la partie droite de l'échiquier politique s'explique évidemment par la situation financière désastreuse héritée de la guerre. L'État avait accumulé durant le conflit des dettes considérables, et, au-delà des discours rituels sur le thème « l'Allemagne paiera », tout le monde se rendit vite compte qu'il était indispensable de trouver des ressources fiscales nouvelles pour faire face aux charges de la dette et de la reconstruction, charges financières que les lois généreuses votées en 1919 dans l'euphorie de la victoire sur l'indemnisation des dommages de guerre et les pensions de retraite promises aux anciens combattants venaient d'aggraver. Dans un contexte où les pénuries et le recours à la planche à billets avaient porté l'inflation à des niveaux inconnus avant la guerre, où les salaires ouvriers n'avaient toujours pas retrouvé leur pouvoir d'achat de 1914, et où plusieurs vagues de grèves menaçaient le pays de paralysie en mai-juin 1919, puis de nouveau au printemps de 1920, on a presque l'impression que la couleur politique importait peu : il fallait trouver des ressources fiscales nouvelles, et on imaginait mal que les titulaires de hauts revenus soient épargnés. Cela ne signifie évidemment pas que c'est ce relèvement des taux de l'IGR qui permit de solder les comptes de la guerre et de rétablir l'équilibre budgétaire : lorsque nous examinerons dans le chapitre suivant l'évolution des taux moyens effectifs d'imposition des différents fractiles de hauts revenus, nous verrons que les nouveaux taux marginaux fixés par le Bloc national, aussi élevés soient-ils, ne s'appliquaient qu'à un nombre de contribuables beaucoup trop faible pour que les recettes obtenues aient une importance autre que symbolique. Cela explique pourquoi la stabilisation budgétaire et monétaire ne sera réalisée qu'en 1926, à l'aide d'autres instruments fiscaux que l'IGR. Mais le fait important à retenir est qu'en 1920, la droite choisit d'avoir recours à ce type d'action symbolique habituellement associée à la gauche : les gouvernements du Bloc national se sentent tenus d'exiger un effort important aux

très hauts revenus, même s'ils savent très bien que cela ne suffira pas à régler les problèmes financiers. L'ironie de l'histoire fait même que le ministre des Finances du Bloc national qui fit voter la loi du 25 juin 1920 était François-Marsal, banquier de son état, régulièrement décrit par la gauche comme « l'homme aux 27 conseils d'administration¹ », et peu suspect a priori de sympathie idéologique particulière pour l'impôt sur le revenu et les taux marginaux de 50 %. Le fait que la droite ait pu se retrouver dans une configuration politique aussi inédite démontre le caractère tout à fait exceptionnel de la situation financière héritée de la guerre et du contexte politique qui conduisit à l'abandon définitif des taux d'imposition considérés comme « raisonnables » avant 1914. Même si cette question ne pourra jamais être tranchée de façon totalement convaincante (sans les menaces de guerre, le Sénat n'aurait peut-être jamais adopté l'IGR...), il nous semble relativement plausible de supposer que, si la violence et la durée des hostilités n'avaient pas plongé le pays et ses finances publiques dans un état aussi exceptionnellement désastreux (et largement imprévisible avant la guerre), l'IGR, une fois voté, aurait pu continuer pendant longtemps encore de s'appliquer avec les taux d'imposition « raisonnables » de 1914, à l'image de l'IRVM entre 1872 et 1914 et de l'impôt progressif sur les successions entre 1901 et 1914.

Outre l'élévation spectaculaire des taux supérieurs du barème de l'IGR, la loi du 25 juin 1920 contenait également d'autres dispositions importantes qui modifiaient substantiellement la physionomie du système d'impôts sur les revenus mise en place en 1914-1917. Tout d'abord, si les taux de tous les impôts cédulaires étaient également relevés, ils restaient néanmoins à des niveaux relativement modestes comparés aux taux de l'IGR (les nouveaux taux cédulaires allaient jusqu'à 6 % pour les salaires et 8 % pour les BIC²), ce qui consacrait définitivement le principe selon lequel les deux composantes du système créé en 1914-1917 étaient appelées à jouer deux rôles bien distincts : à l'IGR le rôle de frapper les hauts revenus avec des taux pouvant atteindre des niveaux très élevés, et aux impôts cédulaires le rôle de taxer une partie plus importante de la population à l'aide de taux nettement plus modérés. Ensuite, la loi du 25 juin 1920 introduisait dans le calcul de l'IGR un système de majorations d'impôts dues par les contribuables célibataires sans enfant et par les contribuables mariés sans enfant au bout de deux ans de mariage. Les règles édictées étaient relativement strictes : tous les célibataires sans enfant à charge, ainsi que les personnes divorcées sans enfant à charge, devaient acquitter au titre de l'IGR une majoration d'impôt égale à 25 % du montant dû avant prise en compte de la majoration, et tous les couples mariés sans enfant à charge au bout de deux ans de mariage devaient acquitter une majoration d'impôt égale à 10 % du montant dû avant prise en compte de la majoration. D'après la jurisprudence de l'époque, ces majorations s'appliquaient également « aux prêtres et aux personnes que la maladie condamne au célibat », et la seule façon d'y échapper (outre de se marier et d'avoir vite des enfants) était d'avoir moins de 30 ans au 1^{er} janvier de l'année d'imposition, ou bien d'avoir eu dans le passé des enfants aujourd'hui majeurs ou décédés. En fait, la loi du 26 juin 1920 laissait planer une certaine ambi-

1. Cf. par exemple Bonnefous (1956-1967, tome 3, p. 101, et tome 4, p. 15).

2. Cf. annexe C, section 1, tableaux C-6 et C-8.

guité sur cette question des enfants décédés, et il fallut attendre la loi du 13 juillet 1925 pour que soit définitivement précisé que les contribuables mariés ayant eu des enfants aujourd'hui décédés n'étaient pas soumis à la majoration, de la même façon que les contribuables mariés ayant eu des enfants aujourd'hui majeurs¹. Le fait qu'une telle question ait pu rester en suspens pendant plusieurs années montre la rigueur avec laquelle ces majorations furent conçues et appliquées.

De même que toutes les dispositions de la loi du 25 juin 1920, ce système de majorations s'est appliqué dès l'imposition des revenus de 1919, si bien que le taux marginal le plus élevé de l'IGR, applicable aux contribuables célibataires sans enfant ayant des revenus suffisamment élevés, atteignait en réalité 62,5 % lors de l'imposition des revenus de 1919, et non pas 50 %². A l'exception notable d'un durcissement en 1934 et d'un léger assouplissement en 1936, ce système de majorations s'est appliqué tel quel de l'imposition des revenus de 1919 à l'imposition des revenus de 1938, avant d'être transformé en une « Taxe de compensation familiale » (TCF) durant la Seconde Guerre mondiale, et on en retrouve encore les traces après la Seconde Guerre mondiale dans les règles de détermination du nombre de parts de quotient familial, ainsi que nous le verrons plus loin. A l'époque, la mise en place de ces majorations, qui venaient compléter le dispositif de prise en compte de la situation familiale des contribuables mis en place par la loi du 15 juillet 1914 (déductions forfaitaires du revenu imposable et réductions d'impôt proportionnelles pour charges de famille), permit au Bloc national de faire valoir que l'effort fiscal exigé de tous était encore plus important pour ceux qui ne contribuaient pas à accroître la population nationale³. Cela donnait une coloration « droitrière » aux hausses d'impôt décidées par le Bloc national, dans la mesure où la question de la prise en compte de la situation familiale des contribuables pour le calcul de l'impôt a fait l'objet durant toute l'histoire de l'impôt sur le revenu d'un conflit gauche/droite extrêmement stable dans ses grandes lignes, la droite tentant généralement de faire en sorte que les familles nombreuses et les couples légitimes paient nettement moins d'impôt que les personnes sans enfant et les couples non mariés, et la gauche dénonçant dans ces tentatives une façon détournée d'octroyer des avantages indus aux revenus élevés et d'imposer le retour à un certain « ordre moral ».

3.3. LA STABILISATION DANS LES GRANDES MANŒUVRES (1920-1936)

La période 1920-1936 est une période relativement étrange dans l'histoire de l'impôt sur le revenu en France. D'une part, cette période a connu des variations

1. Cf. Allix et Lecerclé (1926a, tome 2, pp. 227-229)

2. $62,5 = 50 \times 1,25$.

3. La loi du 25 juin 1920 mettait également en place un plafonnement des effets des réductions d'impôt pour charges de famille : alors que ces réductions d'impôt pouvaient atteindre 50 % du montant de l'IGR lors de l'imposition des revenus des années 1915-1918 (sans plafonnement en termes de montant), à partir de l'imposition des revenus de 1919 la réduction d'IGR ainsi obtenue ne pouvait plus dépasser 2 000 francs par contribuable (sur l'évolution des taux et des plafonds de ces réductions d'impôt, cf. annexe C, tableau C-2). Lors de la préparation de la loi du 25 juin 1920, il apparut rapidement qu'il serait très difficile de faire passer une telle disposition sans proposer dans le même temps un système de majoration pour les contribuables sans enfant. Cet épisode illustre à quel point la politique du Bloc national était déterminée à titre principal par la nécessité de trouver des ressources fiscales nouvelles, et à titre secondaire seulement par sa pente idéologique naturelle.

extrêmement importantes et extrêmement rapides des taux d'imposition applicables aux revenus les plus élevés, d'une ampleur que l'on a de la peine à imaginer lorsque l'on s'est habitué à l'impôt sur le revenu « apaisé » que l'on connaît depuis la Seconde Guerre mondiale, caractérisé par des réformes et des variations de taux (à la hausse comme à la baisse) toujours très prudentes et très limitées dans leurs effets immédiats. Mais, d'autre part, toutes les réformes de cette période se sont faites dans le cadre défini par la loi du 25 juin 1920, qui avait introduit une structure générale de barème qui devait s'appliquer sans aucune discontinuité jusqu'à la loi du 31 décembre 1936 adoptée par le Front Populaire. D'une certaine manière, la période 1920-1936 peut se caractériser comme une période où les différents gouvernements ont accepté des règles du jeu communes, à savoir le cadre général défini par la loi du 25 juin 1920, mais où chacun exploite au maximum les marges de manœuvre laissées par ce cadre commun, suivant son tempérament propre, et surtout suivant l'évolution chaotique de la situation des finances publiques.

Tableau 4-2 : Les barèmes de l'impôt général sur le revenu (IGR) appliqués lors de l'imposition des revenus des années 1919-1935

Tranches de revenu		Taux	
0-6 000	0/25	1919	50 %
6-20 000	1/25	1920	50 %
20-40 000	2/25	1921	50 %
30-40 000	3/25	1922	50 %
40-50 000	4/25	1923	60 %
50-60 000	5/25	1924	72 %
60-70 000	6/25	1925	60 %
70-80 000	7/25	1926	30 %
80-90 000	8/25	1927	30 %
90-100 000	9/25	1928	33,33 %
100-125 000	10/25	1929	33,33 %
125-150 000	11/25	1930	33,33 %
150-175 000	12/25	1931	33,33 %
175-200 000	13/25	1932	36,67 %
200-225 000	14/25	1933	36,67 %
225-250 000	15/25	1934	24 %
250-275 000	16/25	1935	24 %
275-300 000	17/25		
300-325 000	18/25		
325-350 000	19/25		
350-375 000	20/25		
375-400 000	21/25		
400-450 000	22/25		
450-500 000	23/25		
500-550 000	24/25		
550 000-	25/25		

Lecture : Les revenus des années 1919-1935 étaient soumis à un même barème exprimé en taux marginal: la fraction de revenu imposable comprise entre 6 000 et 20 000 francs était retenue pour 1/25^e de son montant, la fraction comprise entre 20 000 et 30 000 francs est retenue pour 2/25^e de son montant, ..., la fraction supérieure à 550 000 francs est retenue pour 25/25^e de son montant; puis le taux appliqué au revenu ainsi obtenu était de 50 % pour les revenus des années 1919-1922, 60 % pour les revenus de 1923, etc. (ces taux incluent les majorations applicables lors de l'imposition des années 1923-1925 et 1932-1933 indiquées sur le tableau 4-6) (les revalorisations de l'abattement général de 6000 francs sont indiquées dans l'annexe C, tableau C-1)

La loi du 25 juin 1920 avait en effet eu la particularité de définir séparément la structure générale des tranches d'imposition et le niveau du taux à appliquer (cf. tableau 4-2). De l'imposition des revenus de 1919 à l'imposition des revenus de 1935, on continua d'appliquer ce même système de tranches : le principe consistait à retenir 0/25^e de la fraction de revenu comprise entre 0 et 6 000 francs, 1/25^e de la fraction de revenu comprise entre 6 000 et 20 000 francs, 2/25^{es} de la fraction de revenu comprise entre 20 000 et 40 000 francs, etc., et 25/25^{es} (c'est-à-dire la totalité) de la fraction de revenu supérieure à 550 000 francs, puis à appliquer « le » taux (fixé initialement à 50 %) au revenu ainsi obtenu. Par définition, ce système est parfaitement équivalent à un barème d'imposition en taux marginal de type « classique » (c'est-à-dire tel qu'on les formule depuis 1945) dans le lequel le taux marginal serait de 0 % pour la tranche 0-6 000, 2 % pour la tranche 6 000-20 000, 4 % pour la tranche 20 000-40 000, etc., et 50 % pour la tranche de revenus supérieurs à 550 000 francs. Mais d'un point de vue politique, la différence essentielle est qu'à partir du moment où les gouvernements futurs acceptent de se situer dans ce cadre prédéfini, alors leur liberté de manœuvre, qui d'ordinaire est déjà plus réduite avec les barèmes définis en « taux marginal » qu'avec les barèmes définis en « taux moyen », s'en trouve drastiquement réduite : l'impôt est progressif, mais il n'y a plus qu'un seul taux à fixer, et un gouvernement souhaitant faire varier (à la hausse comme à la baisse) la pression fiscale se retrouve condamné à faire varier ce taux unique et par conséquent à faire varier la pression fiscale exactement dans les mêmes proportions pour tous les groupes de revenus, des plus faibles aux plus élevés. De fait, aucun gouvernement jusqu'au Front Populaire ne remettra en cause ce « carcan » légué par le Bloc national. De l'imposition des revenus de 1919 à l'imposition des revenus de 1935, les seules modifications apportées aux tranches d'imposition sont liées aux augmentations de l'abattement général¹.

Par contre, comme le montre la chronologie décrite sur le tableau 4-2, les gouvernements des années 1920-1936 ne se sont pas privés d'utiliser au maximum l'unique marge de manœuvre laissée par la loi du 25 juin 1920, à savoir le taux unique d'imposition, qui est aussi le taux marginal applicable aux revenus les plus élevés, initialement fixé à 50 %. Ce taux devait d'abord rester inchangé durant quatre années : de l'imposition des revenus de 1919 à l'imposition des revenus de 1922, le taux resta stable à 50 %. Puis la loi du 22 mars 1924 décida la mise en place d'un « double décime », c'est-à-dire une majoration générale d'impôt égale à 20 % de l'impôt dû avant prise en compte de la majoration, applicable à tous les

1. La tranche 0-6 000 est ainsi devenue la tranche 0-7 000 pour l'imposition des revenus des années 1922-1927, puis 0-10 000 pour l'imposition des revenus des années 1928-1935. Une petite bizarrerie eut lieu lors de l'imposition des revenus de 1922-1923 : l'abattement général est bien de 7 000 francs, mais pour calculer l'impôt dû par les contribuables imposables (c'est-à-dire par les contribuables dont le revenu, après prise en compte des éventuelles déductions pour charges de famille, est supérieur à 7 000 francs), on continua d'appliquer les tranches 0-6 000 et 6 000-20 000 définies par la loi du 26 juin 1920, ce qui engendra une (légère) discontinuité au niveau de 7 000 francs de revenu annuel (un revenu de 6 999 ne paie aucun IGR, mais un revenu de 7 000 francs paie un IGR égal à 2 % de 1 000 francs, soit 20 francs, si bien que le taux marginal entre 6 999 et 7 000 francs est supérieur à 100 %). La loi du 13 juillet 1925 mit fin à cette anomalie : pour l'imposition des revenus des années 1924-1927, les tranches utilisées seront bien de 0-7 000 et 7 000-20 000.

contribuables, et aussi bien à l'impôt dû au titre de l'IGR qu'au titre des impôts cédulaires. Même si le taux « officiel » de l'IGR était toujours de 50 %, le taux effectif passait donc en réalité à 60 % dès l'imposition des revenus de 1923¹. Cette « majoration exceptionnelle » s'appliqua en réalité durant trois années, de l'imposition des revenus de 1923 à l'imposition des revenus de 1925. En outre, au titre de l'imposition des revenus de 1924, une nouvelle majoration d'impôt de 20 %, instituée par la loi du 4 décembre 1925, dite « loi Loucheur », du nom du ministre des Finances qui la fit voter, vint s'ajouter au double décime, si bien que le taux de l'IGR passa à 72 %². Pour les contribuables célibataires concernés par la majoration de 25 % instituée par la loi du 25 juin 1920, et qui continuait de s'appliquer en sus de toutes les autres majorations, le taux marginal applicable aux revenus les plus élevés atteignait donc 75 % lors de l'imposition des revenus de 1923 et 1925, et 90 % lors de l'imposition des revenus de 1924³. En moins de 10 ans, le taux marginal supérieur de l'impôt sur le revenu était ainsi passé de 2 % (lors de l'imposition des revenus de 1915) à 90 % (lors de l'imposition des revenus de 1924), c'est-à-dire d'un niveau insignifiant au niveau le plus élevé jamais atteint durant toute l'histoire de l'impôt sur le revenu en France au XX^e siècle⁴ !

De la même façon que pour la loi du 25 juin 1920, il est assez frappant de constater que ces majorations d'impôt furent adoptées non pas par des gouvernements de gauche, mais par des gouvernements de droite et de centre-droit. Le double décime fut adopté en mars 1924 par la « Chambre bleu horizon », deux mois avant que les électeurs, lassés par l'inflation et l'incapacité du Bloc national à redresser la situation financière, ne donnent la majorité au « Cartel des gauches » (c'est-à-dire à la coalition des radicaux et des socialistes) lors des élections législatives de mai 1924. Certes, les députés de la « Chambre bleu horizon » ne votèrent jamais avec enthousiasme les hausses d'impôt sur le revenu : durant toute la législature 1919-1924, les gouvernements du Bloc national durent faire face à des réticences de la part de leur majorité parlementaire, dont certains membres n'avaient pas totalement renoncé à l'idée de supprimer l'impôt sur le revenu et de revenir au système indiciaire des « quatre vieilles ». Mais le fait est que ce sont des gouvernements de droite issus de la Chambre élue en 1919 qui proposèrent et qui firent voter la transformation de l'IGR en un impôt frappant les hauts revenus à des taux extrêmement élevés⁵. Quand le Cartel des gauches arriva au pouvoir en juin 1924, il se retrouva donc dans une situation paradoxale : la situation budgétaire et monétaire n'était toujours pas stabilisée, mais les taux de l'IGR avaient déjà atteint un niveau tel qu'il ne pouvait plus guère les augmenter davantage (à moins de modifier l'ensemble de la structure du barème, de façon à toucher une couche plus

1. $50 \times 1,20 = 60$.

2. $60 \times 1,20 = 72$.

3. $60 \times 1,25 = 75$, et $72 \times 1,25 = 90$.

4. Cf. graphique 4-1 infra.

5. Charles de Lasteyrie, ministre des Finances lors du vote du double décime en mars 1924, député du groupe parlementaire « Entente républicaine et démocratique » (nom que s'était donné en 1919 le groupe parlementaire le plus à droite de la coalition du Bloc national), n'était guère plus suspect de sympathie pour les taux marginaux élevés que son prédécesseur François-Marsal. Confronté à une situation financière désastreuse, Lasteyrie avait déjà tenté de faire accepter le double décime par sa majorité en 1922-1923, sans succès, avant de finalement y parvenir en mars 1924.

large de revenus élevés, ce qu'il ne fit pas), d'autant plus que socialistes et radicaux n'avaient pu s'empêcher de dénoncer la « politique du double décime » durant la campagne électorale de 1924. De fait, le cabinet Herriot, au pouvoir de juin 1924 à avril 1925, ne procéda à aucune augmentation des taux de l'IGR, et se contenta d'appliquer le barème et le double décime légués par le Bloc national. La loi du 4 décembre 1925 fut votée après la chute d'Herriot, à un moment où la majorité du Cartel des gauches avait déjà pratiquement cessé d'exister et où l'on s'acheminait vers un retour au pouvoir de cabinets dirigés par la droite¹. Cette majoration supplémentaire de 20 % instituée par la loi du 4 décembre 1925, qui devait porter le taux marginal supérieur à son maximum historique, constitue sans doute la tentative la plus désespérée jamais entreprise par un gouvernement français pour « faire rentrer de l'argent dans les caisses » de façon aussi rapide que possible en utilisant l'outil fourni par l'impôt sur le revenu. Confronté au paiement d'une quantité importante de bons du Trésor qui venaient à échéance au début du mois de décembre 1925, le gouvernement avait en effet besoin de se procurer des disponibilités immédiates, et il décida de mettre en place un système de majorations rétroactives et payables immédiatement. Les avis d'imposition concernant l'IGR établi au titre de l'imposition des revenus de 1924 avaient déjà été envoyés depuis plusieurs mois, et les contribuables concernés reçurent donc dans le courant du mois de décembre 1925 des avis d'imposition supplémentaires portant sur leurs revenus de 1924, qu'ils étaient tenus d'acquitter avant la fin du mois. À l'exception du prélèvement exceptionnel pesant sur les revenus de 1946 institué par la loi du 7 janvier 1948, qui en outre était un « emprunt obligatoire » et non pas une majoration d'impôt au sens strict, on ne trouve pas trace dans l'histoire de l'impôt sur le revenu en France d'un autre épisode où une procédure aussi expéditive ait été employée : il est arrivé relativement fréquemment que des changements de barèmes ou des majorations applicables à l'imposition des revenus d'une année donnée soient votés au cours de l'année suivante, mais de tels votes eurent généralement lieu au printemps ou durant l'été de l'année suivante (comme par exemple en juin 1920 pour l'imposition des revenus de 1919 ou en avril 1924 pour l'imposition des revenus de 1923, ou encore en août 1981 pour l'imposition des revenus de 1980), ce qui permet d'inclure les majorations dès les premiers avis d'imposition, généralement envoyés en septembre aux contribuables concernés. Cette procédure unique montre le caractère tout à fait exceptionnel de la situation financière à laquelle les gouvernements de l'époque avaient à faire face².

1. Comme souvent dans l'entre-deux-guerres, il est difficile de dire si le cabinet de transition qui fit voter la loi du 4 décembre 1925 était situé au « centre-gauche » ou au « centre-droit », dans la mesure où la transformation au cours des années 1924-1926 de la majorité du Cartel des Gauches, symbolisée par le cabinet Herriot, en une majorité d'Union nationale présidée par Poincaré fut un processus graduel (les socialistes refusèrent toujours de participer au gouvernement, et les radicaux intégrèrent dès le cabinet Herriot des ministres originaires de groupes parlementaires situés à leur droite). Tout juste peut-on remarquer que le ministre des Finances Louis Loucheur était issu du groupe parlementaire de la « Gauche radicale » (qui, malgré son nom, se situait à la droite du parti radical), et que les députés socialistes refusèrent de voter les majorations prévues par la loi du 4 décembre 1925 (cf. Bonnefous (1956-1967, tome 4, pp. 3-4 et 103-104)).

2. Sur la loi du 4 décembre 1925, cf. Allix et Lecerclé (1926b, pp. 3-18). Les taux des majorations mises en place étaient de 20 % pour l'IGR, de 25 % pour l'impôt cédulaire sur les BNC, et de 50 % pour l'impôt cédulaire sur les BIC, pour l'IRVM et pour la contribution foncière (l'impôt cédulaire sur les BA,

En 1925-1926, un certain consensus commençait à émerger sur le fait que toutes ces majorations d'IGR applicables aux très hauts revenus ne procuraient pas des ressources suffisantes pour rétablir l'équilibre budgétaire et monétaire. Même le Parti socialiste semblait considérer que les taux de l'impôt sur le revenu ne pouvaient plus être augmentés, et qu'il fallait maintenant envisager de relever les impôts indirects¹. C'est à Raymond Poincaré, déjà président du Conseil lors du vote du double décime en mars 1924 et rappelé au pouvoir en juillet 1926 à la tête d'un nouveau cabinet d'Union nationale pour rétablir une situation financière jugée désespérée, qu'il revint de faire machine arrière : la loi de finances qu'il fit immédiatement voter le 3 août 1926 supprimait le double décime et abaissait le taux de l'IGR de 50 % à 30 %. Cette mesure, applicable à partir de l'imposition des revenus de 1926, constitue la plus forte baisse de taux de toute l'histoire de l'impôt sur le revenu en France : le taux général de l'IGR passa de 60 % (double décime inclus) lors de l'imposition des revenus de 1925 à 30 % lors de l'imposition des revenus de 1926. Mais la loi du 3 août 1926 adoptait également et surtout toute une série d'augmentations d'impôt très importantes, concernant à la fois les impôts cédulaires et les impôts indirects, augmentations d'impôts qui devaient procurer des recettes largement supérieures à celles perdues au titre de l'IGR, et largement supérieures à celles procurées par les hausses d'impôt mises en place depuis 1920, et permettre ainsi le redressement budgétaire². Comme le note Alfred Sauvy (« le fruit était mûr, il restait à le cueillir »), le succès de la stabilisation Poincaré s'explique cependant au moins autant par l'action (ou l'inaction) des gouvernements précédents que par les mesures prises en 1926 : l'austérité fiscale mise en place depuis 1920 finissait par porter ses fruits, et surtout l'inflation et la dévalorisation du franc de la Première Guerre mondiale et des années 1920 avaient finalement réussi à réduire suffisamment la valeur réelle de la dette de l'Etat pour que le coup fatal puisse être enfin porté. D'une certaine façon, tous les gouvernements qui se sont succédé jusqu'en 1926, en choisissant de faire tourner la planche à billets pour financer les dépenses publiques qui ne pouvaient pas être couvertes par les augmentations d'impôt qu'ils avaient mises en place, ont permis d'éroder progressivement la valeur de la dette et de solder enfin les comptes de la

et surtout l'impôt cédulaire sur les salaires, étaient exemptés). Le caractère exceptionnellement tardif de ces majorations explique également leur traitement un peu particulier dans les statistiques fiscales, statistiques qui permettent toutefois de confirmer que les rôles correspondants ont bien été émis avant le 31 décembre 1925, comme le prévoyait la loi (cf. annexe A, section 1.3).

1. En janvier 1926, Léon Blum fait adopter par la commission des finances de la Chambre des députés une motion, dite « motion Blum », ainsi rédigée : « Etant donné le taux actuel des impôts directs, l'équilibre budgétaire doit être recherché tout d'abord dans la refonte des modes actuels d'assiettes et de recouvrement de ces impôts, sans augmentation de taux, et dans la mesure où il apparaîtrait nécessaire dans l'augmentation ou la création de taxes indirectes ne portant pas sur la consommation générale » (ce texte est reproduit par Bonnefous (1956-1967, tome 4, p. 109)). Notons également que Joseph Caillaux, amnistié en 1924 par le Cartel, et qui après la chute d'Herriot devint ministre des Finances du gouvernement Painlevé, proposa en octobre 1925 (et de nouveau en juillet 1926) un « paquet fiscal » très proche de celui que Poincaré fit adopter en août 1926 (avec notamment une forte hausse des taux cédulaires et une forte baisse des taux de l'IGR), ce qui montre à quel point le plan Poincaré était dans l'air du temps (Caillaux, déçu de s'être fait voler les honneurs par Poincaré, reprocha à Blum de ne pas l'avoir soutenu, et il contribua à la chute de Blum en 1937).

2. Sur les recettes que devaient procurer les différentes hausses d'impôt décidées par Poincaré en août 1926, cf. par exemple Bonnefous (1956-1967, tome 4, pp. 168-171).

guerre¹. En outre, il était probablement plus facile pour un gouvernement de droite présidé par Poincaré de reconnaître officiellement que le franc ne retrouverait jamais son niveau d'avant guerre, et que la « parole sacrée » donnée à ceux qui avaient prêté à l'Etat pour financer la guerre en souscrivant massivement aux « Bons de la Défense Nationale » et autres emprunts émis durant la guerre et au début des années 1920, ne serait en réalité jamais respectée. Tout le monde (ou presque) savait probablement depuis quelque temps que les épargnants ne seraient jamais remboursés autrement qu'en monnaie de singe, mais si un gouvernement de gauche avait tenté de remettre en cause le mythe du retour au franc-or d'avant 1914, mythe très tenace dans les discours des hommes politiques de tous bords jusqu'en 1926, la droite n'aurait vraisemblablement pas pu s'empêcher de dénoncer cette politique honteuse menée par les ennemis de l'épargnant et du capital, et la gauche aurait probablement eu beaucoup de mal à imposer une telle politique à l'opinion publique, peu préparée à un tel choc.

Une fois ce problème réglé, le conflit politique autour de l'impôt sur le revenu fit à partir de 1926 et durant toutes les années 1930 l'objet d'une configuration plus classique : la droite tenait pour acquis que les taux appliqués entre 1920 et 1926 étaient une aberration et qu'il fallait en rester aux taux plus modérés introduits par Poincaré (ou les réduire encore, si les circonstances politiques le permettaient), alors que les socialistes, et à un degré moindre les radicaux, dénonçaient les choix fiscaux de la loi du 3 août 1926 et militaient pour un relèvement du montant de l'IGR exigé des titulaires de très hauts revenus. La droite, qui fit campagne sous la bannière de Poincaré et de la stabilité retrouvée, remporta les élections législatives d'avril 1928, ce qui permit à Poincaré de se maintenir au pouvoir et de parachever son œuvre en faisant adopter la loi monétaire de juin 1928, qui fixait la nouvelle valeur officielle du franc. Durant une courte période, de la stabilisation légale de 1928 à l'entrée dans la crise économique mondiale en 1930-1931, les gouvernements de droite et de centre-droit qui se succédèrent purent se permettre de mener ce que Tardieu, président du Conseil en 1929-1930, appela une « politique de prospérité », avec des budgets adoptés avant la fin de l'année et de larges dégrèvements d'impôts : la loi de finances du 31 décembre 1928 contenait un relèvement important du niveau de l'abattement général de l'IGR (porté de 7 000 à 10 000 francs) et des déductions pour charges de famille, puis Tardieu fit voter dans la loi de finances du 29 décembre 1929 un nouveau relèvement de ces déductions et des taux de réductions d'impôt pour charges de famille, ainsi qu'un abaissement des taux des impôts cédulaires, notamment pour les « petits » commerçants et industriels². Après que les radicaux eurent réitéré leur demande d'une plus grande justice fiscale en novembre 1928 lors du Congrès radical d'Angers, en même temps qu'ils annonçaient leur départ du cabinet d'Union nationale, Poincaré dut cependant accepter d'inclure dans la loi du 31 décembre 1928 un léger relèvement du taux de l'IGR destiné à compenser le relèvement de l'abattement général et des déductions : le taux de l'IGR passait de 30 % lors

1. Cf. Asselain (1984, tome 2, p. 23), qui cite Sauvy et défend la même thèse. Pour une évaluation du volume de la dette publique qui a ainsi été laminée par la dépréciation monétaire entre 1913 et 1926-1927, cf. Sauvy (1965-1975, vol. 1, pp. 291-292 ; 1984, vol. 2, p. 310).

2. Cf. annexe C, tableaux C-1, C-2, C-6 et C-8.

l'imposition des revenus des années 1926-1927 à 33,33 % (un tiers) lors de l'imposition des revenus des années 1928-1931 (cf. tableau 4-2). Mais l'esprit général de la fin des années 1920 était bien aux dégrèvements d'impôts et à la « politique de prospérité », dont les largesses allaient d'ailleurs bien au-delà du cadre strict de l'impôt sur le revenu : c'est dans ce contexte que Poincaré fit voter la loi du 5 avril 1928 sur les assurances sociales, quelques semaines avant les élections, ce qui contrastait singulièrement avec le double décime qu'il avait voté deux mois avant les élections de 1924, et c'est également dans ce contexte que furent votées les grandes lois de revalorisation des salaires de fonctionnaires évoquées dans le chapitre précédent. A la fin des années 1920, on avait l'impression que la période chaotique héritée de la guerre était bel et bien révolue : en 1929, la production intérieure brute avait dépassé de près de 30 % son niveau de 1913¹, et on pouvait sereinement envisager pour les années 1930 une vie politique qui ne serait plus dominée par les plans de redressement financier.

Cette période d'optimisme fut de courte durée : après d'ultimes allègements fiscaux votés au printemps de 1930², la crise économique mondiale qui s'abattit sur la France mit fin dès 1930-1931 à la politique de dégrèvements d'impôts. Les élections de mai 1932, menées dans un climat économique particulièrement dégradé, conduisirent logiquement à un retour de balancier politique et à une victoire de la gauche, ce qui permit au parti radical de reprendre le contrôle de la présidence du Conseil qu'il avait dû abandonner en 1925-1926. Mais de la même façon que lors de la législature 1924-1928, la majorité de gauche issue des élections de 1932 ne dura que deux ans : Daladier démissionna le lendemain des violentes émeutes du 6 février 1934 provoquées par les ligues d'extrême droite aux portes de la Chambre des députés, et à partir de cette date le gouvernement fut dirigé par la droite ou le centre-droit (Doumergue en 1934, puis Flandin et Laval en 1935-1936), dans le cadre d'une nouvelle série de cabinets dits d'Union nationale, avec participation des radicaux. Il est vrai qu'en 1932-1933, socialistes et radicaux eurent autant de mal qu'en 1924-1925 à se mettre d'accord sur un programme de redressement financier. Un des principaux points de friction concernait les projets de « prélèvements exceptionnels » et autres « contributions exceptionnelles » opérés sur les salaires de fonctionnaires, déjà évoqués dans le chapitre précédent, et que les socialistes, qui de la même façon qu'en 1924 avaient refusé d'entrer au gouvernement, voulaient limiter aux plus hauts salaires de la fonction publique. Immédiatement après les élections, Herriot fit voter dans la loi budgétaire du 15 juillet 1932 une refonte complète de l'IGR, qui abrogeait le barème institué en 1920 par le Bloc national et qui le remplaçait par un barème défini « en taux moyen », très proche de celui qui sera finalement adopté en 1936 par le Front Populaire, et qui aurait dû conduire à une hausse sensible du montant de l'impôt exigé des plus hauts revenus. Mais le cabinet Herriot chuta dès décembre 1932, et cette loi ne fut en réalité jamais appliquée : le cabinet Daladier qui lui succéda lui substitua la loi du 28 février 1933, qui maintenait en l'état la législation existante et se contentait

1. Cf. annexe G, tableau G-1, colonne (2) (exprimée en francs constants de 1938, la PIB passe de 368,4 milliards en 1913 à 473,1 milliards en 1929, soit une hausse de 28,4 %).

2. Cf. section 4.2 infra et annexe C, tableau C-8.

d'introduire une majoration exceptionnelle égale à 10 % du montant de l'IGR avant majoration (la Chambre avait initialement envisagé une majoration de 20 %, mais le Sénat réussit finalement à imposer une majoration limitée à 10 %), majoration qui s'appliqua durant deux années. Lors de l'imposition des revenus de 1932 et de 1933, on continua donc d'appliquer les tranches d'imposition du barème institué en 1920, mais le taux d'imposition fut de 36,67 %¹. De façon générale, les hausses des taux d'imposition de l'IGR mises en place par les gouvernements des années 1930 furent beaucoup plus modestes que celles de la première moitié des années 1920 : l'idée générale était que la crise économique et l'effondrement des profits des entreprises conduisaient à une baisse sensible du niveau des très hauts revenus, et qu'il était donc vain de prétendre trouver une masse importante de recettes fiscales nouvelles de ce côté-là.

Après le 6 février 1934, le cabinet Doumergue put même se permettre de mettre en place une réforme fiscale qui était de nature à séduire la partie la plus à droite de sa majorité parlementaire. La loi du 6 juillet 1934, complétée par le décret du 20 juillet 1934, et dont les dispositions n'étaient applicables qu'à compter de l'imposition des revenus de 1934, commençait par supprimer la majoration exceptionnelle de 10 % mise en place par la gauche, puis abaissait le taux général de l'IGR de 33,33 % à 24 %. Ce taux de 24 % représentait le taux marginal supérieur le plus faible jamais appliqué depuis l'imposition des revenus de 1918 (cf. tableaux 4-1 et 4-2). De plus, le cabinet Doumergue instituait une liaison automatique entre le taux de l'IGR et les taux des impôts cédulaires, de façon qu'il soit impossible pour un gouvernement futur d'augmenter le montant de l'IGR payé par les hauts revenus sans augmenter également le niveau des impôts cédulaires, et ce obligatoirement dans les mêmes proportions². Cette disposition fut violée dès 1935, et plus encore par le Front Populaire en 1936, mais elle apparut en juillet 1934 comme une mesure forte dirigée contre la gauche. Durant tout l'entre-deux-guerres, la question des poids respectifs de l'IGR et des impôts cédulaires avait en effet une signification politique forte : la gauche militait pour la baisse des impôts cédulaires, et notamment pour la baisse de l'impôt cédulaire sur les salaires, et pour la hausse de l'IGR, ce à quoi la droite répondait qu'il était nécessaire de toucher une partie importante de la population si l'on souhaitait obtenir des recettes fiscales suffisantes pour couvrir les dépenses publiques que la gauche avait par ailleurs tendance à vouloir gonfler. En imposant cette liaison automatique entre les taux de tous les impôts, Doumergue entendait limiter considérablement les marges de manœuvre des futurs gouvernements de gauche (à supposer que ces derniers n'abrogent pas cette disposition). Cette logique, fondée sur l'idée de baisse des taux et d'élargissement d'assiette, était d'ailleurs au fondement de la réforme Doumergue : la situation budgétaire n'était pas brillante, et afin de compenser les effets de l'abaissement du taux de l'IGR à 24 %, la loi du 6 juillet 1934 comportait également toute une série de mesures visant à obtenir un accroissement de la

1. $33,33 \times 1,10 = 36,67$.

2. Plus précisément, le taux général des impôts cédulaires était fixé à 12 %, soit la moitié du taux de 24 % applicable au titre de l'IGR, et il était décidé que le taux cédulaire serait dans l'avenir toujours égal à la moitié du taux IGR (sauf pour l'impôt cédulaire sur les salaires, dont le taux était fixé à 6 %, soit la moitié du taux des autres impôts cédulaires) (cf. annexe C, section 1, tableaux C-6 et C-8).

masse des revenus imposables, comme notamment une limitation de la déduction des cotisations sociales du revenu imposable, ainsi que la mise en place d'une déduction forfaitaire pour frais professionnels égale à 10 % des traitements et salaires, déduction de 10 % qui s'applique encore de nos jours, et qui fut donc initialement conçue dans un esprit de limitation des déductions excessives pour frais professionnels que l'on suspectait les salariés de pratiquer¹. Surtout, la loi du 6 juillet 1934 supprimait les réductions d'impôts pour charges de famille dont bénéficiaient les foyers imposables à l'IGR, qui s'appliquèrent donc pour la dernière fois lors de l'imposition des revenus de 1933². Mais pour bien montrer qu'il ne voulait aucun mal particulier aux familles nombreuses suffisamment aisées pour avoir à acquitter l'IGR, Doumergue augmentait de façon importante le niveau des déductions forfaitaires pour charges de famille prises en compte dans le calcul de l'IGR, et surtout il instituait un relèvement sensible des taux des majorations d'impôt dues par les contribuables sans enfant que le Bloc national avait créées en 1920, et qui s'étaient appliquées sans aucune modification de l'imposition des revenus de 1919 à l'imposition des revenus de 1933 : le taux de la majoration d'impôt applicable aux célibataires et divorcés sans enfant, catégorie à laquelle étaient désormais adjoints les veufs sans enfant, passait de 25 % à 40 %, et le taux applicable aux couples mariés sans enfant au bout de deux ans de mariage passait de 10 % à 20 %. L'extension du champ d'application de la majoration aux veufs sans enfant, catégorie que la loi du 25 juin 1920, adoptée peu de temps après les saignées de la Première Guerre mondiale, avait jugé bon de ne pas tourmenter davantage, se traduisit par une hausse sensible du nombre de contribuables concernés par la majoration. Ces mesures constituaient une attaque en règle contre les personnes sans enfant, et notamment contre les personnes non mariées sans enfant, et le Front Populaire décida deux ans plus tard d'atténuer ces mesures synonymes d'« ordre moral ».

Les baisses d'impôt accordées aux familles aisées par la réforme Doumergue ne devaient cependant pas durer longtemps. La situation économique, qui s'était légèrement améliorée en 1933, se dégrada à nouveau en 1934-1935, et Laval parvint à obtenir des parlementaires qu'ils votent la loi du 7 juin 1935 lui accordant les pleins pouvoirs pour prendre sous forme de décrets-lois des mesures de nature à favoriser le redressement économique et financier. Laval prit donc durant l'été 1935 toute une série de décisions qui portaient à son paroxysme la stratégie de déflation menée par tous les gouvernements depuis l'entrée dans la crise en 1930-1931, et dont la pièce maîtresse était le décret-loi du 16 juillet 1935, qui décidait

1. En « échange » cette déduction forfaitaire de 10 % (que depuis l'imposition des revenus de 1934 tous les salariés peuvent obtenir sans avoir à apporter la moindre preuve de leurs frais professionnels réels, alors que seuls les « frais réels » étaient en principe admis en déduction dans le régime antérieur à la réforme de 1934), la nouvelle législation décidait en effet de restreindre l'étendue des frais professionnels admis en déduction et de durcir les conditions de la preuve desdits frais (pour les salariés qui souhaitaient déclarer des « frais réels » supérieurs à la déduction forfaitaire). C'est dans ce même esprit que la réforme de 1934 institua des déductions forfaitaires supplémentaires pour un certain nombre de professions particulières, comme par exemple pour les journalistes.

2. La réforme de 1934 supprima également les déductions forfaitaires pour charges de famille dont bénéficiaient les salariés au titre de l'impôt cédulaire sur les salaires (les contribuables imposables au titre des impôts cédulaires conservaient toutefois le bénéfice des réductions d'impôts pour charges de famille, de même que les contribuables imposables au titre de l'IGR conservaient le bénéfice des déductions forfaitaires pour charges de famille) (cf. annexe C, tableaux C-1, C-2 et C-7).

une réduction forfaitaire de 10 % de toutes les dépenses publiques, et notamment des dépenses de personnel (avec toutefois un taux réduit à 5 % pour les salaires les plus faibles de la fonction publique). Etant donné la brutalité extrême d'une telle mesure, venant après plusieurs vagues de compressions budgétaires, on comprend aisément que le gouvernement dirigé par Pierre Laval, tout aussi peu suspect de sympathie naturelle pour l'IGR et les taux marginaux élevés que les gouvernements du Bloc national, se sentit obligé d'inclure dans ses décrets-lois des majorations exceptionnelles d'IGR applicables aux titulaires de hauts revenus. Les décrets-lois du 16 juillet et du 26 juillet 1935 instituèrent donc une majoration exceptionnelle de l'IGR consistant en un relèvement de 25 % des taux d'imposition applicables aux revenus compris entre 80 000 et 100 000 francs, et de 50 % des taux d'imposition applicables aux revenus supérieurs à 100 000 francs¹. Cette majoration exceptionnelle s'appliqua à plein taux lors de l'imposition des revenus de 1935, mais elle s'appliqua également à mi-taux (12,5 % et 25 % au lieu de 25 % et 50 %) dès l'imposition des revenus de 1934, comme le prévoyaient les décrets-lois. La conséquence est que le taux marginal supérieur de 24 % (hors majorations pour contribuables sans enfant) prévu par la réforme Doumergue ne s'est en réalité jamais appliqué : ce taux passa à 30 % dès l'imposition des revenus de 1934, puis à 36 % lors de l'imposition des revenus de 1935².

3.4. L'IMPÔT SUR LE REVENU DU FRONT POPULAIRE

La réforme de l'impôt sur le revenu mise en place par le Front Populaire dans le cadre de la loi de finances du 31 décembre 1936, et appliquée à compter de l'imposition des revenus de 1936, constitue une rupture importante par rapport aux pratiques des gouvernements précédents. Cette réforme était d'autant plus attendue que les socialistes avaient refusé en 1924 comme en 1932 d'entrer dans des cabinets dirigés par des radicaux, et que c'était la première fois dans l'histoire de la III^e République que les socialistes prenaient la tête d'un gouvernement. Au lendemain des élections législatives d'avril-mai 1936, qui contre toute attente virent le Parti socialiste dépasser le parti radical, la SFIO se retrouva aux commandes de l'Etat, avec Léon Blum à la présidence du Conseil et Vincent Auriol au ministère des Finances. Qu'allaient faire les socialistes de cet instrument destiné à « taxer les riches » ?

La réforme entreprise par le Front Populaire consista à abroger le barème mis en place par le Bloc national dans la loi du 25 juin 1920 pour le remplacer par un barème exprimé « en taux moyen » (cf. tableau 4-3). Cette réforme était relativement ambitieuse, et ce pour plusieurs raisons. D'abord sur la forme : le barème en taux

1. Ces majorations ne créaient aucune discontinuité, puisque ces taux de majorations s'appliquaient aux taux marginaux des tranches d'imposition prévues par la loi du 25 juin 1920 (cf. tableau 4-1) : par exemple, le taux marginal applicable à la fraction de revenu imposable supérieure à 550 000 francs passait à 36 % ($24 \times 1,50 = 36$), le taux marginal applicable à la fraction comprise entre 500 000 et 550 000 francs passait à 34,56 % ($(24/25) \times 24 \times 1,50 = 34,56$), etc.

2. $24 \times 1,25 = 30$, et $24 \times 1,50 = 36$.

marginal introduit en 1920 par le Bloc national était en place depuis plus de quinze ans, et aucun gouvernement n'avait osé le remettre en cause. Un barème exprimé en taux moyen avait certes déjà été appliqué lors de l'imposition des revenus des années 1917-1918, mais le souvenir en était déjà ancien, et surtout les taux introduits par le Front Populaire étaient d'une tout autre ampleur. Car le nouveau barème mis en place par le Front Populaire était surtout ambitieux de par ce qu'il permettait de réaliser. Le fait d'exprimer les taux d'imposition en termes de taux moyen lui permettait d'augmenter sensiblement le montant de l'impôt exigé des titulaires de très hauts revenus, et ce sans avoir à faire apparaître des taux marginaux excessivement élevés. De fait, le taux le plus élevé affiché par le barème du Front Populaire (40 %) restait très inférieur aux maximas historiques atteints lors de l'imposition des revenus des années 1923-1925, avec des taux marginaux supérieurs de 60 % et 72 % (cf. tableau 4-2¹). Mais la différence essentielle était qu'il s'agissait maintenant de taux moyens et non plus de taux marginaux : le taux de 40 % du Front Populaire signifiait que les contribuables situés dans la tranche la plus haute payaient effectivement 40 % de leur revenu imposable au titre de l'IGR², alors que les taux marginaux supérieurs de la période précédente ne s'appliquaient qu'à la fraction supérieure des revenus, si bien que le taux moyen d'imposition était en réalité largement inférieur. En particulier, par comparaison avec les barèmes appliqués depuis l'époque de la stabilisation Poincaré, dont le taux marginal supérieur avait gravité aux alentours de 30 % (avec un maximum de 36,67 % en 1932-1933, et un minimum « officiel » de 24 % en 1934-1935), ce qui signifiait que le taux moyen effectif d'imposition des très hauts revenus était en réalité nettement plus faible (sauf pour des revenus infinis), le taux moyen de 40 % instauré par le Front Populaire se traduisait par une hausse sensible du poids de l'IGR exigé des plus hauts revenus. De plus et surtout, l'abandon du carcan de la loi du 25 juin 1920 permettait au Front Populaire d'augmenter la pression fiscale pesant sur les très hauts revenus sans avoir à faire de même pour les contribuables situés légèrement au-dessus du seuil d'imposition à l'IGR, ce qui par définition était impossible dans le cadre du barème mis en place par le Bloc national. Nous reviendrons dans le chapitre suivant sur la position exacte des fractiles de revenus qui étaient ainsi visés par la réforme fiscale du Front Populaire.

1. En réalité, le taux marginal d'imposition implicite du barème « en taux moyen » mis en place par le Front Populaire dépassait les 53 % pour les contribuables situés légèrement au-dessous du seuil de 1,33 million de francs (cf. section 3.1 supra).

2. De la même façon qu'en 1917-1918, les taux moyens s'appliquaient en réalité au revenu net de l'abattement général (et net des éventuelles déductions pour charges de famille) (cf. tableau 4-3), mais cela ne faisait guère de différence pour les très hauts revenus : par exemple, un célibataire sans enfant à charge (bénéficiant donc uniquement de l'abattement général de 10 000 francs) ayant un revenu de 1 330 000 francs payait un impôt égal à 40 % de 1 320 000 francs, soit un impôt de 528 000 francs et un taux moyen d'imposition de 39,7 % ($40\% \times 1\,320\,000 = 528\,000$, et $528\,000 / 1\,330\,000 = 39,7\%$).

Tableau 4-3 : Le barème de l'impôt général sur le revenu (IGR) appliqué lors de l'imposition des revenus des années 1936-1941

0-10 000	0 %	
10-20 000	1 %	
20-80 000	1 %-4 %	0,05 %
80-180 000	4 %-13 %	0,09 %
180-280 000	13 %-18 %	0,05 %
280-430 000	18 %-24 %	0,04 %
430-630 000	24 %-30 %	0,03 %
630-930 000	30 %-36 %	0,02 %
930-1 330 000	36 %-40 %	0,01 %
1 330 000-	40 %	

Lecture : Les revenus des années 1936-1941 étaient soumis à un barème exprimé en taux moyen: le taux moyen applicable était de 1 % pour les revenus imposables compris entre 10 000 et 20 000 francs, puis passait de 1 % à 4 % entre 20 000 et 80 000 francs, avec une progression de 0,05 % par tranche de 1 000 francs, puis de 4 % à 13 % entre 80 000 et 180 000 francs, avec une progression de 0,09 % par tranche de 1 000 francs, etc. (le taux moyen s'appliquait aux revenus imposables nets de l'abattement général de 10 000 francs)

En outre, si le Sénat n'avait pas supprimé une partie essentielle de son contenu, la loi du 31 décembre 1936 aurait dû en principe conduire à une hausse sensiblement plus importante du montant de l'impôt exigé des titulaires de très hauts revenus que celle qui a effectivement été mise en place. Les socialistes prévoyaient en effet d'interdire la déduction du revenu imposable de l'IGR payé au titre des revenus de l'année précédente. Cette disposition, qui datait de la loi du 15 juillet 1914, avait en effet pour conséquence de réduire dans des proportions considérables le montant de l'impôt dû par les hauts revenus, bien davantage que de légères réductions des taux d'imposition. Par exemple, dans le cas théorique d'un contribuable aisé dont l'impôt payé au titre des revenus de l'année 1935 aurait représenté le tiers de son revenu de l'année 1936, alors le taux moyen de 40 % prévu par le Front Populaire ne se serait en réalité appliqué qu'aux deux tiers de son revenu de 1936, et le taux moyen effectif d'imposition de ce contribuable, exprimé en pourcentage de son revenu avant déduction de l'IGR de l'année précédente, n'aurait donc été que d'environ 26,7 %¹, et non pas de 40 % comme les socialistes l'avaient initialement envisagé. En outre, ce système étrange avait pour conséquence d'induire des oscillations totalement artificielles du montant de l'impôt effectivement dû par les contribuables aisés : si l'impôt dû au titre des revenus d'une année donnée représente une proportion importante du revenu imposable, alors cela conduit à une déduction importante du revenu et donc à un taux effectif d'imposition relativement faible une année plus tard, ce qui conduit à une déduction faible et donc à un taux effectif d'imposition élevé deux années plus tard, puis à un taux effectif d'imposition relativement faible trois années plus tard, et ainsi de suite². En fait, ces conséquences étranges n'intéressaient personne, et

1. $(2/3) \times 40 \% = 26,7 \%$.

2. Dans le cas extrême d'un IGR dont le taux aurait été de 100 %, IGR qui aurait été appliqué pour la première fois lors d'une année paire, alors la déduction de l'IGR de l'année précédente aurait conduit pour un contribuable ayant un revenu constant à un taux effectif d'imposition égal à 100 % durant toutes les an-

même si certains députés hostiles à l'IGR défendaient cette disposition au nom de principes théoriques (sa suppression aurait entraîné la mise en place d'un « impôt sur l'impôt »), la déduction de l'IGR de l'année précédente avait en réalité pour unique objectif de réduire le poids de l'impôt payé par les hauts revenus. Cette disposition ne fut finalement supprimée qu'à la Libération, et son souvenir est tellement lointain qu'il ne viendrait à l'idée de personne dans la France de la fin du XX^e siècle de demander que l'on puisse déduire de ses revenus imposables de l'année 1998 le montant de l'impôt payé au titre des revenus de 1997. La position prise à ce sujet par Allix et Lecerclé, juristes de renom réputés très proches du parti radical, et auteurs du principal traité de l'entre-deux-guerres sur l'impôt sur le revenu, nous a semblé particulièrement représentative des réactions suscitées à l'époque par cette question de la déduction de l'IGR de l'année précédente : Allix et Lecerclé reconnaissent qu'il s'agissait là d'une disposition bien peu satisfaisante d'un point de vue technique, notamment du fait des oscillations artificielles qu'elle induisait d'une année sur l'autre, mais ils faisaient remarquer qu'elle était « le seul moyen de rendre supportable les taux d'imposition actuellement appliqués », et ils en concluaient qu'elle ne devait surtout pas être supprimée¹. Le Sénat, ainsi qu'une partie des radicaux de la Chambre des députés, prirent la même position lors du débat budgétaire de décembre 1936, en insistant sur le fait que la suppression de la déduction de l'IGR de l'année précédente, doublée de la mise en place du nouveau barème défini « en taux moyen », conduirait à un véritable choc fiscal pour les très hauts revenus. De fait, si la déduction de l'IGR de l'année précédente avait été adoptée, le barème du Front Populaire aurait conduit pour les très hauts revenus à des taux effectifs d'imposition très largement supérieurs à ceux qui ont finalement été appliqués, et très largement supérieurs à tout ce que les très hauts revenus avaient connu depuis la création de l'impôt sur le revenu, y compris durant les « années noires » de 1923-1925. Outre le maintien de la déduction de l'IGR de l'année précédente, le Sénat parvint également à inclure dans la loi du 31 décembre 1936 la création d'un « taux effectif maximum d'imposition », selon lequel l'IGR dû par un contribuable, exprimé en pourcentage du revenu « brut » (c'est-à-dire avant déduction de l'IGR de l'année précédente) ne devait jamais dépasser le seuil de 30 %. En réalité, l'impact de cette mesure était quasiment nul, car il était pratiquement impossible que le taux moyen de 40 % appliqué par le Front Populaire au revenu imposable (après déduction de l'IGR) puisse conduire à un impôt supérieur à 30 % du revenu « brut », sauf dans le cas d'un contribuable dont le revenu aurait énormément progressé d'une année sur l'autre et qui n'aurait

nées paires, et égal à 0 % durant toutes les années impaires ! En pratique cependant, ces oscillations étaient masquées dans l'entre-deux-guerres par des fluctuations d'une autre nature et d'une ampleur équivalente, concernant aussi bien les taux d'imposition que les revenus eux-mêmes.

1. Cf. Allix et Lecerclé (1926a, tome 2, pp. 205-212). Allix et Lecerclé notent également que l'administration admettait que les contribuables déduisent les impôts de l'année précédente à partir du moment où ils étaient dus, et ce même s'ils n'avaient pas encore été acquittés : « le tout est de ne pas déduire deux années de suite les mêmes impôts » ... Les *Guides Pratiques du Contribuable* publiés depuis 1932 par l'ancêtre du SNUI confirment ce régime très libéral (« l'impôt est déductible à partir du moment où il est dû, même s'il n'a pas encore été soldé »). Initialement, même les pénalités pour retard étaient déductibles, anomalie qui fut supprimée par la loi du 26 mars 1927 (il s'agissait de la seule limitation de ce système qu'Allix et Lecerclé appelaient de leurs vœux).

donc qu'un IGR très faible à déduire au titre de l'année précédente, ce qui était rarissime¹.

La réforme du Front Populaire est d'autant plus intéressante que l'on y retrouve les principaux ingrédients pour lesquels les socialistes militaient depuis le début des années 1920, si bien que l'on peut considérer qu'elle exprime assez précisément la vision que les socialistes avaient de l'impôt progressif sur le revenu dans l'entre-deux-guerres. Déjà, en 1924-1925, à l'époque du Cartel des gauches, les députés socialistes avaient à plusieurs reprises proposé d'interdire la déduction de l'IGR de l'année précédente pour la détermination du revenu imposable, mais cette proposition, de la même façon qu'en 1936, s'était heurtée à l'hostilité du Sénat et d'une partie des députés radicaux. L'idée d'avoir recours à un barème défini « en taux moyen » afin de pouvoir mieux cibler les groupes de revenus sur lesquels on entendait faire porter la charge fiscale faisait également partie depuis longtemps des projets socialistes. En décembre 1928, Vincent Auriol avait défendu à la tribune de la Chambre une réforme de l'IGR consistant à transformer le taux marginal de 30 % alors appliqué aux plus hauts revenus en un taux moyen de 30 %, et il avait longuement expliqué comment cela aurait permis des dégrèvements d'impôts importants pour les revenus plus faibles². En juillet 1932, le cabinet Herriot, manifestement influencé par les idées socialistes, avait déjà fait voter un barème défini « en taux moyen » avec un taux moyen de 40 % concernant les plus hauts revenus, mais il ne fut jamais appliqué³. A chaque fois qu'un barème « en taux moyen » était proposé dans l'entre-deux-guerres, les détracteurs de cette technique faisaient valoir qu'elle donnait des marges de manœuvre trop grandes aux gouvernements en place, qui pourraient s'en servir pour imposer une véritable « tyrannie de la majorité », et que les socialistes ne pensaient en réalité qu'à établir un « impôt de classe », dans lequel un tout petit groupe de contribuables paierait pour tous les autres. Là encore, la position prise à ce sujet par Allix et Lecerclé, pourtant fervents défenseurs du principe de l'impôt progressif sur le revenu, nous a semblé relativement représentative de la méfiance engendrée par cette technique d'imposition dans les milieux radicaux et « centristes » de l'entre-deux-guerres : selon Allix et Lecerclé, le problème de ces barèmes définis en taux moyen est

1. Cette observation théorique est confirmée par l'analyse des colonnes « montant brut de l'impôt » et « montant net de l'impôt » du tableau « répartition » établi par l'administration fiscale à partir des déclarations de revenus de 1936 (pour une description générale de ces tableaux, cf. annexe A, section 1), qui indiquent que le montant de l'IGR effectivement dû par les très hauts revenus (tranche des revenus supérieurs à 1 million de francs) lors de l'imposition des revenus de 1936 coïncide presque parfaitement (à 0,1 % près) avec le montant théorique que l'on peut calculer en appliquant l'ensemble des règles de la législation en vigueur (à l'exception de la règle du « taux effectif maximum »). Le « taux effectif maximum » n'eut pas plus d'effet après l'instauration en 1937 de la majoration exceptionnelle de 20 %, car cette majoration (de même que les majorations applicables aux personnes sans enfant) s'appliquait en sus du « taux effectif maximum » (qui fut donc implicitement porté de 30 % à 36 % lors de l'instauration de cette majoration). Formellement, le système du « taux effectif maximum » s'appliqua uniquement lors de l'imposition des revenus des années 1936-1937, et il fut définitivement supprimé par le décret-loi du 10 novembre 1939, suppression confirmée par le décret-loi du 29 novembre 1939 et la loi du 31 décembre 1939, et applicable rétroactivement dès l'imposition des revenus de 1938.

2. Cf. Bonnefous (1956-1967, tome 4, pp. 304-305).

3. Cf. supra. Le taux moyen de 40 % prévu par la loi du 15 juillet 1932 ne s'appliquait cependant qu'aux revenus supérieurs à un seuil sensiblement plus élevé que le seuil retenu par la loi du 31 décembre 1936 (1,8 million de francs au lieu de 1,33 million).

qu'ils peuvent facilement conduire à « des abus dans l'application de la progressivité aux hauts revenus », alors que « la technique du taux d'imposition uniforme avec tranches fixes », c'est-à-dire le barème défini en taux marginal appliqué lors de l'imposition des revenus des années 1919-1935, « oblige à ce que les relèvements et dégrèvements touchent tous les échelons¹ ». Mais le fait important est qu'à la différence de la question de la déduction de l'IGR de l'année précédente, les socialistes parvinrent sur ce point à imposer leurs vues en 1936.

La réforme de l'impôt sur le revenu mise en place par la loi du 31 décembre 1936 ne se limitait pas à la refonte du barème de l'IGR : le Front Populaire décidait également de remettre en cause le système de déductions forfaitaires pour charges de famille introduit par le Sénat en 1914 et d'atténuer le système de majorations applicables aux contribuables sans enfant introduit par le Bloc national en 1920 et récemment renforcé par Doumergue en 1934. Depuis l'imposition des revenus de 1915, les déductions pour charges de famille que les contribuables pouvaient appliquer à leur revenu imposable étaient totalement « forfaitaires », dans le sens où le montant de ces déductions était rigoureusement le même pour tous les contribuables se trouvant dans une situation familiale donnée, quel que soit leur niveau de revenu. La loi du 31 décembre 1936 décidait que ces déductions forfaitaires ne s'appliqueraient désormais à plein taux qu'aux contribuables dont les revenus étaient inférieurs à 75 000 francs, et que leur montant serait réduit de 20 % pour les revenus compris entre 75 000 et 150 000 francs, de 40 % pour les revenus compris entre 150 000 et 300 000 francs, de 60 % pour les revenus compris entre 300 000 et 600 000 francs, et de 80 % pour les revenus supérieurs à 600 000 francs. Cette « réduction des déductions » n'eut qu'un impact symbolique sur les taux effectifs d'imposition des titulaires de très hauts revenus², mais elle indiquait clairement la vision que le Front Populaire avait de la politique familiale : les dégrèvements d'impôt doivent aller en priorité aux familles « modestes », et les enfants des contribuables aisés n'ont pas vocation à donner droit aux mêmes déductions. En outre, la loi du 31 décembre 1936 augmentait de façon sensible le montant des déductions à partir du 3^e enfant à charge³, de telle façon que le nouveau système conduisait à une hausse des déductions pour les familles nombreuses ayant moins de 75 000 francs de revenu, et à une baisse des déductions pour toutes les familles ayant des revenus supérieurs à ce seuil. Le Front Populaire décidait également d'atténuer les taux des majorations d'impôt applicables aux contribuables sans enfant : le taux de la majoration applicable aux célibataires, divorcés et veufs sans enfant, initialement fixé à 25 % par le Bloc national et relevé à 40 % par Doumergue, était abaissé à 30 %, et le taux de la

1. Cf. Allix et Lecerclé (1930, p. 194).

2. La déduction forfaitaire était à l'époque de 5 000 francs pour chacun des deux premiers enfants à charge, ce qui pour un contribuable soumis au taux moyen de 40 % institué par le Front Populaire représentait moins de 0,4 % du revenu imposable ($5\,000/1\,330\,000 = 0,38\%$), si bien qu'une réduction de 80 % du montant des déductions ne représentait qu'une hausse d'à peine plus de 0,3 % du revenu imposable et d'à peine plus de 0,1 % de l'impôt dû ($80\% \times 0,38 = 0,30$, $40\% \times 0,30 = 0,12\%$). En outre, ces « réductions des déductions » ne s'appliquaient initialement (lors de l'imposition des revenus de 1936) qu'aux déductions pour enfants à charge, avant d'être étendues lors de l'imposition des revenus des années 1937-1939 à la déduction supplémentaire destinée aux couples mariés.

3. Cf. annexe C, tableau C-1.

majoration applicable aux couples mariés sans enfant au bout de deux ans de mariage, initialement fixé à 10 % par le Bloc national et relevé à 20 % par Doumergue, était abaissé à 15 %. Enfin, ces majorations, qui jusqu'alors s'étaient appliquées sans aucune distinction en termes de revenu, étaient totalement supprimées pour les « contribuables de sexe féminin dont le revenu ne dépasse pas 75 000 francs », c'est-à-dire par exemple pour les enseignantes célibataires sans enfant. On peut cependant remarquer qu'en dehors de cette exemption relativement spécifique, le principe même de ces majorations ne fut pas remis en cause par le Front Populaire, et que les taux qu'il institua restaient sensiblement supérieurs aux taux initialement fixés par le Bloc national.

De la même façon que lors des législatures 1924-1928 et 1932-1936, il fallut à peine deux ans pour que la majorité de gauche issue des élections de 1936 se transforme en une majorité de centre-droit : Blum dut démissionner dès juin 1937 (après que le Sénat eut refusé de lui accorder les pleins pouvoirs « pour assurer le rétablissement financier »), les cabinets qui se succédèrent à partir de cette date, à l'exception d'un éphémère deuxième cabinet Blum en mars 1938, furent tous dirigés par les radicaux ou le centre-droit (Chautemps en 1937, Daladier en 1938-1939, puis Reynaud en 1940), et la coalition du Front Populaire n'était déjà plus qu'un lointain souvenir lorsque Paul Reynaud, ministre des Finances du cabinet Daladier, prit en novembre 1938 ses fameux décrets-lois enterrant les 40 heures et autorisant les heures supplémentaires. Mais le fait important qui nous intéresse ici est que la réforme de l'impôt sur le revenu introduite par la loi du 31 décembre 1936 ne fut remise en cause qu'en 1942, par le régime de Vichy. Le barème « en taux moyen » institué par le Front Populaire s'appliqua durant six années, de l'imposition des revenus de 1936 à l'imposition des revenus de 1941, et les seules modifications qui lui furent apportées au cours de cette période prirent la forme de majorations exceptionnelles qui vinrent s'ajouter au barème, sans en remettre en cause les fondements (cf. tableau 4-3). L'aggravation des tensions internationales et les impératifs de la remilitarisation, le tout dans un climat économique particulièrement morose, firent que ces majorations exceptionnelles s'imposèrent à tous les gouvernements successifs. Chautemps obtint les pleins pouvoirs que le Sénat avait refusé à Blum (loi du 30 juin 1937), et il décida aussitôt d'instituer une majoration exceptionnelle égale à 20 % du montant de l'IGR dû avant prise en compte de la majoration (décret-loi du 8 juillet 1937). Cette majoration de 20 % concernait tous les contribuables dont le revenu excédait un seuil fixé à 20 000 francs, et elle était applicable à titre rétroactif dès l'imposition des revenus de 1936, en sus du nouveau barème institué par la loi du 31 décembre 1936. En avril 1938, moins d'un mois après l'Anschluss, et après que Blum se fut de nouveau heurté à la résistance du Sénat, Daladier obtint également les pleins pouvoirs (loi du 13 avril 1938), et le décret-loi du 2 mai 1938 institua une « Contribution nationale exceptionnelle » de 8 %, applicable à tous les impôts et à tous les contribuables. Dans le cas particulier de l'IGR, cette majoration d'impôt de 8 % s'appliqua lors de l'imposition des revenus de 1937 en sus de la majoration de 20 % instituée par Chautemps, qui restait en vigueur. Lors de l'imposition des revenus de 1937, le taux moyen de 40 % institué par le Front Populaire pour

l'imposition des revenus les plus élevés passa donc à près de 52 %¹. Au lendemain des accords de Munich, les pleins pouvoirs furent de nouveau accordés à Daladier (loi du 4 octobre 1938), et le décret-loi du 12 novembre 1938 mit en place un nouveau système de majorations exceptionnelles, applicable à compter de l'imposition des revenus de 1938 : la majoration de 20 % et la « Contribution nationale exceptionnelle » de 8 % étaient toutes deux supprimées, et elles étaient remplacées par une « Contribution nationale extraordinaire » de 30 %. Puis la loi de finances du 31 décembre 1938 décida de porter le taux de la « Contribution nationale extraordinaire » de 30 % à 33,33 % (un tiers), et c'est finalement ce taux de majoration de 33,33 % qui s'appliqua lors de l'imposition des revenus des années 1938-1939, si bien que le taux moyen supérieur de 40 % prévu par le Front Populaire dépassa les 53 % lors de ces deux années². Au final, les taux d'imposition applicables aux très hauts revenus avaient atteint à la veille de la guerre un niveau extrêmement élevé, et aucun relèvement supplémentaire n'eut lieu en 1939.

3.5. L'IMPÔT SUR LE REVENU SOUS VICHY

Contrairement à ce que l'on aurait pu imaginer, le régime de Vichy ne remit pas en cause le système d'impôts sur les revenus mis en place en 1914-1917. L'IGR et les impôts cédulaires continuèrent de s'appliquer normalement durant les années de la Seconde Guerre mondiale, et la progressivité du barème de l'IGR fut même renforcée par la loi du 24 octobre 1942 (tout du moins en apparence). Cette absence de toute réforme de fond durant les années 1940-1944 s'explique sans doute par le fait que le système créé en 1914-1917 était déjà largement entré dans les mœurs : l'idée d'un retour aux « quatre vieilles », qui était encore très largement présente au début des années 1920 dans la moitié droite des hémicycles parlementaires, avait à la fin des années 1930 pratiquement disparu des discours politiques. En particulier, au début des années 1940, cela faisait déjà plus de vingt ans que les taux d'imposition de l'IGR applicables aux très hauts revenus avaient atteint des niveaux très élevés, et cette transformation de l'IGR en un impôt destiné à « taxer les riches » avait été décidée et assumée par la « Chambre bleu horizon » et les gouvernements du Bloc national. Les marges de manœuvre du maréchal Pétain et de ses gouvernements étaient donc sans doute très réduites : on peut aisément imaginer que l'opinion aurait fort mal accepté toute tentative d'alléger de façon significative le poids de l'effort fiscal demandé aux hauts revenus, dans un contexte économique marqué par l'effondrement de la production, les pénuries et les prélèvements de l'occupant allemand. Il est également possible que la droite au pouvoir à Vichy n'ait pas été celle qui nourrissait le plus d'hostilité à l'égard de l'impôt sur le revenu et de l'idée de « taxer les riches », surtout si les « riches » étaient « capitalistes » et « apatrides ».

Quoi qu'il en soit, le fait est que non seulement l'IGR et le niveau de ses taux supérieurs ne furent pas remis en cause, mais que le régime de Vichy commença

1. $40 \times 1,20 \times 1,08 = 51,84$.

2. $40 \times 1,33 = 53,2$.

même par appliquer sans sourciller le barème mis en place par le Front Populaire : lors de l'imposition des revenus de 1940 et de 1941, on continua d'appliquer le barème « en taux moyen » institué par la loi du 31 décembre 1936 (cf. tableau 4-3), barème qui avait pourtant suscité tant d'hostilité de la part de la droite quelques années plus tôt. La « Contribution nationale extraordinaire » de 33,33 % créée en 1938 par Daladier et Reynaud était également conservée, et la loi du 23 février 1942 décida même d'en porter le taux à 50 %, ce qui constitue le taux le plus élevé jamais atteint par une majoration exceptionnelle dans l'histoire de l'impôt sur le revenu en France. Le taux moyen supérieur de 40 % institué par le Front Populaire passa ainsi de 53,2 % lors de l'imposition des revenus des années 1938-1940 à 60 % lors de l'imposition des revenus de 1941¹, ce qui correspondait au niveau d'imposition le plus élevé jamais exigé des très hauts revenus depuis la création de l'impôt sur le revenu. Il fallut attendre la loi du 24 octobre 1942 pour qu'un nouveau barème de l'IGR soit substitué au barème du Front Populaire (cf. tableau 4-4).

Tableau 4-4 : Le barème de l'impôt général sur le revenu (IGR) appliqué lors de l'imposition des revenus des années 1942-1944

0-10 000	0,0 %
10-20 000	1,4 %
20-30 000	2,8 %
30-40 000	4,2 %
40-50 000	5,6 %
50-60 000	7,0 %
60-70 000	9,8 %
70-80 000	12,6 %
80-90 000	16,8 %
90-100 000	21,0 %
100-120 000	24,5 %
120-140 000	28,0 %
140-160 000	31,5 %
160-180 000	35,0 %
180-200 000	38,5 %
200-225 000	42,0 %
225-250 000	45,5 %
250-275 000	49,0 %
275-300 000	52,5 %
300-325 000	56,0 %
325-350 000	59,5 %
350-375 000	63,0 %
375-400 000	66,5 %
400 000-	70,0 %

Lecture : Les revenus des années 1942-1944 étaient soumis à un barème exprimé en taux marginal: la fraction de revenu imposable comprise entre 10 000 et 20 000 était soumise à un taux marginal de 1,4 %, la fraction comprise entre 20 000 et 30 000 francs à un taux marginal de 2,8 %, etc. (le relèvement à 20 000 francs de l'abattement général (cf. annexe C, tableau C-1) conduisit à la suppression de la tranche à 1,4 %)

Le principe de ce nouveau barème, qui s'appliqua lors de l'imposition des revenus des années 1942-1944, était qu'en contrepartie de la suppression définitive de la « Contribution nationale extraordinaire » (CNE), les taux supérieurs du barème

1. $40 \times 1,33 = 53,2$, et $40 \times 1,50 = 60$.

étaient sensiblement relevés (la CNE était en quelque sorte « intégrée » dans le barème) : le taux marginal supérieur, applicable à la fraction des revenus supérieurs à 400 000 francs, était fixé à 70 %, c'est-à-dire à un niveau pratiquement équivalent au sommet historique atteint lors de l'imposition des revenus de 1924 (72 %). Mais ce renforcement de la progressivité n'était qu'apparent, car le nouveau barème était défini « en taux marginal », si bien que ce taux de 70 % ne s'appliquait en réalité qu'à une fraction des revenus des contribuables les plus aisés. En fait, ce taux marginal supérieur de 70 % correspondait même pour les très hauts revenus à une légère baisse de la pression fiscale par rapport au taux moyen supérieur de 60 % (CNE incluse) appliqué lors de l'imposition des revenus de 1941. En outre, le régime de Vichy ne se contentait pas de revenir à un système de barème défini « en taux marginal » : la loi du 24 octobre 1942 choisissait également d'adopter le même type de présentation du barème d'imposition que celle utilisée par le Bloc national, consistant à définir séparément les tranches d'imposition et le taux unique à appliquer. Suivant les termes de la loi du 24 octobre 1942, la fraction de revenu comprise entre 10 000 et 20 000 francs était comptée pour $2/100^{\text{es}}$, la fraction comprise entre 20 000 et 30 000 pour $4/100^{\text{es}}$, ..., la fraction comprise entre 375 000 et 400 000 francs pour $95/100^{\text{es}}$ et la fraction supérieure à 400 000 francs pour $100/100^{\text{es}}$ (c'est-à-dire pour sa totalité), puis on appliquait au revenu ainsi obtenu un taux unique fixé à 70 %, de telle façon que les taux marginaux correspondant aux différentes tranches de revenus étaient égaux aux taux que nous avons indiqués sur le tableau 4-4. Le niveau de l'abattement général fut porté de 10 000 à 20 000 francs à compter de l'imposition des revenus de 1943 (loi du 30 janvier 1944), mais les taux applicables à toutes les autres tranches demeurèrent inchangés. De la même façon que la loi du 25 juin 1920, la loi du 24 octobre 1942 avait ainsi mis en place une forme générale de barème dont l'objectif était de limiter les marges de manœuvre des gouvernements futurs. Par exemple, dans l'hypothèse où un gouvernement futur bénéficiant du retour à la paix et à une situation économique normale déciderait d'abaisser le taux de 70 %, alors ce gouvernement serait obligé d'abaisser le niveau de l'IGR payé par tous les contribuables dans les mêmes proportions, et ce quel que soit leur niveau de revenu (à moins évidemment qu'il décide d'abroger la loi du 24 octobre 1942 et d'instituer un nouveau barème). On voit donc que la réforme du barème de l'IGR décidée par le régime de Vichy, même si elle se traduisait dans l'immédiat par un maintien de taux d'imposition élevés pour les très hauts revenus, constituait bel et bien une tentative de retour en arrière par rapport à la réforme réalisée quelques années plus tôt par le Front Populaire.

Comme l'on pouvait s'y attendre, la « Révolution nationale » entreprit également de transcrire dans la législation de l'impôt sur le revenu sa préférence bien connue pour les femmes au foyer et les familles nombreuses. La « réduction des déductions » décidée par le Front Populaire fut immédiatement supprimée : dès l'imposition des revenus de 1940, tous les contribuables avaient de nouveau droit aux mêmes déductions forfaitaires pour charges de famille, quel que soit leur niveau de revenu (loi du 13 janvier 1941). La volonté du Front Populaire de réserver aux familles modestes le bénéfice des déductions pour charges de famille à plein taux n'aura donc été appliquée que durant quatre années, de l'imposition des reve-

nus de 1936 à l'imposition des revenus de 1939. Mais cette mesure était somme toute relativement modeste : Vichy se contenta de revenir au régime en vigueur avant le Front Populaire, et en particulier ne chercha pas à mettre en place le mécanisme du quotient familial. En outre, la principale nouveauté des années de la Seconde Guerre mondiale du point de vue de la prise en compte de la situation familiale des contribuables, à savoir la « Taxe de compensation familiale » (TCF), qui s'appliqua lors de l'imposition des revenus des années 1939-1944, n'était pas une création de Vichy, contrairement à ce que l'on aurait pu prévoir. La TCF fut instituée à la veille de la guerre par le décret-loi du 29 juillet 1939, dans le cadre du « Code de la famille » adopté par le gouvernement Daladier et son ministre des Finances Paul Reynaud. Le principe de la TCF consistait à supprimer les majorations d'IGR applicables aux contribuables sans enfant introduites par le Bloc national, qui s'appliquèrent donc pour la dernière fois lors de l'imposition des revenus de 1938, et à les remplacer par un impôt calculé séparément mais remplissant le même rôle. De la même façon que les majorations créées en 1920, la TCF concernait uniquement les contribuables dont le revenu était suffisamment élevé pour qu'ils soient imposables à l'IGR, elle était calculée à partir du revenu imposable déclaré au titre de l'IGR, et elle frappait les deux mêmes catégories de contribuables : d'une part les célibataires, divorcés et veufs sans enfant, et d'autre part les couples mariés sans enfant au bout de deux ans de mariage. Les « célibataires de sexe féminin dont le revenu ne dépasse pas 75 000 francs », qui avaient été exemptés de majoration par le Front Populaire, étaient réintégrés à la catégorie des célibataires, divorcés et veufs sans enfant. Dans le cadre du décret-loi du 29 juillet 1939, les barèmes de la TCF, définis en « taux marginal », avaient des taux marginaux d'imposition allant de 3 % à 20 % pour les célibataires, divorcés et veufs sans enfant, et de 3 % à 14 % pour les couples mariés sans enfant au bout de deux ans de mariage¹. Ces barèmes constituaient donc un relèvement sensible de l'impôt supplémentaire exigé des contribuables sans enfant : par exemple, pour les contribuables suffisamment aisés pour être concernés par le taux moyen supérieur de 40 % institué par le Front Populaire, le taux de majoration d'impôt de 30 % appliqué jusqu'en 1938 aux célibataires sans enfant représentait une majoration d'impôt égale à 12 % du revenu imposable², soit un niveau nettement inférieur à celui impliqué par le taux marginal supérieure de 20 % de la TCF. En outre, au-delà de son caractère politiquement plus « visible », l'avantage de la TCF aux yeux de ses promoteurs était qu'elle permettait d'envisager de faire évoluer de façon totalement indépendante le barème général de l'IGR et l'impôt supplémentaire

1. Pour les contribuables, célibataires et divorcés, les taux marginaux de la TCF étaient les suivants : 0 % pour la fraction de revenu imposable comprise entre 0 et 10 000 francs, 3 % pour la fraction 10 000-60 000, 6 % pour la fraction 60 000-110 000, 9 % pour la fraction 110 000-210 000, 12 % pour la fraction 210 000-310 000, 15 % pour la fraction 310 000-510 000, 18 % pour la fraction 510 000-810 000, et 20 % pour la fraction de revenu supérieure à 810 000 francs. Les tranches utilisées pour les couples mariés étaient rigoureusement les mêmes, mais les taux marginaux étaient plus faibles (0 %-2 %-4 %-6 %-8 %-10 %-12 %-14 % au lieu de 0 %-3 %-6 %-9 %-12 %-15 %-18 %-20 %). Le relèvement de 10 000 francs à 20 000 francs de l'abattement général de l'IGR décidé par la loi du 30 janvier 1944 s'appliqua également à la TCF : la tranche à taux 0 de la TCF prélevée sur les revenus des années 1943-1944 concernait la fraction des revenus comprise entre 0 et 20 000 francs (et non plus entre 0 et 10 000 francs), et les seuils de toutes les autres tranches furent relevés de 10 000 francs.

2. $40\% \times 30\% = 12\%$.

exigé de ceux qui ne contribuaient pas à accroître la population nationale, ce qui était beaucoup plus difficile à réaliser dans le système précédent. Par exemple, on pouvait maintenant envisager d'alléger le barème de l'IGR tout en alourdissant celui de la TCF. Mais le fait est que le régime de Vichy ne fit pas usage de ces nouvelles marges de manœuvre que lui avait léguées la III^e République finissante : lors de l'imposition des revenus des années 1939-1944, on continua d'appliquer le barème de la TCF fixé par le décret-loi du 29 juillet 1939, sans aucune modification.

Cet exemple de la TCF est intéressant, car il illustre comment une mesure qui apparaît à la fin du XX^e siècle comme l'archétype dans le domaine fiscal de la volonté de répression et d'« ordre moral » généralement associée au régime de Vichy ne fut en réalité que l'application de décisions qui avaient été prises sous la III^e République, et dont nous verrons qu'elles continuèrent de s'appliquer au début de la IV^e République, sous une forme légèrement différente. Les majorations d'impôt applicables aux contribuables sans enfant avaient été adoptées au lendemain de la Première Guerre mondiale, elles s'étaient appliquées durant tout l'entre-deux-guerres, et le décret-loi du 29 juillet 1939 qui les avait remplacées par la TCF contenait d'autres mesures fiscales « répressives » du même type que la TCF¹. Cette idée d'une continuité entre la politique familiale de la III^e République, celle de Vichy et celle de la IV^e République ne doit cependant pas être poussée trop loin, car, au-delà de l'évidente permanence des thèmes populationnistes dans la France du XX^e siècle, la thèse de la continuité absolue reviendrait à oublier la violence extrême qui se déchaîne contre la femme sans enfant dans la propagande de la « Révolution nationale », ainsi que des mesures plus spécifiques prises par Vichy pour favoriser les familles légitimes et nombreuses, comme par exemple la nouvelle législation du divorce ou la priorité donnée aux « pères de famille » pour bénéficier de promotions dans certains corps de la fonction publique². Pour ce qui est de la législation de l'impôt sur le revenu, on peut également faire remarquer que les marges de manœuvre du régime de Vichy furent très fortement limitées par la situation économique et financière désastreuse à laquelle il était confronté, si bien qu'il est difficile de dire ce que le régime de Vichy aurait fait de l'impôt sur le revenu en cas de retour à une situation économique « normale ». Par exemple, la mise en place du quotient familial aurait inévitablement entraîné des baisses d'impôt très importantes pour les familles très aisées, ce que le gouvernement de Vichy n'était sans doute pas prêt à assumer en pleine guerre, dans un contexte où l'immense majorité de la population souffrait des pénuries et de la baisse du pou-

1. Par exemple, l'article 155 du décret-loi du 29 juillet 1939 instituait une majoration de 15 % de l'impôt sur les successions dû par les héritiers âgés de plus de 30 ans et n'ayant toujours pas d'enfant, et prévoyait même que ces héritiers pourraient obtenir le remboursement de cette majoration de 15 % s'ils avaient un enfant dans l'année suivant la succession !

2. Cf. notamment Paxton (1973, pp. 209-212) et Muel-Dreyfus (1996, pp. 95-96). Cf. également Coutrot (1972), souvent cité à l'appui de la thèse de la continuité, mais qui en fait insiste également sur les mesures plus spécifiques prises par Vichy concernant les fonctionnaires (Coutrot cite notamment la loi du 14 septembre 1941 portant statut général de la fonction publique, et qui prévoit des réductions de salaires pour les fonctionnaires ayant passé l'âge de 35 ans et n'ayant toujours pas d'enfant ; il note également que Vichy aurait probablement procédé à des relèvements du barème général des allocations familiales si le contexte économique et budgétaire avait été moins restrictif, à la fois du fait des pressions « internes » de l'administration des Finances et des pressions répétées de l'occupant pour limiter ce type de dépenses (cf. Coutrot (1972, p. 252-254)).

voir d'achat. Quant aux taux d'imposition appliqués aux contribuables sans enfant, ils ne pouvaient guère être relevés davantage, à partir du moment où l'on ne souhaitait pas abaisser le niveau élevé déjà atteint par les taux supérieurs du barème général de l'IGR. Par exemple, lors de l'imposition des revenus des années 1942-1944, les contribuables célibataires sans enfant suffisamment aisés étaient soumis à la fois au taux marginal supérieur de 70 % de l'IGR et au taux marginal supérieur de 20 % de la TCF, soit un taux marginal total de 90 %, et ce sans même prendre en compte les impôts cédulaires. De la même façon que la volonté des gouvernements du Cartel des gauches de « taxer les riches » s'était heurté au fait que les gouvernements du Bloc national avait déjà fait le travail à leur place, la volonté du régime de Vichy de « taxer les personnes sans enfant » se heurta au fait que les taux déjà mis en place par la III^e République ne pouvaient matériellement plus être relevés.

4. 1945-1998 : l'impôt sur le revenu « apaisé »

4.1. LA LOI DU 31 DÉCEMBRE 1945 : LES NOUVEAUX FONDEMENTS

Comme dans beaucoup d'autres domaines, les décisions prises à la Libération au sujet de l'impôt sur le revenu eurent un impact décisif sur les évolutions futures. Certes, les réformes fiscales de 1948 et de 1959, qui, contrairement à la loi du 31 décembre 1945, se présentèrent comme des transformations radicales de l'ensemble du système d'impôts sur les revenus créé en 1914-1917, aboutirent à des changements de l'intitulé officiel de l'impôt progressif sur le revenu. Mais le fait important sur lequel nous voudrions insister ici est que sur trois points essentiels qui constituent toujours les fondements de l'impôt progressif sur le revenu en France à la fin du XX^e siècle (quotient familial, forme générale du barème, et non-déduction de l'impôt de l'année précédente), les réformes de 1948 et de 1959 se contentèrent en réalité de reprendre à leur compte les choix qui avaient déjà été faits par la loi de finances du 31 décembre 1945. Cette loi fondatrice d'apparence faussement modeste fut adoptée par la première Assemblée constituante moins de trois mois après les élections d'octobre 1945, qui étaient les premières élections législatives depuis celles de 1936, et quelques semaines avant le départ en janvier 1946 du général de Gaulle de la présidence du gouvernement provisoire.

4.1.1. Le quotient familial

La loi du 31 décembre 1945 décida tout d'abord de supprimer le système de déductions forfaitaires pour charges de famille mis en place par la loi du 15 juillet 1914, et qui s'était appliqué lors de l'imposition des revenus des années 1915-1944, et de le remplacer par le système du quotient familial. Le quotient familial s'appliqua donc pour la première fois lors de l'imposition des revenus de 1945, et il s'est appliqué chaque année depuis lors. Malgré de très nombreuses réformes et controverses, dont nous retraçons plus loin l'historique, les règles générales de

fonctionnement de ce système sont restées inchangées dans leurs grandes lignes depuis la loi fondatrice du 31 décembre 1945 : le principe du quotient familial consiste toujours à attribuer à chaque foyer fiscal un certain nombre de parts de quotient familial en fonction de sa situation de famille, à appliquer le barème d'imposition au revenu imposable divisé par le nombre de parts de quotient familial (le « revenu par part »), puis à multiplier par le nombre de parts de quotient familial l'impôt ainsi obtenu. Compte tenu de la progressivité du barème, ces opérations de division du revenu puis de multiplication de l'impôt conduisent par définition à un impôt d'autant plus faible que le nombre de parts est élevé : le taux moyen d'imposition étant une fonction croissante du revenu imposable, la division du revenu par le nombre de parts permet de réduire le taux moyen d'imposition réellement appliqué. La propriété caractéristique de ce système est donc que deux foyers ayant le même « revenu par part » sont soumis au même taux moyen d'imposition : un foyer ayant une part de quotient familial et un revenu de 100 000 francs est soumis au même taux moyen d'imposition qu'un foyer ayant deux parts de quotient familial et un revenu de 200 000 francs, qui est lui-même soumis au même taux moyen d'imposition qu'un foyer ayant quatre parts de quotient familial et un revenu de 400 000 francs, et ainsi de suite. Par comparaison avec le système de déductions forfaitaires du revenu imposable en vigueur lors de l'imposition des revenus des années 1915-1944, le quotient familial est globalement plus avantageux pour les familles, et tout particulièrement pour les familles aisées, ce qui explique également pourquoi il est nettement plus coûteux pour les finances publiques.

De fait, le quotient familial avait déjà été proposé par le Sénat en 1914, mais son coût élevé lui avait valu d'être finalement rejeté et remplacé par un système de déductions forfaitaires, ce qui n'avait pas manqué de susciter la colère des associations familiales et des mouvements populationnistes de l'époque¹. Son adoption en 1945 traduisait la priorité que les hommes politiques de la Libération entendaient donner à la famille et à la natalité après la défaite de 1940, priorité nationale qui était d'ailleurs exprimée explicitement dès l'exposé des motifs du projet de loi de finances qui allait devenir la loi du 31 décembre 1945². Le fait que tous les autres pays occidentaux en soient restés à un système de déductions forfaitaires du revenu imposable (la France est le seul pays à avoir adopté le quotient familial) illustre à merveille la force et la spécificité des attitudes françaises vis-à-vis de la natalité et du spectre du déclin démographique. Il est particulièrement frappant de constater que cette réforme fut adoptée en 1945 par la première Assemblée constituante, c'est-à-dire par la Chambre la plus à gauche jamais élue dans l'histoi-

1. Cf. Talmy (1962). Le ton adopté en 1962 par Talmy dans l'introduction de sa thèse consacrée à l'histoire du mouvement familial en France de 1896 à 1939 donne une assez bonne idée du caractère passionné des débats français au sujet du quotient familial et des politiques natalistes : « L'attention que les pouvoirs publics prêtent aujourd'hui à la famille est un fait relativement récent : pendant tout le XIX^e siècle, la famille fut victime des institutions et des lois, bafouée et ridiculisée par les romanciers et les auteurs dramatiques. Son affaiblissement devait entraîner une lente et tragique diminution de la natalité dont on ne trouve aucun exemple dans le monde. »

2. Cf. *Journal Officiel – Documents de l'Assemblée Nationale Constituante*, annexe n°71 (séance du 11 décembre 1945).

re de la République¹ ! Cet épisode, surtout si on se rappelle que c'est la « Chambre bleu horizon » qui eut le triste privilège en 1920 de voter la hausse vertigineuse des taux supérieurs de l'IGR, montre à quel point le poids des circonstances historiques peut parfois conduire les uns et les autres à mettre en place des réformes en contradiction flagrante avec les priorités habituellement affichées par la gauche et la droite. Lors des débats parlementaires de décembre 1945, personne n'osa s'opposer publiquement au système du quotient familial proposé par le gouvernement provisoire du général de Gaulle et son ministre des Finances René Pleven².

Mais ce consensus de façade ne dura pas longtemps : le quotient familial ne fut en réalité jamais véritablement accepté par la gauche, qui ne cessa de dénoncer les réductions d'impôt excessives accordées aux familles aisées par ce système, et ce pratiquement dès son adoption. Dès mars 1947, la CGT et le PCF publièrent des projets de réforme de l'impôt sur le revenu dont la principale proposition consistait à remettre en cause le système du quotient familial qui venait à peine d'être adopté. Le PCF acceptait le principe du quotient familial, mais il proposait de réduire considérablement le nombre de parts accordé aux familles nombreuses (chaque enfant devait donner droit à 0,25 part, et non plus 0,5 part), ce qui en pratique permettait de diminuer de façon très importante le montant des réductions d'impôt accordées aux familles aisées³. Le projet de la CGT était encore plus radical : la CGT proposait de supprimer purement et simplement le quotient familial et de le remplacer par un système de réductions d'impôt forfaitaires par enfant à charge, c'est-à-dire par un système où l'impôt serait d'abord calculé sans aucune prise en compte de la situation familiale, puis où chaque enfant donnerait droit à une réduction d'impôt dont le montant en francs serait le même pour tous, quel que soit le revenu des parents⁴. Ces projets ne furent jamais appliqués, mais ils illustrent à quel point la question de prise en compte de la situation familiale n'a jamais cessé d'être un sujet de conflit politique dans l'histoire de l'impôt sur le revenu en France, y compris dans l'immédiat après-guerre. Le projet de la CGT, s'il avait été appliqué, aurait conduit à une hausse sensible des taux d'imposition applicables aux familles aisées, et ses détracteurs dénoncèrent avec force à quel point cette réduction d'impôt forfaitaire par enfant à charge aurait représenté un montant dérisoire pour les contribuables ayant des revenus élevés, et par conséquent une incitation pour ces derniers à ne pas contribuer à accroître la population nationale, ce à quoi la CGT répliquait que les besoins de tous les enfants sont les mêmes, et donc que « les charges de famille n'ont aucune raison d'être progressives avec le revenu ».

1. Les élections d'octobre 1945 furent les premières élections législatives où communistes et socialistes disposaient seuls de la majorité absolue des sièges, et cette situation ne se reproduisit que trois fois dans l'histoire parlementaire française, à la toute fin du siècle (lors des législatives de 1981, 1988 et 1997), et à chaque fois avec un poids des communistes nettement plus faible qu'en 1945.

2. Cf. *Journal Officiel – Débats de l'Assemblée Nationale Constituante*, 2^e séance du 21 décembre 1945, pp. 301-306. A la lecture des débats parlementaires, on a cependant l'impression que les députés communistes et socialistes auraient davantage manifesté leur hostilité au quotient familial s'ils n'avaient obtenu satisfaction sur la question de la déduction de l'IGR de l'année précédente (cf. infra).

3. Le texte intégral du projet du PCF a été publié au *JO* (cf. *Journal Officiel – Assemblée nationale – Documents parlementaires*, annexe n°804 (séance du 4 mars 1947)).

4. Pour une description du projet de la CGT de mars 1947, qui, contrairement au projet du PCF, ne put évidemment pas être déposé à l'Assemblée nationale, cf. par exemple Marquis (1947, pp. 91-100).

Cette idée des réductions d'impôt forfaitaires par enfant à charge défendue par la CGT en 1947 est particulièrement intéressante, car même si elle ne fut jamais mise en application en France, ce système est celui qui se rapproche le plus de l'idéal « égalitaire » des allocations familiales (tous les enfants donnent droit à une allocation d'un même montant, quel que soit le revenu des parents¹), et il a servi tout au long du XX^e siècle d'idéal implicite à la gauche. Le système de réductions d'impôt forfaitaires proposé par la CGT en 1947 constituait en effet non seulement une remise en cause du quotient familial adopté en 1945, mais également une remise en cause du système de déductions forfaitaires du revenu imposable adopté par le Sénat en 1914, système qui possédait déjà certaines caractéristiques « inégalitaires » du quotient familial : le taux marginal d'imposition étant en règle générale une fonction croissante du revenu des parents, le fait de déduire du revenu imposable une somme forfaitaire pour chaque enfant conduisait à une réduction d'impôt d'autant plus importante que le revenu des parents était élevé². C'était précisément pour mettre fin à cette conséquence indésirable du système de déductions forfaitaires que le Front Populaire avait décidé en 1936 que les contribuables aisés bénéficieraient désormais de déductions pour charges de famille d'un montant inférieur à celles accordées aux autres contribuables : de cette façon, en supposant que le montant des déductions diminue au même rythme que le rythme de progression du taux marginal d'imposition, ce qui fut approximativement réalisé par la loi du 31 décembre 1936, le gouvernement de Léon Blum voulait faire en sorte que le montant de la réduction d'impôt effectivement obtenue pour chaque enfant à charge soit approximativement le même pour tous les enfants, et ce quel que soit le niveau de revenu des parents.

On retrouve exactement ce même objectif dans la réforme du quotient familial mise en place quelques mois après les élections de mai 1981 par le gouvernement socialiste dirigé par Pierre Mauroy, réforme qui figurait depuis de nombreuses années dans les programmes que la gauche préparait dans l'attente de son retour au

1. La différence essentielle avec les allocations familiales est évidemment que seuls les foyers imposables à l'impôt progressif sur le revenu sont concernés par la réduction d'impôt forfaitaire par enfant à charge : par définition, n'importe quel système de prise en compte de la situation familiale des contribuables assujettis à un impôt progressif sur le revenu (y compris le système proposé par la CGT en 1947) est « inégalitaire », dans le sens où les enfants dont les parents ont un revenu trop faible pour être imposables ne donnent droit à aucun avantage fiscal.

2. Dans un système de déductions forfaitaires du revenu imposable comme dans le système du quotient familial, le montant de la réduction d'impôt effectivement obtenue par enfant à charge est donc une fonction croissante du revenu des parents, et la différence entre les deux systèmes est donc davantage une question de degré qu'une question de principe : la réduction d'impôt augmente faiblement avec le niveau de revenu des parents dans le cas des déductions forfaitaires (au même rythme que le taux marginal d'imposition, ce qui peut même conduire à une progression légèrement négative dans les rares cas où les taux marginaux sont plus élevés pour les revenus intermédiaires que pour les revenus les plus élevés, comme par exemple dans le cas des barèmes définis « en taux moyen » appliqués lors de l'imposition des revenus des années 1917-1918 et 1936-1941), alors que la progression est beaucoup plus rapide dans le cas du quotient familial. Rappelons cependant que dans les deux cas, le montant de la réduction d'impôt par enfant, exprimé en pourcentage du revenu des parents (et non pas en valeur absolue), tend vers zéro pour des revenus infiniment élevés : pour ces derniers, les taux moyens d'imposition tendent toujours vers le taux marginal supérieur du barème d'imposition, et quel que soit le montant des déductions forfaitaires et quel que soit le nombre de parts de quotient familial (là encore, la différence entre les deux systèmes est une question de rythme : le « taux de réduction d'impôt » tend moins rapidement vers zéro dans le cas du quotient familial que dans le cas des déductions forfaitaires).

pouvoir, et qui constitue la remise en cause la plus profonde du système institué par la loi du 31 décembre 1945. La loi du 30 décembre 1981, applicable à compter de l'imposition des revenus de 1981, décida en effet de créer un mécanisme de « plafonnement des effets du quotient familial », selon lequel la réduction d'impôt procurée par le système du quotient familial ne pouvait en aucun cas excéder un certain montant, initialement fixé à 7 500 francs de réduction d'impôt maximale par demi-part de quotient familial. Au-delà de ce seuil, c'est-à-dire pour les familles ayant un revenu suffisamment élevé pour que la stricte application du quotient familial conduise à une réduction d'impôt supérieure à ce seuil, la réduction d'impôt est bloquée à ce niveau, et elle devient donc « forfaitaire », c'est-à-dire qu'elle ne dépend plus du niveau de revenu des parents, de la même façon que dans le système proposé par la CGT en 1947. Ce mécanisme de plafonnement ne fut jamais remis en cause, et il s'est donc appliqué chaque année depuis l'imposition des revenus de 1981. En 1997, quelques semaines après son arrivée à la tête d'un nouveau gouvernement socialiste, Lionel Jospin annonçait son intention de priver les familles aisées du bénéfice des allocations familiales, tout en précisant qu'il était prêt à abandonner ce projet en échange d'une nouvelle remise en cause des avantages fiscaux procurés à ces mêmes familles aisées par le système du quotient familial. C'est finalement ce qui fut décidé : la loi du 30 décembre 1998, applicable à compter de l'imposition des revenus de 1998, décida de poursuivre l'œuvre de 1981 en abaissant fortement le niveau de la réduction d'impôt maximale, niveau qui entre 1981 et 1998 avait été indexé sur l'inflation. Les seuils de plafonnement, y compris après l'abaissement de 1998, furent certes fixés à des niveaux suffisamment élevés pour que le système du quotient familial continue en réalité de s'appliquer de façon intégrale pour l'immense majorité des familles¹. Mais le fait est que les effets du quotient familial ne deviennent fortement « inégalitaires » que pour les revenus très élevés : en transformant le quotient familial en un système de réduction d'impôt forfaitaire pour les revenus élevés, les gouvernements socialistes des années 1980-1990 sont donc finalement parvenus à remettre en cause les conséquences inégalitaires les plus criantes du système mis en place par la loi du 31 décembre 1945. On notera également la très grande similarité entre la réforme mise en place par le Front Populaire en 1936 et la réforme décidée par les gouvernements socialistes des années 1980-1990, similarité qui ne semble pas avoir été soulignée par les acteurs eux-mêmes : dans les deux cas, les socialistes cherchèrent à se rapprocher de l'idéal « égalitaire » des réductions d'impôt forfaitaires, sans toutefois oser remettre en cause de façon trop radicale le système existant, sans doute par peur que la droite ne se saisisse d'une telle occasion pour convaincre le pays du mépris entretenu par la gauche à l'égard de la famille et de la natalité. A plus d'un demi-siècle de distance, ces deux épisodes illustrent la très grande permanence de la structure des conflits politiques au sujet de l'impôt sur le revenu et de la prise en compte de la situation familiale des contribuables.

1. Pour l'évolution des seuils de réduction d'impôt maximale et de revenu imposable correspondant depuis 1981, cf. annexe C, tableau C-5. Nous reviendrons dans le chapitre suivant sur la position des familles visées par ces mesures en termes de fractiles de la distribution des revenus.

Au-delà de ces remises en cause du principe même du quotient familial, les conflits politiques suscités par le quotient familial à la suite de la loi du 31 décembre 1945 portèrent également et surtout sur les règles permettant de déterminer le nombre de parts en fonction de la situation de famille des contribuables¹. Dans le cadre de la loi du 31 décembre 1945, les célibataires avaient droit à une part de quotient familial, les couples mariés à 2 parts, puis chaque enfant à charge donnait droit à une demi-part supplémentaire : un couple marié avec un enfant avait droit à 2,5 parts, un couple marié avec deux enfants à 3 parts, un couple marié avec trois enfants à 3,5 parts, et ainsi de suite. Par rapport au système qui s'applique à la fin du XX^e siècle, la différence essentielle est que la loi du 31 décembre 1945 ne prévoyait pas de demi-part supplémentaire pour les familles nombreuses : chaque enfant était compté pour une demi-part, quel que soit son rang. La « prime aux familles nombreuses » fut maintes fois proposée par les parlementaires situés dans la moitié droite de l'échiquier politique, et ce dès décembre 1945 par le futur président René Coty², mais elle ne fut finalement mise en place qu'à la fin des années 1970 et de la présidence de Valéry Giscard d'Estaing : le gouvernement Barre accorda une demi-part supplémentaire pour le 5^e enfant à charge lors de l'imposition des revenus de 1979 (loi du 18 janvier 1980), puis une demi-part supplémentaire pour le 3^e enfant à charge à partir de l'imposition des revenus de 1980 (loi du 30 décembre 1980). Puis, durant la première cohabitation, le gouvernement Chirac, qui avait jugé bon de ne pas remettre en cause le mécanisme de plafonnement des effets du quotient familial mis en place par les socialistes en 1981, décida de se rattraper en accordant une demi-part supplémentaire à tous les enfants à partir du 3^e, et non plus seulement au 3^e enfant (loi du 30 décembre 1986). Depuis l'imposition des revenus de 1986, un couple marié avec trois enfants a donc droit à 4 parts de quotient familial, un couple marié avec quatre enfants à 5 parts, un couple marié avec cinq enfants à 6 parts, et ainsi de suite. Par rapport à la situation léguée par la loi du 31 décembre 1945, les années 1980-1990 offrent ainsi le contraste saisissant d'une amplification des effets du quotient familial due à la « prime aux familles nombreuses » mise en place par la droite, et d'un amenuisement des effets du quotient familial dû au mécanisme de plafonnement mis en place par la gauche.

Les règles de détermination du nombre de parts de quotient familial concernant les contribuables sans enfant et les contribuables non mariés suscitérent également des conflits politiques et des réformes importantes. Il faut tout d'abord signaler que le législateur de 1945 avait laissé subsister des traces de la « Taxe de compensation familiale » (TCF) appliquée lors de l'imposition des revenus des années 1939-1944. En effet, si la loi du 31 décembre 1945 avait officiellement décidé de supprimer la TCF, elle l'avait en réalité remplacée par une disposition selon laquelle les couples mariés sans enfant à charge au bout de trois ans de mariage auraient droit à 1,5 part de quotient familial, et non pas à 2 parts. Lors de l'impo-

1. Sauf oubli de notre part, les seules réformes que nous ne mentionnons pas ici sont celles qui concernent les règles d'attribution de demi-parts supplémentaires pour personnes invalides, et les conditions de rattachement de parents ou d'enfants majeurs invalides.

2. Cf. *Journal Officiel – Débats de l'Assemblée Nationale Constituante*, 2^e séance du 21 décembre 1945, pp. 301-306.

sition des revenus des années 1945-1949, les couples mariés sans enfant à charge au bout de trois ans de mariage n'eurent donc droit qu'à 1,5 part de quotient familial, puis cette disposition « répressive » fut supprimée par la loi du 24 mai 1951 (applicable à partir de l'imposition des revenus de 1950), et depuis l'imposition des revenus de 1950 tous les couples mariés sans enfant à charge ont toujours eu droit à 2 parts de quotient familial, quelle que soit la date de leur mariage. Cette disposition « répressive » décidée par la loi du 31 décembre 1945 était l'héritière en ligne directe des majorations d'impôts applicables aux contribuables sans enfants institués en 1920 par le Bloc national, à la seule différence près que le Bloc national avait décidé de frapper tous les couples mariés sans enfant à charge au bout de deux ans de mariage, délai de deux ans qui avait été repris par la TCF, alors que les députés de la première Assemblée constituante décidèrent de porter ce délai de grâce à trois ans ! Il est d'ailleurs assez frappant de constater que cette disposition faisait à la Libération l'objet d'un très large consensus, qui allait très au-delà de la droite nataliste et populationniste. Par exemple, elle fut reprise par les communistes dans leur projet de réforme de mars 1947, qui, tout en proposant un abaissement général du nombre de parts de quotient familial, maintenaient l'idée d'un nombre de parts inférieur pour les couples mariés sans enfant à charge au bout de trois ans de mariage¹. De façon générale, si la gauche émettait des réserves sur les dispositions permettant aux familles aisées de bénéficier de réductions d'impôt trop importantes, elle ne voyait à l'époque aucun inconvénient à ce que les contribuables sans enfant fassent l'objet de majorations d'impôt, surtout s'ils étaient fortunés. Les circonstances politiques relativement « électoralistes » de la suppression de cette disposition suggèrent cependant que cette mesure « répressive » n'était pas une mesure très populaire : la loi budgétaire du 24 mai 1951 fut adoptée par un cabinet de transition présidé par le radical Henri Queuille et comprenant tous les ténors de la coalition au pouvoir, avec notamment Guy Mollet et Jules Moch pour la SFIO et Georges Bidault et Maurice Schumann pour le MRP, moins d'un mois avant les élections législatives de juin 1951, qui s'annonçaient mal pour les partis au pouvoir depuis 1946 (le RPF du général de Gaulle menaçait de dépasser le MRP et la SFIO, ce qui arriva), et cette même loi comportait d'autres allègements d'impôts de dernière minute, et notamment un relèvement de tous les seuils des tranches d'imposition².

En fait, les traces de cette disposition n'ont jamais totalement disparu des règles de détermination du nombre de parts de quotient familial. La loi du 31 décembre 1945 avait en effet décidé d'accorder 2 parts de quotient familial aux couples mariés qui, bien que n'ayant toujours pas d'enfant à charge au bout de trois ans de mariage, avaient eu autrefois des enfants aujourd'hui majeurs ou décédés, « à condition que l'un d'eux au moins ait atteint l'âge de seize ans » (autrement dit, les

1. Cf. *Journal Officiel – Assemblée nationale – Documents parlementaires*, Annexe n°804 (séance du 4 mars 1947).

2. Cf. tableau 4-5 infra pour le nouveau barème adopté par la loi du 24 mai 1951 et applicable à compter de l'imposition des revenus de 1950. La loi du 24 mai 1951 marque également les débuts non officiels de la décote, puisque si le seuil supérieur de la tranche à taux 0 % était fixé à 140 000 francs, la loi précisait qu'aucune imposition ne serait établie pour les contribuables dont le revenu imposable par part n'excédait pas 150 000 francs.

enfants morts avant d'avoir atteint l'âge de seize ans ne comptaient pas). Cette disposition était simplement reprise du décret du 29 juillet 1939 instituant la TCF, et par souci de symétrie, et peut-être aussi par considération pour les personnes qui avaient perdu à la fois leur conjoint et leurs enfants durant la guerre, la loi du 31 décembre 1945 avait également décidé d'instituer une disposition similaire pour les contribuables célibataires, divorcés ou veufs sans enfant à charge : ces derniers avaient ordinairement droit à une seule part de quotient familial, mais ce nombre était porté à 1,5 pour ceux qui auraient eu des enfants aujourd'hui majeurs ou décédés, « à condition que l'un d'eux au moins ait atteint l'âge de seize ans ». Cette disposition ne fut jamais remise en cause, et elle continue encore de s'appliquer à la fin du XX^e siècle, y compris la clause sordide concernant les enfants ayant atteint l'âge de seize ans. Les conséquences pratiques de cette disposition ont cependant profondément évolué depuis 1945, notamment du fait du vieillissement de la population : à la fin du XX^e siècle, il existe ainsi un très grand nombre de personnes âgées vivant seules, sans enfant à charge, et pour peu qu'elles aient eu des enfants aujourd'hui majeurs ou décédés (« à condition que l'un d'eux au moins ait atteint l'âge de seize ans »...), ce qui en pratique est le cas de l'immense majorité d'entre elles, elles bénéficient toutes de 1,5 part et non pas d'une part de quotient familial. A côté d'un très grand nombre de petits retraités, cette catégorie de contribuables âgés regroupe également un nombre non négligeable de contribuables relativement fortunés¹, et c'est la gauche qui prit la décision d'instaurer un plafonnement spécial des effets du quotient familial les concernant : depuis l'imposition des revenus de 1997, la réduction d'impôt procurée par la demi-part accordée aux contribuables célibataires, divorcés ou veufs sans enfant à charge mais ayant eu des enfants ne peut plus dépasser un seuil fixé à un niveau sensiblement inférieur au seuil général applicable aux demi-parts correspondant à de véritables enfants à charge (loi du 30 décembre 1997²).

Une autre disposition de la loi du 31 décembre 1945 qui devait beaucoup occuper les parlementaires des assemblées ultérieures concernait les enfants à charge des contribuables non mariés. De façon générale, un des objectifs centraux du législateur de 1945 avait été de faire en sorte que les couples légitimes soient favorisés, ou au minimum ne soient jamais défavorisés, par rapport aux couples non mariés. Dans le système antérieur, il existait en effet certaines circonstances où le concubinage pouvait être fiscalement plus avantageux que le mariage : lors de l'imposition des revenus des années 1915-1944, le montant de l'abattement général dont bénéficiaient tous les contribuables avait en effet toujours été supérieur au montant de la déduction supplémentaire dont bénéficiaient les couples mariés³, si bien qu'un couple relativement « égalitaire » dont les deux membres apportaient un revenu conséquent pouvait avoir intérêt à vivre en concubinage, de façon à bénéficier deux fois de l'abattement général. Par exemple, lors de l'imposition des revenus de 1944, l'abattement général était de 20 000 francs et la déduction sup-

1. Si l'on estime séparément la distribution des revenus pour chaque groupe de contribuables ayant un même nombre de parts de quotient familial, on constate que la distribution concernant les contribuables ayant 1,5 part est de très loin la plus inégalitaire de toutes (cf. Piketty (1998, p. 19)).

2. Cf. annexe C, tableau C-5.

3. Cf. annexe C, tableau C-1.

plémentaire applicable aux couples mariés était de 7 000 francs, si bien qu'un couple marié disposant de deux salaires de 15 000 francs chacun aurait été imposable à l'IGR (30 000 francs de revenu total, contre seulement 27 000 francs de déductions), alors que deux concubins disposant chacun d'un salaire de 15 000 francs auraient tous deux bénéficié séparément de l'abattement général de 20 000 francs et n'auraient donc pas été imposables à l'IGR. Certes, cette situation était moins fréquente que les nombreux cas de couples « inégalitaires » où le revenu de la femme était relativement faible, auquel cas il était toujours plus intéressant de se marier, afin de bénéficier de la déduction réservée aux couples mariés. Mais le simple fait que le concubinage puisse dans certains cas être favorisé par l'Etat avait été maintes fois dénoncé durant l'entre-deux-guerres, et l'adoption du quotient familial devait en principe mettre enfin un terme à cette situation « immorale », selon les termes employés dans l'exposé des motifs de la loi du 31 décembre 1945¹. De fait, le principe même du quotient familial et de la division du revenu imposable par le nombre de parts faisait que les couples mariés ne pouvaient en principe jamais être désavantagés par rapport aux concubins, et en particulier que les situations où le concubinage permettait de bénéficier deux fois de l'abattement général et d'échapper ainsi à l'IGR ne pouvaient plus se reproduire. Au pire, c'est-à-dire dans le cas des couples mariés « égalitaires » dont chaque membre apporte exactement le même revenu, le fait de diviser le revenu total par deux puis de multiplier l'impôt par deux n'apportait aucun avantage par rapport à la taxation séparée applicable en cas de concubinage. Mais dans tous les autres cas, c'est-à-dire à partir du moment où le couple était légèrement « inégalitaire », le mariage devenait strictement plus avantageux que le concubinage, situation qui prévaut encore aujourd'hui.

Malheureusement, une autre disposition prise par le législateur de 1945 au sujet des enfants à charge des couples non mariés introduisit une faille dans ce dispositif. La loi du 31 décembre 1945, par considération pour les jeunes parents que la guerre avait transformés en parents isolés, décida en effet d'accorder une part entière de quotient familial (et non pas une demi-part) au titre du premier enfant à charge des personnes seules, de telle sorte que les contribuables célibataires, divorcés ou veufs ayant un enfant à charge aient droit à 2 parts de quotient familial (et non pas 1,5 part²). La conséquence pratique était qu'il pouvait par exemple devenir intéressant pour un couple ayant deux enfants à charge de vivre en concubinage afin de bénéficier deux fois de cette disposition : deux concubins, en déclarant chacun un de leurs deux enfants comme étant à leur charge effective, pouvaient obtenir chacun deux parts de quotient familial, alors qu'ils n'en auraient obtenu que trois s'ils avaient été mariés. De la même façon que lors de la période antérieure, cet avantage fiscal donné au concubinage ne pouvait concerner que des couples relativement « égalitaires » : si la femme ne travaille pas, alors il est toujours plus intéressant d'être marié et de diviser le revenu du mari par le plus grand

1. Cf. *Journal Officiel – Documents de l'Assemblée Nationale Constituante*, Annexe n°71 (séance du 11 décembre 1945).

2. La loi du 31 décembre 1945 décida également d'attribuer une demi-part supplémentaire aux veufs dont les enfants à charge étaient issus du mariage avec le conjoint décédé (et seulement à ceux-là), disposition qui a également continué de s'appliquer jusqu'à nos jours.

nombre de parts possible. Mais le fait est que le législateur de 1945, qui ne prévoyait vraisemblablement pas l'importance future des couples bi-actifs et des naissances hors mariage parmi ces derniers, avait ainsi créé de nouvelles situations particulières où le concubinage pouvait s'avérer fiscalement plus avantageux que le mariage. Sans surprise, la droite tenta à de multiples reprises de revenir sur cette disposition « immorale ». C'est finalement le gouvernement Chirac de la première cohabitation qui en 1986 saisit l'occasion donnée par le plafonnement des effets du quotient familial mis en place par la gauche en 1981 pour instituer un plafonnement supplémentaire applicable uniquement à cette part entière accordée au titre du premier enfant à charge des contribuables non mariés : depuis l'imposition des revenus de 1986, la réduction d'impôt obtenue grâce à cette part entière ne peut dépasser un seuil spécifique, fixé à un niveau sensiblement inférieur au seuil applicable aux autres enfants à charge¹. Puis le coup de grâce fut portée en 1995, avec l'« amendement Courson » (du nom du député UDF qui proposa cette nouvelle disposition) : depuis l'imposition des revenus de 1995, les contribuables célibataires, divorcés ou veufs doivent apporter la preuve qu'ils élèvent seuls leur enfant pour pouvoir bénéficier d'une part entière au titre de leur premier enfant à charge (loi du 30 décembre 1995). Cette chasse aux « faux parents isolés » et aux « vrais concubins » eut pour conséquence immédiate de réduire sensiblement le nombre de contribuables concernés par cette part entière².

Cette histoire riche et mouvementée, où la droite et la gauche exprimèrent tour à tour leur vision du rôle de la famille et des situations familiales justifiant à leurs yeux les faveurs ou les défaveurs de l'Etat, et dont les fondements « modernes » furent posés par la loi du 31 décembre 1945, témoigne de la très grande vigueur des passions françaises au sujet de la natalité et de la famille. La plupart de ces épisodes sont aujourd'hui oubliés, mais une consultation même rapide des débats parlementaires et de la presse de l'époque permet immédiatement de constater à quel point toutes ces dispositions firent en leur temps l'objet de débats et de conflits passionnés. Cette histoire est d'ailleurs loin d'être terminée : par exemple, la loi sur le « Pacte civil de solidarité » (PACS), adoptée par l'Assemblée nationale en octobre 1999, prévoit que les partenaires liés par un PACS puissent bénéficier du régime de l'imposition en commun réservé jusqu'alors aux couples mariés, disposition « révolutionnaire » qui a déjà fait couler beaucoup d'encre. Mais cette histoire riche et mouvementée pose également la question des effets réels ou supposés de ces décisions sur la natalité et les structures familiales : dans quelle mesure les différents dispositifs qui se sont succédé depuis 1914 ont-ils eu un impact sur le nombre d'enfants par foyer, le taux d'activité féminine, le nombre de mariages, le concubinage, le nombre de personnes vivant seules, etc. ?

Malheureusement, il n'existe aucune étude d'ensemble permettant de répondre à cette question de façon satisfaisante. Les rares études françaises consacrées à la question de l'impact des politiques familiales sur les comportements familiaux se sont en effet concentrées sur la question de l'impact des allocations familiales et n'ont pas cherché à prendre en compte l'évolution des avantages fiscaux accordés

1. Cf. annexe C, tableau C-5

2. Cf. Piketty (1998, p. 19).

aux familles au titre de l'impôt sur le revenu¹. Il est vrai que ces avantages fiscaux ne concernent par définition que la fraction la plus aisée de la population, ce qui limite l'ampleur de l'impact que l'histoire mouvementée de la dimension « familiale » de l'impôt sur le revenu depuis 1914 est susceptible d'avoir eu sur les taux de natalité et les structures familiales au niveau national. Il reste que la question de l'évolution de la structure familiale des hauts revenus est en soi une question passionnante, d'autant plus que les variations incessantes des dispositifs fiscaux les concernant peuvent peut-être permettre de parvenir à isoler de façon moins insatisfaisante que pour le reste de la population l'éventuel impact des incitations financières sur les comportements familiaux. De plus et surtout, les données disponibles sont d'une richesse exceptionnelle : les tableaux statistiques établis chaque année depuis l'imposition des revenus de 1915 par l'administration fiscale à partir du dépouillement des déclarations de revenus permettent de suivre à un rythme annuel, et pour un grand nombre de tranches de revenus (notamment pour les très hauts revenus), l'évolution sur longue période du nombre de personnes seules, de couples mariés, de familles nombreuses, etc. Comme toujours avec les sources d'origine administrative, les catégories statistiques utilisées dans ces tableaux sont certes totalement dépendantes des situations familiales qui étaient utilisées par la législation courante, si bien que certains types d'informations peuvent soudainement disparaître des tableaux au moment où la législation cesse de stigmatiser les catégories en question : par exemple, les couples mariés sans enfant au bout de deux ans de mariage apparaissent dans les statistiques lors de l'imposition des revenus de 1919, puis ils deviennent les couples mariés sans enfant au bout de trois ans de mariage à partir de l'imposition des revenus de 1945, et ils disparaissent définitivement des statistiques lors de l'imposition des revenus de 1950. Mais le simple fait de disposer d'informations statistiques aussi riches sur de telles catégories pour des périodes relativement longues constitue déjà un avantage certain, qui suffirait amplement à justifier une exploitation statistique systématique de la dimension familiale de cette source².

Une telle étude demanderait cependant un travail extrêmement minutieux, reposant à la fois sur la prise en compte de l'ensemble des règles d'imposition dépendant de la situation de famille des contribuables et des dates précises des différentes réformes et sur des comparaisons fines des variations des taux de natalité et des structures familiales des différents fractiles de la distribution des revenus. En particulier, le simple constat d'une concordance temporelle entre l'adoption du quotient familial en 1945 et la reprise de la natalité française à l'issue de la Seconde Guerre mondiale (le « baby-boom ») est évidemment tout à fait insuffisant pour conclure quoi que ce soit de précis quant à l'existence et surtout à l'ampleur d'un lien causal entre incitations financières et comportements démographiques. L'évolution du caractère nataliste ou antinataliste de l'impôt sur le revenu au cours du XX^e siècle est en réalité nettement moins univoque que l'on ne le croit parfois : s'il est vrai que l'instauration du quotient familial en 1945 implique

1. Cf. par exemple Blanchet (1992), Blanchet et Ekert-Jaffé (1994), Martin (1998) et Aubert (1999).

2. L'ensemble des tableaux disponibles sont décrits dans l'annexe A, où nous indiquons également les références précises des bulletins statistiques où ces tableaux ont été publiés.

que les avantages fiscaux accordés aux familles ont été globalement plus généreux durant la seconde moitié du siècle, il reste qu'il faudrait également prendre en compte le fait que le système de déductions forfaitaires en vigueur lors de l'imposition des revenus des années 1915-1944 était doublé lors de l'imposition des revenus des années 1915-1933 d'un système de réductions d'impôt proportionnelles pour charges de famille, ainsi que d'un système de majorations d'impôt applicables aux contribuables sans enfants lors de l'imposition des revenus des années 1919-1938, remplacé par la « taxe de compensation familiale » lors de l'imposition des revenus des années 1939-1944. Au final, il n'est donc pas évident que les incitations financières à avoir des enfants aient été réellement plus faibles pour tous les niveaux de revenu durant la première moitié du siècle : cela mériterait une étude au cas par cas. Il en va de même pour les deux dernières décennies du siècle, où l'on assiste à la fois à la mise en place du plafonnement des effets du quotient familial et au développement des demi-parts supplémentaires accordées aux familles nombreuses, si bien que l'effet net sur les incitations à avoir des enfants dépend de façon fine du niveau de revenu et du nombre d'enfants des familles considérées. Une telle étude démographique dépasserait de très loin le cadre de ce livre, et nous n'avons donc pas cherché à écrire ici cette histoire de la structure familiale des hauts revenus. En particulier, les taux moyens d'imposition subis par les différents fractiles de hauts revenus que nous analyserons dans le chapitre suivant ont tous été calculés pour des situations familiales « moyennes », et ils ne permettent donc pas d'étudier l'évolution des écarts de pression fiscale entre les différentes configurations familiales¹.

4.1.2. La forme générale du barème

L'héritage de la loi du 31 décembre 1945 ne se limite pas au quotient familial, même si ce dernier en est sans doute l'élément le plus visible. Avec plus d'un demi-siècle de recul, on peut également constater l'influence déterminante que la loi du 31 décembre 1945 eut sur la forme générale du barème d'imposition de l'impôt progressif sur le revenu. Le tableau 4-5, sur lequel nous avons reproduit l'ensemble des barèmes de l'impôt sur le revenu appliqués depuis 1945, démontre la très grande stabilité de la forme générale de ces derniers, surtout par comparaison avec l'évolution chaotique qui avait caractérisé les barèmes de la période 1915-1944 (cf. tableaux 4-1, 4-2, 4-3 et 4-4 supra).

Cette stabilité se manifeste tout d'abord dans la technique d'imposition employée : les barèmes appliqués depuis la Libération, outre qu'ils utilisent la technique du quotient familial, ont tous été des barèmes définis « en taux marginal », à tel point que l'on a aujourd'hui pratiquement oublié qu'il était également possible de définir des barèmes « en taux moyen », et que cette seconde technique d'imposition fut utilisée en France lors de l'imposition des revenus des années 1917-1918 et 1936-1941. Mais cette stabilité se manifeste surtout par le nombre de tranches d'imposition et le niveau des taux correspondants, à commencer par le taux supérieur. De 1945 à 1998, c'est-à-dire pendant plus d'un demi-siècle, le taux

1. Pour une description détaillée de la méthodologie utilisée pour estimer les taux moyens d'imposition par fractile correspondant à une situation familiale « moyenne », cf. annexe B, section 3.

Tableau 4-5: Les barèmes de l'impôt sur le revenu appliqués lors de l'imposition des revenus des années 1945-1998

<u>1945</u>		<u>1946</u>		<u>1947</u>		<u>1948</u>	
0-40 000	0 %	0-40 000	0 %	0-100 000	0 %	0-120 000	0 %
40 000-100 000	12 %	40 000-200 000	12 %	100 000-200 000	12 %	120 000-200 000	10 %
100 000-300 000	30 %	200 000-500 000	30 %	200 000-500 000	24 %	200 000-300 000	15 %
300 000-500 000	45 %	500 000-1 000 000	45 %	500 000-1 000 000	36 %	300 000-500 000	20 %
500 000-	60 %	1 000 000-	60 %	1 000 000-2 000 000	48 %	500 000-800 000	25 %
				2 000 000-	60 %	800 000-1200 000	30 %
						1200 000-2 000 000	40 %
						2 000 000-3 000 000	50 %
						3 000 000-	60 %
<u>1949</u>		<u>1950</u>		<u>1951-1952</u>		<u>1953-1959</u>	
0-120 000	0 %	0-140 000	0 %	0-180 000	0 %	0-220 000	0 %
120 000-250 000	10 %	140 000-300 000	10 %	180 000-350 000	10 %	220 000-350 000	10 %
250 000-500 000	15 %	300 000-500 000	15 %	350 000-600 000	15 %	350 000-600 000	15 %
500 000-800 000	25 %	500 000-750 000	20 %	600 000-900 000	20 %	600 000-900 000	20 %
800 000-12 000 000	30 %	750 000-1200 000	30 %	900 000-1 500 000	30 %	900 000-1500 000	30 %
1 200 000-2 000 000	40 %	1 200 000-1 500 000	40 %	1 500 000-3 000 000	40 %	1500 000-3 000 000	40 %
2 000 000-3 000 000	50 %	1500 000-5 000 000	50 %	3 000 000-6 000 000	50 %	3 000 000-6 000 000	50 %
3 000 000-	60 %	5 000 000-	60 %	6 000 000-	60 %	6 000 000-	60 %
<u>1960</u>		<u>1961</u>		<u>1962</u>		<u>1963</u>	
0-2 300	0 %	0-2 300	0 %	0-2 400	0 %	0-2 400	0 %
2 300-3 750	10 %	2 300-4 000	10 %	2 400-4 000	10 %	2 400-4 000	10 %
3 750-6 500	15 %	4 000-6 750	15 %	4 000-6 750	15 %	4 000-6 750	15 %
6 500-9 750	25 %	6 750-10 000	25 %	6 750-10 000	25 %	6 750-10 000	25 %
9 750-16 250	30 %	10 000-16 250	30 %	10 000-16250	30 %	10 000-16 250	30 %
16250-32 000	40 %	16 250-32 000	40 %	16 250-32 000	40 %	16250-32 000	40 %
32 000-64 000	50 %	32 000-64 000	50 %	32 000-64 000	50 %	32 000-64 000	50 %
64 000-	60 %	64 000-	60 %	64 000-	60 %	64 000-	61,5 %
<u>1964</u>		<u>1965</u>		<u>1966</u>		<u>1967-1968</u>	
0-2 400	0 %	0-2 500	0 %	0-2 500	0 %	0-2 500	0 %
2 400-4 400	10 %	2 500-4 500	10 %	2 500-4 500	10 %	2 500-4 500	10 %
4 400-7 350	15 %	4 500-7 600	15 %	4 500-7 600	15 %	4 500-7 600	15 %
7 350-10 850	25 %	7 600-11250	25 %	7 600-11 250	25 %	7 600-11 250	25 %
10 850-17 500	30 %	11 250-18 000	30 %	11 250-18 000	30 %	11 250-18 000	30 %
17 500-35 000	40 %	18 000-36 000	40 %	18 000-36 000	40 %	18 000-36 000	40 %
35 000-70 000	50 %	36 000-72 000	50 %	36 000-72 000	55 %	36 000-72 000	50 %
70 000-	60 %	72 000-	60 %	72 000-	65 %	72 000-	60 %
<u>1969</u>		<u>1970</u>		<u>1971</u>		<u>1972</u>	
0-2 700	0 %	0-2 900	0 %	0-3 100	0 %	0-3 300	0 %
2 700-4 800	10 %	2 900-5 100	10 %	3 100-5 400	10 %	3 300-5 750	10 %
4 800-8 100	15 %	5 100-8 500	15 %	5 400-8 950	15 %	5 750-9 500	15 %
8 100-12 000	25 %	8 500-12 600	25 %	8 950-13 250	25 %	9 500-14 050	25 %
12 000-19 100	30 %	12 600-20 050	30 %	13 250-21 050	30 %	14 050-22 000	30 %
19 100-38 200	40 %	20 050-40 100	40 %	21 050-42 100	40 %	22 000-43 500	40 %
38 200-76 400	50 %	40 100-80 200	50 %	42 100-84 200	50 %	43 500-86 500	50 %
76 400-	60 %	80 200-	60 %	84 200-	60 %	86 500-	60 %

Tableau 4-5 (suite)

<u>1973</u>		<u>1974</u>		<u>1975</u>		<u>1976</u>	
0-4 950	0 %	0-5 500	0 %	0-6 125	0 %	0-6 725	0 %
4 950-5 200	5 %	5 500-5 825	5 %	6 125-6 425	5 %	6 725-7 050	5 %
5 200-6 250	10 %	5 825-7 000	10 %	6 425-7 700	10 %	7 050-8 450	10 %
6 250-9 900	15 %	7 000-11 100	15 %	7 700-12 225	15 %	8 450-13 400	15 %
9 900-14 900	20 %	11 100-15 050	20 %	12 225-16 575	20 %	13 400-17 575	20 %
14 900-22 000	30 %	15 050-19 000	25 %	16 575-20 900	25 %	17 575-22 150	25 %
22 000-46 325	40 %	19 000-24 450	30 %	20 900-25 250	30 %	22 150-26 775	30 %
46 325-92 125	50 %	24 450-26 475	35 %	25 250-29 125	35 %	26 775-30 875	35 %
92 125-	60 %	26 475-45 825	40 %	29 125-50 400	40 %	30 875-53 425	40 %
		45 825-64 900	45 %	50 400-71 375	45 %	53 425-73 525	45 %
		64 900-84 000	50 %	71 375-92 400	50 %	73 525-95 175	50 %
		84 000-103 150	55 %	92 400-113 450	55 %	95 175-113 450	55 %
		103 150-	60 %	113 450-	60 %	113 450-	60 %
<u>1977</u>		<u>1978</u>		<u>1979</u>		<u>1980</u>	
0-7 250	0 %	0-7 925	0 %	0-8 725	0 %	0-9 890	0 %
7 250-7 600	5 %	7 925-8 300	5 %	8 725-9 125	5 %	9 890-10 340	5 %
7 600-9 100	10 %	8 300-9 925	10 %	9 125-10 825	10 %	10 340-12 270	10 %
9 100-14 400	15 %	9 925-15 700	15 %	10 825-17 125	15 %	12 270-19 410	15 %
14 400-18 900	20 %	15 700-20 625	20 %	17 125-22 275	20 %	19 410-24 950	20 %
18 900-23 800	25 %	20 625-25 925	25 %	22 275-28 000	25 %	24 950-31 360	25 %
23 800-28 775	30 %	25 925-31 350	30 %	28 000-33 875	30 %	31 360-37 970	30 %
28 755-33 200	35 %	31 350-36 175	35 %	33 875-39 075	35 %	37 970-43 770	35 %
33 200-57 425	40 %	36 175-62 600	40 %	39 075-65 125	40 %	43 770-72 940	40 %
57 425-79 025	45 %	62 600-86 125	45 %	65 125-89 575	45 %	72 940-100 320	45 %
79 025-100 900	50 %	86 125-105 950	50 %	89 575-105 950	50 %	100 320-118 660	50 %
100 900-119 100	55 %	105 950-125 050	55 %	105 950-125 050	55 %	118 660-135 000	55 %
119 100-	60 %	125 050-	60 %	125 050-	60 %	135 000-	60 %
<u>1981</u>		<u>1982</u>		<u>1983</u>		<u>1984</u>	
0-11 230	0 %	0-12 620	0 %	0-13 770	0 %	0-14 820	0 %
11 230-11 740	5 %	12 620-13 190	5 %	13 770-14 390	5 %	14 820-15 490	5 %
11 740-13 930	10 %	13 190-15 640	10 %	14 390-17 070	10 %	15 490-18 370	10 %
13 930-22 030	15 %	15 640-24 740	15 %	17 070-26 990	15 %	18 370-29 050	15 %
22 030-28 320	20 %	24 740-31 810	20 %	26 990-34 700	20 %	29 050-37 340	20 %
28 320-35 590	25 %	31 810-39 970	25 %	34 700-43 610	25 %	37 340-46 920	25 %
35 590-43 060	30 %	39 970-48 370	30 %	43 610-52 760	30 %	46 920-56 770	30 %
43 060-49 680	35 %	48 370-55 790	35 %	52 760-60 870	35 %	56 770-65 500	35 %
49 680-82 790	40 %	55 790-92 970	40 %	60 870-101 430	40 %	65 500-109 140	40 %
82 790-113 860	45 %	92 970-127 860	45 %	101 430-139 500	45 %	109 140-150 100	45 %
113 860-134 680	50 %	127 860-151 250	50 %	139 500-165 010	50 %	150 100-177 550	50 %
134 680-153 200	55 %	151 250-172 040	55 %	165 010-187 700	55 %	177 550-201 970	55 %
153 200-	60 %	172 040-195 000	60 %	187 700-212 750	60 %	201 970-228 920	60 %
		195 000-	65 %	212 750-	65 %	228 920-	65 %
<u>1985</u>		<u>1986</u>		<u>1987</u>		<u>1988</u>	
0-15 650	0 %	0-16 030	0 %	0-16 560	0 %	0-17 000	0 %
15 650-16 360	5 %	16 030-16 760	5 %	16 560-17 320	5 %	17 000-17 780	5 %
16 360-19 400	10 %	16 760-19 870	10 %	17 320-20 530	9,6 %	17 780-21 070	9,6 %
19 400-30 680	15 %	19 870-31 420	15 %	20 530-32 460	14,4 %	21 070-33 310	14,4 %
30 680-39 440	20 %	31 420-40 390	20 %	32 460-41 730	19,2 %	33 310-42 820	19,2 %
39 440-49 550	25 %	40 390-50 740	25 %	41 730-52 410	24 %	42 820-53 770	24 %
49 550-59 950	30 %	50 740-61 390	30 %	52 410-63 420	28,8 %	53 770-65 070	28,8 %
59 950-69 170	35 %	61 390-70 830	35 %	63 420-73 170	33,6 %	65 070-75 070	33,6 %
69 170-115 250	40 %	70 830-118 020	40 %	73 170-121 910	38,4 %	75 070-125 080	38,4 %
115 250-158 510	45 %	118 020-162 310	45 %	121 910-167 670	43,2 %	125 080-172 030	43,2 %
158 510-187 490	50 %	162 310-191 990	50 %	167 670-198 330	49 %	172 030-203 490	49 %
187 490-213 280	55 %	191 990-218 400	55 %	198 330-225 610	53,9 %	203 490-231 480	53,9 %
213 280-241 740	60 %	218 400-	58 %	225 610-	56,8 %	231 480-	56,8 %
241 740-	65 %						

Tableau 4-5 (suite et fin)

<u>1989</u>		<u>1990</u>		<u>1991</u>		<u>1992</u>	
0-17 570	0 %	0-18 140	0 %	0-18 690	0 %	0-19 220	0 %
17 570-18 370	5 %	18140-18 960	5 %	18 690-19 530	5 %	19 220-20 080	5 %
18 370-21 770	9,6 %	18960-22 470	9,6 %	19 530-23 150	9,6 %	20 080-23 800	9,6 %
21 770-34 410	14,4 %	22470-35 520	14,4 %	23 150-36 590	14,4 %	23 800-37 620	14,4 %
34 410-44 240	19,2 %	35520-45 660	19,2 %	36 590-47 030	19,2 %	37 620-48 350	19,2 %
44 240-55 540	24 %	45660-57 320	24 %	47 030-59 040	24 %	48 350-60 690	24 %
55 540-67 220	28,8 %	57320-69 370	28,8 %	59 040-71 450	28,8 %	60 690-73 450	28,8 %
67 220-77 550	33,6 %	69370-80 030	33,6 %	71 450-82 430	33,6 %	73 450-84 740	33,6 %
77 550-129 210	38,4 %	80030-133 340	38,4 %	82 430-137 340	38,4 %	84 740-141 190	38,4 %
129 210-117 710	43,2 %	133340-183 400	43,2 %	137 340-188 900	43,2 %	141 190-194 190	43,2 %
177 710-210 210	49 %	183400-216 940	49 %	188 900-223 450	49 %	194 190-229 710	49 %
210 210-239 120	53,9 %	216940-246 770	53,9 %	223 450-254 170	53,9 %	229 710-261 290	53,9 %
239 120-	56,8 %	246 770-	56,8 %	254 170-	56,8 %	2 612 690-	56,8 %
<u>1993</u>		<u>1994</u>		<u>1995</u>		<u>1996</u>	
0-21 900	0 %	0-22 210	0 %	0-22 610	0 %	0-25 610	0 %
21 900-47 900	12 %	22 210-48 570	12 %	22 610-49 440	12 %	25 610-50 380	10,5 %
47 900-84 300	25 %	48 570-85 480	25 %	49 440-87 020	25 %	50 380-88 670	24 %
84 300-136 500	35 %	85 480-138 410	35 %	87 020-140 900	35 %	88 670-143 580	33 %
136 500-222 100	45 %	138 410-225 210	45 %	140 900-229 260	45 %	143 580-233 620	43 %
222 100-273 900	50 %	225 210-277 730	50 %	229 260-282 730	50 %	233 620-288 100	48 %
273 900-	56,8 %	277 730-	56,8 %	282 730-	56,8 %	288 100-	54 %
<u>1997</u>		<u>1998</u>					
0-25 890	0 %	0-26 100	0 %				
25 890-50 930	10,5 %	26 100-51 340	10,5 %				
50 930-89 650	24 %	51 340-90 370	24 %				
89 650-145 160	33 %	90 370-146 320	33 %				
145 160-236 190	43 %	146 320-238 080	43 %				
236 190-291 270	48 %	238 080-293 600	48 %				
291 270-	54 %	293 600-	54 %				

Lecture : Les revenus des années 1945-1998 ont tous été soumis à des barèmes exprimés en taux marginal, et suivant le système du quotient familial. Lors de l'imposition des revenus de 1945, la fraction de revenu imposable par part inférieure à 40 000 francs était soumise à un taux marginal de 0 %, la fraction comprise entre 40 000 et 100 000 francs à un taux marginal de 12 %, la fraction comprise entre 100 000 et 300 000 francs à un taux marginal de 30 %, la fraction comprise entre 300 000 et 500 000 francs à un taux marginal de 45 %, et la fraction supérieure à 500 000 francs à un taux marginal de 60 %.

Notes : (i) Il s'agit des barèmes d'imposition de l'« impôt général sur le revenu » (IGR) pour l'imposition des revenus des années 1945-1947, de la « surtaxe progressive » de l'« impôt sur le revenu des personnes physiques » (IRPP) pour l'imposition des revenus des années 1948-1958, et de l'IRPP tout court pour l'imposition des revenus des années 1959-1998. Tous les barèmes sont exprimés en francs courants (en anciens francs pour les années 1945-1959, et en nouveaux francs pour les années 1960-1998).

(ii) Lors de l'imposition des revenus des années 1945-1958, les taux marginaux supérieurs de 50 % (45 % en 1945-1946, 48 % en 1947) et 60 % étaient en réalité de 55 % (48,75 % en 1945-1946, 54 % en 1947) et 70 % pour les contribuables ayant une seule part de quotient familial.

(iii) Lors de l'imposition des revenus des années 1959-1971, tous les taux marginaux du barème étaient en réalité de 5 points plus élevés (3 points en 1970-1971) que les taux indiqués sur ce tableau, mais tous les contribuables bénéficiaient d'une réduction d'impôt égale à 5 % (3 % en 1970-1971) du montant de leurs salaires et pensions de retraite.

marginal supérieur du barème de l'impôt sur le revenu a toujours été de l'ordre de 55-65 % (cf. tableau 4-5). Afin de ne pas donner l'impression de trop bien traiter les célibataires sans enfant, qui bénéficiaient déjà de la suppression de la « taxe de compensation familiale », la loi du 31 décembre 1945 avait cependant décidé d'appliquer un taux marginal supérieur plus élevé (70 % au lieu de 60 %) aux contribuables ayant une seule part de quotient familial, et il fallut attendre la loi du 28 décembre 1959 pour que ce système soit supprimé : de l'imposition des revenus de 1945 à l'imposition des revenus de 1958, le taux marginal supérieur du barème fut donc de 70 % pour les contribuables ayant une seule part de quotient familial, et de 60 % pour tous les autres. Cette même loi du 28 décembre 1959 décida également, afin de compenser la suppression de la « taxe proportionnelle », de fixer des taux d'imposition légèrement plus élevés pour les revenus non salariaux que pour les salaires et les pensions de retraite : lors de l'imposition des revenus des

années 1959-1969, tous les taux marginaux du barème étaient en réalité de 5 points plus élevés que les taux indiqués sur le tableau 4-5 (le taux supérieur était donc de 65 % et non de 60 %¹), mais tous les contribuables bénéficiaient d'une réduction d'impôt égale à 5 % du montant de leurs salaires et pensions de retraite, si bien que les barèmes effectivement applicables aux revenus salariaux, c'est-à-dire à la très grande majorité des revenus, étaient bien ceux que nous avons indiqués sur le tableau 4-5. Cette « surtaxe » applicable aux revenus non salariaux fut abaissée de 5 % à 3 % en 1970-1971, puis ce système fut définitivement supprimé à partir de l'imposition des revenus de 1972. Nous reviendrons plus loin sur cette inégalité de traitement entre revenus salariaux et non salariaux, question qui fut au centre des réformes fiscales de 1948 et de 1959. Pour l'instant, contentons-nous de noter que ces petites bizarreries ne changent rien au constat essentiel, à savoir que le taux marginal supérieur du barème de l'impôt sur le revenu a toujours été de l'ordre de 55-65 % (au minimum 54 %, et au maximum 70 %) sur toute la période 1945-1998. Par comparaison à la période 1915-1944, où le taux marginal supérieur du barème avait commencé par passer en quelques années d'un minimum absolu de 2 % en 1915 à un maximum absolu de 72 % en 1924 (sans même prendre en compte les majorations applicables aux contribuables sans enfant), avant d'être divisé par deux par Poincaré en 1926 puis de fluctuer de façon incessante entre le maximum de 72 % atteint en 1924 et un nouveau minimum de 24 % atteint en 1934, l'impôt sur le revenu de la période 1945-1998 apparaît bel et bien comme un impôt « apaisé ». Cette stabilité exprime sans nulle doute un très large consensus de la classe politique et de l'opinion publique sur ce à quoi doit ressembler l'impôt sur le revenu (au moins de façon formelle) : depuis 1945, on semble considérer que l'impôt sur le revenu est un outil permettant de frapper les revenus les plus élevés à des taux marginaux de l'ordre de 55-65 %, ni plus, ni moins.

En outre, cette stabilité de la structure générale du barème depuis 1945 va bien au-delà de la question du taux marginal supérieur. Alors que les barèmes de la période 1915-1944 avaient généralement plusieurs dizaines de tranches d'imposition, suivant des modalités extrêmement fluctuantes (cf. tableaux 4-1 à 4-4), les barèmes de la période 1945-1998 se caractérisent tous par un nombre limité de tranches d'imposition (cf. tableau 4-5). Le législateur de 1945 avait beaucoup insisté sur cet objectif de « simplification » du barème, et, de fait, la loi du 31 décembre 1945 décida d'instituer pour l'imposition des revenus de 1945 un barème en 5 tranches, avec des taux marginaux de 0 %, 12 %, 30 %, 45 % et 60 %, contre près de 25 tranches dans le barème utilisé lors de l'imposition des revenus de 1944. Le nombre de tranches augmenta légèrement durant les années suivantes, et le niveau des taux inférieurs fut légèrement modifié, mais la structure générale du barème resta relativement simple, suivant en cela l'esprit (sinon la lettre) du barème adopté en 1945 par la première Assemblée constituante. En particulier, pendant plus de 20 ans, de l'imposition des revenus de 1949 à l'imposition des revenus de 1972, on appliqua un barème en 8 tranches, avec des taux à 0 %, 10 %, 15 %, 20 %, 25 %, 30 %, 40 % et 60 %.

1. Le taux de 60 % fut exceptionnellement porté à 61,5 % lors de l'imposition des revenus de 1963 et à 65 % lors de l'imposition des revenus de 1966, et le taux de 65 % fut relevé d'autant (cf. tableau 4-5).

25 %, 30 %, 40 %, 50 % et 60 % (cf. tableau 4-5¹). Le nombre de tranches passa à 12 lors de l'imposition des revenus des années 1974-1992 (et même 13 lors de l'imposition des revenus des années 1982-1985), à la suite notamment de la décision du premier gouvernement Chirac de créer en 1974 des tranches intermédiaires à 35 %, 45 % et 55 % (loi du 30 décembre 1974). Mais l'objectif de cette réforme purement technique était simplement de « lisser » le profil des taux marginaux, et elle n'eut guère d'impact sur la forme générale du barème et sur les taux effectifs d'imposition. Il en va de même de la réforme entreprise en 1993 par le gouvernement Balladur, dont l'objectif était au contraire de « simplifier » le barème, en réduisant le nombre de tranches (loi du 29 décembre 1993). Au final, on se retrouve donc depuis l'imposition des revenus de 1993 avec un barème à 7 tranches, et avec des taux marginaux qui sont pratiquement identiques aux taux adoptés en 1945 par la première Assemblée constituante (cf. tableau 4-5). Précisons également que la modestie des réformes du barème entreprises depuis 1945, qui pour l'essentiel se limitèrent à des aménagements relativement techniques (création de tranches intermédiaires, suppression de tranches intermédiaires, etc.), et qui ne prirent jamais la forme des refontes générales décidées par le Bloc national, par le Front Populaire ou par le gouvernement de Vichy, ne s'explique pas par le fait que les gouvernements de l'après-guerre se seraient liés les mains en s'imposant le respect d'un barème à tranches fixes et à taux unique, du type de celui mis en place par le Bloc national, système qui oblige à réduire ou à relever dans les mêmes proportions la charge fiscale exigée de tous les contribuables imposables, quel que soit leur niveau de revenu. Les gouvernements de l'après-guerre ne se privèrent jamais totalement de la liberté de manœuvre consistant à relever le seuil de certaines tranches sans les relever toutes ou à modifier certains taux sans les modifier tous : tous ces ajustements furent simplement d'une ampleur très limitée². Depuis 1945, les gouvernements semblent avoir perdu le goût des grandes réformes du barème.

Il faut toutefois préciser que les barèmes d'imposition reproduits sur le tableau 4-5 ne prennent pas en compte les multiples « majorations exceptionnelles » qui jalonnent l'histoire de l'impôt sur le revenu, et auxquelles les gouvernements de l'après-guerre firent largement appel afin de faire varier le poids effectif de l'impôt payé par les très hauts revenus en fonction de la conjoncture politico-financière, de la même façon que leurs prédécesseurs de l'entre-deux-guerres, et ce dès l'imposition des revenus des années 1946-1947. Les gouvernements de la Libération disposaient certes de marges de manœuvre nettement plus réduites que leurs prédécesseurs du début des années 1920 : alors que ces derniers avaient pu se permettre d'augmenter de façon vertigineuse les taux appliqués aux très hauts revenus, ce qui leur avait permis de montrer à l'opinion que les contribuables aisés ne seraient pas épargnés des charges de la guerre et de la reconstruction, le niveau

1. Cf. note précédente.

2. L'habitude consistant à présenter le barème d'imposition à l'aide d'un taux unique s'appliquant à des fractions croissantes des revenus compris dans des tranches fixes (cf. tableau 4-2) fut reprise par la loi du 31 décembre 1945, mais dès 1946 le barème fut ajusté de façon relativement « libre », et ce mode de présentation des barèmes fut définitivement abandonné en 1947-1948, à tel point qu'il est aujourd'hui totalement oublié, de même que la technique des barèmes définis « en taux moyen ».

atteint en 1945 par les taux d'imposition les plus élevés de l'impôt progressif sur le revenu ne permettait pas d'entreprendre ce type de politique. Cette comparaison entre les deux après-guerres était très présente dans les discours des hommes politiques de l'époque¹. Il est également certain que les hommes politiques de 1945 avaient conscience de l'effondrement que les revenus du capital avaient connu durant la crise des années 1930 et les années de la Seconde Guerre mondiale, et donc des recettes fiscales limitées qu'un alourdissement des taux d'imposition applicables aux très hauts revenus pouvait procurer (au moins dans l'immédiat). Il est cependant plus difficile de trouver des allusions précises à ce sujet, car il n'était guère dans les habitudes de l'époque de s'apitoyer sur le triste sort des riches capitalistes, soupçonnés de collaboration, ou au minimum de lâcheté, avec le régime de Vichy². Ce contexte intellectuel et politique explique également pourquoi il était totalement impensable pour un chef de gouvernement de la Libération de jouer les Poincaré ou les Doumergue en abaissant à 25 % ou 30 % les taux supérieurs applicables aux revenus les plus élevés, et pourquoi les gouvernements de l'immédiat après-guerre, confrontés à une situation financière tout aussi désastreuse que leurs prédécesseurs des années 1920, ne purent s'empêcher d'avoir recours à des « majorations exceptionnelles » qui s'ajoutèrent aux barèmes indiqués sur le tableau 4-5. Le sommet de la « fièvre de l'impôt sur le revenu » fut atteint en 1947-1948, après le départ des communistes du gouvernement en mai 1947 et les grandes grèves de novembre-décembre de la même année, à un moment où l'inflation dépassait pour la quatrième année consécutive les 50 % en rythme annuel et où les gouvernements en place cherchaient par tous les moyens à réduire la masse monétaire en circulation dans l'économie et à rétablir l'équilibre budgétaire. Après plusieurs mois de rudes négociations, le président du Conseil Robert Schumann (MRP) et son ministre radical des Finances René Mayer firent adopter la loi du 7 janvier 1948 instituant un « prélèvement exceptionnel de lutte contre l'inflation », prélèvement qui constituait l'élément central du « plan Mayer » de lutte contre l'inflation présenté à la fin de l'année 1947, et qui prit la forme d'une majoration d'IGR pouvant atteindre le taux de 40 % pour les contribuables dont le revenu imposable de 1946 était supérieur à 3 millions de francs³. Cette majoration

1. Cf. par exemple *L'Année Politique 1945* (p. 164) pour un discours très explicite tenu par René Pleven (ministre des Finances du gouvernement provisoire du général de Gaulle) en mars 1945, qui compare un à un les taux des différents impôts en vigueur en 1918 et en 1945, et qui conclut qu'il est « impossible » en 1945 d'augmenter davantage les taux des impôts existants.

2. Une des rares allusions relativement explicites au thème de l'effondrement des hauts revenus que nous ayons retrouvées dans les débats parlementaires de l'époque est due à Paul Reynaud, qui, en octobre 1946, à la tribune de la seconde Assemblée constituante, déclara en s'adressant notamment aux socialistes et aux communistes : « Le rentier, qui depuis 1914 jouait le rôle de souffre-douleur national, a disparu. Vous ne pouvez plus déshabiller le rentier pour habiller le salarié, ou le fonctionnaire, puisqu'il est tout nu. Vous vous êtes livrés à un arrosage général de tous les Français et le seul résultat a été de faire monter les prix en flèche » (cf. *L'Année Politique 1946*, pp. 256-257).

3. Le taux de la majoration d'IGR était de 20 % pour les contribuables ayant un revenu imposable compris entre 450 000 et 1 million de francs (le seuil de 450 000 francs était relevé à 600 000 francs pour les contribuables ayant un ou deux enfants à charge, à 750 000 francs pour ceux ayant trois ou quatre enfants à charge, et à 850 000 francs pour ceux ayant cinq enfants ou plus à charge), de 30 % pour les contribuables ayant un revenu imposable compris entre 1 million et 3 millions de francs (quelle que soit leur situation familiale) et de 40 % pour les contribuables ayant un revenu imposable supérieur à 3 millions de francs (quelle que soit leur situation familiale). La loi du 7 janvier 1948 contenait également des majorations

était applicable de façon rétroactive au montant de l'IGR dû au titre des revenus de 1946, si bien que les contribuables les plus aisés firent face au titre de l'imposition de leurs revenus de 1946 à un taux marginal supérieur de 84 %, et même de 98 % pour les contribuables ayant une seule part de quotient familial, et ce sans même prendre en compte les impôts cédulaires¹. Mais une différence importante avec les autres « majorations exceptionnelles » instituées dans le passé, et en particulier avec la majoration rétroactive instituée par la loi du 4 décembre 1925, est que le « prélèvement exceptionnel de lutte contre l'inflation » de la loi du 7 janvier 1948 se présentait comme un « emprunt obligatoire » et non pas comme une majoration d'impôt : la loi du 7 janvier 1948 donnait à tous les contribuables qui le souhaitaient la possibilité d'échapper à cette majoration en souscrivant à un emprunt rémunéré à 3 % et remboursable sur 10 ans une somme au moins égale au montant de la majoration. Par contre, le « double décime » (majoration d'IGR de 20 %) décidé quelques mois plus tard par le gouvernement présidé par le radical Henri Queuille (loi du 24 septembre 1948), et applicable uniquement au titre de l'imposition des revenus de 1947, était une véritable majoration d'impôt, non remboursable. La situation se calma après 1948, mais la technique des « majorations exceptionnelles » ne fut jamais véritablement abandonnée, et elle fut notamment sollicitée à la suite des événements de mai 1968 et des élections de mai 1981, ainsi que nous le verrons plus loin. Il reste que ces majorations exceptionnelles, aussi importantes soient-elles, ne peuvent par définition modifier le poids et la répartition de la charge fiscale qu'à la marge et de façon purement temporaire, et elles ne doivent donc pas faire oublier l'importance de l'influence de la loi du 31 décembre 1945 sur la forme générale des barèmes appliqués depuis 1945.

4.1.3. La non-déduction de l'impôt de l'année précédente

Au-delà de l'instauration du quotient familial et de la mise en place d'une nouvelle forme générale de barème, la troisième décision importante prise par la première Assemblée constituante concernait la remise en cause de la déduction du revenu imposable de l'IGR payé au titre des revenus de l'année précédente : la loi du 31 décembre 1945 décida que les contribuables, pour calculer leur revenu imposable de 1945, n'auraient le droit de déduire que la moitié de l'IGR dû au titre de l'imposition des revenus de 1944 (et non pas la totalité). Malgré ses allures techniques, cette mesure constitua en réalité une rupture majeure : la remise en cause de la déduction intégrale de l'impôt de l'année précédente, qui avait déjà fait l'objet de plusieurs tentatives infructueuses dans l'entre-deux-guerres, notamment à l'époque du Cartel des gauches et du Front Populaire, permettait enfin d'envisager que les taux supérieurs de l'impôt sur le revenu puissent s'appliquer pleinement aux revenus concernés, et nous verrons dans le chapitre suivant que cette mesure eut des conséquences considérables sur les taux d'imposition effectifs des fractiles de très hauts revenus, autrement plus importantes par

d'impôts cédulaires, et toutes ces majorations étaient applicables aux impôts normalement dus en 1947, c'est-à-dire au titre des revenus de 1946.

1. $60 \times 1,40 = 84$, et $70 \times 1,40 = 98$.

exemple que la création du quotient familial ou que les légères variations des taux d'imposition.

La façon dont cette décision fut introduite dans la loi du 31 décembre 1945 démontre d'ailleurs que les acteurs de l'époque étaient pleinement conscients de l'importance pratique de cette mesure d'apparence faussement technique. Initialement, le projet de loi de finances déposé par le gouvernement provisoire du général de Gaulle et son ministre des Finances René Pleven ne prévoyait pas de remettre en cause le principe de la déduction intégrale de l'IGR de l'année précédente, et c'est sur proposition des députés communistes de la commission des finances que cette mesure fut introduite. Mais le fait important est que les députés communistes acceptèrent que les taux du barème d'imposition initialement prévu par le gouvernement provisoire soient sensiblement abaissés « en échange » de la non-déduction de l'IGR de l'année précédente : René Pleven proposait initialement un barème d'imposition dont le taux marginal supérieur, applicable à la fraction des revenus par part supérieure à 300 000 francs, serait de 70 % (et même de 90 % pour les contribuables ayant une seule part de quotient familial), et les communistes acceptèrent d'abaisser les taux marginaux supérieurs à 45 % sur la fraction des revenus par part comprise entre 300 000 et 500 000 francs et à 60 % sur la fraction supérieure à 500 000 francs (70 % pour les contribuables ayant une seule part de quotient familial) « en échange » de leur amendement. La signification de cette manœuvre n'avait d'ailleurs pas échappé à la droite, qui en séance plénière essaya en vain de revenir sur cet accord passé par le gouvernement avec les communistes en commission des finances¹. Cet épisode démontre que tous les acteurs concernés, à commencer par les communistes, étaient parfaitement conscients du fait que la non-déduction de l'IGR de l'année précédente valait bien un abaissement sensible des taux du barème. Le fait que René Pleven prévoyait initialement d'abaisser à 300 000 francs le seuil d'application du taux marginal supérieur de 70 %, contre 400 000 francs lors de l'imposition des revenus de 1944 (cf. tableau 4-4), et ce en dépit de la très forte inflation, montre également que le gouvernement provisoire voulait éviter que l'adoption du quotient familial ne puisse se traduire par une réduction trop importante du poids de l'IGR exigé des contribuables aisés par rapport à la situation en vigueur sous Vichy.

Finalement, suivant les termes du compromis passé avec les députés communistes, qui initialement défendaient l'idée d'une suppression intégrale de la déduction de l'IGR de l'année précédente, la loi du 31 décembre 1945 décida de conserver pour l'imposition des revenus de 1945 la possibilité pour les contribuables de déduire de leur revenu imposable la moitié de l'IGR dû au titre de l'imposition des revenus de 1944. Mais le fait important est que, pour la première fois, le principe de la déduction intégrale institué par la loi du 15 juillet 1914, et qui s'était appliqué chaque année lors de l'imposition des revenus des années 1915-1944, était remis en cause, et il ne faisait guère de doute que cette brèche entrouverte par les communistes en décembre 1945 n'était pas prête d'être refermée. De fait, moins d'un an plus tard, la loi du 23 décembre 1946, adoptée par la

1. Cf. *Journal Officiel – Débats de l'Assemblée Nationale Constituante*, 2^e séance du 21 décembre 1945, pp. 301-306.

première Assemblée nationale de la IV^e République quelques semaines après son élection (novembre 1946), décida que les contribuables ne pourraient plus déduire lors de l'imposition des revenus de 1946 la moindre fraction de l'IGR payé au titre des revenus de 1945. Puis la déduction de l'IGR de l'année précédente refit timidement son apparition lors de l'imposition des revenus de 1947 : la loi du 13 mai 1948 décida que les contribuables pourraient déduire de leur revenu imposable de 1947 le quart de l'IGR payé au titre des revenus de 1946. Mais il était clair qu'une page de l'histoire de l'impôt sur le revenu avait déjà été tournée, et c'est au décret de réforme fiscale du 9 décembre 1948 qu'il revint d'officialiser le nouveau régime : le décret du 9 décembre 1948, en remplaçant à compter de l'imposition des revenus de 1948 l'IGR par la « surtaxe progressive » et les impôts cédulaires par la « taxe proportionnelle », décida que les contribuables ne pourraient en aucun cas déduire de leur revenu imposable servant de base au calcul de la « surtaxe progressive » pour une année donnée la moindre fraction de la « surtaxe progressive » due au titre de l'imposition des revenus de l'année précédente. C'est donc depuis l'imposition des revenus de 1948 que l'impôt progressif de l'année précédente n'est plus déductible du revenu imposable, et l'idée même de cette déduction ne fut plus jamais débattue depuis lors.

Il faut cependant préciser que les lois du 31 décembre 1945, du 23 décembre 1946 et du 13 mai 1948 n'avaient pas remis en cause le droit des contribuables à déduire de leur revenu imposable le montant des impôts cédulaires dus au titre des revenus de l'année précédente, et que la réforme fiscale de 1948 se contenta de transcrire ce nouveau régime dans le langage des nouveaux impôts : le décret du 9 décembre 1948 supprima uniquement la déductibilité de la surtaxe progressive de l'année précédente, mais décida de maintenir la possibilité pour les contribuables de déduire de leur revenu imposable le montant de la « taxe proportionnelle » due au titre de l'année précédente¹. Ce régime ne prit fin qu'avec la suppression de la « taxe proportionnelle » à compter de l'imposition des revenus de 1959², et encore pas tout à fait : la loi du 28 décembre 1959 créa pour compenser la suppression de la « taxe proportionnelle » une « taxe complémentaire », « taxe complémentaire » qui était déductible du revenu imposable dans les mêmes conditions que la défunte « taxe proportionnelle », et qui en réalité ne disparut définitivement qu'à compter de l'imposition des revenus de 1970, si bien que ce n'est que depuis l'imposition des revenus de 1970 que les contribuables ne peuvent plus déduire aucun impôt de leur revenu imposable. Cette histoire laborieuse illustre la très grande inertie qui caractérise parfois la législation fiscale. Du point de vue de l'importance pratique

1. Le décret du 9 décembre 1948 confirma également la décision prise par la loi du 23 février 1942 (applicable à partir de l'imposition des revenus de 1941), selon laquelle les impôts cédulaires dus au titre des revenus de l'année précédente ne pourraient plus être déduits des revenus imposables soumis aux impôts cédulaires de l'année courante : la « taxe proportionnelle » de l'année précédente ne fut jamais déductible des revenus imposables soumis à la « taxe proportionnelle » de l'année courante, mais uniquement du revenu imposable soumis à la « surtaxe progressive » de l'année courante (jusqu'à l'imposition des revenus de 1940, les impôts cédulaires de l'année précédente étaient déductibles à la fois des revenus imposables soumis aux impôts cédulaires de l'année courante et du revenu imposable soumis à l'IGR de l'année courante).

2. A titre purement transitoire, la loi du 28 décembre 1959 autorisa les contribuables concernés à déduire de leur revenu imposable de 1959 un tiers de la « taxe proportionnelle » due au titre de l'imposition des revenus de 1958.

de ces règles d'apparence extrêmement technique, la véritable rupture date cependant des années 1945-1948, et plus précisément de la loi du 31 décembre 1945 : les taux des impôts cédulaires, de la « taxe proportionnelle » et de la « taxe complémentaire » sont toujours restés à des niveaux relativement modestes, et la possibilité de déduire ces impôts du revenu imposable n'a jamais eu qu'une importance pratique fort limitée, sans commune mesure avec les très fortes réductions d'impôt procurées avant 1945 aux contribuables aisés par la déductibilité intégrale de l'IGR de l'année précédente¹.

4.2. LES RÉFORMES DE 1948 ET DE 1959 : LA QUESTION DES SALAIRES

Les réformes fiscales de 1948 et de 1959 se présentèrent toutes deux comme des refontes complètes du système légué par la réforme de 1914-1917. Le fait de changer l'intitulé officiel d'un impôt ne signifie cependant pas que sa réalité ait changé, et il convient donc d'être précis. Le décret du 9 décembre 1948, applicable à partir de l'imposition des revenus de 1948, supprima l'impôt général sur le revenu institué par la loi du 15 juillet 1914 et les impôts cédulaires institués par la loi du 31 juillet 1917, et les remplaça par un « impôt sur le revenu des personnes physiques » (IRPP) dit « unique », mais qui en réalité se décomposait en une « taxe proportionnelle », très proche des anciens impôts cédulaires, et une « surtaxe progressive », très proche de l'ancien IGR. De même, la loi du 28 décembre 1959, applicable à partir de l'imposition des revenus de 1959, et qui prétendait instaurer l'IRPP enfin « unique » en supprimant la « taxe proportionnelle » et en ne laissant subsister que la « surtaxe progressive », constitua en réalité une rupture beaucoup moins brutale qu'il n'y paraît : la « taxe proportionnelle » était en fait remplacée par une « taxe complémentaire » et par une surtaxe de 5 % frappant les mêmes revenus, « taxe complémentaire » et surtaxe de 5 % qui mirent plus de dix ans à disparaître définitivement, si bien que ce n'est que depuis l'imposition des revenus de 1972 que l'impôt sur le revenu est véritablement « unique ». Ainsi que nous l'avons vu plus haut, la partie proprement progressive de l'impôt sur le revenu (IGR jusque l'imposition des revenus de 1947, « surtaxe progressive » de l'IRPP pour l'imposition des revenus des années 1948-1958, et IRPP tout court depuis l'imposition des revenus de 1959) ne fut en réalité pratiquement pas affectée par les réformes de 1948 et de 1959 : les décisions les plus importantes avaient déjà été prises par la loi du 31 décembre 1945, et la plupart des contribuables purent passer de l'IGR à la surtaxe progressive de l'IRPP puis à l'IRPP tout court sans même s'en rendre compte. En fait, au-delà de la question très formelle du changement de l'intitulé officiel de l'impôt sur le revenu, le véritable enjeu des réformes de 1948 et de 1959 était la liquidation des impôts cédulaires légués par la loi du 31 juillet 1917, liquidation qui posait notamment la question de la taxation des salaires. En dépit de son caractère relativement technique et de son importance limitée pour l'évolution de l'impôt progressif sur le revenu proprement dit, cet

1. Cf. annexe B, section 1.4.

épisode mérite que l'on s'y attarde quelque peu, car il constitue un témoignage précieux de la façon dont la notion de « salarié à haut salaire » et l'opposition entre salariés et non-salariés furent perçues en France au cours du XX^e siècle.

Pour bien comprendre les origines de cette « question des salaires », il est nécessaire de remonter dans le temps et de revenir à la réforme de 1914-1917. Dans le cadre de l'impôt général sur le revenu, il n'existait pas de « question des salaires » : tous les revenus du foyer étaient additionnés, quelle qu'en soit la nature, et il suffisait de connaître la somme de tous ces revenus, ainsi que la situation familiale du foyer, pour pouvoir calculer l'impôt dû. Les salaires bénéficiaient certes d'une déduction forfaitaire de 10 % pour frais professionnels depuis l'imposition des revenus de 1934, mais il ne s'agissait pas véritablement d'un avantage : les non-salariés pouvaient également déduire tous leurs frais professionnels de leur bénéfice net soumis à l'IGR, et la déduction forfaitaire de 10 % que Doumergue avait créée pour les salariés avait pour contrepartie un durcissement des preuves exigées de ceux qui entendaient déduire des frais professionnels plus élevés. L'impôt général sur le revenu était donc « neutre », ainsi que doit l'être (en principe) un impôt sur le revenu global : que les hauts revenus prennent la forme de hauts salaires, de hauts bénéfices ou de hauts dividendes, ils étaient imposés de la même façon.

Tel n'était pas le cas des impôts cédulaires : ces impôts se caractérisèrent dès leur origine par un régime de faveur pour les salariés, et ce régime de faveur se perpétua durant tout l'entre-deux-guerres. D'une part, les taux d'imposition de l'impôt cédulaire sur les salaires ont toujours été plus faibles que ceux des impôts cédulaires pesant sur revenus mixtes des travailleurs non salariés, qui étaient eux-mêmes plus faibles que les taux des impôts cédulaires pesant sur les revenus du capital¹. D'autre part et surtout, alors que les autres catégories de revenus, et notamment les bénéfices industriels et commerciaux (BIC), étaient imposables dès le premier franc au titre de l'impôt cédulaire correspondant, les salaires bénéficiaient d'un important abattement à la base, de telle façon que seuls les salaires supérieurs à un certain seuil étaient imposables au titre de l'impôt cédulaire sur les salaires². Durant tout l'entre-deux-guerres, le niveau de cet abattement était tel que le pourcentage de salariés effectivement soumis à l'impôt cédulaire sur les salaires était généralement de l'ordre de 10-15 %, et ce pourcentage ne dépassa qu'exceptionnellement les 20 %³. Autrement dit, pour l'essentiel, seuls les 10 % des salariés les mieux payés devaient acquitter l'impôt cédulaire sur les salaires, et ce à des taux sensiblement inférieurs à ceux imposés aux non-salariés. Aux yeux des petits artisans, des petits commerçants et autres « petits patrons », qui se retrouvaient confrontés avec le percepteur dès leur premier franc de bénéfice, y compris s'ils dégageaient des bénéfices misérables, l'injustice était d'autant plus flagrante que,

1. Cf. annexe C, section 1, tableaux C-6 et C-8.

2. Les titulaires de bénéfices agricoles et de bénéfices non commerciaux eurent également droit à un abattement à la base, ce qui explique pourquoi le conflit le plus vif opposa les titulaires de bénéfices industriels et commerciaux aux salariés (il reste que l'abattement des titulaires de BA et BNC était plus faible que celui des salariés, que leurs taux d'imposition étaient plus élevés, et que seuls les salariés eurent droit à des déductions forfaitaires pour charges de famille ; cf. annexe C, section 1).

3. Cf. annexe D, tableau D-3, colonne (2).

suivant les termes de la loi du 31 juillet 1917, toutes les entreprises « industrielles ou commerciales », de la plus petite entreprise artisanale jusqu'à la très grosse société anonyme, étaient soumis au même « impôt cédulaire sur les bénéfices industriels et commerciaux ¹ » : les « petits patrons » se retrouvaient ainsi placés dans le même régime d'imposition que les plus grosses sociétés capitalistes, dans le clan du « capital », par opposition aux salariés, qui bénéficiaient tous du régime de faveur destiné au clan du « travail », y compris s'ils étaient les directeurs salariés des grosses sociétés capitalistes en question, et ce quel soit le niveau de leur salaire, aussi élevé soit-il.

Anticipant sur les protestations violentes que cette séparation dichotomique du monde entre « salaires » et « bénéfices » n'allait pas manquer de provoquer, la loi du 31 juillet 1917 avait certes prévu un régime dérogatoire pour les « ouvriers indépendants travaillant seuls à leur domicile, sans compagnon ni apprenti », ainsi que pour « la veuve qui continue, avec l'aide d'un seul ouvrier ou d'un seul apprenti, la profession précédemment exercée par son mari », qui, contrairement à tous les autres titulaires de BIC, bénéficièrent dès l'imposition des bénéfices de 1917 d'un abattement à la base, de telle façon que les artisans dégageant de très petits bénéfices et relevant de ces deux catégories soient totalement exonérés de l'impôt cédulaire sur les BIC. Mais, outre que l'abattement à la base prévu par la loi de 1917 pour ce régime dérogatoire était deux fois plus faible que celui prévu pour les salariés, écart qui se creusa par la suite², ce régime ne concernait qu'une toute petite partie du monde des « petits patrons », et il ne changeait rien au fait que les taux appliqués aux BIC étaient structurellement plus élevés que les taux appliqués aux salaires. En particulier, l'existence de ce régime dérogatoire ne changeait rien au fait qu'un « petit patron » pouvait se retrouver devoir payer un impôt cédulaire sensiblement plus élevé qu'un directeur commercial d'une grande entreprise disposant de revenus 3 ou 4 fois supérieurs. En outre, s'il est vrai que les taux des impôts cédulaires n'atteignirent jamais les niveaux vertigineux des taux supérieurs de l'IGR, il faut noter que l'enjeu de ces questions était loin d'être purement symbolique. Par exemple, au début des années 1920, un artisan dégageant des bénéfices de l'ordre de 2-3 fois plus élevés que le revenu moyen de l'époque devait acquitter une somme équivalente à un mois de bénéfices au titre de l'impôt cédulaire sur les BIC ; dans le même temps, un cadre disposant d'un salaire annuel d'un montant rigoureusement identique aux bénéfices de l'artisan en question pouvait être totalement exonéré de l'impôt cédulaire sur les salaires³.

1. De façon générale, les impôts cédulaires sur les BIC, sur les BA et sur les BNC frappaient les bénéfices de toutes les sociétés, quelle que soit leur forme juridique. En pratique, cela était surtout important pour l'impôt sur les BIC, dont relevait la quasi-totalité des grosses sociétés (d'autant plus que les rares sociétés de capitaux du secteur agricole étaient conventionnellement rattachées à l'impôt sur les BIC et non à l'impôt sur les BA). Cet état de fait explique d'ailleurs pourquoi les taux de l'impôt sur les BIC furent fixés à un niveau supérieur à ceux des impôts sur les BA et les BNC (cf. annexe C, section 1), d'où une rancœur particulière des petits titulaires de BIC.

2. L'abattement prévu pour ce régime dérogatoire était initialement de 1 500 francs (contre 3 000 francs pour les salariés), mais il ne fut pas revalorisé par la suite, alors que l'abattement des salariés fut doublé dès l'imposition des salaires de 1919 (cf. annexe C, tableau C-6).

3. L'écart maximum est atteint lors de l'imposition des revenus de 1924, au moment où le « double décime » et la majoration « loi Loucheur » conjuguent leurs effets (ces deux majorations s'appliquent aux impôts cédulaires, à l'exception de l'impôt cédulaire sur les salaires) : par exemple, alors qu'un salarié ma-

Les « petits patrons » firent porter la responsabilité politique de cette injustice flagrante sur les partis de gauche (socialistes et communistes), d'autant plus que ces derniers avaient tendance à considérer que les avantages donnés aux salariés par la loi du 31 juillet 1917 n'étaient pas suffisants, et allaient souvent jusqu'à réclamer la suppression pure et simple de l'impôt cédulaire sur les salaires. Cette revendication, qui constituait à l'époque l'un des leitmotiv favoris du PCF et de la CGT¹, s'accompagnait certes d'un discours bienveillant à l'égard des petits non-salariés et de la promesse réitérée de faire porter l'effort fiscal uniquement sur les gros bénéficiaires. Mais ces promesses ne suffirent pas à convaincre les « petits patrons », qui soupçonnaient les « marxistes » de vouloir la mort des petits producteurs indépendants, et qui se doutaient qu'à partir du moment où les salaires seraient purement et simplement exemptés de la fiscalité cédulaire, il serait fort étonnant que l'Etat puisse également se permettre d'épargner l'immense majorité des non-salariés. Pour les mêmes raisons, les artisans et les commerçants voyaient d'un très mauvais œil les activités de propagande des syndicats de salariés et des partis « marxistes », qui, dans l'attente d'une hypothétique suppression de l'impôt sur les salaires, encourageaient souvent les salariés à ne pas payer l'impôt cédulaire et à renvoyer au percepteur les avis d'imposition correspondants².

La droite, dont nous avons vu plus haut qu'elle s'opposa souvent à la gauche sur la question du poids relatif des impôts cédulaires et de l'IGR, eut beau jeu de prendre la défense des « petits patrons » et de dénoncer l'incohérence qu'il y avait à prétendre vouloir développer une fiscalité moderne tout en réclamant que soit épargnée la principale source de revenus des ménages. C'est finalement le Bloc national et la « Chambre bleu horizon » qui donnèrent au monde des « petits patrons » la loi du 30 juin 1923, qui institua le régime dit des « artisans et assimilés » : les deux catégories distinguées par le régime dérogatoire de 1917, auxquelles était désormais adjoint l'ensemble des artisans « n'utilisant pas d'autres concours que celui de leur femme, de leur père et de leur mère, de leurs enfants et petits-enfants, habitant chez eux, d'un apprenti de moins de 16 ans et d'un compagnon », ainsi que « les pêcheurs et marinières propriétaires d'un seul bateau » et « les chauffeurs et cochers propriétaires d'une ou deux voitures qu'ils conduisent et gèrent eux-mêmes », furent purement et simplement transférés de la cédule des BIC à la cédule des salaires, et ces catégories bénéficièrent donc à compter de l'imposition des bénéficiaires de 1923 des mêmes abattements et des mêmes taux d'imposition que les salariés. On notera les très grandes difficultés rencontrées par

rié avec deux enfants à charge et disposant d'un salaire annuel de 14 000 francs, soit environ 2 fois le revenu moyen par foyer de l'époque (cf. annexe G, tableau G-2, colonne (6)), se retrouve totalement exonéré de l'impôt cédulaire sur les salaires (l'abattement général est de 7 000 francs, auquel il faut ajouter 3 000 francs de déduction « couples mariés » et 2 000 francs pour chacun des deux enfants ; cf. annexe C, tableaux C-6 et C-7), un non-salarié disposant de bénéfices annuels de 14 000 francs soumis à l'impôt cédulaire sur les BIC devait payer un impôt cédulaire de 1 602 francs ($0,036 \times 1\,500 + 0,072 \times 3\,500 + 0,144 \times 9\,000 = 1\,602$; cf. annexe C, tableau C-8), soit un taux d'imposition de 11,4 % ($1\,602/14\,000 = 0,114$), que l'artisan en question aurait pu réduire de 10 % en supposant qu'il était marié et père de deux enfants à charge (cf. annexe C, tableau C-2).

1. Cf. les programmes communistes des années 1920 cités plus loin (chapitre 5, section 2.3). Cf. également Delorme (1965, p. 197), qui défend l'idée selon laquelle l'impôt cédulaire sur les salaires aurait été définitivement supprimé dès 1924 si le PCF avait fait partie du Cartel des Gauches.

2. Cf. Allix et Lecerclé (1926a, tome 2, pp. 56 et 60-61) et Bonnefous (1956-1967, tome 3, p. 323).

le législateur de 1923 pour définir les limites exactes de ce monde des « petits patrons » : de la même façon que les statisticiens de la SGF avaient le plus grand mal à fixer les contours de la vaste catégorie des « travailleurs isolés » utilisée dans les recensements de l'époque¹, les parlementaires ne savaient pas très bien comment faire pour donner un nom à ces catégories sociales auxquelles ils voulaient accorder les mêmes avantages fiscaux qu'aux salariés. D'après Steven Zdatny, cette loi du 30 juin 1923 joua un rôle essentiel dans la structuration professionnelle et politique du monde de l'artisanat, et ce régime des « artisans et assimilés » fut même à l'origine de la création et de l'usage du mot « artisan » pour désigner l'univers protéiforme des petits producteurs indépendants : à partir de 1923, les artisans disposèrent d'une dénomination « officielle » pour se démarquer des « gros patrons² ».

En pratique, les catégories créées par la loi du 30 juin 1923 étaient relativement restrictives : il suffisait qu'un artisan emploie un seul salarié, et que ce salarié ne soit ni un membre de sa famille habitant avec lui, ni un apprenti de moins de 16 ans, ni un « compagnon », pour que cet artisan se retrouve imposé au titre de l'impôt cédulaire sur les BIC, au même titre que les plus grosses sociétés anonymes. En outre, les commerçants, aussi « petits » fussent-ils, n'étaient en aucun cas concernés par ce régime dérogatoire. La loi du 30 juin 1923 n'en constitue pas moins un moment essentiel dans l'histoire de l'impôt cédulaire sur les bénéficiaires industriels et commerciaux : les « artisans et assimilés » se mobilisèrent fréquemment pour faire en sorte que le régime qui leur fut accordé en 1923 ne soit pas remis en cause, et surtout c'est à partir de cette date que les régimes spéciaux se multiplièrent au sein de l'impôt sur les BIC. Poincaré en 1928, puis Tardieu en 1929 et en 1930, et enfin Doumergue en 1934, firent en sorte que les petits commerçants ne soient pas soumis à l'impôt sur les BIC dans les mêmes conditions que les grandes entreprises, et plus généralement que tous les « particuliers et associés en nom collectif » dont les bénéficiaires n'excédaient pas un certain seuil puissent bénéficier d'un « régime spécial » d'imposition au sein de l'impôt sur les BIC³. C'est au régime de Vichy qu'il revint de conclure cette évolution : à partir de l'imposition des bénéficiaires de 1942, tous les « particuliers et associés en nom collectif », quel que soit le niveau de leur bénéfice, furent soumis au « régime spécial », et seules les « sociétés », c'est-à-dire les sociétés de capitaux dotées d'une personnalité morale distincte de la personnalité physique de leurs propriétaires, par opposition aux entrepreneurs individuels des sociétés de personnes (les « particuliers et associés en nom collectif »), continuèrent de relever du « régime normal » de l'impôt sur les BIC, ce qui se traduit par une très forte baisse du nombre de contribuables⁴. Il ne restait plus au décret de réforme fiscale du 9 dé-

1. Cf. chapitre 3, section 1.

2. Cf. Zdatny (1999, pp. 32-38).

3. La loi du 30 décembre 1928 institua un dégrèvement d'impôt pour les « petits commerçants » ; puis la loi du 29 décembre 1929 créa un « régime spécial » pour tous les « petits commerçants et industriels », et la loi du 6 juillet 1934 étendit ce « régime spécial » à tous les « particuliers et associés en nom collectif » dont le bénéfice ne dépassait pas 10 000 francs ; mentionnons également la loi du 31 mars 1930, qui institua une réduction d'impôt supplémentaire de 20 % pour les « petits commerçants » (toutes ces règles d'imposition sont décrites dans l'annexe C, tableau C-8).

4. Sur l'évolution chaotique du nombre de contribuables imposables au titre de l'impôt cédulaire sur les BIC, cf. annexe G, tableaux G-16 et G-17.

cembre 1948 qu'à « officialiser » cette nouvelle situation, ce qui fut fait en instaurant une séparation stricte entre d'une part un « impôt sur le revenu des personnes physiques » (IRPP), ou plus simplement « impôt sur le revenu », et d'autre part un « impôt sur les bénéfices des sociétés et autres personnes morales », ou plus simplement « impôt sur les sociétés ». Cette séparation stricte entre la taxation des revenus des personnes physiques et la taxation des revenus des personnes morales s'est appliquée sans aucune discontinuité depuis cette date, à tel point que l'impôt sur le revenu et l'impôt sur les sociétés sont désormais perçus comme des impôts totalement distincts. Mais il est important de noter que l'impôt sur les sociétés ne fit en réalité que prendre la suite du « régime normal » de l'impôt cédulaire sur les bénéfices industriels et commerciaux, au terme d'une évolution lente et progressive qui permit de faire sortir tous les entrepreneurs individuels du clan du « capital ».

A l'issue de la Seconde Guerre mondiale, on pouvait donc penser que la « question des salaires » avait enfin été résolue. Certes, le « régime spécial » créé à la fin des années 1920 était nettement moins intéressant que le régime des « artisans et assimilés » : contrairement à ces derniers, les petits commerçants et autres « particuliers et associés en nom collectif » imposables au titre du « régime spécial » de l'impôt sur les BIC ne purent jamais bénéficier des abattements et des taux d'imposition de l'impôt cédulaire sur les salaires. Il reste que l'inégalité de traitement entre revenus salariaux et revenus non salariaux avait été très fortement réduite, et que les très fortes tensions sociales engendrées par cette inégalité semblaient s'apaiser. Malheureusement, une autre évolution fit voler en éclats ce fragile équilibre. L'effondrement du pouvoir d'achat entraîné par la Seconde Guerre mondiale contribua en effet à rendre l'impôt cédulaire sur les salaires particulièrement insupportable aux yeux des salariés, d'autant plus que l'inflation et les revalorisations irrégulières du seuil nominal d'imposition conduisirent à une hausse sensible de la proportion de salariés imposables au titre de l'impôt cédulaire, et que les salaires les plus élevés faisaient les frais de la compression des hiérarchies salariales observée au cours des années de guerre¹. A la Libération, les partis de gauche militèrent donc pour un très fort relèvement de l'abattement à la base de l'impôt sur les salaires². Cette revendication fut aussi celle des employeurs, qui depuis 1940 devaient acquitter l'impôt sur les salaires au nom de leurs salariés, et qui pensaient non sans raison que l'allègement de cet impôt pourrait leur permettre de financer plus aisément les augmentations de salaires réclamées par les syndicats et imposées par les gouvernements successifs, no-

1. Dès 1937-1938, l'inflation conduisit la proportion de salariés imposables au titre de l'impôt cédulaire sur les salaires à dépasser le seuil de 30 % (cf. annexe D, tableau D-3, colonne (2)). Compte tenu du passage au prélèvement à la source, aucune statistique n'est disponible pour l'imposition des salaires des années 1939-1948 ; mais tout laisse à penser que la proportion de salariés imposables au titre de l'impôt cédulaire sur les salaires dépassa les 50 % lors de l'hyper-inflation de l'immédiat après-guerre (par exemple, lors de l'imposition des salaires de 1947, le seuil d'imposition fut de 60 000 francs au 1^{er} semestre puis de 84 000 francs au 2nd semestre (cf. annexe A, tableau A-6), à un moment où près de la moitié des salariés avaient un salaire supérieur à 100 000 francs (cf. annexe D, tableau D-8)).

2. Cf. par exemple le programme adopté en novembre 1945 par la « Délégation des Gauches » (comité qui regroupait alors la SFIO, le PCF et la CGT), dont la seule revendication fiscale précise consistait précisément à réclamer le relèvement immédiat de l'abattement à la base de l'impôt sur les salaires (ce programme est intégralement reproduit dans *L'Année Politique 1945*, pp. 470-475).

tamment lors des arrêtés Parodi. L'abattement à la base fut donc relevé à de très nombreuses reprises au cours des années 1945-1948, et ce qui devait arriver arriva : l'abattement fut tellement relevé que le décret du 1^{er} octobre 1948 décida la suppression pure et simple de l'impôt cédulaire sur les salaires, impôt qui s'appliqua donc pour la dernière fois en septembre 1948¹. Là encore, le décret de réforme fiscale du 9 décembre 1948 se contenta de transcrire cette situation de fait dans le langage des nouveaux impôts : la taxe proportionnelle de l'IRPP, qui prenait la suite des impôts cédulaires, était un impôt pesant sur l'ensemble des revenus soumis aux impôts cédulaires de 1917, à l'exception des salaires². En particulier, les « artisans et assimilés », qui jusqu'en 1948 avaient réussi à maintenir leur « privilège » consistant à bénéficier des mêmes conditions d'imposition que les salariés, se retrouvaient dans le champ de la taxe proportionnelle : ils bénéficiaient certes d'un taux réduit sur la fraction la plus faible de leurs bénéfices³, mais le fait est qu'ils devaient payer un impôt dont tous les salariés étaient exonérés, et ce quel que soit le niveau de leur salaire.

De la même façon que dans l'entre-deux-guerres, cette inégalité de traitement n'était pas tenable. La situation devint d'autant plus explosive que plusieurs mesures furent prises au début des années 1950 pour alléger le poids de la surtaxe progressive pour les cadres : la croissance des salaires risquait de rendre impossibles de plus en plus de salariés au titre de la surtaxe progressive, et les gouvernements en place voulaient éviter que les salariés en question n'aient l'impression que l'Etat leur reprenait une part trop importante de ce que l'effort de reconstruction et la croissance retrouvée leur avaient enfin apporté, d'autant plus que les cadres étaient considérés comme un groupe social appelé à jouer un rôle central pour le développement et la « modernisation » du pays. Il fut tout d'abord décidé d'étendre à tous les salariés le bénéfice de la déduction forfaitaire de 10 % pour frais professionnels. Lorsque cette déduction forfaitaire avait été créée en 1934, un « plafond » avait en effet été institué, dans le sens où la déduction forfaitaire de 10 % ne pouvait pas excéder un certain montant (au-delà de ce plafond, les salariés devaient apporter la preuve de leurs frais professionnels). Ce plafond avait initialement été fixé à un niveau extrêmement élevé (moins de 0,1 % des salariés étaient concernés⁴), mais l'inflation et l'absence de revalorisation systématique l'avaient rendu plus contraignant : lors de l'imposition des revenus de 1950, près de 5 % des

1. Plus précisément, le décret du 1^{er} octobre 1948 supprima l'impôt cédulaire sur les salaires et le remplaça par un versement forfaitaire des employeurs égal à 5 % de leur masse salariale (cette « taxe sur les salaires » fut par la suite absorbée par la TVA). Sur l'évolution de l'abattement à la base de l'impôt cédulaire sur les salaires jusqu'en 1948, cf. annexe C, tableau C-6.

2. Sur l'évolution des taux et des règles d'imposition de la taxe proportionnelle, cf. annexe C, tableau C-9. Notons que la taxe proportionnelle unifia les taux des anciens impôts cédulaires, et qu'elle était établie au niveau des foyers (de la même façon que l'impôt général sur le revenu et que la surtaxe progressive, mais à la différence des impôts cédulaires, qui étaient établis à un niveau strictement individuel), ce qui permit à la réforme de 1948 de présenter l'IRPP comme un impôt « unique » mettant fin à la dualité de l'ancien système (en réalité, le changement de l'unité d'imposition n'avait guère d'importance, compte tenu de la quasi-proportionnalité de la « taxe proportionnelle »).

3. Cf. annexe C, tableau C-9.

4. En 1934, le plafond était de 20 000 francs, ce qui correspondait à un salaire annuel de 200 000 francs (cf. annexe C, tableau C-3), et ce à une époque où le seuil P99,9 de la distribution des salaires était d'à peine 100 000 francs et le seuil P99,99 d'à peine 250 000 francs (cf. annexe D, tableau D-5).

salariés étaient « victimes » de ce plafonnement¹. La loi du 14 avril 1952, applicable à compter de l'imposition des revenus de 1951, décida donc un très important relèvement de ce plafond, de telle façon que moins de 1 % des salariés soient concernés². Mais le gouvernement présidé par le radical René Mayer ne se fit pas à l'idée que les « super-cadres » du centile supérieur de la hiérarchie des salaires puissent ne pas bénéficier pleinement de la déduction forfaitaire de 10 %, et il décida moins d'un an plus tard la suppression pure et simple de ce plafond (loi du 7 février 1953) : à partir de l'imposition des revenus de 1952, tous les salariés bénéficièrent de la même déduction forfaitaire de 10 %, et ce quel que soit le niveau de leur salaire, aussi élevé soit-il.

L'« âge des cadres » ne devait pas s'arrêter là : la loi du 10 avril 1954, applicable à partir de l'imposition des revenus de 1953, décida de créer un abattement supplémentaire de 10 % pour les salariés, puis le décret du 30 avril 1955, applicable à partir de l'imposition des revenus de 1954, décida un an plus tard de porter le taux de cet abattement à 15 %. Autrement dit, pour calculer leur revenu imposable soumis au barème de la surtaxe progressive, les salariés pouvaient déduire de leur salaire non seulement la déduction forfaitaire de 10 % pour frais professionnels, mais également cet abattement forfaitaire de 15 %, de telle façon qu'ils n'étaient imposables que sur la base de 75 % de leur revenu³. Cet abattement, qui n'était pas plafonné, était particulièrement intéressant pour les cadres très supérieurs, puisqu'il leur permettait d'échapper aux tranches supérieures du barème de la surtaxe progressive (ou tout du moins d'en atténuer les effets). L'esprit dans lequel cet abattement fut créé par la loi du 10 avril 1954 était très similaire à celui qui avait présidé à la suppression de l'impôt cédulaire sur les salaires en 1948 : l'abattement de 10 % était l'une des mesures fortes du plan de relance présenté en février 1954 par le ministre radical des Finances Edgar Faure, et son objectif avoué était de permettre une revalorisation du pouvoir d'achat des catégories « moyennes et supérieures » de salaires, et ce sans qu'il soit nécessaire d'augmenter les salaires bruts payés par les entreprises⁴. De même, l'augmentation du taux de l'abattement décidée par le décret du 30 avril 1955, également dû à Edgar Faure (qui avait remplacé Pierre Mendès France à la présidence du Conseil en février 1955), fut explicitement présentée comme une mesure visant à augmenter le pouvoir d'achat des salariés supérieurs : le SMIG venait d'être augmenté, et il s'agissait « d'apaiser les cadres qui protestent contre l'écrasement de la hiérarchie résultant de la revalorisation des bas salaires⁵ ».

C'est très précisément dans ce contexte que le mouvement Pujade se déve-

1. En 1950, la déduction plafonnait à partir de 500 000 francs de salaire annuel (cf. annexe C, tableau C-3), et le seuil P95 de la distribution des salaires était de 472 000 francs (cf. annexe D, tableau D-14).

2. En 1951, la déduction plafonnait à partir de 2 millions de francs de salaire annuel (cf. annexe C, tableau C-3), à un moment où le seuil P99 de la distribution des salaires était d'environ 1,3 million de francs et où le seuil P99,9 était d'environ 3,3 millions de francs (cf. annexe D, tableau D-14).

3. En fait, l'abattement supplémentaire a toujours été calculé après la déduction pour frais professionnels, si bien qu'une déduction forfaitaire de 10 % et un abattement forfaitaire de 15 % signifient que les salariés sont imposés sur la base de 76,5 % de leur revenu ($0,9 \times 0,85 = 0,765$). De même, quand le taux de l'abattement forfaitaire fut porté à 20 % (cf. infra), les salariés ne furent plus imposés que sur la base de 72 % de leur salaire ($0,9 \times 0,8 = 0,72$).

4. Sur la façon dont ce plan a été présenté par Edgar Faure, cf. *L'Année Politique 1954*, pp. 113-114.

5. Cf. *L'Année Politique 1955*, pp. 115-116 et 154-155.

loppa : c'est le 22 juillet 1953 que Pierre Poujade, papetier à Saint-Céré dans le Lot, mobilisa pour la première fois les artisans et les commerçants de sa petite ville contre les agents du fisc, avant de fonder en novembre 1953 l'« Union de défense des commerçants et artisans » (UDCA). Le sommet de l'agitation poujadiste fut atteint en 1954-1955, avec de multiples « opérations commandos » destinées à venir en aide à des petits commerçants ou des petits artisans acculés à la faillite par la voracité du fisc. L'UDCA décréta la « grève de l'impôt » en janvier 1955, et c'est aux élections législatives de janvier 1956 que le mouvement poujadiste réalisa sa grande percée électorale. Afin d'expliquer pourquoi les protestations antifisc des artisans et commerçants connurent une telle ampleur à ce moment-là, les historiens ont souvent fait valoir l'importance de la fin de l'inflation, qui se transforma même en déflation au cours de l'année 1953, ce qui n'était pas de nature à rassurer des professions dont le revenu dépend directement du niveau des prix de détail¹. Cette explication a sans doute sa part de vérité, mais il nous semble important d'ajouter que le mouvement Poujade se développa au moment même où l'inégalité de traitement entre salariés et non-salariés atteignait son niveau le plus élevé du siècle : les « petits patrons » ne supportaient pas d'avoir à payer une taxe proportionnelle dont tous les salariés étaient exemptés, et ils voyaient dans les récentes mesures prises en faveur des cadres, et notamment des « cadres parisiens » si souvent stigmatisés par Poujade, la preuve que le pouvoir central « modernisateur » et ses « technocrates sans cœur », quelle que soit d'ailleurs leur étiquette politique, se moquaient du devenir des petits producteurs indépendants².

A la fin des années 1950, il paraissait évident que cette inégalité de traitement ne pouvait pas durer éternellement. Pierre Mendès France avait certes tenté d'apaiser la fureur des poujadistes en relevant le seuil d'application du taux réduit de la taxe proportionnelle destiné aux « artisans et assimilés » (loi du 14 août 1954), et Edgar Faure avait inclus dans son décret du 30 avril 1955 une baisse significative de ce taux réduit, afin de « compenser » le relèvement du taux de l'abattement destiné aux salariés³. Mais ces mesures d'apaisement ne changeaient rien au fait que les « petits patrons » devaient payer un impôt dont les cadres étaient exemptés, et, à partir du moment où l'on pouvait difficilement envisager d'assujettir les salariés à la taxe proportionnelle, la façon la plus simple de régler le problème était de supprimer cette taxe. Tel fut l'objet de la réforme fiscale de 1959, orchestrée par le tout jeune secrétaire d'Etat aux Finances du général de Gaulle, Valéry Giscard d'Estaing : la loi du 28 décembre 1959 supprima la taxe proportionnelle et ne laissa subsister que la surtaxe progressive. Par définition, cette réforme était une bonne nouvelle pour tous les titulaires de revenus frappés par la taxe proportionnelle, c'est-à-dire pour l'ensemble des travailleurs non salariés et des détenteurs de patrimoines fonciers ou mobiliers, et pas seulement

1. Cf. par exemple Rioux (1980, p. 79). Cette explication classique avait également été proposée dès 1955 par André Siegfried (cf. *L'Année Politique 1955*, p. XIII).

2. Ce conflit « existentiel » entre le monde des « petits patrons » et celui des « cadres » donne du relief à la couverture du magazine *L'Express* de l'époque titrée « Poujadolf » (cité par Rioux (1980, p. 80)), dans la mesure où *L'Express* se présentait comme le journal attitré des « cadres parisiens » (cela n'enlève évidemment rien au très réel antisémitisme de Poujade, notamment à l'encontre de Pierre Mendès-France, chef de gouvernement de juin 1954 à février 1955).

3. Cf. annexe C, tableau C-9.

pour les « petits patrons ». En revanche, la suppression de la taxe proportionnelle ne bénéficiait en rien aux salariés, qui en étaient déjà exemptés. Les partis de gauche manifestèrent une très forte hostilité à cette réforme, qui apportait la preuve que le pouvoir gaulliste faisait passer les intérêts des « capitalistes » avant ceux des « travailleurs ». Afin de « conserver un certain équilibre entre les allègements consentis aux différentes catégories de contribuables », Valéry Giscard d'Estaing accompagna sa réforme de plusieurs mesures compensatoires¹. Tout d'abord, la loi du 28 décembre 1959 créa une « taxe complémentaire » frappant les mêmes revenus que la taxe proportionnelle, à un taux il est vrai deux fois plus faible². De plus et surtout, cette taxe complémentaire était explicitement présentée comme une taxe transitoire, et son objectif était d'éviter que les non-salariés et les détenteurs de patrimoines bénéficient trop rapidement d'allègements fiscaux trop importants. Sa suppression prit plus de temps que prévu, et elle se fit par étapes, avec plusieurs baisses de taux successives au cours des années 1960, mais le fait important est qu'elle finit par disparaître : la taxe complémentaire fut prélevée pour la dernière fois au titre de l'imposition des revenus de 1969, réalisant ainsi l'objectif programmé dix ans plus tôt par la réforme de 1959. C'est dans le même esprit que la loi du 28 décembre 1959 décida que tous les taux du barème de la surtaxe progressive seraient relevés de 5 % pour l'ensemble des revenus non salariaux (cf. tableau 4-5 supra) : il s'agissait là encore de montrer que les revenus non salariaux, même s'ils bénéficiaient de la suppression de la taxe proportionnelle, et même s'ils étaient les incontestables gagnants de la réforme de 1959, continueraient tout de même à payer un petit quelque chose en plus par rapport aux salariés. Et de la même façon que la taxe complémentaire, il s'agissait d'une mesure purement transitoire, qui devait finir par disparaître : depuis l'imposition des revenus de 1972, tous les revenus sont soumis aux mêmes taux et aux mêmes barèmes de l'IRPP enfin « unique », et les revenus non salariaux ne sont plus soumis à aucune « surtaxe » supplémentaire³.

La troisième mesure compensatoire décidée lors de la réforme de 1959 est la seule dont les traces sont encore visibles dans la législation fiscale : afin que les salariés n'aient pas l'impression d'être totalement oubliés par la réforme, la loi du 28 décembre 1959 décida de relever le taux de l'abattement forfaitaire créé en 1954-1955, qui passa de 15 % à 19 % lors de l'imposition des revenus de 1959, puis à 20 % à compter de l'imposition des revenus de 1960, taux qui a continué de s'appliquer depuis lors. L'abattement de 20 % dont bénéficient les salariés de la fin du XX^e siècle a donc des origines historiques lointaines : il est l'héritier en ligne directe de l'inégalité de traitement entre revenus salariaux et revenus non salariaux instituée par la loi du 31 juillet 1917. Avec l'abattement de 20 %, l'inégalité de

1. Pour un exposé fort révélateur de l'esprit de conciliation dans lequel ces mesures compensatoires furent conçues, rédigé par les services du secrétaire d'Etat aux Finances de l'époque, cf. « La réforme fiscale », *S&EF* n°136 (avril 1960), pp. 349-359.

2. Cf. annexe C, tableau C-9.

3. Cf. tableau 4-5. En 1959, la surtaxe de 5 % portant sur les revenus non salariaux fut présentée comme une « compensation » pour le versement forfaitaire de 5 % de la masse salariale dû par les employeurs, et la surtaxe de 5 % fut supprimée après que le versement forfaitaire de 5 % ait été définitivement absorbé par la TVA (à compter du 1^{er} janvier 1968, tous les employeurs dont plus de 90 % du chiffre d'affaires était assujéti à la TVA furent totalement exonérés du versement forfaitaire).

traitement prenait une forme moins massive et surtout moins visible (tous les revenus étaient soumis au barème d'imposition, et les non-salariés ne payaient aucun impôt supplémentaire), mais elle n'avait pas pour autant disparu : tous les salariés, des plus modestes aux mieux rémunérés, pouvaient déduire cet abattement de leur revenu imposable, alors que les non-salariés, aussi « petits » soient-ils, n'y avaient pas droit. La « question des salaires » ne devait cependant pas en rester là. Valéry Giscard d'Estaing avait de la suite dans les idées, et, aussitôt élu président, il fit voter la loi du 27 décembre 1974, qui institua pour l'ensemble des travailleurs non salariés adhérant à un « centre de gestion agréé » un abattement similaire à l'abattement de 20 % jusqu'alors réservé aux salariés¹. Les années 1970 se caractérisèrent également par le retour des plafonnements pour les « super-cadres » : la loi du 27 décembre 1973, applicable à compter de l'imposition des revenus de 1973, décida que l'abattement de 20 % ne pourrait désormais plus dépasser un certain montant, puis la loi du 29 décembre 1978 fit de même pour la déduction forfaitaire de 10 % pour frais professionnels (cette mesure s'appliqua à compter de l'imposition des revenus de 1979). Dans les deux cas, le plafond fut fixé à un niveau extrêmement élevé, de telle façon que moins de 0,1 % des salariés soient concernés². Ces plafonds furent régulièrement revalorisés par tous les gouvernements qui se sont succédé depuis lors, et ils correspondent à la fin des années 1990 à des salaires annuels de l'ordre de 800 000 francs³, ce qui signifie qu'à peine plus de 0,1 % des salariés ne peuvent bénéficier pleinement de la déduction forfaitaire de 10 % pour frais professionnels et de l'abattement de 20 %⁴. Pour les non-salariés, le plafond de l'abattement de 20 % fut jusqu'en 1995 inférieur à celui des salariés, jusqu'à ce que le gouvernement Juppé décide de parachever l'œuvre entreprise sous Valéry Giscard d'Estaing : depuis l'imposition des revenus de 1996, les non-salariés adhérant à un « centre de gestion agréé » bénéficient du même abattement de 20 % (avec le même plafond) que celui des salariés (loi du 30 décembre 1996), si bien qu'il n'existe plus aucune inégalité de traitement entre les salariés et les non-salariés⁵.

L'ampleur du chemin parcouru mérite d'être soulignée : lors de l'imposition des

1. En fait, la loi du 27 décembre 1974 concernait uniquement les titulaires de bénéfices industriels et commerciaux (BIC) et de bénéfices agricoles (BA) adhérant à un « centre de gestion agréé » ; puis la loi du 29 décembre 1976 étendit l'abattement aux titulaires de bénéfices non commerciaux (BNC) adhérant à une « association agréée ».

2. Lors de l'imposition des revenus de 1973, le plafond de l'abattement de 20 % correspondait à un salaire annuel (net de frais professionnels) de 280 000 francs (cf. annexe C, tableau C-3), à un moment où le seuil P99 de la distribution des salaires était d'à peine plus de 90 000 francs (cf. annexe D, tableau D-14) ; lors de l'imposition des revenus de 1979, le plafond de la déduction forfaitaire de 10 % correspondait à un salaire annuel de 400 000 francs (cf. annexe C, tableau C-3), à un moment où le seuil P99 était d'à peine plus de 180 000 francs (cf. annexe D, tableau D-14) (nous ne disposons pas d'estimations du seuil P99,9 de la distribution des salaires pour les années 1973 et 1979, mais d'après les résultats obtenus pour les années pour lesquelles ces estimations sont disponibles, tout laisse à penser que moins de 0,1 % des salariés étaient concernés par ces plafonnements).

3. Lors de l'imposition des revenus de 1998, le plafond de la déduction forfaitaire de 10 % correspond à un salaire annuel de 774 600 francs, et le plafond de l'abattement de 20 % correspond à un salaire annuel (net de frais professionnels) de 707 000 francs (cf. annexe C, tableau C-3).

4. Dans les années 1990, le seuil P99 de la distribution des salaires est de l'ordre de 450 000 francs, et le seuil P99,9 est de l'ordre de 950 000 francs (cf. annexe D, tableau D-14).

5. Si l'on excepte la déduction forfaitaire de 10 % pour frais professionnels, dont nous avons déjà dit plus haut qu'elle ne constituait pas véritablement une inégalité de traitement.

revenus de 1917, tous les salariés, y compris les salariés les mieux rémunérés, bénéficiaient d'un régime fiscal de faveur par rapport aux non-salariés, et ce y compris par rapport aux travailleurs non salariés les plus misérables, qui à de très rares exceptions près étaient traités de la même façon que les plus grosses sociétés anonymes ; à l'extrême fin du siècle, les salariés et les non-salariés sont soumis aux mêmes conditions d'imposition, et les seules catégories de « travailleurs » qui sont stigmatisées par la législation sont celles dont le revenu d'activité est supérieur à un certain seuil, et ce indépendamment du fait que ces « travailleurs » soient salariés ou non-salariés. La législation fiscale du début du siècle, tout du moins pour ce qui est de sa composante « cédulaire », exprimait une vision largement « dichotomique » de l'inégalité sociale, fondée sur l'idée d'une opposition irréductible entre les salariés, nécessairement « petits », et les non-salariés, nécessairement « gros » ; la législation fiscale de la fin du siècle exprime une vision relativement « neutre » de l'inégalité sociale, fondée sur l'idée que le salariat comme le « non-salariat » se composent de « gros » et de « petits », et qu'il est bien difficile de justifier des discriminations fondées sur le statut et non pas sur le revenu. L'histoire de cette transition est particulièrement intéressante pour notre enquête, car elle confirme ce que nous disions dans le chapitre précédent au sujet des représentations sociales de l'inégalité et de la lente émergence de la notion de « salarié à haut salaire¹ ».

L'histoire de cette transition confirme tout d'abord que le poids de l'idéologie ne saurait être négligé : la « question des salaires » fit tout au long du siècle l'objet d'un conflit politique extrêmement vif, et elle fut dans une large mesure à l'origine des très forts clivages partisans opposant les non-salariés aux salariés. Du Bloc national en 1923 au gouvernement Juppé en 1996, en passant par la réforme orchestrée par Valéry Giscard d'Estaing en 1959, ce sont toujours des gouvernements de droite qui donnèrent raison aux revendications fiscales des non-salariés, et ces épisodes contribuèrent de façon déterminante à forger l'identité politique de ces catégories sociales. Inversement, l'attitude des partis de gauche (socialistes et communistes) dans cette affaire explique dans une très large mesure la méfiance chronique que ces partis politiques ont toujours inspirée aux non-salariés, et notamment aux « petits patrons » : aux yeux de ces derniers, la loi fiscale fut le domaine par excellence où les partis « marxistes » purent exprimer leur préférence idéologique pour les salariés et leur manque de considération pour les petits producteurs indépendants, qui, selon les canons socialistes les plus purs, sont voués à devenir eux-mêmes des salariés ou à rejoindre le camp du « grand capital ».

De fait, avec le recul dont nous disposons à la fin du siècle, force est de reconnaître qu'il est difficile d'expliquer certaines positions défendues par les partis de gauche au sujet de cette « question des salaires » au cours du XX^e siècle autrement que par un certain dogmatisme idéologique. L'idée de frapper plus lourdement les « capitalistes » que les « travailleurs » n'a certes rien d'extravagant en soi. Mais toute la question est de savoir jusqu'où ces inégalités de traitement doivent aller, et surtout comment transcrire dans la réalité sociale concrète ces catégories quelque

1. Cf. chapitre 3, section 4.

peu abstraites de « travailleur » et de « capitaliste » : le directeur commercial d'une grande entreprise, l'ingénieur, le haut fonctionnaire, etc., catégories de « salariés à haut salaire » dont nous avons vu dans le chapitre précédent qu'elles n'étaient pas absentes du paysage social de l'entre-deux-guerres, méritaient-ils vraiment, en tant que « salariés », un traitement fiscal de faveur par rapport aux petits artisans et aux petits commerçants, en tant que « patrons » ? De même, l'argument selon lequel l'inégalité de traitement entre salariés et non-salariés ne ferait que « compenser » les opportunités de fraude plus importantes dont bénéficient les non-salariés, argument qui fut employé tout au long du siècle par les défenseurs d'un régime dérogatoire pour les salariés, peut difficilement permettre de tout justifier. D'une part, une telle « compensation » n'est guère de nature à combattre les pratiques frauduleuses, qu'elle ne peut au contraire que contribuer à légitimer¹. D'autre part, s'il est incontestable que la fraude a toujours été plus importante parmi les non-salariés que parmi les salariés (en moyenne), les rares enquêtes sérieuses sur la question suggèrent que l'ampleur globale de ce phénomène est nettement moins massive que l'on ne l'imagine parfois, et que de très nombreux travailleurs non salariés déclarent honnêtement les bénéfices que la loi leur demande de déclarer². En tout état de cause, l'argument de la fraude peut difficilement justifier qu'un petit artisan, pour peu qu'il respecte la loi, soit tenu de payer un impôt plus élevé (en valeur absolue !) qu'un cadre disposant de revenus 3 ou 4 fois supérieurs, comme cela était le cas sous le régime des impôts cédulaires de l'entre-deux-guerres. A fortiori, l'argument de la fraude ne saurait justifier que les petits non-salariés soient soumis à un impôt dont tous les salariés, y compris les salariés vivant de salaires astronomiques, seraient purement et simplement exemptés, comme cela se produisit après la suppression de l'impôt cédulaire sur les salaires, suppression que les partis « marxistes » avaient réclamée au cours de l'entre-deux-guerres, à un moment où seuls les 10 % des salariés les mieux payés avaient à acquitter cet impôt, et qu'ils finirent par obtenir en 1948.

Cependant, même si la rigidité doctrinale des partis « marxistes » a sans doute eu son importance, l'histoire de cette transition confirme également que cette évolution ne peut se réduire à une question de clivages politiques et idéologiques. Notons tout d'abord que quand le Front Populaire arriva au pouvoir, les mots d'ordre les plus extrémistes furent rapidement oubliés : le gouvernement de Léon Blum se garda bien de supprimer l'impôt cédulaire sur les salaires. De la même façon, les gouvernements socialistes des années 1980-1990 se gardèrent bien de remettre en cause l'égalisation des conditions d'imposition des salariés et des non-salariés mise en place par les gouvernements précédents, ce qui suggère que cette évolution, au-delà des discours politiques enflammés, faisait l'objet d'un certain

1. Les régimes d'imposition au « forfait », qui depuis 1917 ont permis aux petits non-salariés de ne pas tenir une comptabilité complète et de calculer leur bénéfice imposable de façon forfaitaire en appliquant un coefficient fixe à leur chiffre d'affaires, à la superficie de leur exploitation, etc., et qui en pratique ont surtout permis d'atténuer les rigueurs de l'inégalité de traitement avec les salariés, constituent d'ailleurs une sorte de légitimation officielle de la fraude (nous n'avons pas cherché à retracer l'histoire complexe de ces régimes d'imposition au « forfait », car nous nous intéressons principalement aux montants des bénéfices déclarés par les « gros » non-salariés, et ces bénéfices élevés ont toujours été soumis au régime du bénéfice « réel », et ce depuis 1914-1917).

2. Cf. chapitre 6, section 2.

consensus¹. Il faut également rappeler que les impôts cédulaires qui donnèrent naissance à la « question des salaires » furent conçus par Caillaux au début du siècle, et qu'ils furent adoptés par des majorités parlementaires radicales et « centristes » dont la composante proprement « marxiste » était très minoritaire. Lors des débats parlementaires de 1907-1908, lorsqu'il s'agissait de fixer le niveau des seuils d'imposition pour l'impôt général sur le revenu et pour l'impôt cédulaire sur les salaires, le principal souci de Caillaux et de ses partisans était d'éviter qu'un nombre trop important de salariés ne deviennent imposables, et en particulier que « des ouvriers soient mis en contact avec le percepteur² ». Cette crainte des réactions des salariés vis-à-vis du fisc explique d'ailleurs pourquoi la loi du 31 juillet 1917 décida que les salariés n'auraient pas à déclarer leurs salaires au titre de l'impôt cédulaire sur les salaires : les employeurs le feraient à leur place, et les salariés ne seraient sollicités qu'au moment du paiement de l'impôt. Ce système fut remplacé en 1939-1940 par le prélèvement à la source, c'est-à-dire par un système où les employeurs se chargeaient de calculer et de payer eux-mêmes le montant de l'impôt cédulaire dû par leurs salariés, de telle façon que les salariés ne soient plus sollicités du tout³.

En réalité, au début du siècle, il existait un très large consensus pour considérer que les salariés ne devaient être imposés qu'avec une extrême prudence, et nous pensons que ce consensus s'explique, au-delà de l'influence marxiste et de la crainte que les partis « marxistes » ne se saisissent de cette question pour mobiliser les salariés, par une perception relativement juste de l'écart abyssal qui existait alors entre les très hauts revenus du capital et les revenus des salariés (y compris ceux des « salariés à hauts salaires »). Autrement dit, il était « objectivement » plus justifié d'offrir un traitement fiscal de faveur aux salariés, y compris aux salariés les mieux rémunérés, à une époque où l'écart séparant les revenus des « 200 familles » (fractile P99,99-100) de la moyenne des revenus, de même d'ailleurs que l'écart séparant les revenus des « 200 familles » (fractile P99,99-100) des diffé-

1. Notons en particulier que le plafonnement de l'abattement de 20 % mis en place dans les années 1970, même s'il fut dénoncé par les partis de gauche de l'époque (qui auraient préféré un alourdissement de la pression fiscale pesant sur les très hauts revenus non salariaux), avait en réalité été proposé par le PCF dès 1964 : les communistes avaient proposé de porter à 30 % le taux de cet abattement et de limiter le montant de l'abattement à 3 fois le SMIG (cf. *Journal Officiel – Assemblée nationale – Documents parlementaires*, Annexe n°926 (séance du 13 mai 1964) ; le texte intégral de cette proposition de loi est également reproduit par Delorme (1965, pp. 366-375)), ce qui signifie que le plafonnement se serait appliqué aux salaires supérieurs à 9 fois les salaires les plus faibles, c'est-à-dire à environ 1 % des salariés (en 1964, le seuil P10 de la hiérarchie des salaires était de 4 150 francs, et le seuil P99 de 45 318 francs ; cf. annexe D, tableaux D-11 et D-12).

2. Cf. Caillaux (1910, pp. 204-205 et 250-251), où Caillaux mentionne l'exemple des « ménages d'ouvriers parisiens » dont les revenus annuels peuvent atteindre « 4 000 francs », et qu'il faut à tout prix éviter de « mettre en contact avec le percepteur » (d'où un seuil d'imposition fixé à 5 000 francs (revenu global) pour l'IGR et à 3 000 francs (salaire individuel) pour l'impôt cédulaire sur les salaires) (ces craintes confirment également ce que nous disions dans le chapitre 3 au sujet de la présence d'« ouvriers à haut salaire » parmi les 10 % des salariés les mieux payés du début du siècle).

3. L'ancien système s'appliqua pour la dernière fois en 1939 (les salaires de 1938 furent déclarés au début de l'année 1939 par les employeurs, et les salariés reçurent au cours de l'année 1939 les avis d'imposition correspondants), puis le prélèvement à la source fut décidé par le décret-loi du 10 novembre 1939, et il commença à s'appliquer dès le mois de janvier 1940 (aucune des règles de calcul de l'impôt cédulaire sur les salaires (taux d'imposition, réductions d'impôt pour charges de famille, etc.) ne fut remise en cause par l'institution du prélèvement à la source).

rents fractiles de hauts salaires, était de l'ordre de 5 fois plus élevé qu'il ne l'est à la fin du siècle. Cet écart abyssal ne permet certes pas de justifier que les « salariés à haut salaire » bénéficient d'un régime de faveur par rapport aux petits artisans. Mais il permet de comprendre pourquoi cette tendance à simplifier la réalité et à opposer le clan du « travail » au clan du « capital » était si courante au début du siècle : la frontière entre les « gros » non-salariés et les « capitalistes » ayant toujours été extrêmement poreuse¹, il a toujours été tentant de placer tous les non-salariés dans le même camp que les capitalistes (en oubliant au passage qu'il existe également de très nombreux « petits » non-salariés), et il est logique que cette tentation ait été particulièrement forte à une époque où le fossé séparant les propriétaires des moyens de production les plus prospères du reste de la population était aussi évidemment béant. De même, nous pensons que la transition d'une vision quasiment « dichotomique » à une vision relativement « neutre » de l'inégalité s'explique non seulement par le déclin du marxisme et par le fait que la rude confrontation de la loi fiscale à la réalité concrète conduisit à corriger rapidement les « erreurs » les plus grossières commises en 1914-1917 (telle que la confusion des plus petites entreprises artisanales et des plus grosses sociétés anonymes dans un même régime d'imposition), mais également par le fait que la réalité elle-même a changé : dans un monde où les très hauts revenus du capital étaient nettement moins élevés que par le passé, il devint de moins en moins justifié de faire bénéficier les « salariés à haut salaire » d'un régime fiscal dérogatoire. Cette interprétation, fondée sur l'idée que la l'évolution de la législation de l'impôt sur le revenu a été profondément marquée par l'effondrement que les grandes fortunes ont connu à la suite des deux guerres mondiales, semble parfaitement cohérente avec l'évolution du traitement fiscal subi par les revenus du capital, ainsi que nous le verrons plus loin, et surtout avec l'évolution de la position hiérarchique des fractiles de revenus concernés par les tranches les plus élevées des barèmes de l'impôt progressif sur le revenu, ainsi que nous le verrons dans le chapitre suivant.

4.3. MAI 1968 ET MAI 1981 : LES DERNIÈRES « MAJORATIONS EXCEPTIONNELLES » ?

Outre cette « question des salaires », l'histoire de l'impôt sur le revenu depuis 1945 fut également marquée par une série de « majorations exceptionnelles » instituées à la suite des événements de mai 1968 et des élections de mai 1981. Ces « majorations exceptionnelles » de 1968 et de 1981 sont d'autant plus intéressantes que l'usage de cette technique politico-fiscale s'était considérablement raréfié depuis l'entre-deux-guerres, et que ces spectaculaires majorations d'impôt semblent être totalement sorties de l'imaginaire des hommes politiques et de l'opinion publique de la fin du siècle. Le tableau 4-6, sur lequel nous avons indiqué l'ensemble des « majorations exceptionnelles » qui se sont appliquées de l'imposition des

1. Cf. chapitre 2, sections 1.1.2 et 1.2.2.

revenus de 1915 à l'imposition des revenus de 1998, à l'exception des rares majorations qui prirent la forme d'« emprunts obligatoires » et non pas de majorations d'impôt au sens strict¹, permet de constater que, de la fièvre des années 1947-1948 aux événements de mai 1968, le seul gouvernement à faire usage de cette technique fut le gouvernement présidé par Guy Mollet (loi du 30 juin 1956). Encore faut-il préciser que le « décime » (majoration d'impôt de 10 %) institué par la loi du 30 juin 1956 n'avait pas le caractère « exceptionnel » que les gouvernements souhaitent généralement donner à ces majorations d'impôt. Le « décime » était en effet destiné à alimenter de façon durable le « fonds national vieillesse », fonds dont la création butait depuis de nombreuses années sur la question du financement, et qui devait permettre d'assurer une allocation minimum pour toutes les personnes âgées dont la retraite était inférieure à un certain seuil². De fait, cette majoration « exceptionnelle », qui concernait la très grande majorité des contribuables³, et dont le taux était relativement modéré, mit en réalité 10 ans à disparaître : le « décime » s'appliqua lors de l'imposition des revenus des années 1955-1960, avant d'être remplacé par un « demi-décime » (majoration d'impôt de 5 %) lors de l'imposition des revenus des années 1961-1965 (cf. tableau 4-6). Tant du point de vue de son champ et de son objet que du point de vue de son taux et de sa longévité, cette majoration d'impôt s'apparentait davantage à un relèvement général des taux du barème qu'à une véritable « majoration exceptionnelle ».

Les majorations d'impôt décidées par la loi de finances rectificative du 31 juillet 1968, applicables au titre de l'imposition des revenus de 1967, prirent place dans un contexte autrement plus « exceptionnel » : l'objectif affiché par le gouvernement Couve de Murville était de faire face au ralentissement économique et aux difficultés budgétaires entraînés par les événements de mai, tout en évitant de reprendre aux salariés modestes et « moyens » ce que les accords de Grenelle venaient tout juste de leur donner. C'est pourquoi cette majoration exceptionnelle se concentra sur les très hauts revenus, avec un taux de majoration d'impôt atteignant 25 % pour les revenus les plus élevés (cf. tableau 4-6). Toutes proportions gardées, cet épisode n'est pas sans rappeler la loi du 25 juin 1920 adoptée par la « Chambre bleu horizon » près d'un demi-siècle plus tôt : le pouvoir gaulliste disposait en juillet 1968 de la majorité écrasante que venaient de lui apporter les élections législa-

1. Outre la majoration instituée par la loi du 7 janvier 1948 (applicable au titre de l'imposition des revenus de 1946) déjà évoquée plus haut, il s'agit de la majoration instituée par la loi du 16 juillet 1974 (applicable au titre de l'imposition des revenus de 1973, et dont le taux allait jusqu'à 20 %), de la majoration instituée par la loi du 29 octobre 1976 (applicable au titre de l'imposition des revenus de 1975, et dont le taux allait jusqu'à 8 %) et de la majoration instituée par l'ordonnance du 30 avril 1983 (applicable au titre de l'imposition des revenus de 1981, et dont le taux était de 10 %) (sur les montants prélevés par ces trois « majorations remboursables » des années 1970-1980, ainsi que pour une évaluation des montants qui ont effectivement été remboursés, cf. *S&EF* n°394 (1984), p. 30).

2. Il s'agit à notre connaissance du seul exemple d'une majoration d'impôt dont le produit fut affecté à une dépense précise (il est arrivé relativement fréquemment que des dépenses sociales précises soient évoquées pour justifier des majorations d'impôt, comme par exemple en 1910 lors du relèvement des taux de l'impôt sur les successions (à la suite de la loi sur les ROP), ou encore lors de la « majoration exceptionnelle » d'août 1981 (dont l'intitulé officiel évoque le déficit de l'assurance-chômage), mais ces évocations ne correspondaient à aucune affectation budgétaire formelle).

3. Lors de l'imposition des revenus de 1955, le « décime » concernait tous les contribuables dont le revenu annuel était supérieur à 600 000 (anciens) francs (cf. tableau 4-6), soit près des trois quarts des contribuables imposables au titre des revenus de 1955 (cf. annexe A, tableau A-1).

tives anticipées qui s'étaient tenues en juin, mais il se sentit tenu de répondre aux aspirations populaires à une plus grande justice sociale qui s'étaient exprimées en mai, et il choisit donc d'exiger un effort fiscal important de la part des très hauts revenus, et ce bien que ce type de mesure symbolique ne lui ressemblât guère. En 1969, Jacques Chirac, jeune secrétaire d'Etat aux Finances du dernier gouvernement du général de Gaulle, continuait de déplorer « les conséquences budgétaires fâcheuses des événements de mai-juin 1968 », « qui nous ont malheureusement contraint à différer notre grand effort d'allègement de l'impôt sur le revenu¹ ». De fait, si la « majoration exceptionnelle » décidée en juillet 1968 ne s'appliqua qu'une seule année à plein taux (au titre de l'imposition des revenus de 1967), elle continua de s'appliquer à taux réduit lors de l'imposition des revenus des années 1968-1971, et ce n'est qu'à compter de l'imposition des revenus de 1972 que le versant fiscal de la fièvre de mai 1968 retomba définitivement (cf. tableau 4-6²).

1. Cf. le « Rapport sur les orientations de la réforme de l'impôt sur le revenu » présenté en 1969 par Jacques Chirac au nom du gouvernement (ce rapport, qui est reproduit dans *S&EF* « supplément » n°242 (février 1969), annonce également la suppression définitive de la surtaxe de 5 % applicable aux revenus non salariaux et instituée par la réforme de 1959, tout en « recommandant » que le taux de l'abattement supplémentaire réservé aux salariés soit fixé à 25 % (au lieu de 20 %), et ce « afin de respecter l'engagement pris par le gouvernement dans les accords de Grenelle de faire figurer dans le projet de réforme des dispositions spécifiques tendant à alléger les conditions d'imposition des revenus salariaux » (cette « recommandation » ne sera jamais suivie d'effet).

2. En fait, la « fièvre » ne retomba jamais complètement, compte tenu des « majorations remboursables » qui furent instituées à la suite de la crise économique de 1973-1974 (cf. supra).

Tableau 4-6: Les « majorations exceptionnelles » dans l'histoire de l'impôt sur le revenu (1915-1998)

Revenus de..	Date de la loi	Modalités de la majoration
1923-1925	L.22/3/1924	« double décime » (majoration d'impôt de 20 %) (applicable à tous les contribuables)
1924	L.4/12/1925	majoration d'impôt supplémentaire de 20 % (applicable à tous les contribuables)
1932-1933	L.28/2/1933	majoration d'impôt de 10 % (applicable à tous les contribuables)
1934-1935	D.16-26/7/1935	« surtaxe exceptionnelle » : taux marginaux applicables aux revenus compris entre 80 000 et 100 000 francs relevés de 25 %, et taux marginaux applicables aux revenus supérieurs à 100 000 francs relevés de 50 % (surtaxe applicable à mi-taux pour les revenus de 1934, et à plein taux pour les revenus de 1935)
1936-1937	D.8/7/1937	majoration d'impôt de 20 %, applicable à tous les contribuables dont le revenu est supérieur à 20 000 francs
1937	D.2/5/1938	majoration d'impôt supplémentaire de 8 %, applicable à tous les contribuables
1938-1940	D.12/11/1938	majoration d'impôt de 33,33 % (un tiers), applicable à tous les contribuables
1941	L.23/2/1942	majoration d'impôt de 50 %, applicable à tous les contribuables
1947	L.24/9/1948	« double décime » (majoration d'impôt de 20 %), applicable à tous les contribuables dont le revenu dépasse de plus de 50 000 francs le seuil d'imposition
1955-1960	L.30/6/1956	« décime » (majoration d'impôt de 10 %) applicable à tous les contribuables dont le revenu est supérieur à 600 000 francs (6 000 nouveaux francs)
1961-1965	L.23/12/1960	« demi-décime » (majoration d'impôt de 5 %) applicable à tous les contribuables dont le revenu est supérieur à 6 000 francs (1961), 8 000 francs (1962), 36 000 francs (1963), 45 000 francs (1964) et 50 000 francs (1965)
1967	L.31/7/1968	majoration d'impôt de 10 % pour les contribuables dont l'impôt est compris entre 5 000 et 10 000 francs, de 20 % pour les contribuables dont l'impôt est compris entre 10 000 et 20 000 francs, et de 25 % pour les contribuables dont l'impôt est supérieur à 20 000 francs
1968	L.27/12/1968	majoration d'impôt applicable à tous les contribuables dont l'impôt est supérieur à 6 000 francs, à des taux allant jusqu'à 15 % pour ceux dont l'impôt est supérieur à 140 000 francs
1969	L.24/12/1969	majoration d'impôt applicable à tous les contribuables dont l'impôt est supérieur à 7 000 francs, à des taux allant jusqu'à 7,5 % pour ceux dont l'impôt est supérieur à 14 000 francs
1970	L.21/12/1970	majoration d'impôt applicable à tous les contribuables dont l'impôt est supérieur à 10 000 francs, à des taux allant jusqu'à 3 % pour ceux dont l'impôt est supérieur à 20 000 francs
1971	L.29/12/1971	majoration d'impôt applicable à tous les contribuables dont l'impôt est supérieur à 15 000 francs, à des taux allant jusqu'à 2 % pour ceux dont l'impôt est supérieur à 20 000 francs
1980	L.3/8/1981	majoration d'impôt de 25 % applicable aux contribuables dont l'impôt est supérieur à 100 000 francs (majoration applicable à la fraction de l'impôt supérieure à 100 000 francs)
1981	L.30/12/1981	majoration d'impôt de 10 % applicable aux contribuables dont l'impôt est supérieur à 25 000 francs (majoration applicable à la fraction de l'impôt supérieure à 15 000 francs)
1982	L.29/12/1982	majoration d'impôt de 7 % applicable aux contribuables dont l'impôt est supérieur à 28 000 francs (majoration applicable à la fraction de l'impôt supérieure à 28 000 francs)
1983	L.29/12/1983	majoration d'impôt de 5 % pour les contribuables dont l'impôt est compris entre 20 000 et 30 000 francs et de 8 % pour les contribuables dont l'impôt est supérieur à 30 000 francs
1984	L.29/12/1984	majoration d'impôt de 3 % applicable aux contribuables dont l'impôt est supérieur à 32 080 francs

Lecture: La loi du 22/3/1924 a institué une majoration d'impôt de 20 %, qui s'est appliquée à tous les contribuables au titre de l'imposition des revenus des années 1923-1925.

Note : Cette liste contient l'ensemble des majorations exceptionnelles, à l'exception des majorations qui ont pris la forme d'emprunts obligatoires et remboursables (de tels emprunts obligatoires et remboursables se sont appliqués au titre de l'imposition des revenus des années 1946, 1973, 1975 et 1981; cf. chapitre 4, section 4.3)

Les circonstances politiques des majorations exceptionnelles appliquées lors de l'imposition des revenus des années 1980-1984 furent tout à fait différentes : les élections de mai 1981 avaient conduit à l'élection d'un président puis d'une majorité parlementaire socialistes, et l'idée d'exiger un « effort supplémentaire » de la part des titulaires de hauts revenus constituait une partie essentielle de l'identité

politique du nouveau pouvoir. De fait, la nouvelle assemblée vota en quelques semaines la loi de finances rectificative du 3 août 1981, dont la disposition la plus lourde de symboles était l'instauration d'une majoration d'impôt de 25 % applicable aux contribuables dont l'impôt dû au titre de l'imposition des revenus de 1980 était supérieur à 100 000 francs. Cette majoration exceptionnelle ne s'appliqua qu'une seule année, mais elle fut remplacée lors de l'imposition des revenus des années 1981-1984 par d'autres majorations de la même nature, avec des taux il est vrai moins importants (cf. tableau 4-6). De plus, outre ces majorations exceptionnelles, le nouveau pouvoir décida de mettre en œuvre des mesures structurelles visant à alourdir de façon permanente le poids de l'impôt sur le revenu dû par les contribuables aisés, avec d'une part la création par la loi du 30 décembre 1981 d'un mécanisme de plafonnement des effets du quotient familial, mécanisme que nous avons déjà évoqué plus haut, et d'autre part la création par la loi du 29 décembre 1982 d'une tranche d'imposition à 65 %, applicable à partir de l'imposition des revenus de 1982 (cf. tableau 4-5 supra¹).

De la même façon que les augmentations d'impôt de 1936, ces augmentations d'impôt de 1981 méritent une attention particulière, et nous analyserons dans le chapitre suivant la position hiérarchique précise des fractiles de hauts revenus auxquels les socialistes de 1936 et de 1981 choisirent de demander un « effort supplémentaire ». Pour l'instant, contentons-nous de noter que, au moins d'un point de vue formel, les socialistes de 1981 furent nettement plus modestes que ceux de 1936 : alors que le Front Populaire s'était lancé dans une refonte générale du barème de l'impôt sur le revenu, le gouvernement Mauroy eut recours à la technique des « majorations exceptionnelles », et se contenta d'ajouter une modeste tranche supplémentaire à 65 % au barème permanent de l'impôt sur le revenu (le taux supérieur du barème passa de 60 % lors de l'imposition des revenus de 1981 à 65 % lors de l'imposition des revenus de 1982), tout en laissant inchangées toutes les autres tranches léguées par les gouvernements précédents. Ce refus d'entreprendre une transformation ambitieuse de la structure du barème exprime sans nul doute le très large consensus suscité par la forme générale du barème de l'impôt sur le revenu depuis 1945, consensus qui n'existait pas dans l'entre-deux-guerres.

Un intérêt supplémentaire de l'épisode de 1981 tient au fait que ces augmentations d'impôt furent les dernières du siècle². Dès l'imposition des revenus de 1984, le gouvernement Fabius décida de ramener à 3 % le taux maximal des majorations d'impôt (cf. tableau 4-6), et de créer un mécanisme de minorations d'impôt applicables à tous les contribuables dont le revenu était inférieur à un certain seuil (loi du 29 décembre 1984³). Puis les « majorations exceptionnelles » furent définitivement supprimées par la loi du 30 décembre 1985, qui en profita pour relever les taux des minorations d'impôt et étendre leur champ d'application⁴. L'alternance

1. Le gouvernement Mauroy décida également d'instituer un « impôt sur les grandes fortunes » (IGF) (loi du 30 décembre 1981), sur lequel nous reviendrons dans les chapitres suivants (cf. chapitre 5, section 2.3, et chapitre 6, section 3).

2. Si l'on excepte le nouvel abaissement du seuil de plafonnement du quotient familial décidé en 1998, épisode que nous avons déjà évoqué plus haut.

3. Cf. annexe C, tableau C-4.

4. Cf. annexe C, tableau C-4.

de 1986 conduisit à un approfondissement de ces allègements d'impôt : les taux et le champ des minorations d'impôt furent à nouveau relevés, et surtout le gouvernement Chirac décida de supprimer la tranche à 65 % créée par les socialistes et d'abaisser le taux de la tranche à 60 %, de telle façon que le taux marginal supérieur de l'impôt sur le revenu passa de 65 % lors de l'imposition des revenus de 1985 à 58 % lors de l'imposition des revenus de 1986 (cf. tableau 4-5 supra). Afin d'éviter de trop donner l'impression que les titulaires de hauts revenus étaient les grands gagnants du retour de la droite au pouvoir, le gouvernement Chirac décida également d'inclure dans la loi du 30 décembre 1986 une disposition visant à faire sortir du champ de l'impôt sur le revenu un nombre important de contribuables « modestes » : à compter de l'imposition des revenus de 1986, tous les contribuables purent bénéficier de la « décote », qui avait été créée en 1981 et qui jusqu'en 1986 s'appliquait uniquement aux contribuables célibataires¹. Puis la loi du 30 décembre 1987 se traduisit par un nouvel allègement fiscal : tous les taux du barème furent abaissés, y compris le taux marginal supérieur, qui passa de 58 % lors de l'imposition des revenus de 1986 à 56,8 % lors de l'imposition des revenus de 1987 (cf. tableau 4-5 supra).

La situation en resta là pendant toute la législature 1988-1993 : les gouvernements socialistes qui se succédèrent durant ces cinq années se contentèrent d'appliquer les nouveaux taux d'imposition, et en particulier le taux marginal supérieur de 56,8 %, qui leur avaient été légués par le gouvernement Chirac. Les élections législatives de mars 1993 et l'arrivée au pouvoir du gouvernement Balladur conduisirent à un nouvel allègement du barème de l'impôt sur le revenu, allègement qui fut obtenu en réduisant le nombre de tranches et en intégrant dans le barème les minorations d'impôt, minorations qui s'appliquèrent donc pour la dernière fois lors de l'imposition des revenus de 1992². Le taux de 56,8 % ne fut cependant pas affecté par la loi du 30 décembre 1993 : échaudé par l'expérience de la première cohabitation, Edouard Balladur décida de ne pas abaisser le taux marginal applicable aux revenus les plus élevés, si bien que le taux marginal supérieur de 56,8 % continua de s'appliquer de l'imposition des revenus de 1987 à l'imposition des revenus de 1995 (cf. tableau 4-5 supra). Le gouvernement Juppé fut plus entreprenant : il décida d'abaisser tous les taux du barème, y compris le taux supérieur, qui passa de 56,8 % lors de l'imposition des revenus de 1995 à 54 % lors de l'imposition des revenus de 1996 (loi du 30 décembre 1996). Le plan Juppé de baisse de l'impôt sur le revenu devait se poursuivre pendant 5 ans et conduire à un taux marginal supérieur de 45 %, mais le retour de la gauche au pouvoir en 1997 mit fin à ces projets, même si le nouveau gouvernement socialiste, tout comme son prédécesseur en 1988, se garda bien de revenir sur la baisse de taux décidée par le gouvernement précédent : lors de l'imposition des revenus des années 1997-1998, le gouvernement Jospin s'est contenté d'appliquer les taux légués par le gouvernement Juppé, et cela vaut en particulier pour le taux marginal

1. Cf. annexe C, tableau C-4. Une « décote » s'était déjà appliquée lors de l'imposition des revenus des années 1951-1952 et 1957-1972, et sa suppression se fit à chaque fois à la faveur d'un élargissement de la tranche à 0 % (la réforme Juppé prévoyait également de supprimer la décote de cette façon, mais cette réforme fut interrompue, et la décote s'applique toujours aujourd'hui).

2. Cf. tableau 4-5 et annexe C, tableau C-4.

supérieur de 54 %, qui s'est donc appliqué sans discontinuer depuis l'imposition des revenus de 1996 (cf. tableau 4-5 supra).

Cette configuration politique, où les gouvernements de droite allègent l'impôt sur le revenu dès qu'ils en ont l'occasion, et où les gouvernements de gauche prennent soin de ne toucher à rien et de laisser les taux d'imposition dans l'état où ils les ont trouvés en arrivant au pouvoir, exprime de la façon la plus transparente qui soit l'atmosphère générale qui entoure l'impôt sur le revenu dans la France de la fin du XX^e siècle : même si une baisse trop importante serait probablement mal ressentie, il reste que l'opinion la plus couramment répandue est que l'impôt sur le revenu ne peut se réformer qu'à la baisse, et que la pression fiscale a atteint un tel niveau qu'une augmentation des taux d'imposition n'est tout simplement pas envisageable. En particulier, l'idée de relever le taux marginal supérieur du barème, ou d'instituer des « majorations exceptionnelles » applicables aux revenus les plus élevés, comme le fit le gouvernement socialiste de 1981-1982, apparaît à la fin des années 1990 comme une idée totalement extravagante aux yeux de la plupart des observateurs. En 1998-1999, les socialistes évoquaient de plus ouvertement l'idée de se lancer eux-mêmes dans une baisse des taux supérieurs de l'impôt sur le revenu, et il n'est donc pas exclu que l'on assiste lors des toutes premières années du XXI^e siècle au premier exemple historique d'un gouvernement de gauche choisissant d'alléger l'impôt dû par les titulaires des revenus les plus élevés¹.

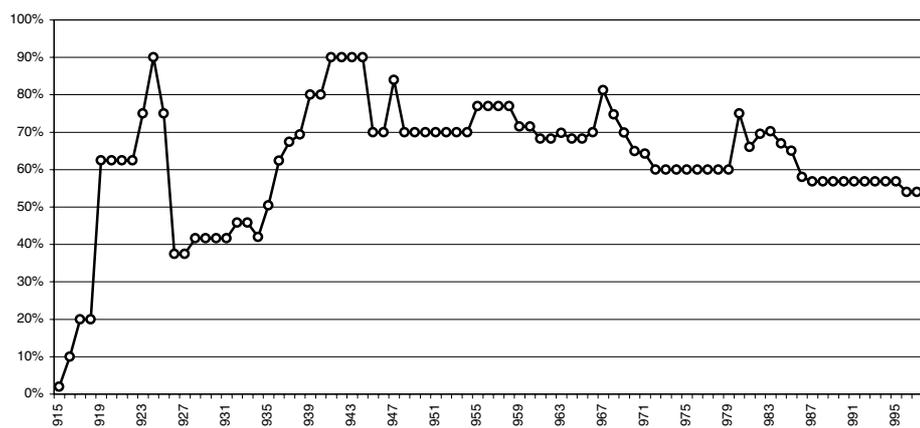
Afin de mettre en perspective cette conjoncture intellectuelle de la fin du siècle, il nous a semblé utile de rappeler de façon synthétique quelle a été l'évolution du taux marginal supérieur de l'impôt progressif sur le revenu depuis la loi du 15 juillet 1914. Nous avons donc représenté sur le graphique 4-1 l'évolution des taux marginaux supérieurs appliqués de l'imposition des revenus de 1915 à l'imposition des revenus de 1998, taux marginaux supérieurs que nous avons calculés en prenant en compte non seulement les taux supérieurs des barèmes d'imposition, mais également les « majorations exceptionnelles », les majorations applicables aux célibataires, aux contribuables sans enfant, etc.² Le graphique 4-1 permet de constater que, contrairement à une idée répandue, le taux marginal supérieur de 54 % appliqué depuis l'imposition des revenus de 1996 est en réalité l'un des plus faibles qui aient été appliqués en France au cours du XX^e siècle : si l'on excepte les années 1915-1918 et 1926-1935, le taux marginal supérieur de l'impôt sur le re-

1 Cette prophétie s'est réalisée plus vite que prévu, puisque la loi de finances du 30 décembre 2000 a mis en place une baisse générale des taux du barème, et en particulier des taux les plus élevés : le taux supérieur est ainsi passé de 54 % lors de l'imposition des revenus des années 1996-1999 à 53,25 % lors de l'imposition des revenus de 2000 (il est prévu que le taux supérieur passe à 52,75 % lors de l'imposition des revenus de 2001 et à 52,5 % lors de l'imposition des revenus de 2002).

2. Les taux marginaux supérieurs indiqués sur le graphique 4-1 représentent donc les taux marginaux les plus élevés appliqués aux contribuables placés dans la situation la plus défavorable : outre les informations fournies par les barèmes d'imposition reproduits sur les tableaux 4-1 à 4-5, nous avons pris en compte l'ensemble des « majorations exceptionnelles » indiquées sur le tableau 4-6, ainsi que les majorations applicables aux contribuables sans enfant lors de l'imposition des revenus des années 1919-1938 et la taxe de compensation familiale applicable lors de l'imposition des revenus des années 1939-1944. Pour les barèmes définis « en taux moyens » des années 1917-1918 et 1936-1941, nous avons retenu le taux marginal applicable aux revenus les plus élevés, et le véritable taux marginal supérieur est donc (légèrement) plus élevé. Notons également que nous n'avons pris en compte ni les impôts cédulaires, ni la taxe proportionnelle, ni la taxe complémentaire (par contre, nous avons tenu compte de la surtaxe de 5 % applicable aux revenus non salariaux). Nous avons reproduit la série ainsi obtenue dans l'annexe A (tableau A-2, colonne (12)).

venu a toujours été supérieur à 54 %¹. En particulier, au cours de la période des « Trente Glorieuses », le taux marginal supérieur a généralement été égal ou supérieur à 70 % (cf. graphique 4-1). Ajoutons que les mécanismes de réductions d'impôt liés à des dépenses spécifiques (réductions d'impôt pour investissements immobiliers, pour investissements dans les DOM/TOM, réductions d'impôt pour l'emploi d'un salarié à domicile, etc.) ont fait leur apparition dans la législation fiscale au cours des années 1980 et se sont multipliés dans les années 1990, ce qui signifie qu'il est devenu plus facile d'atténuer les rigueurs des taux supérieurs de l'impôt sur le revenu². Avant de tenter de comprendre les origines et les conséquences de cette conjoncture intellectuelle et du sentiment de « pression fiscale excessive » qui domine les dernières années du XX^e siècle, conjoncture intellectuelle qui dépasse de très loin le cas de la France, il est cependant nécessaire d'aller au-delà de ces constatations générales, et d'examiner l'évolution des taux moyens d'imposition subis par les différents fractiles de hauts revenus au cours du siècle, ce que nous ferons dans le chapitre suivant, ainsi que de mettre en perspective l'expérience française par rapport aux expériences étrangères, ce que nous ferons dans le chapitre 7.

Graphique 4-1 : Le taux marginal supérieur de l'impôt sur le revenu de 1915 à 1998



Source : Colonne (12) du tableau A-2 (annexe A)

1. Ce constat, de même que le constat suivant, serait considérablement renforcé si nous prenions également en compte les taux d'imposition des impôts cédulaires, de la taxe proportionnelle et de la taxe complémentaire, impôts que nous avons ignorés ici (cf. note précédente).

2. L'introduction de ce type de réductions d'impôt date de l'imposition des revenus de 1983 et de la décision du gouvernement Mauroy de transformer un certain nombre de dispositifs de déductions du revenu imposable en dispositifs de réductions d'impôt ; cette décision avait initialement pour objectif de rendre ces dispositifs plus « égalitaires » (les déductions sont d'autant plus avantageuses que la tranche d'imposition est élevée, ce qui en principe n'est pas le cas des réductions d'impôt), mais les dispositifs de réductions d'impôt se multiplièrent par la suite et contribuèrent à réduire de façon importante le montant de l'« impôt net » effectivement acquitté par les contribuables (cf. annexe A, section 1.3 et tableau A-3, colonne (14)).

4.4. LA SÉCESSION DES REVENUS DU CAPITAL : UN RETOUR À L'IMPÔT « MULTIPLE » ?

Cet exposé de l'évolution de la législation de l'impôt sur le revenu serait fort incomplet si nous ne mentionnions pas le fait qu'une fraction croissante des revenus du capital s'est progressivement retrouvée placée en dehors du champ de l'impôt progressif sur le revenu. Cette évolution législative revêt une importance essentielle pour l'étude des hauts revenus déclarés à l'impôt sur le revenu et des corrections qu'il convient de leur apporter, et elle est également fort révélatrice de la façon dont les perceptions des revenus du capital et de leur contribution aux inégalités de revenus ont évolué au cours du XX^e siècle.

Initialement, l'assiette de l'impôt progressif sur le revenu comprenait l'ensemble des revenus de capitaux mobiliers : l'IGR adopté en 1909 par la Chambre des députés et en 1914 par le Sénat avait en effet repris à son compte l'assiette de l'IRVM, dont nous avons vu qu'elle était définie de façon extrêmement large (dividendes versés aux actionnaires, intérêts versés aux porteurs d'obligations, « revenus de toute nature » versés aux propriétaires de valeurs mobilières, etc.¹), tout en lui adjoignant l'ensemble des intérêts de la dette publique (rentes sur l'Etat, bons du Trésor, etc.), qui étaient exemptés de l'IRVM mais que Joseph Caillaux était parvenu à inclure dans l'assiette de l'IGR au terme d'un long et tumultueux débat, ainsi que l'ensemble des revenus de capitaux mobiliers qui n'étaient pas des revenus de valeurs mobilières proprement dites, c'est-à-dire l'ensemble des revenus soumis à l'impôt céduleaire sur les revenus des créances, dépôts et cautionnements. Tous ces revenus de capitaux mobiliers étaient soumis au barème progressif de l'impôt sur le revenu, dans les conditions de droit commun, sans abattement ni déduction particulière. La seule exemption importante concernait les plus-values, qui en France n'ont jamais été soumises au barème progressif de l'impôt sur le revenu, et sur lesquelles nous reviendrons plus loin².

Cette situation ne devait cependant pas durer longtemps. Moins de dix ans après le vote de la loi du 15 juillet 1914, la loi du 13 mars 1924 décida que les intérêts des bons du Trésor et des Bons de la Défense Nationale à échéance de un an ou moins seraient dorénavant exemptés de l'impôt sur le revenu, mesure qui s'appliqua dès l'imposition des revenus de 1923. Les circonstances politico-économiques de cette décision avaient certes un caractère tout à fait exceptionnel : l'Etat tentait désespérément de solder les comptes de la guerre, son crédit public était dans un piteux état, et il semblait nécessaire d'offrir un régime fiscal de fa-

1. Il existait cependant quelques très rares exemples de revenus de valeurs mobilières qui étaient soumis à l'IRVM mais exemptés de l'IGR, comme par exemple certains lots et primes de remboursement (cf. Allix et Lecerclé (1926a, tome 2, p. 127)).

2. Cf. chapitre 6, section 1.3. Il existe également d'autres catégories de « revenus » de capitaux mobiliers qui ont toujours été exemptées de l'impôt sur le revenu du fait de leur forme très particulière (comme par exemple les intérêts crédités sur les contrats d'assurance-vie et les profits non distribués des entreprises), et dont nous traiterons dans le chapitre 6 (sections 1.2 à 1.4).

veur aux épargnants qui lui permettaient de satisfaire son besoin urgent de liquidités. Mais, comme l'écrivirent immédiatement Allix et Lecerclé, « une brèche a été entrouverte¹ ». De fait, dans les années suivantes, les exemptions se multiplièrent : les rentes perpétuelles 4 %-or 1925 émises en échange de Bons de la Défense Nationale, les primes de remboursement de 50 % de bons du Trésor décennaux 5 % 1924, les Bons de la Défense Nationale à échéance de deux ans ou moins, les Bons Spéciaux émis au profit de la Caisse des Pensions, etc., furent progressivement exemptés de l'impôt sur le revenu dans les années 1920-1930. La liste s'allongea encore à l'approche de la Seconde Guerre mondiale et durant les années de guerre : les Bons de la Caisse Autonome de la Défense Nationale à échéance de 18 mois ou moins furent exonérés d'impôt à partir de l'imposition des revenus de 1938, puis les Bons d'Armement à échéance de deux ans ou moins à partir de l'imposition des revenus de 1939, les bons du Trésor et les Bons de la Défense Nationale à échéance de 3 ans ou moins à partir de l'imposition des revenus de 1940, les titres de rente 3 % 1942 remis aux porteurs de rentes perpétuelles 4 % 1925 à partir de l'imposition des revenus de 1943, les Bons de la Libération à échéance de cinq ans ou moins à partir de l'imposition des revenus de 1945, etc. Les gouvernements de l'après-guerre apportèrent leur contribution à cette évolution : les bons du Trésor à échéance de cinq ans ou moins furent exonérés d'impôt à partir de l'imposition des revenus de 1948, de même que les titres de l'emprunt 3,5 % 1952 à partir de l'imposition des revenus de 1952, les titres émis par la Caisse Autonome de la Reconstruction à partir de l'imposition des revenus de 1954, etc. Au final, à la fin des années 1950, l'immense majorité des emprunts publics à court terme, ainsi qu'une fraction importante des emprunts publics à long terme, se retrouvaient totalement exonérées d'impôt.

Le couronnement de cette évolution législative fut incontestablement la loi du 29 novembre 1965, qui institua le régime du prélèvement dit « libérateur » (car il permet de se libérer de la pression fiscale de droit commun) : depuis l'imposition des revenus de 1965, tous les bons et obligations, et plus généralement toutes les valeurs mobilières délivrant des revenus fixes, qu'elles soient émises par l'Etat, des entreprises privées, des collectivités locales, etc., peuvent bénéficier d'une exonération complète de l'impôt progressif sur le revenu, pour peu que les détenteurs de ces titres acceptent de soumettre les revenus correspondants à un prélèvement libérateur, prélèvement qui a toujours pris la forme d'une taxe proportionnelle prélevée à la source, à la manière de l'IRVM. Le taux du prélèvement libérateur a varié suivant les périodes et les catégories de titres, mais il a généralement été compris entre 15 % et 25 % pour la plupart des titres, ce qui implique que les contribuables suffisamment aisés pour figurer dans des tranches d'imposition relativement élevées du barème progressif de l'impôt sur le revenu ont toujours eu intérêt à opter pour ce régime dérogatoire. Dans ce cas, les revenus correspondants (essentiellement des intérêts) ne sont pas additionnés aux autres revenus, ils ne sont pas soumis au barème progressif de l'impôt sur le revenu, et ils ne figurent même pas sur les déclarations de revenus². Ajoutons que la création du

1. Cf. Allix et Lecerclé (1926a, tome 2, pp. 162-163).

2. En fait, les déclarations de revenus de la fin du XX^e siècle comportent une case où les contribuables

prélèvement libératoire n'a pas mis fin aux pratiques antérieures : il existe toujours un certain nombre d'emprunts d'Etat (comme l'emprunt Pinay 1952) qui sont totalement exonérés d'impôt, et qui ne sont donc soumis ni au barème progressif de l'impôt sur le revenu, ni au prélèvement libératoire.

Parallèlement à cette évolution, la multiplication des livrets d'épargne totalement exonérés d'impôt contribua également à réduire la masse des revenus de capitaux mobiliers effectivement soumis à l'impôt sur le revenu dans les conditions de droit commun. Cette longue liste s'ouvrit avec le livret A : la loi du 14 avril 1952 décida que tous les intérêts perçus par les détenteurs des livrets A émis par les Caisses d'épargne seraient totalement exonérés de l'impôt sur le revenu. Puis les mesures destinées à favoriser l'épargne dite « populaire » se multiplièrent dans les années 1960-1970 : les intérêts et primes perçus par les détenteurs de « comptes d'épargne logement » (CEL), puis les intérêts perçus par les titulaires des « livrets bleus » émis par le Crédit mutuel, les produits des placements collectifs réalisés dans le cadre de la « participation des salariés aux fruits de l'expansion des entreprises » ou d'un « plan d'épargne d'entreprise » (PEE), les intérêts et primes perçus par les détenteurs des « plans d'épargne logement » (PEL), les intérêts perçus par les détenteurs des « livrets d'épargne des travailleurs manuels », etc., bénéficièrent du même régime que les intérêts des livrets A, et ils ne sont donc soumis ni au barème progressif de l'impôt sur le revenu, ni au prélèvement libératoire, de telle façon que ces revenus sont totalement ignorés du fisc¹. Les gouvernements socialistes des années 1980-1990 contribuèrent également à allonger la liste des comptes et livrets totalement exonérés d'impôt, avec la création des « livrets d'épargne populaire » (LEP) en 1982 et des « comptes pour le développement industriel » (CODEVI) en 1983, ainsi que des « plans d'épargne populaire » (PEP) en 1989 et des « plans d'épargne en actions » (PEA) en 1992².

Au final, à la fin des années 1990, les seuls revenus de capitaux mobiliers qui sont encore soumis de plein droit au barème progressif de l'impôt sur le revenu sont les dividendes perçus par les foyers possédant des actions (à condition toutefois que ces actions soient possédées « directement », et non pas sous une forme qui donne lieu à une exonération légale, comme par exemple par l'intermédiaire d'un PEA). Il s'agit certes d'une exception importante : les actions ont toujours constitué le placement favori des détenteurs de gros patrimoines mobiliers, et ce d'autant plus que les sommes investies sur les divers livrets, comptes et plans

doivent en principe déclarer le montant de leurs revenus qui sont soumis au prélèvement libératoire et qui ont donc été taxés séparément. Mais, outre qu'il n'est pas certain que tous les revenus correspondants soient reportés sur cette case, ces revenus n'ont par définition jamais été additionnés aux autres revenus, et ils n'ont jamais figuré dans les tableaux statistiques établis par l'administration fiscale à partir du dépouillement des déclarations de revenus, si bien que nous n'avons pas pu les prendre en compte de cette façon.

1. Le CEL fut créé par la loi du 10 juillet 1965, la possibilité donnée aux Caisses d'épargne par la loi du 14 avril 1952 d'ouvrir des livrets d'épargne exonérés d'impôt fut étendue au Crédit mutuel par la loi du 29 novembre 1965, le régime de la « participation » et des PEE fut institué par l'ordonnance du 17 août 1967, le PEL fut créé par la loi du 24 décembre 1969, les « livrets d'épargne des travailleurs manuels » furent exemptés par la loi du 29 décembre 1976, etc.

2. Le LEP fut créé par la loi du 27 avril 1982, le CODEVI par la loi du 8 juillet 1983, le PEP par la loi du 29 décembre 1989, et le PEA par la loi du 16 juillet 1992. Certains de ces plans d'épargne ne donnent lieu à une exonération totale que si les détenteurs respectent un certain nombre de conditions particulières (par exemple, aucun retrait avant cinq ans pour les PEP et les PEA).

d'épargne légalement exonérés de l'impôt sur le revenu ont toujours été « plafonnées » (elles ne peuvent excéder un certain montant). En fait, les régimes dérogatoires au droit commun développés depuis la Seconde Guerre mondiale ont été conçus pour bénéficier davantage aux patrimoines « moyens » qu'aux grandes fortunes, ainsi que nous le verrons dans le chapitre 6, où nous tenterons d'estimer l'ampleur des biais introduits par ces régimes dérogatoires pour nos estimations du niveau des revenus des différents fractiles de hauts revenus, estimations qui se fondent uniquement sur les revenus figurant sur les déclarations de revenus, et qui ignorent donc à la fois les revenus soumis au prélèvement libératoire et les revenus des livrets, comptes et plans d'épargne totalement exonérés. Il reste que, quelle que soit l'importance des dividendes, l'assiette des revenus de capitaux mobiliers soumis au barème progressif de l'impôt sur le revenu a connu un effrètement considérable depuis la loi du 15 juillet 1914 : au terme d'un long processus débutant en 1924, le régime de droit commun est devenu l'exception et les régimes dérogatoires sont devenus la règle.

Encore faut-il préciser que les dividendes, même s'ils ne sont jamais parvenus à échapper aux rigueurs du barème progressif, ont eux aussi bénéficié d'une amélioration de leur régime fiscal depuis la loi du 15 juillet 1914. Les dividendes, de la même façon que tous les revenus non salariaux, ont tout d'abord bénéficié de l'égalisation des conditions d'imposition des revenus salariaux et non salariaux et de la mise en place d'un impôt sur le revenu « unique ». Avant la réforme de 1959, les dividendes faisaient en effet l'objet d'une « double imposition » : ils étaient d'abord soumis à un impôt proportionnel prélevé à la source dès la premier franc de dividende (IRVM jusqu'en 1948, puis taxe proportionnelle de 1948 à 1959), puis ils étaient soumis au barème progressif de l'impôt sur le revenu (IGR jusqu'en 1948, puis surtaxe progressive de 1948 à 1959). Depuis la réforme de 1959, et surtout depuis que la taxe complémentaire et la surtaxe de 5 % ont définitivement cessé de s'appliquer (c'est-à-dire depuis l'imposition des revenus de 1972), les dividendes sont uniquement soumis au barème progressif de l'impôt sur le revenu, de la même façon que les revenus salariaux. Les dividendes ont également bénéficié d'une innovation législative particulière les concernant, avec la création de l'avoir fiscal par la loi du 12 juillet 1965. Depuis le 1^{er} janvier 1966, les actionnaires perçoivent non seulement les dividendes qui leur sont effectivement versés par les entreprises, mais également un avoir fiscal qui leur est versé par l'Etat, avoir fiscal qui correspond à l'impôt sur les bénéfices que l'entreprise a acquitté avant de pouvoir verser les dividendes en question, et que les actionnaires peuvent déduire de leur impôt sur le revenu (si le montant des avoirs fiscaux dépasse l'impôt dû, alors l'Etat rembourse l'excédent au contribuable concerné). Autrement dit, depuis la loi du 12 juillet 1965, les bénéfices que les entreprises choisissent de distribuer à leurs actionnaires sont de facto exonérés de l'impôt sur les bénéfices des sociétés¹. Si l'on additionne les effets de la réforme de 1959 et de

1. En fait, la loi du 12 juillet 1965 décida que l'avoir fiscal serait égal à la moitié du dividende distribué, ce qui signifie que le système aboutissait à réduire de moitié le montant de l'impôt sur les sociétés pesant sur les dividendes distribués (le taux de l'impôt sur les sociétés était alors de 50 %) ; ce n'est que depuis le début des années 1990 et l'abaissement du taux de l'impôt sur les sociétés à 33 % que l'avoir fiscal (toujours égal à la moitié du dividende distribué) représente l'intégralité de l'impôt sur les sociétés correspondant.

la loi du 12 juillet 1965, on voit donc que les dividendes sont en réalité passés d'un régime de « triple imposition » à un régime d'imposition unique : avant la réforme de 1959, les entreprises commençaient par payer l'impôt sur les bénéfices des sociétés (ou l'impôt cédulaire sur les BIC, avant la réforme de 1948), puis les dividendes étaient soumis à la fois à la taxe proportionnelle et à la surtaxe progressive de l'impôt sur le revenu (ou à l'IRVM et à l'IGR, avant la réforme de 1948) ; depuis la réforme de 1959 et la loi du 12 juillet 1965, les dividendes sont uniquement soumis au barème progressif de l'impôt sur le revenu¹. Mentionnons enfin le fait que les dividendes soumis au barème progressif de l'impôt sur le revenu bénéficient dans les années 1990 d'un abattement forfaitaire (ils ne sont pris en compte pour le calcul du revenu imposable que lorsqu'ils dépassent un certain montant), abattement forfaitaire qui est certes d'un niveau modeste, mais qui n'existait pas dans le cadre de l'IGR².

Le régime fiscal des revenus de capitaux mobiliers a donc connu de très profondes transformations au cours du XX^e siècle. Dans le cadre du système mis en place en 1914-1917, les revenus de capitaux mobiliers étaient les revenus les plus lourdement taxés : ils étaient tous soumis à l'IGR, et leur impôt cédulaire était le plus lourd de tous les impôts cédules (sans parler de la « triple imposition » liée à l'impôt cédulaire sur les BIC). A la fin du XX^e siècle, la situation s'est totalement inversée, et les revenus de capitaux mobiliers sont devenus les revenus qui bénéficient du régime d'imposition le plus favorable : les situations de « triple imposition » et de « double imposition » ont disparu pour laisser la place à l'impôt sur le revenu « unique », et surtout une très large partie des revenus de capitaux mobiliers ne sont même pas soumis à cet impôt « unique », soit du fait du prélèvement libératoire, soit du fait d'une exonération totale, soit du fait de l'abattement forfaitaire. En fait, l'importance prise par ces régimes dérogatoires est telle qu'il est sans doute exagéré de parler d'impôt sur le revenu « unique » au sujet du système qui s'applique à la fin du siècle : dans une très large mesure, l'impôt sur le revenu de la fin du siècle est tout aussi « multiple » que celui mis en place en 1914-1917, à la différence essentielle près que ce sont maintenant les revenus de capitaux mobiliers et non plus les salaires qui bénéficient d'un régime de faveur.

Les origines de ce retournement spectaculaire ne font aucun doute : l'allégement des conditions d'imposition des revenus du capital fut la réaction logique du légis-

1. La transition du régime de « triple imposition » (applicable jusqu'à l'imposition des revenus de 1958) au régime d'imposition « unique » (applicable depuis l'imposition des revenus de 1972) fut relativement complexe : outre que la taxe complémentaire et la surtaxe de 5 % ne disparurent que très progressivement (cf. supra), le législateur de 1959 avait en effet décidé de laisser subsister une retenue à la source applicable aux dividendes et de créer un mécanisme de crédit d'impôt correspondant à cette retenue à la source (à l'exception de la fraction correspondant au paiement de la taxe complémentaire) (ce système complexe disparut en même temps que la taxe complémentaire).

2. Pour l'imposition des revenus de 1998, cet abattement était de 8 000 francs pour une personne célibataire et de 16 000 francs pour un couple marié (le principe d'un abattement forfaitaire pour les dividendes soumis au barème progressif fut adopté par la loi du 29 décembre 1976, et le niveau de cet abattement a toujours été relativement modeste ; un abattement similaire mais réservé aux intérêts que les contribuables choisissaient de ne pas soumettre au prélèvement libératoire s'était déjà appliqué de 1965 (loi du 29 novembre 1965) à 1976 ; depuis l'imposition des revenus de 1996 (loi du 30 décembre 1996), cet abattement est réservé aux dividendes).

lateur aux crises du « premier XX^e siècle ». Au début du siècle, la prospérité des détenteurs de capitaux et la vigueur de l'épargne française étaient tellement évidentes que personne n'aurait eu l'idée d'accorder un traitement fiscal privilégié aux revenus du capital. Après les destructions causées par les deux guerres mondiales, les faillites liées à la crise des années 1930 et le laminage des patrimoines entraîné par l'hyperinflation, la situation changea radicalement : il s'agissait maintenant de reconstruire et de « moderniser » le pays et ses entreprises, et la façon la plus naturelle d'encourager l'épargne et l'investissement était d'alléger les impôts pesant sur les revenus de l'épargne.

L'évolution qui conduisit à la création du prélèvement libérateur illustre ce processus de façon particulièrement transparente. Lors des débats parlementaires de 1907-1908, des voix s'étaient élevées pour s'opposer à la taxation de la « rente française », mais Joseph Caillaux et ses partisans avaient longuement évoqué la « solidité inébranlable » de l'épargne française et du crédit de l'Etat, et leur point de vue l'avait emporté¹. Après que les guerres et l'hyperinflation eurent réduit à zéro la valeur des placements à revenus fixes, l'argument de la « solidité » n'avait plus beaucoup de poids, et l'allègement des impôts pesant sur les emprunts de l'Etat s'imposa à tous. Ce n'est pas un hasard si ce sont les obligations et non pas les actions qui se virent accorder, par l'intermédiaire du prélèvement libérateur, un régime dérogatoire permettant d'échapper en toute légalité au barème progressif de l'impôt sur le revenu : le législateur ne fit qu'enregistrer le fait que ce sont les porteurs de valeurs à revenus fixes qui avaient subi l'expropriation la plus massive et la plus irrémédiable, et il lui sembla indispensable d'accorder un traitement privilégié aux épargnants qui accepteraient encore de se risquer à prêter leur argent en échange d'intérêts non indexés sur l'inflation. De la même façon, le développement des livrets, comptes et plans d'épargne exonérés d'impôt, ainsi que la création de l'avoir fiscal, correspondaient au désir du législateur de restaurer la confiance de l'épargnant et de l'investisseur, confiance qui avait été fortement ébranlée au cours des années 1914-1945.

On peut également remarquer que les revenus fonciers firent l'objet d'une évolution législative similaire : au début du siècle, la « solidité » des propriétaires fonciers et des loyers perçus par ces derniers paraissait tout aussi « inébranlable » que celle des détenteurs de valeurs mobilières et de leurs revenus, et il fut donc décidé que tous les revenus fonciers seraient soumis à l'IGR pour leur valeur « réelle », et ce aussi bien pour ce qui est des loyers effectivement versés par les locataires que pour les loyers « fictifs » que les propriétaires occupant leur logement sont réputés se verser à eux-mêmes (les propriétaires devaient faire figurer ces loyers « fictifs » sur leurs déclarations de revenus²) ; puis, à la suite du blocage des loyers et de leur laminage par l'hyperinflation des deux guerres mondiales, le

1. Les tumultueux débats parlementaires occasionnés par la question de la « taxation de la rente française » sont reproduits dans Caillaux (1910, pp. 317-410).

2. Dans le cadre de l'IGR, les propriétaires avaient le choix entre le revenu foncier « réel » et le revenu foncier « cadastral » servant de base à la contribution foncière, mais les contrôleurs des impôts pouvaient substituer le revenu réel au revenu « cadastral », « s'ils parviennent à établir que le premier est supérieur au second » (cf. Allix et Lecerclé (1926a, tome 2, p. 139) ; puis la loi du 28 février 1933, adoptée au moment où la déflation redonnait des couleurs aux revenus fonciers, décida que ces derniers seraient désormais obligatoirement déterminés par évaluation directe du revenu « réel ».

législateur introduisit un certain nombre d'abattements et de règles dérogatoires permettant d'alléger la charge fiscale des propriétaires fonciers et de relancer la construction, évolution qui connut son apogée avec la loi du 23 décembre 1964, qui décida que les loyers « fictifs » seraient dorénavant exonérés d'impôt (depuis l'imposition des revenus de 1964, les propriétaires ne sont plus tenus de déclarer ces loyers « fictifs¹ »).

Ces évolutions législatives revêtent un double intérêt pour notre enquête. D'une part, elles impliquent qu'il faut être prudent lorsque l'on compare les revenus du capital déclarés à l'impôt sur le revenu au début des années 1920, à un moment où l'ensemble des revenus du capital devaient figurer sur les déclarations de revenus (tout du moins en théorie), aux revenus du capital déclarés à l'impôt sur le revenu dans le cadre de la législation des années 1990. Nous verrons dans le chapitre 6 dans quelle mesure ces biais sont susceptibles de remettre en cause notre diagnostic concernant l'effondrement et la non-reconstitution des très hauts revenus du capital et des grandes fortunes d'où ils sont issus. D'autre part, ces évolutions législatives confirment ce que nous disions dans le chapitre précédent au sujet de l'évolution de la façon dont les revenus du capital furent perçus au cours du XX^e siècle : l'effondrement des patrimoines entraîné par les guerres mondiales fut un phénomène tellement massif et tellement visible que ses conséquences fiscales s'imposèrent à tous les gouvernements successifs.

Il ne faudrait cependant pas en déduire que toutes les mesures d'allégements fiscaux dont ont bénéficié les revenus du capital aient été parfaitement comprises et acceptées par l'opinion publique. Par exemple, la création de l'avoir fiscal, qui impliquait qu'un contribuable percevant suffisamment de dividendes pouvait n'avoir à acquitter qu'une somme dérisoire au titre de l'impôt sur le revenu (voire même recevoir un chèque de la part de l'Etat), au motif que ses dividendes avaient déjà acquitté l'impôt sur les bénéfices des sociétés, fit l'objet de très virulentes controverses à la fin des années 1960 et au début des années 1970, notamment lors de la publication par *Le Canard enchaîné* en 1971-1972 des avis d'imposition de Jacques Chaban-Delmas, avis d'imposition qui permettaient de constater que le Premier ministre avait largement bénéficié du mécanisme de l'avoir fiscal².

De façon générale, les arguments évoqués dans l'immédiat après-guerre pour justifier les faveurs accordées aux revenus du capital (destructions, inflation, etc.) ont beaucoup perdu de leur force depuis 1945, et il est parfaitement légitime de se demander si ces faveurs ont encore un sens dans la France de la fin du XX^e siècle. Par exemple, le régime du prélèvement libératoire n'a plus beaucoup de justification à une époque où l'inflation est revenue au niveau zéro qui était le sien au début du siècle. C'est pourtant dans ce contexte que les gouvernements socialistes des années 1980-1990 jugèrent bon d'allonger la liste des allégements d'impôt accordés aux revenus de capitaux mobiliers : aucun des allégements accordés pré-

1. Parmi les autres mesures prises en faveur des propriétaires fonciers à l'issue de la Seconde Guerre mondiale, mentionnons notamment la décision par le décret du 9 décembre 1948 de limiter les revenus fonciers soumis à la surtaxe progressive au double des revenus cadastraux soumis à la contribution foncière en 1948 (la loi du 24 mai 1951 décida le retour théorique au régime des revenus « réels », mais de multiples abattements forfaitaires continuèrent de s'appliquer).

2. Sur l'affaire Chaban-Delmas, cf. par exemple le récit haletant de Brie et Charpentier (1975, chap. 1).

cédemment ne fut remis en cause (pas même l'avoir fiscal, que la gauche avait vigoureusement dénoncé lors de son adoption), de nouvelles exonérations furent mises en place (création du PEP, du PEA, etc.), et les taux de l'impôt sur les sociétés et du prélèvement libératoire furent abaissés, notamment lors de la législature 1988-1993¹. Ces mesures, fortement relayées par la presse de l'époque, jouèrent un rôle décisif dans la stratégie de « réconciliation de la gauche avec le monde des entreprises », mais il est probable qu'elles contribuèrent également au désenchantement d'une partie importante de l'opinion publique vis-à-vis d'une gauche jugée trop proche des « marchés financiers », désenchantement qui s'exprima si vigoureusement lors de la débâcle électorale de 1993. A la fin des années 1990, l'idée selon laquelle les gouvernements successifs auraient été trop loin dans la voie de la défiscalisation des revenus du capital est devenue de plus en plus répandue, comme en témoigne par exemple le très rapide développement de la « contribution sociale généralisée » (CSG) : cet impôt proportionnel pesant sur l'ensemble des revenus, y compris sur les revenus du capital², et qui se substitue à des cotisations sociales pesant uniquement sur les salaires, a certes une importance limitée eu égard à la liste des allègements accordés aux revenus du capital dans le cadre de l'impôt progressif sur le revenu depuis la Seconde Guerre mondiale, mais il représente une rupture bien réelle par rapport aux évolutions précédentes. Compte tenu de la conjoncture intellectuelle générale qui entoure l'impôt progressif sur le revenu à la fin du XX^e siècle, dominée par le sentiment d'une « pression fiscale excessive » évoqué plus haut, il semble cependant peu probable que cette rupture soit le signe annonciateur d'une réintégration prochaine des revenus du capital dans le droit commun de l'impôt sur le revenu.

1. Le taux de l'impôt sur les sociétés, qui n'avait pas quitté son niveau de 50 % depuis la fin des années 1950, fut abaissé dès 1985 et fut progressivement porté à 33 % en 1991-1992 (de telle façon que le montant de l'impôt fiscal devint très exactement égal à celui de l'impôt sur les sociétés acquitté au titre des dividendes distribués ; cf. supra) ; les taux du prélèvement libératoire furent progressivement unifiés et abaissés à 15 % au cours de la législature 1988-1993.

2. La CSG pèse à la fois sur les revenus du capital soumis au barème progressif de l'impôt sur les revenus (essentiellement les dividendes) et sur les revenus soumis au prélèvement libératoire (par contre, la plupart des revenus des livrets, comptes et plans d'épargne exonérés de l'impôt sur le revenu sont également exonérés de CSG).

CHAPITRE 5

Qui a payé quoi ?

Dans ce chapitre, nous présentons nos estimations des taux moyens d'imposition effectivement subis par les différents fractiles de hauts revenus au titre de l'impôt sur le revenu entre 1915 et 1998, estimations qui ont été obtenues en combinant les informations législatives données dans le chapitre précédent et les estimations du niveau des différents fractiles de hauts revenus décrites dans la première partie. L'étude de la législation de l'impôt sur le revenu nous a déjà permis de repérer plusieurs évolutions fort révélatrices de la façon dont l'inégalité des revenus fut perçue en France au cours du XX^e siècle, notamment pour ce qui concerne la hausse vertigineuse des taux marginaux supérieurs à la suite de la Première Guerre mondiale, le conflit récurrent entre revenus salariaux et revenus non salariaux et l'évolution spectaculaire du traitement infligé aux revenus du capital. Mais pour aller plus loin dans l'étude des perceptions, la connaissance de la législation et des taux marginaux des barèmes d'imposition est insuffisante : il est nécessaire d'analyser également la position hiérarchique précise des fractiles de « hauts » revenus auxquels les gouvernements qui se sont succédé ont jugé bon de faire payer des impôts importants (et inversement la position précise des fractiles de revenus qu'ils ont jugé bon d'épargner), ce que seule l'estimation des taux moyens d'imposition par fractile et de leur évolution permet d'apprécier correctement. De même, pour pouvoir se faire une idée de l'impact économique de l'impôt sur le revenu sur l'accumulation et la reconstitution de patrimoines importants en France au XX^e siècle, la connaissance du taux marginal supérieur des barèmes successifs ne suffit pas : il est indispensable de connaître l'évolution des taux moyens d'imposition effectivement subis par les différents fractiles de très hauts revenus.

Nous commencerons par examiner ce que l'évolution séculaire de la concentration de l'impôt sur le revenu nous apprend au sujet de l'évolution de la notion de « haut » revenu en France entre 1915 et 1998 : dans quelle mesure les chocs du « premier XX^e siècle » ont-ils véritablement transformé les perceptions et les re-

présentations de l'inégalité? (section 1). Nous poursuivrons l'analyse de cette question centrale en nous concentrant ensuite sur les rares augmentations d'impôt assumées et affichées en tant que telles, à commencer par celles de 1936 et de 1981, ainsi que sur les augmentations d'impôt « virtuelles » figurant dans les programmes électoraux socialistes et communistes, et nous verrons que l'étude comparative des fractiles de « hauts » revenus concernés par ces hausses d'impôt permet de mieux comprendre la vision que les mouvements politiques qui choisirent de les mettre en place (ou de les proposer) avaient de la redistribution des revenus (section 2). Puis nous abandonnerons le terrain des perceptions pour étudier l'impact économique que l'impôt sur le revenu a eu sur les inégalités depuis sa création par la loi du 15 juillet 1914, en distinguant l'impact immédiat sur l'inégalité présente des revenus disponibles et l'impact dynamique sur les inégalités patrimoniales futures, impact dynamique dont tout laisse à penser qu'il a joué un rôle décisif (section 3).

1. Qui sont les « hauts » revenus? Les enseignements des évolutions séculaires

Ainsi que nous l'avons déjà noté dans le chapitre précédent, l'histoire de l'impôt sur le revenu ne nous permet pas seulement d'évaluer le poids de la charge fiscale effectivement subie par les uns et les autres : la législation fiscale est également une source extrêmement riche permettant d'étudier comment la question de l'inégalité et de la redistribution fut perçue aux différentes époques. De fait, si l'on examine l'évolution sur longue période de la structure des barèmes et des taux d'imposition appliqués aux différents fractiles de hauts revenus entre 1915 et 1998, on constate plusieurs transformations séculaires importantes, et ces transformations sont extrêmement révélatrices de la façon dont les représentations de l'inégalité ont évolué en France au cours du XX^e siècle.

La première grande transformation séculaire est liée à l'abaissement spectaculaire du niveau des « hauts » revenus concernés par les tranches supérieures des barèmes d'imposition : les barèmes appliqués depuis la Seconde Guerre mondiale se mirent à stigmatiser des « hauts » revenus structurellement moins élevés que ceux que le législateur du début du siècle et de l'entre-deux-guerres s'autorisait à exhiber, ce qui nous semble être la meilleure preuve du fait que le législateur avait pleinement conscience de l'ampleur de l'effondrement subi par les très hauts revenus du capital à la suite des crises de la période 1914-1945 (section 1.1). La seconde transformation importante est liée au fait que l'impôt sur le revenu, qui pendant longtemps a été un impôt ne frappant qu'une petite élite, est progressivement devenu un « impôt de masse » : en particulier, les « classes moyennes » (fractile P90-95) et autres « classes moyennes supérieures » (fractile P95-99), qui en pratique étaient quasiment exonérées de l'impôt sur le revenu dans l'entre-deux-guerres, ont perdu ce statut privilégié depuis 1945 (section 1.2). La portée de ces deux évolutions doit toutefois être relativisée : nous verrons que, en dépit de ce trend important de « déconcentration », l'impôt sur le revenu est resté un impôt très fortement concentré, destiné principalement à taxer lourdement les strates su-

périeures du centile supérieur de la hiérarchie des revenus, et non pas à réduire de façon substantielle les disparités de niveaux de vie séparant les « classes moyennes » (fractile P90-95) et autres « classes moyennes supérieures » (fractile P95-99) du reste de la population, disparités dont la légitimité n'a jamais été véritablement remise en cause (section 1.3). Autrement dit, on ne s'autorise plus guère depuis la Seconde Guerre mondiale à montrer du doigt les très hauts revenus du capital des « 200 familles », mais les « classes moyennes » sont restées des « classes moyennes », dans le sens où leur position sociale n'a jamais cessé de faire l'objet d'un certain consensus.

1.1. LA DISPARITION DES TRÈS HAUTS REVENUS

Si l'on se limitait à l'étude du taux marginal supérieur, on serait tenté de conclure que l'impôt sur le revenu a atteint son « régime de croisière » dès le début des années 1920 : le taux marginal supérieur a dépassé 60 % à la suite de la loi du 25 juin 1920, et il s'est depuis lors presque toujours situé entre 50 % et 80 % (cf. chapitre 4, graphique 4-1). Le problème, évidemment, est que le niveau atteint par le taux marginal supérieur, aussi suggestif soit-il, n'est qu'un indicateur très partiel du poids véritable de l'impôt sur le revenu : tout dépend des niveaux de revenus et du nombre de contribuables auxquels ce taux et les taux inférieurs du barème s'appliquent. Le seuil de revenu au-delà duquel le taux supérieur du barème commence à s'appliquer, même s'il ne permet pas d'estimer précisément les taux moyens d'imposition subis par les différents fractiles de la hiérarchie des revenus (il faut pour cela prendre en compte l'ensemble des tranches du barème, ce que nous ferons plus loin), mérite une attention particulière : ce seuil exprime l'idée que se font les gouvernements et les forces politiques et sociales qui les soutiennent de ce qu'est un « très haut » revenu, tellement « haut » qu'il est inutile de chercher à poursuivre plus loin la progression des taux du barème.

En l'occurrence, le Bloc national avait décidé que le nouveau taux supérieur de 50 % (62,5 % en intégrant les majorations applicables aux contribuables sans enfant) institué par la loi du 25 juin 1920, et applicable dès l'imposition des revenus de 1919, concernerait les revenus imposables supérieurs à 550 000 francs de l'époque (cf. chapitre 4, tableau 4-2). Ce seuil de 550 000 francs correspond à un revenu fiscal (avant tout abattement ou déduction) exprimé en francs de 1998 de l'ordre de 5 millions de francs¹. Les tranches de revenus instituées par le Bloc

1. Les taux moyens de déductions variaient beaucoup suivant les années : d'après nos estimations, le taux moyen de rehaussement à apporter aux revenus imposables du fractile P99,99-100 (dans lequel se situait le seuil de 550 000 francs ; cf. annexe B, tableau B-4, colonne P99,99) pour tenir compte de la déductibilité des impôts de l'année précédente était de 21,5 % en 1919, 42,6 % en 1920, 62,6 % en 1921, 44,3 % en 1922, etc. (cf. annexe B, section 1.4 et tableau B-6) ; en retenant un taux de rehaussement moyen de 30 %, auquel il faut ajouter un rehaussement de l'ordre de 10 % lié aux frais professionnels (cf. annexe B, section 1.5 et tableau B-7), on obtient : $550\,000 \times 1,4 = 770\,000$. Les francs de 1919 devant être multipliés par un coefficient d'environ 6,58 pour obtenir des francs de 1998 (cf. annexe F, tableau F-1, colonne (7)), on a donc $0,77 \times 6,58 = 5,067$ millions de francs (le coefficient de conversion serait plus faible pour les francs des années suivantes, mais les taux de rehaussement seraient plus élevés : par exemple, pour 1921, on aurait $0,55 \times 1,726 \times 5,47 = 5,193$ millions de francs).

national, et en particulier le seuil de 550 000 francs, s'appliquèrent sans discontinuer jusqu'en 1935, puis le Front Populaire décida en 1936 d'adopter un nouveau barème, dont la tranche supérieure concernait les revenus imposables supérieurs à 1,33 million de francs de l'époque (cf. chapitre 4, tableau 4-3). Ce seuil de 1,33 million de francs correspond à un revenu fiscal (avant tout abattement ou déduction) exprimé en francs de 1998 de près de 7 millions de francs¹.

Par comparaison, en 1998, le taux marginal supérieur de 54 % s'applique aux revenus imposables supérieurs à 293 600 francs (cf. chapitre 2, tableau 4-5). Il faut certes prendre en compte le fait que ce seuil est exprimé en termes de « revenu imposable par part de quotient familial », et que les contribuables de la fin du siècle bénéficient également d'un certain nombre d'abattements et de déductions. Mais, même en se plaçant dans le cas le plus favorable, on constate que ce seuil de 293 600 francs de revenu imposable par part correspond pour les célibataires à un seuil de l'ordre de 400 000 francs de revenu fiscal (avant tout abattement ou déduction), et pour les couples mariés à un seuil de l'ordre de 800 000 francs². En retenant ce chiffre de 800 000 francs, ce qui revient à faire fi du fait que l'abaissement du seuil a été deux fois plus massif pour les célibataires³, on voit donc que le seuil d'application de la tranche supérieure du barème de l'impôt sur le revenu, exprimé en francs constants, a été divisé par plus de 6 depuis l'époque du Bloc national, et par près de 9 depuis l'époque du Front Populaire⁴.

Encore faut-il rappeler que le revenu moyen par foyer a pratiquement quintuplé depuis l'entre-deux-guerres : exprimé en francs de 1998, le revenu moyen par foyer est passé d'environ 25 000-30 000 francs dans l'entre-deux-guerres à environ 130 000 francs dans les années 1990⁵. Autrement dit, pour conserver un rapport constant entre le seuil de la tranche supérieure et le revenu moyen de l'ensemble de la population, il faudrait que le barème de l'impôt sur le revenu en vigueur à la fin du XX^e siècle comporte une tranche d'imposition concernant les revenus supérieurs à 25 millions de francs (pour retrouver le rapport en vigueur en 1920), soit une multiplication par plus de 30 par rapport au seuil effectivement appliqué, ou à

1. En appliquant un taux moyen de rehaussement de 30 % pour tenir compte de la déductibilité des impôts de l'année précédente, ce qui, étant donnée la position très avancée du seuil de 1,33 million de francs au sein du fractile P99,99-100, est sans doute trop faible (cf. annexe B, tableau B-4, colonne P99,99, et annexe B, section 1.4 et tableau B-6), et en ajoutant un rehaussement de l'ordre de 10 % lié aux frais professionnels (cf. annexe B, section 1.5 et tableau B-7), on obtient $1,33 \times 1,4 = 1,862$. Les francs de 1936 devant être multipliés par un coefficient d'environ 3,62 pour obtenir des francs de 1998 (cf. annexe F, tableau F-1, colonne (7)), on a donc $1,862 \times 3,62 = 6,740$ millions de francs.

2. Le cas le plus favorable est celui d'un contribuable bénéficiant intégralement de la déduction de 10 % pour frais professionnels et de l'abattement supplémentaire de 20 %, auquel cas le revenu imposable ne représente que 72 % du revenu fiscal, et le revenu imposable doit être multiplié par $1/0,72 = 1,39$ pour passer au revenu fiscal (en pratique, les taux moyens de rehaussement sont sensiblement plus faibles pour les très hauts revenus ; cf. annexe B, section 1.5 et tableau B-7). On a alors : $293\,600 \times 1,39 = 408\,104$. Pour un couple marié, ce seuil doit être multiplié par 2 : $408\,104 \times 2 = 816\,208$ (ce seuil ne dépend pas du nombre d'enfants à charge, car les seuils de plafonnement des effets du quotient familial sont largement dépassés à ces niveaux de revenus ; cf. annexe C, tableau C-5).

3. Dans la mesure où la configuration familiale « moyenne » a toujours été celle des couples mariés avec un enfant à charge (le nombre moyen de parts de quotient familial a toujours gravité aux alentours de 2,5 depuis 1945 ; cf. annexe B, section 3.2), il est plus justifié de retenir le seuil de 800 000 francs pour effectuer des comparaisons avec l'entre-deux-guerres.

4. $5/0,8 = 6,25$, et $7/0,8 = 8,75$.

5. Cf. chapitre 1, graphique 1-6, et annexe G, tableau G-2, colonne (7).

35 millions de francs (pour retrouver le rapport en vigueur en 1936), soit une multiplication par près de 45 par rapport au seuil effectivement appliqué¹. Dans l'entre-deux-guerres, le taux le plus élevé de l'impôt sur le revenu ne commençait à s'appliquer qu'à des revenus plus de 200 fois plus élevés que la moyenne des revenus²; à la fin du siècle, le taux le plus élevé s'applique à des revenus de l'ordre de 6 fois plus élevés que la moyenne des revenus³. Ces chiffres sont importants, car eux seuls permettent de réaliser à quel point les barèmes de l'impôt sur le revenu se sont transformés depuis l'entre-deux-guerres : les revenus astronomiques ont disparu des barèmes, et ils ont laissé la place à des « hauts » revenus plusieurs dizaines de fois plus faibles (relativement au revenu moyen de l'époque).

L'effondrement du niveau réel (en francs constants) du seuil d'application de la tranche supérieure n'est pas un phénomène récent : c'est à l'issue de la Seconde Guerre mondiale, c'est-à-dire au moment même où les très hauts revenus atteignirent leur niveau le plus bas du siècle, que le législateur décida d'abaisser massivement le niveau réel de la tranche supérieure, et ce niveau réel ne fut pratiquement plus relevé depuis lors (les ajustements nominaux effectués depuis 1945 se contentèrent d'annuler les effets de la hausse des prix⁴). Mais le fait est que les très hauts revenus, même s'ils ne sont jamais parvenus à rattraper vis-à-vis des autres revenus le terrain perdu au cours de la crise des années 1930 et de la Seconde Guerre mondiale, ont tout de même beaucoup progressé depuis 1945 (autant que les autres revenus) : d'après nos estimations, le revenu moyen déclaré par les « 200 familles » (fractile P99,99-100), exprimé en francs de 1998, a pratiquement retrouvé dans les années 1990 le niveau qui était le sien dans les années 1920, et il a même dépassé son niveau des années 1930 (5-6 millions de francs dans les années 1930, 7-8 millions de francs dans les années 1990⁵). Le niveau réel de la tranche supérieure n'ayant pratiquement pas été relevé depuis 1945, la conséquence est que la tranche supérieure s'est considérablement « popularisée », dans le sens où elle s'applique désormais à des couches sociales très sensiblement plus larges que par le passé. Dans l'entre-deux-guerres, le taux supérieur du barème ne concernait généralement que quelques centaines de contribuables chaque année, et en tout état

1. $25/0,8 = 31,25$, et $35/0,8 = 43,75$.

2. Soit, en francs de 1998, 25-30 000 francs pour le revenu moyen, et 5-7 millions de francs pour le seuil de la tranche supérieure.

3. Soit, en francs de 1998, 130 000 francs pour le revenu moyen, et 800 000 francs pour le seuil de la tranche supérieure. Le ratio entre le seuil de la tranche supérieure et le revenu moyen ne serait que de 3 si l'on retenait le seuil de 400 000 francs applicable aux célibataires.

4. En fait, l'effondrement du niveau réel de la tranche supérieure se fit « naturellement », à la suite des mesures « anti-exhibitionnistes » du régime de Vichy (cf. infra), et surtout à la suite de l'hyper-inflation entraînée par la Seconde Guerre mondiale : la loi du 31 décembre 1945 se contenta de relever de 400 000 à 500 000 francs le seuil fixé par Vichy (cf. chapitre 2, tableaux 4-4 et 4-5), si bien que le niveau réel de ce seuil (exprimé en francs de 1998) se situa dès 1945 aux alentours de 300 000 francs de revenu imposable par part (les francs de 1945 doivent être multipliés par un coefficient de l'ordre de 0,63 pour obtenir des francs de 1998 ; cf. annexe F, tableau F-1, colonne (7)), soit un niveau quasiment identique à celui observé à la fin des années 1990 (293600 francs en 1998). Des relèvements importants eurent lieu au cours des années 1946-1950 (en 1950, le seuil de la tranche supérieure atteint 5 millions de francs (cf. chapitre 4, tableau 4-5), soit l'équivalent de 700 000 francs de 1998 (les francs de 1950 doivent être multipliés par un coefficient de l'ordre de 0,14 pour obtenir des francs de 1998 ; cf. annexe F, tableau F-1, colonne (7)), mais ils furent compensés par l'irrégularité des revalorisations effectuées des années 1950 aux années 1970, si bien que le seuil de la tranche supérieure retrouva dans les années 1980-1990 son niveau réel de 1945.

5. Cf. chapitre 2, graphique 2-7, et annexe B, tableau B-11, colonne P99,99-100.

de cause moins de 0,01 % du nombre total de foyers¹. En 1945, les très hauts revenus s'étant effondrés presque aussi massivement que le seuil de la tranche supérieure, le pourcentage de foyers concernés était à peine supérieur à 0,01 %². Puis ce pourcentage connut une progression extrêmement forte au cours de la seconde moitié du siècle : à la fin des années 1990, la tranche supérieure concerne environ 200 000 foyers, soit 0,7 % du nombre total de foyers, c'est-à-dire une proportion plus de 70 fois plus élevée que dans l'entre-deux-guerres³. Dans les années 1920-1930, la tranche supérieure de l'impôt sur le revenu était conçue pour taxer les très hauts revenus du capital des « 200 familles » (fractile P99,99-100) ; à la fin du XX^e siècle, la tranche supérieure de l'impôt sur le revenu frappe les cadres (très) supérieurs figurant dans les premières strates du centile supérieur de la hiérarchie des revenus, et, accessoirement, les « 200 familles ».

Cette évolution spectaculaire a une double signification. L'abaissement séculaire du seuil de la tranche supérieure de l'impôt sur le revenu a tout d'abord des conséquences bien réelles sur la progressivité de l'impôt : en choisissant d'appliquer les taux les plus élevés à des niveaux de revenus sensiblement plus faibles que par le passé, le législateur n'a fait d'une certaine façon qu'enregistrer le fait que les très hauts revenus du capital avaient beaucoup perdu de leur importance, et qu'il était donc devenu nécessaire d'imposer lourdement des revenus moins élevés qu'autrefois pour obtenir des recettes convenables. De fait, ainsi que nous le verrons plus loin, cette évolution a contribué à « déconcentrer » l'impôt sur le revenu, qui à la fin du XX^e siècle repose nettement moins sur les « 200 familles » (fractile P99,99-100) et bien davantage sur les « classes supérieures » (fractiles P99-99,5, P99,5-99,9 et P99,9-99,99) que dans l'entre-deux-guerres. Cette évolution est importante, car elle confirme l'idée, déjà émise dans les chapitres précé-

1. Dans les années 1920-1930, le seuil P99,99 de la hiérarchie des revenus imposables se situait généralement aux alentours de 400 000-500 000 francs (cf. annexe B, tableau B-4, colonne P99,99), soit un niveau inférieur au seuil de 550 000 francs fixé par le Bloc national (et a fortiori au seuil de 1,33 million de francs fixé par le Front Populaire). Notons toutefois que le seuil P99,99 atteint 600 000-700 000 francs à la fin des années 1920 et au début des années 1930 (avant que la récession ne le ramène à ses niveaux antérieurs), si bien que le pourcentage de foyers concernés par la tranche supérieure dépassa légèrement 0,01 % pendant quelques années. Notons également que le nombre de contribuables déclarant des revenus impossibles supérieurs à 1 million de francs était de l'ordre de 300-400 par an dans les années 1930, soit environ 0,002 % du nombre total de foyers (cf. annexe A, tableau A-1, et annexe B, tableau B-1) ; le pourcentage de contribuables concernés par la tranche supérieure du Front Populaire était donc sensiblement plus faible que 0,01 %.

2. En 1945, le seuil P99,99 de la hiérarchie des revenus imposables était d'environ 1,2 million de francs (cf. annexe B, tableau B-4, colonne P99,99), soit un niveau de revenu légèrement supérieur au seuil de la tranche supérieure applicable aux couples mariés (1 million de francs) et légèrement inférieur au seuil applicable aux couples mariés ayant un enfant à charge (1,5 million de francs). En prenant en compte les célibataires (pour lesquels le seuil de la tranche supérieure (500 000 francs) était à peine plus élevé que le seuil P99,9 de la hiérarchie des revenus (469 450 francs ; cf. annexe B, tableau B-4, colonne P99,9), on peut estimer que le pourcentage de foyers concernés par la tranche supérieure était en 1945 légèrement supérieur à 0,01 %.

3. En 1998, le seuil de la tranche supérieure est de 587 200 francs (293 600x2) de revenu imposable pour les couples mariés, soit un niveau de revenu quasiment identique au seuil P99,5 de la hiérarchie de revenu imposable (596 788 francs en 1998 ; cf. annexe B, tableau B-4, colonne P99,5). En prenant en compte les célibataires, pour lesquels le seuil de la tranche supérieure (293 600 francs) est compris entre les seuils P95 et P99 de la hiérarchie des revenus imposables (cf. annexe B, tableau B-4, colonnes P95 et P99), on peut estimer qu'environ 210 000-220 000 foyers sont soumis à la tranche supérieure de l'impôt sur le revenu à la fin des années 1990, soit environ 0,7 % du nombre total de foyers (cf. Piketty (1998, p. 7)).

dents¹, selon laquelle l'effondrement subi par les très hauts revenus du capital à la suite des crises de la période 1914-1945 a été tellement massif qu'il était impossible de ne pas le remarquer et d'en tirer les conséquences qui s'imposaient : les contemporains ne quantifiaient pas l'inégalité des revenus en termes de fractiles (faute d'une exploitation adéquate des statistiques issues des déclarations de revenus), mais il leur apparut évident à l'issue de la Seconde Guerre mondiale que l'on ne pouvait plus se contenter de faire porter l'effort fiscal sur les strates supérieures du centile supérieur de la hiérarchie des revenus.

Mais l'abaissement du seuil de la tranche supérieure de l'impôt sur le revenu a également (et peut-être surtout) une dimension symbolique : indépendamment des conséquences concrètes sur le poids effectif de l'impôt dû par les uns et les autres, le fait d'« exhiber » tel ou tel niveau de revenu dans les textes de loi revient toujours à donner une existence « publique » aux groupes sociaux en question et à leur conférer une certaine représentativité sociale. En cessant de stigmatiser les revenus astronomiques des « 200 familles » et en les remplaçant par les hauts revenus « raisonnables » des cadres supérieurs, le législateur ne s'est pas contenté d'enregistrer les changements survenus au niveau de la structure des revenus réels : il a également contribué à exprimer et à pérenniser une nouvelle façon de percevoir et de représenter l'inégalité. Les barèmes de l'entre-deux-guerres offraient le spectacle d'une société fortement inégalitaire, alors que les barèmes de la fin du siècle cherchent à montrer une société dans laquelle les inégalités les plus criantes auraient définitivement disparu.

Cette dimension symbolique des barèmes d'imposition a d'ailleurs toujours joué un grand rôle dans les débats politiques. Au début du siècle, les opposants à l'impôt sur le revenu reprochaient à leurs adversaires de vouloir susciter l'envie et la convoitise en jetant en pâture à l'opinion publique des niveaux de revenus extrêmement élevés et absolument pas représentatifs (selon eux). Les partisans de l'impôt sur le revenu voulaient au contraire que la progressivité de l'impôt se poursuive le plus haut possible dans l'échelle des revenus de leur temps. Par exemple, lorsqu'il défendait en 1900 son premier projet d'impôt sur le revenu, Caillaux insistait beaucoup sur le fait que le taux supérieur de 4 % ne concernerait vraiment que les revenus supérieurs à 1 million de francs de l'époque², soit l'équivalent d'environ 20 millions de francs de 1998³, tout cela dans une société où le revenu moyen était près de 5 fois plus faible qu'aujourd'hui. Ces débats avaient une importance pratique relativement limitée (l'impôt dû était extrêmement faible de toute façon, et il était en réalité à peine plus élevé pour les revenus astronomiques que pour les hauts revenus « raisonnables »), mais les partisans de l'impôt sur le revenu pouvaient ainsi montrer

1. Cf. chapitre 3, section 4, et chapitre 4, section 4.4.

2. L'exposé des motifs du premier projet Caillaux s'attachait à donner une présentation « en taux moyen » du barème exprimé en taux marginal figurant dans le projet de loi, de façon à faire apparaître le fait que le taux marginal supérieur de 4 % (qui en réalité s'appliquait aux revenus supérieurs à 10 000 francs) ne serait véritablement atteint que pour les revenus supérieurs à 1 million de francs (cf. *BSLC* mai 1900, tome 47, p. 467).

3. Rappelons que les francs du début du siècle doivent être multipliés par un facteur de l'ordre de 20 pour obtenir des francs de 1998 (cf. annexe F, tableau F-1, colonne (7)). Le seuil de 1 million de francs stigmatisé par Caillaux en 1900 correspond donc à 20 millions de francs de 1998, et ce sans même prendre en compte les éventuelles déductions dont pouvaient bénéficier les contribuables pour calculer leur revenu imposable.

qu'ils étaient conscients du fait que les revenus astronomiques existaient bel et bien dans la société française, et qu'ils prenaient acte de cette réalité en la faisant transparente dans leurs projets de loi. Les tenants de la progressivité intégrale durent provisoirement accepter un compromis (la tranche supérieure du barème adopté par la loi du 15 juillet 1914 avait un niveau beaucoup plus « raisonnable » que dans le barème proposé par Caillaux en 1907), mais les très hauts revenus réapparurent au bout de quelques années dans les barèmes d'imposition¹.

De même, quand le Front Populaire adopta en 1936 son barème défini en taux moyen, un de ses principaux objectifs était d'ordre pédagogique : il s'agissait d'afficher clairement le montant de l'impôt que les différentes strates de la hiérarchie des revenus allaient devoir payer, et en particulier le montant de l'impôt exigé des « très gros revenus », c'est-à-dire des revenus imposables supérieurs à 1,33 million de francs (soit près de 7 millions de francs de 1998 de revenu fiscal). En pratique, la progressivité réelle effectivement obtenue pour les très hauts revenus était moindre que ce qu'un système moins démonstratif aurait pu apporter : le taux moyen d'imposition était bloqué à 40 % pour tous les revenus imposables supérieurs à 1,33 million de francs², alors qu'un système de barème défini en taux marginal aurait permis de faire en sorte que le taux moyen d'imposition continue de progresser au-delà de 1,33 million de francs, y compris avec un seuil d'application très inférieur pour le taux marginal supérieur. Mais cet inconvénient apparut bien léger par comparaison aux vertus pédagogiques et symboliques du système choisi : le Front Populaire pouvait ainsi exhiber les « 200 familles », telles un trophée, « 200 familles » dont il offrait d'ailleurs une définition opérationnelle d'un point de vue fiscal (il s'agissait des foyers dont les revenus imposables dépassaient 1,33 million de francs³). Les mouvements politiques qui composaient le Front Populaire ne se privèrent d'ailleurs pas de faire figurer explicitement ces tranches de revenus et le montant des impôts qu'ils leurs destinaient dans leurs tracts et sur leurs affiches, et même à la « une » de leurs journaux⁴. Le barème de l'impôt sur le revenu, qui à toutes les époques a été un document hautement politique, abondamment débattu au Parlement et dans la presse, n'a sans doute jamais été autant diffusé qu'à l'époque du Front Populaire⁵.

Cet « exhibitionnisme » n'était évidemment pas du goût de la droite, qui s'en

1. Le barème proposé par Caillaux en 1907 comportait un taux supérieur de 4 % applicable aux revenus supérieurs à 100 000 francs (cf. *BSLC* février 1907, tome 61, p. 286) ; le barème finalement adopté en 1914 par le Sénat comportait un taux supérieur à 2 % applicable aux revenus supérieurs à 25 000 francs, mais de nouvelles tranches permettant de stigmatiser les revenus plus élevés furent très rapidement créées (cf. chapitre 4, tableaux 4-1 et 4-2).

2. Cf. chapitre 4, tableau 4-3.

3. On remarquera d'ailleurs que cette définition symbolique des « 200 familles » n'était pas loin de correspondre à la réalité : lors de l'imposition des revenus de 1936, 402 contribuables déclarèrent un revenu imposable supérieur à 1 million de francs (cf. annexe A, tableau A-1).

4. Cf. section 2.3 et reproduction 5-1 infra.

5. Les barèmes proposés par le PCF (et jamais appliqués) furent sans doute davantage diffusés que le barème effectivement retenu par le gouvernement de Léon Blum, mais cela ne change rien au fait important qui nous intéresse ici : le fait est que les niveaux de très hauts revenus menacés par le Front Populaire furent abondamment publicisés (les très hauts revenus concernés par la tranche supérieure du barème du PCF étaient approximativement les mêmes que ceux concernés par la tranche supérieure du barème finalement retenu, et la différence entre les deux barèmes était simplement que le PCF leur destinait des taux d'imposition sensiblement plus élevés que ceux finalement retenus) (cf. section 2.3 infra).

prit violemment à la « démagogie » qu'il y avait à stigmatiser ainsi des niveaux de revenus aussi élevés et aussi peu représentatifs¹. De fait, la réforme de l'impôt sur le revenu entreprise par le gouvernement de Vichy dans le cadre de la loi du 24 octobre 1942 consistait précisément à abolir le système « en taux moyen » et à abaisser fortement le seuil de la tranche supérieure, qui passa subitement de 1,33 million de francs à 400 000 francs². En pratique, cette réforme eut des effets extrêmement limités sur le poids de l'impôt effectivement dû par les uns et les autres : les taux moyens d'imposition subis par les différents fractiles de hauts revenus lors de l'imposition des revenus de 1942, première année d'application du nouveau barème, furent pratiquement identiques aux taux moyens subis lors de l'imposition des revenus de 1941, dernière année d'application du barème du Front Populaire³. Mais, d'un point de vue symbolique, le régime de Vichy avait ainsi voulu signifier que l'« exhibitionnisme » du Front Populaire était révolu.

De la même façon, le fait que les barèmes appliqués à la fin du XX^e siècle interrompent leur progression à des niveaux de revenus relativement modestes ne signifie pas que l'impôt sur le revenu ait totalement cessé d'être progressif pour les très hauts revenus : le taux marginal supérieur de 54 % s'applique certes à tous les revenus imposables par parts supérieurs à 293 600 francs (en 1998), mais ce n'est que pour des revenus infiniment élevés que le taux moyen effectif d'imposition tend vers 54 %. Ainsi que nous le verrons plus loin, les taux moyens d'imposition effectivement subis par les différents fractiles ont en réalité toujours été fortement différenciés au sein même du centile supérieur de la hiérarchie des revenus, y compris à la fin du XX^e siècle (même si la différenciation était encore plus forte dans l'entre-deux-guerres). La dimension symbolique est donc là encore essentielle : les revenus astronomiques continuent de faire face à des taux moyens d'imposition sensiblement plus importants que les hauts revenus « raisonnables », mais ils ont cessé d'apparaître dans les barèmes d'imposition, comme s'il était devenu déplacé, ou peut-être même indécent, d'« exhiber » les quelques milliers de contribuables qui composent les strates supérieures du centile supérieur.

Ajoutons que cette « disparition des hauts revenus » constatée au niveau des textes de loi a également eu son équivalent au niveau des statistiques produites par l'administration fiscale. Les tranches de revenus utilisées pour dépouiller les déclarations de revenus et établir les tableaux statistiques correspondants n'ont certes jamais été strictement identiques aux tranches des barèmes d'imposition. Mais elles ont suivies la même évolution séculaire. Tout au long de l'entre-deux-guerres, la tranche la plus élevée utilisée par l'administration fiscale pour dépouiller les déclarations de revenus concernait les revenus imposables supérieurs à

1. Sur les critiques adressées au barème « en taux moyen » du Front Populaire, cf. chapitre 4, sections 3.1 et 3.4. Il va de soi que ces critiques s'adressaient davantage aux niveaux des revenus visés par le barème en taux moyen qu'à la technique des barèmes en taux moyen en elle-même : si le taux moyen le plus élevé avait été un taux modéré s'appliquant à des niveaux de revenus « raisonnables » (et non pas un taux de 40 % stigmatisant les revenus imposables supérieurs à 1,33 million de francs), personne ne se serait ému des trop grandes « facilités » accordées par la technique des barèmes exprimés en taux moyen.

2. Cf. chapitre 4, tableau 4-4.

3. Cf. graphiques 5-2 et 5-3 infra et annexe B, tableau B-20, années 1941 et 1942. Ainsi que nous l'avons noté dans le chapitre précédent, cette prudence du régime de Vichy s'explique sans doute pour une large part par les circonstances exceptionnelles dues à la guerre (cf. chapitre 4, section 3.5).

1 million de francs de l'époque, soit un seuil du même ordre que celui des tranches supérieures utilisées dans les barèmes du Bloc national (550 000 francs) ou du Front Populaire (1,33 million de francs). En pratique, cela signifie que les tableaux statistiques publiés chaque année par le ministère des Finances faisaient apparaître au grand jour le nombre et le montant des revenus des contribuables déclarant plus de 1 million de francs de revenu imposable de l'époque, soit au maximum 700-800 contribuables par an dans les années 1920-1930 (moins de 0,01 % du nombre total de foyers¹). On voit là à quel point les « 200 familles » avaient leur place dans le paysage social de l'entre-deux-guerres : la tranche supérieure de l'impôt sur le revenu était conçue tout spécialement pour elles, et les statistiques produites par l'administration fiscale permettaient de les dénombrer et de suivre année après année l'évolution de leurs revenus. Ces tableaux statistiques étaient d'ailleurs utilisés par les mouvements politiques de l'époque, et notamment par le Parti communiste, qui pouvait ainsi estimer combien d'argent pourrait entrer dans les caisses de l'Etat si l'on se décidait enfin à « taxer les riches² ».

Dans l'immédiat après-guerre et dans les années 1950, l'administration fiscale jugea utile de continuer de faire apparaître les très hauts revenus dans ses tableaux statistiques, et ce bien que le niveau réel des tranches supérieures des barèmes d'imposition se fût déjà massivement effondré³. Mais cette bonne habitude s'est perdue au fil du temps : la tranche la plus élevée utilisée pour dépouiller les déclarations de revenus concernait les revenus imposables supérieurs à 500 000 francs courants en 1961, et elle concerne toujours les revenus imposables supérieurs à 500 000 francs courants à la fin des années 1990⁴. Compte tenu de l'inflation et de la croissance des revenus réels (les prix ont pratiquement été multipliés par 8 entre 1961 et 1998, et les revenus nominaux ont été multipliés par plus de 16⁵), la conséquence est que les « 200 familles » (fractile P99,99-100) ont totalement disparu des statistiques : le nombre de contribuables déclarant des revenus imposables supérieurs à 500 000 francs courants était inférieur à 400 en 1961 (moins de 0,01 % du nombre total de foyers), et il est supérieur à 200 000 à la fin des années 1990 (environ 0,7 % du nombre total de foyers⁶). Au final, les statistiques produites par l'administration fiscale de la fin du XX^e siècle sont donc considérablement plus pauvres que celles produites dans l'entre-deux-guerres et dans l'immédiat après-guerre : ces dernières permettaient de constater en un seul coup d'œil toute la diversité des groupes sociaux composant le centile supérieur de la hiérarchie des revenus, alors que les statistiques des années 1990 nous informent simplement que 200 000 foyers disposent de revenus imposables supérieurs à 500 000 francs, sans autre précision. Pour estimer le niveau atteint par les très hauts revenus dans la France de la fin du XX^e siècle, il nous a été nécessaire d'avoir recours à des tech-

1. Cf. annexe A, tableau A-1, et annexe B, tableau B-1.

2. Cf. section 2.3 et reproduction 5-1 infra.

3. En 1961, le seuil de la tranche la plus élevée utilisée pour dépouiller les déclarations de revenus atteint 500 000 francs (cf. annexe A, tableau A-1), et ce bien que le seuil de la tranche supérieure du barème de l'impôt sur le revenu ne fût que de 64 000 francs (cf. chapitre 4, tableau 4-5).

4. Cf. annexe A, tableau A-1. En fait, le seuil supérieur utilisé pour dépouiller les déclarations de revenus est même redescendu à 400 000 francs de 1969 à 1984, avant de retourner à 500 000 francs à compter de 1985.

5. Cf. annexe F, tableau F-1, colonne (7), et annexe G, tableau G-2, colonne (7).

6. Cf. annexe A, tableau A-1, et annexe B, tableau B-1.

niques d'extrapolation et à des sources d'un accès nettement plus restreint que ces tableaux statistiques¹.

Cet appauvrissement statistique s'explique certes en partie par un processus d'adaptation à la demande sociale : si la société (les partis politiques, les syndicats, les économistes, etc.) avait continué de s'intéresser aux très hauts revenus, l'administration fiscale aurait probablement continué de les faire apparaître clairement. Le fait est que les statistiques issues des dépouillements des déclarations de revenus, ainsi que nous l'avons déjà noté dans l'introduction générale, n'ont pratiquement jamais été utilisées en France depuis la Seconde Guerre mondiale, ce qui est en soi extrêmement révélateur : ces statistiques ne correspondaient plus aux besoins de la société, qui, après la guerre, a voulu se représenter l'inégalité en contemplant la hiérarchie des catégories socioprofessionnelles inventées à cet effet (ouvriers, employés, « cadres », etc.), hiérarchie dans laquelle les très hauts revenus du capital, annihilés par les crises des années 1914-1945, n'avaient plus leur place². Personne ne semble s'être ému de cet appauvrissement statistique (le fait que l'administration fiscale ait pu un jour produire des statistiques sur les très hauts revenus semble être totalement sorti de la mémoire des statisticiens et de la société), de même d'ailleurs que personne ne semble s'être ému du fait que les statistiques annuelles issues des dépouillements des déclarations de revenus ne sont plus publiées nulle part depuis le début des années 1980 (et ce bien qu'il s'agisse toujours de statistiques publiques³).

Mais cette « disparition statistique des très hauts revenus », qui répond à leur éviction symbolique des barèmes de l'impôt sur le revenu, a également un impact important sur l'évolution des représentations elles-mêmes : le fait est qu'il est devenu extrêmement difficile de s'intéresser aux très hauts revenus et de leur faire réintégrer leur place dans les représentations sociales de l'inégalité, y compris dans le cas où ils seraient amenés à retrouver leur importance passée au sein de la répartition réelle des revenus. Compte tenu du rôle central qui est le sien dans le processus de production de catégories et de statistiques, l'Etat ne peut pas avoir un rôle purement passif : il commence par s'adapter aux évolutions de la demande sociale, mais il finit par amplifier et par pérenniser ces évolutions. A la fin du XX^e siècle, l'Etat semble être devenu tellement attaché à l'idée d'une société dont les inégalités du passé auraient définitivement disparu qu'il se refuse à montrer les très hauts revenus, comme si le simple fait d'en reconnaître publiquement l'existence risquait de leur redonner leur importance passée. On peut d'ailleurs remarquer que cette négation de l'inégalité vaut aussi pour les très hauts salaires : ces derniers ont cessé d'apparaître explicitement dans les statistiques publiques, ce qui nous a empêché d'étudier de façon totalement satisfaisante l'évolution des strates supérieures du centile supérieur de la hiérarchie des salaires sur l'ensemble du siècle⁴. Nous retrouverons également cet « anti-exhibitionnisme » de la fin du siècle, de façon encore plus marquée, lorsque nous examinerons l'évolution des statistiques successorales⁵.

1 . Cf. annexe B, sections 1.1 et 1.2.

2. Cf. introduction générale, section 2.1.2.

3. Cf. annexe A, section 1.4.

4. Cf. chapitre 3, section 2.2, et annexe D, section 2.

5. Cf. chapitre 6, section 3.3.

1.2. L'INTÉGRATION DES « CLASSES MOYENNES »

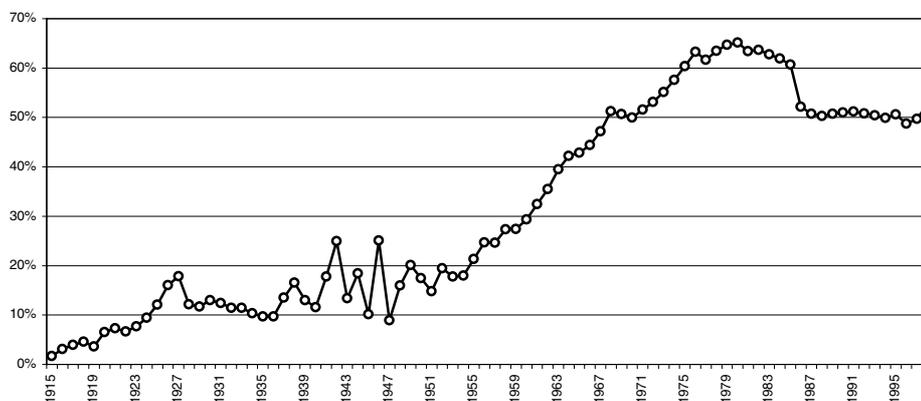
En évoquant l'évolution des catégories socioprofessionnelles utilisées pour recenser la population française, nous avons noté que l'introduction de la catégorie des « cadres » à l'issue de la Seconde Guerre mondiale avait accompagné la disparition de la catégorie des « rentiers », ce qui exprime de façon particulièrement claire comment les chocs subis par les très hauts revenus du capital au cours de la période 1914-1945 ont profondément transformé les représentations de l'inégalité¹. Il est frappant de constater que l'histoire de l'impôt sur le revenu révèle exactement le même type d'évolution. Les très hauts revenus des strates supérieures du centile supérieur de la hiérarchie des revenus ont disparu des barèmes au cours du XX^e siècle, et, dans le même temps, les « classes moyennes » (fractile P90-95) et autres « classes moyennes supérieures » (fractile P95-99) ont fait une entrée remarquable dans le champ de l'impôt sur le revenu : ces groupes sociaux, qui en pratique étaient quasiment exonérés d'impôt dans l'entre-deux-guerres, ont été soumis depuis 1945 à des taux moyens d'imposition qui ont cessé d'être dérisoires. Autrement dit, les chocs du « premier XX^e siècle » ont conduit le législateur non seulement à élargir le champ d'application du taux le plus élevé à une très large partie des foyers du centile supérieur (et non plus seulement aux « 200 familles » (fractile P99,99-100)), mais également à considérer que les premières strates du décile supérieur devaient elles aussi contribuer à l'effort de solidarité et de redistribution représenté par l'impôt progressif sur le revenu.

Examinons tout d'abord l'évolution de la proportion de foyers imposables au titre de l'impôt progressif sur le revenu (cf. graphique 5-1). Lors de l'imposition des revenus de 1915, moins de 2 % des foyers eurent à déclarer leurs revenus et à acquitter le nouvel impôt, ce qui témoigne du fait que l'impôt progressif sur le revenu conçu avant la Première Guerre mondiale avait pour but de frapper une toute petite minorité de contribuables, et certainement pas les « classes moyennes » (fractile P90-95), dont Joseph Caillaux lui-même avait d'ailleurs dit lors des débats parlementaires qu'elles n'avaient rien à craindre de sa réforme². L'inflation et la croissance nominale des revenus conduisirent la proportion de foyers imposables à augmenter très rapidement au cours de la Première Guerre mondiale et au début des années 1920, mais le fait est que ce n'est qu'après la Seconde Guerre mondiale que cette proportion dépassa durablement la barre des 20 % : dans l'entre-deux-guerres, la proportion de foyers imposables se situait généralement aux alentours de 10-15 % (cf. graphique 5-1). Autrement dit, si l'on excepte les toutes premières années d'application du nouveau système, où elles n'étaient pas imposables du tout, les « classes moyennes » (fractile P90-95) de l'entre-deux-guerres ont toujours été légèrement au-dessus du seuil d'imposition, ce qui signifie que ces foyers se situaient dans les toutes premières tranches de l'impôt sur le revenu de l'époque, et que leur taux moyen d'imposition était très proche de zéro.

1. Cf. chapitre 3, section 4.

2. Cf. les discours de Caillaux cités dans le chapitre 3 (section 5).

**Graphique 5-1 : La proportion de foyers imposables
à l'impôt sur le revenu de 1915 à 1998**



Source : Colonne (3) du tableau A-2 (annexe A)

De fait, si l'on examine maintenant les résultats de nos estimations des taux moyens d'imposition par fractile, on constate que le taux moyen d'imposition des « classes moyennes » (fractile P90-95) s'est situé durant tout l'entre-deux-guerres à des niveaux extrêmement bas, de même, à un degré très légèrement moindre, que le taux moyen d'imposition des « classes moyennes supérieures » (fractile P95-99) (cf. graphique 5-2). Entre 1915 et 1940, l'impôt sur le revenu exigé des « classes moyennes » (fractile P90-95) a toujours été inférieur à 0,5 % du montant total de leurs revenus ; puis ce taux moyen d'imposition franchit la barre des 0,5 % au cours des années 1941-1944, tout en restant inférieur à 1 %¹. Quant au taux moyen d'imposition des « classes moyennes supérieures » (fractile P95-99), il a toujours été inférieur à 1,2 % au cours de la période 1915-1940, avant de dépasser légèrement ce seuil au cours des années 1941-1944, tout en restant inférieur à 2,5 %². Ces ordres de grandeur méritent d'être retenus : ils montrent qu'il n'est pas exagéré de dire que les « classes moyennes » (supérieures ou non) étaient au cours de la période 1915-1944 quasiment exonérées de l'impôt sur le revenu. Ajoutons que la prise en compte des impôts cédulaires, et en particulier de l'impôt cédulaire sur les salaires, dont nous avons dit dans le chapitre précédent qu'il ne concernait vraiment que les très hauts salaires, et que ses taux étaient en outre sensiblement plus faibles que ceux de l'impôt sur le revenu, ne modifierait pas substantiellement cette conclusion³. Précisons également que tous les taux moyens d'imposition par

1. Cf. graphique 5-2 et annexe B, tableau B-20, colonne P90-95.

2. Cf. graphique 5-2 et annexe B, tableau B-20, colonne P95-99.

3. Dans ce chapitre, nous nous intéressons uniquement à l'impôt progressif sur le revenu stricto sensu, c'est-à-dire à l'IGR pour l'imposition des revenus des années 1915-1947, à la surtaxe progressive de l'IRPP pour l'imposition des revenus des années 1948-1958 et à l'IRPP tout court pour l'imposition des revenus des années 1959-1998. Pour des estimations approximatives des taux moyens d'imposition acquittés

fractile étudiés ici ont été obtenus en faisant la moyenne des taux moyens d'imposition associés aux différentes configurations familiales : les taux moyens effectivement subis par les célibataires composant les différents fractiles sont donc légèrement supérieurs, et les taux moyens effectivement subis par les familles composant ces mêmes fractiles sont légèrement inférieurs¹.

Le fait d'être « quasiment exonéré d'impôt » ne dispensait certes pas les foyers des fractiles P90-95 et P95-99 de la hiérarchie des revenus de l'époque d'avoir à remplir une déclaration de revenus et à payer un nouvel impôt, ce qui en pratique était sans doute suffisant pour les mécontenter. Il reste que le poids effectif de l'impôt que ces foyers avaient à payer était « objectivement » très faible, et en tout état de cause sans commune mesure avec les taux moyens d'imposition auxquels les fractiles de très hauts revenus avaient à faire face (cf. graphiques 5-2 et 5-3). Le contraste entre les « classes moyennes » (supérieures ou non) (fractiles P90-95 et P95-99) et les « 200 familles » (fractile P99,99-100) est particulièrement saisissant, et il permet de se faire une idée de la très rapide progressivité de l'impôt sur le revenu de l'époque : dans l'entre-deux-guerres, alors que le taux moyen d'imposition du fractile P90-95 était toujours inférieur à 0,5 %, et que celui du fractile P95-99 ne dépassait jamais les 1,2 % (cf. graphique 5-2), le taux moyen d'imposition du fractile P99,99-100 pouvait dépasser les 30 % (cf. graphique 5-3). Autrement dit, dans les mauvaises années, les « classes moyennes » (supérieures ou non) devaient verser au fisc à peine plus du centième de leur revenu annuel, alors que les « 200 familles » devaient en verser près du tiers. Ces chiffres montrent l'ampleur des bouleversements entraînés par l'impôt sur le revenu : dans le système des « quatre vieilles », les taux moyens d'imposition ne dépassaient jamais les 2-3 %, y compris pour les revenus les plus élevés, et ils avaient même tendance à décroître légèrement au sein du décile supérieur et surtout du centile supérieur². Nous reviendrons plus loin sur les conséquences de ces bouleversements pour l'accumulation de patrimoines importants.

Il faut également noter qu'il était nécessaire de monter très haut dans le centile supérieur de la hiérarchie des revenus de l'époque pour que l'impôt sur le revenu prenne une certaine importance : le taux moyen d'imposition du fractile P99-99,5 a toujours été inférieur à 4 % au cours de l'entre-deux-guerres, et le taux moyen d'imposition du fractile P99,5-99,9 n'a jamais dépassé les 9 % (cf. graphique 5-3). Cela est évidemment la conséquence du fait que le seuil de la tranche supérieure des barèmes d'imposition était fixée à un niveau extrêmement élevé : dans une très large mesure, l'impôt sur le revenu de l'entre-deux-guerres était conçu pour taxer les « 200 familles » et pour épargner le reste de la population, y compris l'immense majorité des foyers du centile supérieur. Encore faut-il signaler que cette très forte progressivité de l'impôt, au sein même des très hauts revenus, aurait été encore

par les différents fractiles de hauts revenus au titre des impôts cédulaires (1917-1947), de la taxe proportionnelle (1948-1958) et de la taxe complémentaire (1959-1969), cf. annexe B, section 1.4.2, tableau B-6.

1. Ainsi que nous l'avons déjà noté dans le chapitre précédent, nous n'avons pas cherché dans le cadre de ce livre à étudier séparément l'évolution des taux moyens d'imposition par fractile associés aux différentes configurations familiales (cf. chapitre 4, section 4.1.1). Pour une description détaillée de la méthodologie utilisée pour estimer pour chaque fractile la moyenne des taux moyens d'imposition associés aux différentes configurations familiales, cf. annexe B, section 3.

2. Cf. chapitre 4, section 1.1.

plus forte si les barèmes d'imposition choisis par les gouvernements successifs avaient pu s'appliquer pleinement. On notera en effet que les taux moyens d'imposition subis par les « 200 familles » (fractile P99,99-100) (cf. graphique 5-3) étaient très sensiblement inférieurs aux taux marginaux supérieurs du barème (cf. chapitre 4, graphique 4-1). Par exemple, à la suite de la loi du 25 juin 1920, du double décime et de la majoration « loi Loucheur », le taux marginal supérieur applicable au titre de l'imposition des revenus de 1924 était de 72 %, et ce sans même prendre en compte les majorations applicables aux contribuables sans enfant¹. Pourtant, d'après nos estimations, qui prennent en compte l'ensemble des majorations dites « exceptionnelles » qui ont jalonné l'histoire de l'impôt sur le revenu², le taux moyen d'imposition des « 200 familles » (fractile P99,99-100) était en 1924 de l'ordre de 31-32 %³. Cela s'explique en partie par le phénomène bien connu selon lequel un taux marginal supérieur ne s'applique qu'à la fraction supérieure du revenu (et non pas à l'intégralité du revenu), mais cela s'explique également et surtout par le fait que les contribuables de l'époque pouvaient déduire de leur revenu imposable l'impôt payé au titre des revenus de l'année précédente, ce qui était particulièrement intéressant pour les très hauts revenus. De fait, si l'on calculait les taux moyens d'imposition en divisant l'impôt dû non pas par le revenu fiscal (c'est-à-dire par le revenu avant tout abattement ou déduction), ainsi que nous l'avons fait pour toutes les estimations de taux moyens d'imposition dont il est question dans ce chapitre, mais par le revenu imposable soumis au barème de l'impôt sur le revenu (c'est-à-dire par le revenu après déduction des frais professionnels, des abattements catégoriels, etc., et surtout après déduction de l'impôt dû au titre des revenus de l'année précédente), alors on serait amené à constater que le taux moyen d'imposition des « 200 familles » (fractile P99,99-100) était en 1924 supérieur à 55 %, et non pas de l'ordre de 31-32 %⁴. On voit là l'importance pratique de cette disposition d'apparence faussement technique, qui permit aux très hauts revenus de l'entre-deux-guerres de réduire de façon très importante le montant de leurs impôts.

Quoi qu'il en soit, à partir du moment où les « classes moyennes » (supérieures ou non) (fractiles P90-95 et P95-99) de l'entre-deux-guerres étaient quasiment exonérées d'impôt, et où les premières strates du centile supérieur faisaient face à des taux moyens d'imposition d'une ampleur relativement limitée, il n'est guère étonnant que le poids global de l'impôt sur le revenu ait été à cette époque extrêmement faible. Si l'on fait la moyenne de tous les foyers du centile supérieur (fractile P99-100), alors on constate que le taux moyen d'imposition correspondant a généralement été sensiblement inférieur à 10 % au cours de la période 1915-1944 (cf. graphique 5-2). Si l'on fait la moyenne de tous les foyers du décile supérieur (fractile P90-100), alors on constate que le taux moyen d'imposition correspondant a généralement été sensiblement inférieur à 5 % au cours de la période 1915-1944

1. Cf. chapitre 4, tableau 4-2.

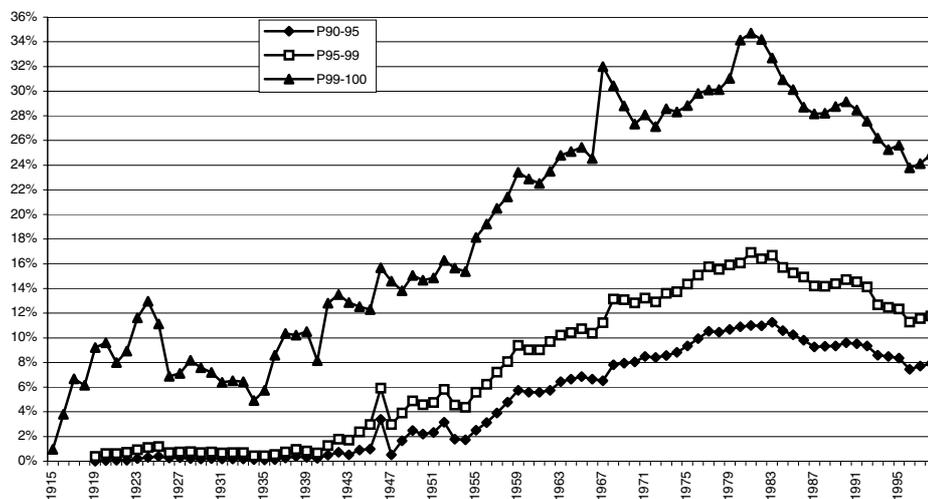
2. Pour estimer les taux moyens d'imposition correspondants aux différents fractiles de hauts revenus, nous avons pris en compte l'ensemble des majorations exceptionnelles indiquées sur le tableau 4-1 (chapitre 4). Pour une description détaillée de la méthodologie utilisée, cf. annexe B, section 3.

3. Cf. graphique 5-3 et annexe B, tableau B-20, colonne P99,99-100.

4. Cf. annexe B, tableaux B-19 et B-20, colonne P99,99-100.

(cf. graphique 5-4). Et si l'on fait la moyenne de tous les foyers (imposables et non imposables), c'est-à-dire si l'on calcule le ratio entre les recettes totales de l'impôt sur le revenu et le revenu total de tous les foyers (imposables et non imposables), alors on constate que le taux moyen d'imposition correspondant s'est généralement situé entre 1 % et 2 % au cours de la période 1915-1944 (cf. graphique 5-5). On comprend mieux pourquoi les hausses d'impôt décidées au début des années 1920 n'étaient guère de nature à rétablir l'équilibre budgétaire et à apurer les comptes de la guerre : la hausse vertigineuse des taux d'imposition les plus élevés s'appliquait à tellement peu de contribuables que les recettes fiscales apportées par l'impôt sur le revenu représentaient à peine 2 % du revenu total des Français. Ce faible rendement global est la conséquence mécanique de ce que nous avons déjà dit : la part du centile supérieur (fractile P99-100) dans le revenu total approchait certes les 20 % dans les années 1920 (contre environ 7-8 % dans les années 1990¹), mais à partir du moment où le taux moyen d'imposition de ce centile supérieur atteignait péniblement les 10 %, et où les revenus inférieurs étaient quasiment exonérés, il est fort logique que le taux global d'imposition ne dépasse guère les 2 %. Il s'agit là d'une illustration particulièrement transparente du principe de la « tyrannie du nombre » : un impôt peut difficilement apporter des recettes substantielles s'il repose sur un nombre excessivement faible de contribuables, aussi élevés les taux d'imposition et les revenus de ces contribuables soient-ils.

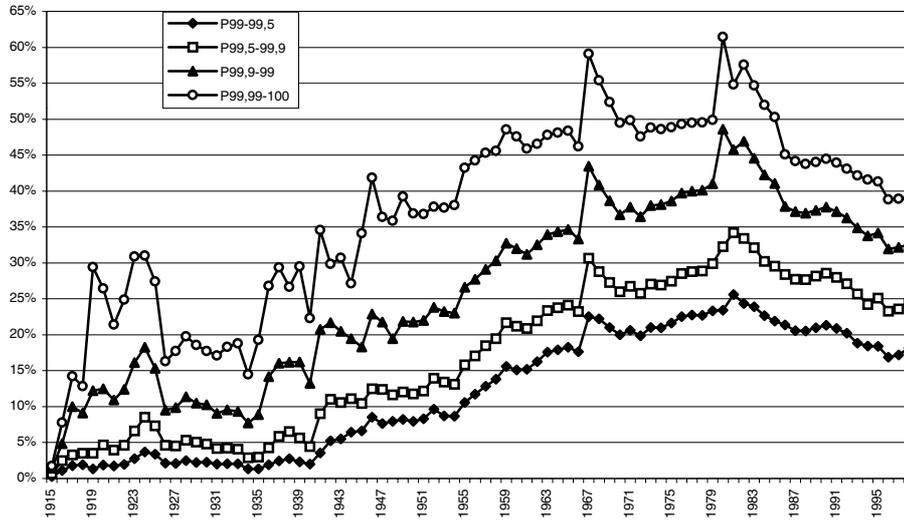
Graphique 5-2 : Le taux moyen d'imposition des « classes moyennes » (fractile P90-95), des « classes moyennes supérieures » (fractile P95-99) et du centile supérieur (fractile P99-100) de 1915 à 1998



Source : Colonnes P90-95, P95-99 et P99-100 du tableau B-20 (annexe B)

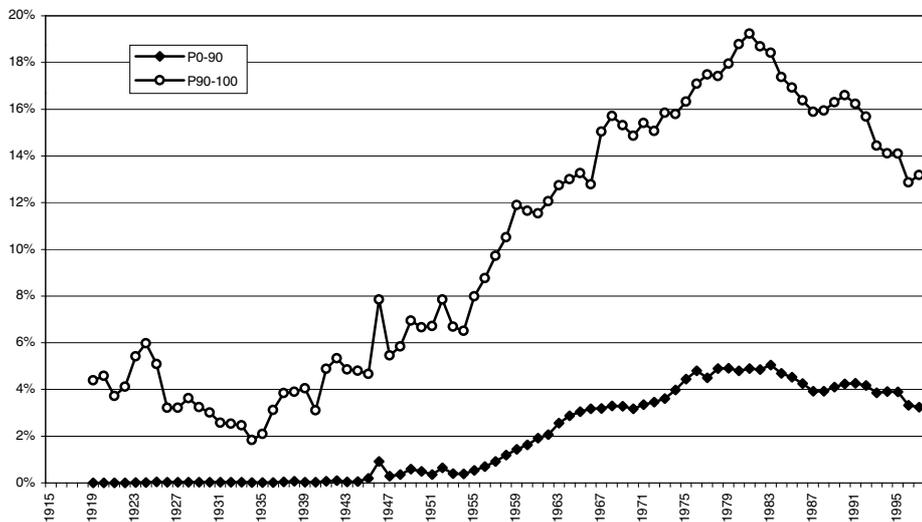
1. Cf. chapitre 2, graphique 2-14 et annexe B, tableau B-14, colonne P99-100 pour la série correspondante.

Graphique 5-3 : Le taux moyen d'imposition des « classes supérieures » (fractiles P99-99,5, P99,5-99,9 et P99,9-99,9) et des « 200 familles » (fractile P99,99-100) de 1915 à 1998



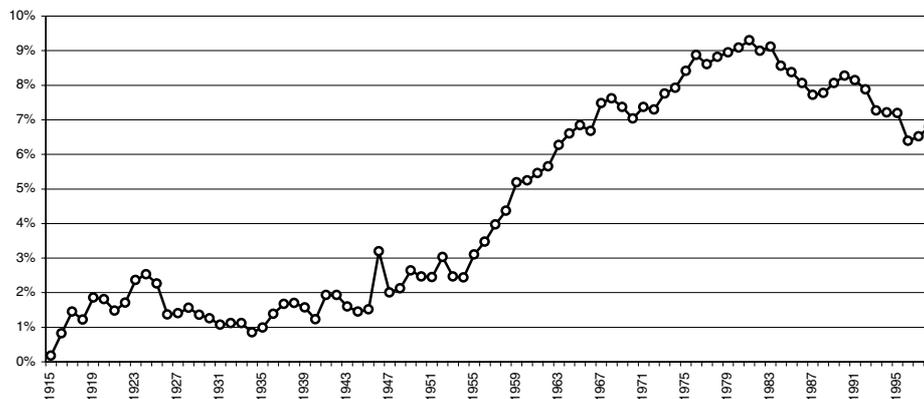
Source : Colonnes P99-99,5, P99,5-99,9, P99,9-P99,99 et P99,99-100 du tableau B-20 (annexe B)

Graphique 5-4 : Le taux moyen d'imposition des 9 déciles inférieurs (fractile P0-90) et du décile supérieur (fractile P90-100) de 1919 à 1998



Source : Colonnes P0-90 et P90-100 du tableau B-20 (annexe B)

Graphique 5-5 : Le taux moyen d'imposition (tous foyers confondus) de l'impôt sur le revenu de 1915 à 1998

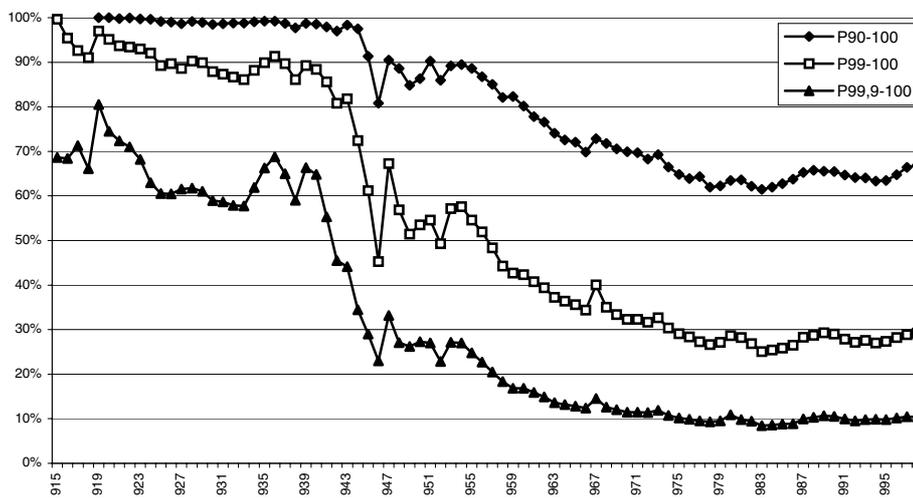


Source : Colonne (7) du tableau A-2 (annexe A)

Une autre façon de prendre la mesure de cette extrême concentration de l'impôt sur le revenu au cours de la période 1915-1944 consiste précisément à calculer la part du montant total de l'impôt sur le revenu correspondant aux différents fractiles. On constate tout d'abord que la part du décile supérieur (fractile P90-100) dans l'impôt total se situait aux alentours de 98-99 % tout au long de cette période (elle était même de 100 % lors des premières années d'application de l'impôt sur le revenu) (cf. graphique 5-6). Cela n'a rien d'étonnant : à partir du moment où la proportion de foyers imposables est généralement de l'ordre de 10-15 % et ne dépasse pas les 20 %, il est bien évident que les rares foyers dont le revenu est inférieur au seuil P90 et qui sont néanmoins imposables paient un impôt très faible et que leur part dans l'impôt total est tout à fait dérisoire. De façon plus intéressante, on constate que la part du centile supérieur (fractile P99-100) dans l'impôt total était typiquement de l'ordre de 90 % dans l'entre-deux-guerres, et qu'il faut attendre la Seconde Guerre mondiale pour qu'elle descende significativement au-dessous de ce seuil (cf. graphique 5-6). De plus, cette très forte part est due pour l'essentiel aux strates supérieures du centile supérieur : dans l'entre-deux-guerres, la part du demi-centile supérieur (fractile P99,5-100) dans l'impôt total était de l'ordre de 80 %, la part du millième supérieur (fractile P99,9-100) était de l'ordre de 60-70 %, et les « 200 familles » (fractile P99,99-100) acquittaient à elles toutes seules entre 30 % et 40 % des recettes totales de l'impôt¹. Avant la Seconde Guerre mondiale, l'impôt sur le revenu reposait presque exclusivement sur le centile supérieur de la hiérarchie des revenus, et pour l'essentiel sur les strates supérieures de ce centile supérieur.

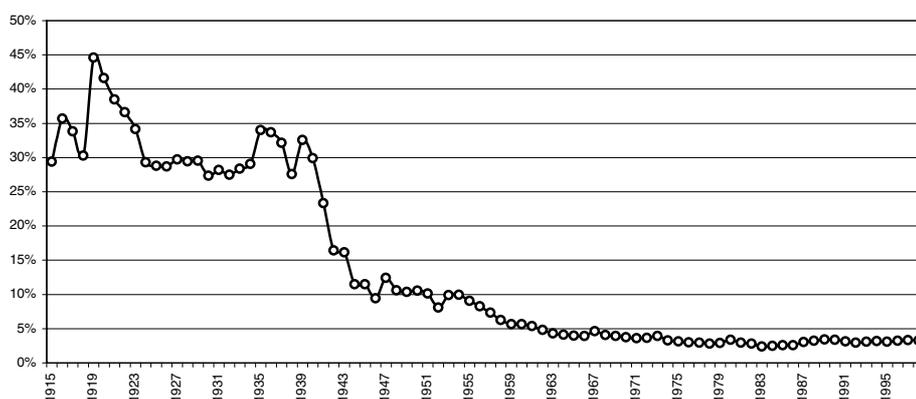
1. Cf. graphiques 5-6 et 5-7 et annexe B, tableau B-21, colonnes P99,5-100, P99,9-100 et P99,99-100.

Graphique 5-6 : La part de l'impôt total acquittée par le décile supérieur (fractile P90-100), le centile supérieur (fractile P99-100) et le millime supérieur (fractile P99,9-100) de 1915 à 1998



Source : Colonnes P90-100, P99-100 et P99,9-100 du tableau B-21 (annexe B)

Graphique 5-7 : La part de l'impôt total acquittée par les « 200 familles » (fractile P99,99-100) de 1915 à 1998



Source : Colonne P99,99-100 du tableau B-21 (annexe B)

Cette très forte concentration de l'impôt n'était évidemment pas l'effet du hasard. Elle exprime le fait que, dans l'esprit des gouvernements de l'époque, les « hauts » revenus qui méritaient d'être lourdement frappés par l'impôt sur le revenu étaient des revenus autrement plus élevés que ceux des « classes moyennes » et autres « classes moyennes supérieures ». Cette vision de l'inégalité et de la redistribution, qui était celle des créateurs de l'impôt sur le revenu, ne fut remise en cause par aucun des gouvernements de l'entre-deux-guerres. Les réformes du barème mises en place par les lois du 30 décembre 1916 et du 29 juin 1918 aboutirent à une progression de la pression fiscale pour tous les foyers imposables, mais, outre que la proportion de foyers imposables resta très limitée (au-dessous de 5 %), l'augmentation des taux moyens d'imposition fut pratiquement insignifiante pour les premières strates du centile supérieur (fractiles P99-99,5 et P99,5-99,9), et n'eut une certaine importance que pour les fractiles P99,9-99,99 et P99,99-100¹. Quant à la fameuse loi du 25 juin 1920, applicable à compter de l'imposition des revenus de 1919, le barème qu'elle institua fut conçu de telle façon que seuls les très hauts revenus eurent à subir une augmentation d'impôt : les taux moyens d'imposition connurent une baisse franche jusqu'au niveau du fractile P99-99,5 (de 1,9 % lors de l'imposition des revenus de 1918 à 1,3 % lors de l'imposition des revenus de 1919), et ils firent plus que doubler au niveau des « 200 familles » (fractile P99,99-100) (de 12,8 % lors de l'imposition des revenus de 1918 à 29,4 % lors de l'imposition des revenus de 1919²). Autrement dit, le Bloc national et son ministre des Finances François-Marsal pouvaient se vanter d'avoir demandé un effort important aux « très gros revenus », mais ils se gardèrent bien de mécontenter les premières strates du centile supérieur, et encore moins les « classes moyennes » (supérieures ou non).

Les choix stratégiques de la loi du 25 juin 1920 continuèrent de s'appliquer jusqu'au début des années 1950. Le relèvement de 7 000 à 10 000 francs du niveau nominal de l'abattement général décidé dans le cadre de la loi du 31 décembre 1928 constitue de ce point de vue un épisode particulièrement significatif : l'inflation et la croissance des revenus nominaux avaient conduit à une augmentation importante de la proportion de foyers imposables, qui avoisina les 18 % lors de l'imposition des revenus de 1927, et il devenait urgent d'agir si l'on souhaitait éviter que les « classes moyennes » (fractile P90-95) et autres « classes moyennes supérieures » (fractile P95-99) ne soient progressivement tirées vers des taux d'imposition significatifs ; de fait, le relèvement du seuil d'imposition mis en place en 1928 par le gouvernement Poincaré permit de ramener immédiatement la proportion de foyers imposables aux alentours de 12 % (cf. graphique 5-1), ce qui garantissait aux foyers des fractiles P90-95 et P95-99 que leurs taux d'imposition resteraient bloqués à des niveaux dérisoires (cf. graphique 5-2). L'abattement général de 10 000 francs ne fut plus modifié au cours des années 1928-1942, si bien que la proportion de foyers imposables suivit la même évolution que les revenus nominaux : légère baisse tendancielle durant les années de la déflation,

1. Le taux moyen d'imposition du fractile P99-99,5, qui était de 0,2 % en 1915, resta inférieur à 2 % en 1916-1918 ; dans le même temps, le taux moyen d'imposition du fractile P99,99-100, qui était de 1,7 % en 1915, dépassa les 14 % en 1916-1918 (cf. annexe B, tableau B-20).

2. Cf. annexe B, tableau B-20.

hausse en 1937-1938 avec la relance de l'inflation décidée par le Front Populaire, baisse en 1939-1940 entraînée par la baisse des revenus nominaux consécutive à l'entrée en guerre, puis forte hausse en 1941-1942 du fait de l'inflation et de la reprise de la croissance des revenus nominaux, à tel point que 25 % des foyers étaient imposables lors de l'imposition des revenus de 1942, ce qui constituait le niveau le plus élevé jamais atteint depuis la création de l'impôt sur le revenu (cf. graphique 5-1). De la même façon que Poincaré en 1928, le gouvernement de Vichy décida immédiatement d'augmenter massivement l'abattement général (de 10 000 francs lors de l'imposition des revenus de 1942 à 20 000 francs lors de l'imposition des revenus de 1943), si bien que la proportion de foyers imposables fut ramenée aux alentours de 13 % lors de l'imposition des revenus de 1943 : les « classes moyennes » (fractile P90-95) se retrouvaient ainsi en 1943-1944 dans la position qui avait été la leur tout au long de l'entre-deux-guerres, c'est-à-dire légèrement au-dessus du seuil d'imposition (cf. graphique 5-1). Le même scénario se reproduisit dans l'immédiat après-guerre : la proportion de foyers imposables fut ramenée à 10 % en 1945 (à la suite du doublement de l'abattement provisoire, que le gouvernement provisoire fit passer de 20 000 à 40 000 francs), puis augmenta très fortement en 1946 (l'abattement général resta bloqué à 40 000 francs, et l'inflation atteint son niveau le plus élevé du siècle), avant de retrouver un niveau de 10 % en 1947 (l'abattement général fut relevé de 40 000 à 100 000 francs), puis de repartir à la hausse en 1948-1949, etc. (cf. graphique 5-1).

A partir du début des années 1950, la situation changea radicalement : les gouvernements en place n'eurent plus pour objectif de maintenir les « classes moyennes » (fractile P90-95) légèrement au-dessus du seuil d'imposition, et ils laissèrent l'inflation et la croissance des revenus jouer leur rôle. Le paroxysme de cette nouvelle stratégie fut atteint dans les années 1950, qui se caractérisèrent par une stabilité totale du barème de l'impôt sur le revenu : si l'on excepte un léger relèvement du seuil d'imposition en 1953, le niveau nominal des différentes tranches resta rigoureusement le même de l'imposition des revenus de 1951 à l'imposition des revenus de 1959 (cf. chapitre 4, tableau 4-5¹). Le niveau nominal des différentes tranches fut relevé plus fréquemment lors des années 1960-1970, mais ces revalorisations restèrent très irrégulières, et elles furent très sensiblement inférieures à la croissance des revenus nominaux, et même souvent inférieures à l'inflation. Compte tenu de la très forte croissance des revenus nominaux constatée au cours des « Trente Glorieuses », il en résulta une progression considérable de la proportion de foyers imposables, qui était de l'ordre de 15-20 % au début des années 1950, et qui augmenta régulièrement à partir de cette date, pour finalement atteindre 65 % à la fin des années 1970 (cf. graphique 5-1). La conséquence est que les « classes moyennes » (fractile P90-95) et autres « classes moyennes supérieures » (fractile P95-99) ont progressivement été tirées vers les tranches moyennes et supérieures des barèmes, et que leurs taux moyens d'imposition ont

1. On notera également que, par comparaison aux barèmes antérieurs, la nouvelle forme générale de barème introduite par la loi du 31 décembre 1945 se caractérisait par le fait que le taux de la première tranche était immédiatement de 10 % ou 12 % (et non pas de 1 % ou 2 %), ce qui contribua à faire en sorte que les taux moyens d'imposition subis par les plus pauvres des foyers imposables atteignent rapidement des niveaux non dérisoires (cf. chapitre 4, tableaux 4-1 à 4-5).

définitivement cessé d'être négligeables (cf. graphique 5-2). Ce processus a certes concerné l'ensemble des fractiles de hauts revenus, ce qui explique pourquoi tous les taux moyens d'imposition ont fortement progressé au cours des « Trente Glorieuses », y compris ceux des fractiles les plus élevés, et ce d'autant plus que la suppression de la déduction de l'impôt de l'année précédente décidée à la Libération eut pour conséquence que les taux supérieurs du barème purent enfin s'appliquer pleinement (cf. graphique 5-3). Mais il fut particulièrement spectaculaire pour les « classes moyennes » et autres « classes moyennes supérieures » (fractiles P90-95 et P95-99), qui partaient d'une situation initiale caractérisée par une quasi-exonération de l'impôt sur le revenu.

C'est donc au cours des « Trente Glorieuses » que l'impôt sur le revenu est devenu un « impôt de masse ». Cette transformation est particulièrement claire si l'on examine l'évolution de la part des différents fractiles dans les recettes totales de l'impôt : les foyers du centile supérieur (fractile P99-100) de la hiérarchie des revenus, qui dans l'entre-deux-guerres acquittaient 90 % des recettes de l'impôt sur le revenu, n'en acquittent plus qu'à peine 30 % à la fin des années 1970 (cf. graphique 5-6) ; les foyers du millime supérieur (fractile P99,9-100), qui dans l'entre-deux-guerres acquittaient entre 60 % et 70 % des recettes, n'en acquittent plus que 10 % à la fin des années 1970 (cf. graphique 5-6) ; et les « 200 familles » (fractile P99,99-100), qui dans l'entre-deux-guerres acquittaient à elles seules entre 30 % et 40 % des recettes, n'en acquittent plus qu'environ 3 % à la fin des années 1970 (cf. graphique 5-7). Inversement, les « classes moyennes » et autres « classes moyennes supérieures » (fractiles P90-95 et P95-99), qui dans l'entre-deux-guerres ne représentaient qu'à peine 10 % de l'impôt total, en représentent près de 40 % à la fin des années 1970¹.

Cette très forte « déconcentration » de l'impôt sur le revenu s'explique pour partie par la déconcentration subie par les revenus eux-mêmes : à partir du moment où la part des très hauts revenus dans le revenu total s'effondre, il est normal que leur part dans l'impôt total baisse également, y compris si les taux d'imposition restent inchangés². Mais le fait est que la déconcentration de l'impôt n'aurait jamais pu avoir une telle ampleur, et ne se serait pas poursuivie tout au long des « Trente Glorieuses » (le processus de déconcentration des revenus a pris fin à l'issue de la Seconde Guerre mondiale), si les gouvernements en place avaient continué d'épargner les « classes moyennes » et autres « classes moyennes supérieures » (fractiles P90-95 et P95-99) : si ces groupes sociaux avaient conservé les taux moyens d'imposition dérisoires qui étaient les leurs dans l'entre-deux-guerres, alors les très hauts revenus du centile supérieur auraient continué d'acquitter l'immense majorité des recettes de l'impôt sur le revenu. La déconcentration de l'impôt a également été considérablement amplifiée par l'abaissement des seuils d'application des taux supérieurs des barèmes d'imposition, qui se sont mis à frapper la majorité des foyers du centile supérieur de la hiérarchie des revenus, et non plus seulement les « 200 familles » (fractile P99,99-100) : la conséquence est que

1. Cf. graphique 5-6 et annexe B, tableau B-21, colonnes P90-95 et P95-99.

2. Cela explique par exemple pourquoi la baisse de la part des très hauts revenus dans l'impôt total a été si rapide au cours des années de la Seconde Guerre mondiale (cf. graphiques 5-6 et 5-7).

la part de l'impôt acquittée par les premières strates du centile supérieur a moins baissé que leur part dans le revenu total (ou n'a pas baissé du tout¹), alors que la baisse de la part des « 200 familles » (fractile P99,99-100) dans l'impôt total a été plus de 2 fois plus forte que sa baisse dans le revenu total². Le législateur ne s'est donc pas contenté de subir passivement les conséquences de la déconcentration des revenus : il a pris acte du fait que les « 200 familles » pesaient moins lourd que par le passé, et il a décidé qu'il fallait désormais s'en prendre à des « hauts » revenus sensiblement moins élevés.

On remarquera également que le processus de déconcentration et de « massification » de l'impôt sur le revenu a pris fin en même temps que les « Trente Glorieuses ». Ainsi que nous l'avons noté dans le chapitre précédent, l'impôt sur le revenu est devenu dans les années 1980-1990 un « impôt à baisser » : les augmentations d'impôt mises en place par le gouvernement Mauroy au début des années 1980 furent les dernières du siècle, et la règle d'or appliquée depuis lors est que l'impôt sur le revenu ne peut se réformer qu'à la baisse³. Il ne fait aucun doute que ce tournant des années 1980-1990 s'explique pour une large part par les aléas de la croissance économique : au cours des « Trente Glorieuses », la très forte croissance des revenus servait d'alibi pour justifier l'alourdissement de l'impôt sur le revenu (qui de toute façon n'amputait que très partiellement les gains de pouvoir d'achat) ; inversement, la stagnation des pouvoirs d'achat constatée au cours des années 1980-1990 a fait de l'impôt sur le revenu un prélèvement de moins en moins bien supporté par les contribuables. C'est dans ce contexte que les barèmes d'imposition furent systématiquement indexés sur l'inflation à partir du début des années 1980 (afin d'éviter que de nouveaux contribuables ne deviennent imposables dans une phase de stagnation des revenus réels⁴), et que le gouvernement Chirac décida en 1986 d'étendre le bénéfice de la décote à tous les contribuables modestes, ce qui eut pour conséquence une très forte baisse du nombre de contribuables : la proportion de foyers imposables, qui était de l'ordre de 60-65 % au début des années 1980, passa subitement à 52 % en 1986, et elle s'est toujours située aux alentours de 50 % depuis lors (cf. graphique 5-1). De façon générale, les multiples allègements d'impôts mis en place depuis le milieu des années 1980, notamment sous l'égide du gouvernement Chirac en 1986-1987, du gouvernement Balladur en 1993 et du gouvernement Juppé en 1996, ont conduit à une baisse significative de tous les taux moyens d'imposition par fractile (cf. graphiques 5-2 à 5-5). Pour ce qui est des grandes évolutions séculaires qui nous intéressent ici, ce tournant des années 1980-1990 a cependant une importance relativement limitée : la

1. Par exemple, la part du fractile P99-99,5 dans le revenu total est passée d'environ 3,5-4 % dans l'entre-deux-guerres à 2,5-3 % à la fin du siècle (cf. annexe B, tableau B-15, colonne P99-99,5), alors que la part du fractile P99-99,5 dans l'impôt total est de l'ordre de 6-7 % à la fin du siècle comme dans l'entre-deux-guerres (cf. annexe B, tableau B-21, colonne P99-99,5).

2. La part du fractile P99,99-100 dans le revenu total est passée d'environ 2,5 % dans les années 1920 à environ 0,5 % à la fin du siècle (cf. chapitre 2, graphique 2-8 et annexe B, tableau B-15, colonne P99,99-100), soit une division par 5, alors que la part du fractile P99,99-100 dans l'impôt total est passée d'environ 30-40 % dans l'entre-deux-guerres à environ 3 % à la fin du siècle (cf. graphique 5-7 supra et annexe B, tableau B-21, colonne P99,99-100), soit une division par plus de 10.

3. Cf. chapitre 4, section 4.3.

4. Cf. chapitre 4, tableau 4-5.

concentration de l'impôt sur le revenu, telle que l'on peut la mesurer par la part des différents fractiles dans l'impôt total, se situe à la fin des années 1990 approximativement au même niveau qu'à la fin des années 1970 (cf. graphiques 5-6 et 5-7). Sur longue période, le phénomène majeur est que l'impôt sur le revenu de la fin du siècle, par comparaison à son prédécesseur de l'entre-deux-guerres, repose bien davantage sur les cadres des fractiles P90-95 et P95-99 et des premières strates du centile supérieur, et bien moins sur les très hauts revenus du capital des strates supérieures du centile supérieur, et que cette évolution a été voulue et non pas seulement subie.

1.3. UN IMPÔT TOUJOURS TRÈS CONCENTRÉ

Aussi significatif soit-il, la portée de ce phénomène séculaire de déconcentration ne doit toutefois pas être exagérée : à la fin du XX^e siècle, l'impôt sur le revenu demeure un impôt très fortement progressif au sein même des « hauts » revenus. On notera tout d'abord que l'impôt sur le revenu n'a jamais cessé de reposer de façon prédominante sur le décile supérieur de la hiérarchie des revenus : à la fin des années 1990, les 10 % des foyers les mieux lotis acquittent entre 65 % et 70 % des recettes totales de l'impôt (cf. graphique 5-6), et le taux moyen d'imposition subi par 90 % des foyers les moins bien lotis est d'à peine plus de 3 % (cf. graphique 5-4). Ce taux moyen d'à peine plus de 3 % varie certes de façon importante au sein du fractile P0-90 : alors que les 50 % de foyers non imposables bénéficient par définition d'un taux moyen d'imposition de 0 %, les foyers du fractile P80-90 font face à des taux moyens qui s'approchent de ceux des « classes moyennes » (fractile P90-95), soit environ 7,5-8 % à la fin des années 1990 (cf. graphique 5-2). Mais le fait est que ce taux moyen de l'ordre de 7,5-8 % acquitté par les « classes moyennes » (fractile P90-95) de la fin du XX^e siècle reste relativement « raisonnable » : il correspond grosso modo à un mois de revenu. Aux yeux des principaux intéressés, les sommes ainsi versées au fisc n'ont certes rien de négligeable, et elles sont effectivement autrement plus significatives que les sommes que les « classes moyennes » (fractile P90-95) devaient acquitter dans l'entre-deux-guerres, à l'époque où leur taux moyen d'imposition était inférieur à 0,5 % : à la fin des années 1990, les foyers du fractile P90-95, dont le revenu annuel moyen est de l'ordre de 300 000 francs (environ 25 000 francs par mois¹), doivent verser chaque année une somme de l'ordre de 25 000 francs au titre de l'impôt sur le revenu (et non pas une somme d'à peine 1 500 francs, comme cela aurait été le cas si les taux moyens de l'entre-deux-guerres avaient continué de s'appliquer²). Il reste qu'une telle ponction fiscale de l'ordre de 7,5-8 % ne pèse pas lourd par comparaison à la hausse vertigineuse du pouvoir d'achat des « classes moyennes » (fractile P90-95) survenu au cours du XX^e siècle : exprimé en francs de 1998, le revenu moyen avant impôt des « classes moyennes » (fractile P90-95), de même d'ailleurs que le revenu moyen de l'ensemble de la population, a été multiplié par un facteur

1. Cf. chapitre 2, graphique 2-9 et annexe B, tableau B-12, colonne P90-95.

2. $8\% \times 300\,000 = 24\,000$, et $0,5\% \times 300\,000 = 1\,500$.

de l'ordre de 4,5 depuis l'entre-deux-guerres¹, soit une hausse de 350 %. De même, une ponction fiscale de l'ordre de 7,5-8 % ne change pas grand-chose au fait que les « classes moyennes » (fractile P90-95) disposent de revenus de l'ordre 2,2-2,3 fois plus élevés que la moyenne des revenus (c'est-à-dire de l'ordre de 120-130 % plus élevés) et de l'ordre de 5 fois plus élevés que ceux des « smicards » (c'est-à-dire de l'ordre de 400 % plus élevés²).

En particulier, il est important de réaliser que, en dépit du trend important de déconcentration de l'impôt sur le revenu, seules les strates supérieures du décile supérieur de la hiérarchie des revenus ont à subir des taux moyens d'imposition de plusieurs dizaines de % à la fin du XX^e siècle. A la fin des années 1990, d'après nos estimations, le taux moyen d'imposition est de l'ordre de 7,5-8 % au niveau du fractile P90-95, 11-12 % au niveau du fractile P95-99, 17-18 % au niveau du fractile P99-99,5, 23-24 % au niveau du fractile P99,5-99,9, 32-33 % au niveau du fractile P99,9-99,99 et 39-40 % au niveau du fractile P99,99-100³. Rappelons que le revenu moyen déclaré par ces différents groupes sociaux est à la fin des années 1990 de l'ordre de 300 000 francs au niveau du fractile P90-95, 430 000 francs au niveau du fractile P95-99, 680 000 francs au niveau du fractile P99-99,5, 1 million de francs au niveau du fractile P99,5-99,9, 2 millions de francs au niveau du fractile P99,9-99,99 et plus de 7 millions de francs au niveau du fractile P99,99-100⁴. Il s'agit là encore d'une illustration extrêmement claire de l'importance de la distinction entre taux marginal d'imposition et taux moyen d'imposition : à la fin du XX^e siècle, le taux marginal supérieur de 54 % s'applique à environ 0,7 % du nombre total de foyers (le seuil d'application est d'environ 800 000 francs de revenu annuel pour un couple marié), mais il n'y a guère que pour les 0,01 % des foyers les mieux lotis et les revenus de plusieurs millions de francs que le taux moyen s'approche véritablement de 54 % (tout en restant sensiblement plus faible). Cet écart important entre taux marginaux et taux moyens observé à la fin des années 1990 s'explique non seulement par les facteurs habituels (les taux marginaux supérieurs ne s'appliquent qu'à la fraction supérieure des revenus concernés, et non pas à leur intégralité ; les taux marginaux s'appliquent à des revenus imposables (après prise en compte des abattements et déductions), alors que les taux moyens présentés ici sont exprimés en pourcentage du revenu fiscal (avant tout abattement ou déduction)), mais également par le fait que les dispositifs de réductions d'impôt, qui se sont très rapidement développés dans les années 1980-1990, et que nous avons pris en compte dans nos estimations, permettent aux très hauts revenus de la fin du siècle de réduire de façon significative le montant de leurs impôts, de la même façon (en moins massif) que la déduction de l'impôt dû

1. Cf. chapitre 2, tableau 2-1 et graphique 2-9, et annexe B, tableau B-12, colonne P90-95.

2. La part des « classes moyennes » (fractile P90-95) dans le revenu total se situe dans les années 1990 aux alentours de 11-11,5 %, ce qui signifie que ces foyers ont un revenu moyen qui est de l'ordre de 2,2-2,3 fois plus élevé que le revenu moyen de l'ensemble de la population (cf. chapitre 2, section 2.4 et graphique 2-10). Le salaire net des « smicards » des années 1990 est de l'ordre de 5 000 francs par mois, ce qui correspond approximativement au salaire net moyen des 10 % des salariés les moins bien rémunérés (cf. chapitre 3, section 3.1), et ce qui représente un revenu 5 fois plus faible que le revenu mensuel d'environ 25 000 francs par mois dont disposent les foyers du fractile P90-95.

3. Cf. graphiques 5-2 et 5-3 supra et annexe B, tableau B-20.

4. Cf. introduction générale, tableau 0-1, chapitre 2, tableau 2-1 et annexe B, tableau B-12.

au titre des revenus de l'année précédente en vigueur dans l'entre-deux-guerres¹. Au final, les recettes de l'impôt sur le revenu ne représentent à la fin du XX^e siècle qu'à peine 7 % du revenu total des Français, ce qui est significativement supérieur aux niveaux observés dans l'entre-deux-guerres (entre 1 % et 2 %), mais ce qui reste relativement modeste (cf. graphique 5-5).

De plus et surtout, ces résultats montrent à quel point les « classes moyennes » sont toujours restées des « classes moyennes » : le législateur a certes décidé de les faire rentrer dans le champ de l'impôt sur le revenu, c'est-à-dire dans le champ des « hauts » revenus qu'il est légitime de faire contribuer au financement de la solidarité nationale, mais il s'est bien gardé de remettre radicalement en cause leur niveau de vie et leur position vis-à-vis des foyers moins bien lotis. Les foyers du fractile P90-95, en dépit de leur appartenance aux 10 % des foyers les mieux lotis, ont toujours été beaucoup plus proches des couches populaires que des très hauts revenus, et ce non seulement du point de vue du niveau de leurs revenus, mais également du point de vue de leur taux moyen d'imposition. Dans l'entre-deux-guerres, le taux moyen d'imposition était de 0 % pour les couches populaires, il était inférieur à 0,5 % pour les « classes moyennes » (fractile P90-95), et il pouvait dépasser 30 % pour les « 200 familles » (fractile P99,99-100²) : les « classes moyennes » faisaient partie du même monde que les couches populaires. A la fin du XX^e siècle, le taux moyen d'imposition est toujours de 0 % pour les couches populaires, il est passé à 7,5-8 % pour les « classes moyennes » (fractile P90-95), et il atteint 40 % pour les « 200 familles » (fractile P99,99-100³) : les « classes moyennes » ne font plus partie du même monde que les couches populaires, mais elles n'en sont pas très éloignées.

Cette réalité profonde exprime à nos yeux l'ambiguïté des transformations que la question de l'inégalité et de la redistribution a connues à la suite des chocs de la période 1914-1945. D'une part, ces chocs ont effectivement eu pour conséquence un abaissement sensible de la notion de « haut » revenu : à la suite de l'effondrement des très hauts revenus du capital, l'idée selon laquelle les cadres salariés faisaient également partie des « hauts » revenus s'est progressivement imposée. Mais, d'autre part, les hiérarchies salariales n'ont jamais cessé de faire l'objet d'un très large consensus, si bien que ces « salariés à haut salaire » ont toujours été taxés avec la plus extrême circonspection, presque à regret. D'une certaine façon, les chocs du « premier XX^e siècle » ont laissé la redistribution orpheline : sa cible naturelle a disparu, et elle n'a pas eu de véritable successeur. Nous reviendrons sur ce point lorsque nous analyserons l'évolution des attitudes des partis socialistes et communistes vis-à-vis des inégalités et de la redistribution.

1. En fait, la méthodologie utilisée pour prendre en compte les avoirs fiscaux et les réductions d'impôt nous conduit à surestimer légèrement le taux moyen d'imposition subi par le fractile P99,99-100 à la fin des années 1990, qui est en réalité à peine supérieur à 35 % (et non pas de 39-40 %) (cf. annexe B, section 3). Quoiqu'il en soit, les allègements d'impôts ainsi obtenus restent sensiblement inférieurs à ceux procurés par la déduction de l'impôt de l'année précédente, qui dans l'entre-deux-guerres pouvait conduire à des baisses de plus de 20 points du taux moyen d'imposition du fractile P99,99-100 (cf. annexe B, tableaux B-19 et B-20, colonne P99,99-100).

2. Cf. graphiques 5-2 et 5-3 supra et annexe B, tableau B-20.

3. Cf. graphiques 5-2 et 5-3 supra et annexe B, tableau B-20.

2. Qui sont les « hauts » revenus ? Les réponses des augmentations d'impôt

2.1. LA RARETÉ DES AUGMENTATIONS D'IMPÔT

Les grandes évolutions séculaires de la répartition et de la concentration de l'impôt examinées plus haut ont ceci d'intéressant qu'elles permettent de s'abstraire des petits événements de court terme. Inversement, les augmentations d'impôt, sur lesquelles nous allons nous concentrer maintenant, permettent d'étudier comment un gouvernement issu d'une configuration politique spécifique et opérant à un moment historique particulier a exprimé une certaine vision de l'inégalité et de la redistribution des revenus : les informations ainsi obtenues sont parfois contingentes, mais elles autorisent davantage de précision. Le fait d'augmenter le poids de l'impôt sur le revenu contraint en effet les gouvernements et les forces économiques et sociales qui les soutiennent à abandonner les discours abstraits sur l'inégalité sociale et à être extrêmement précis : il faut expliquer pourquoi les impôts doivent être augmentés, et surtout il faut dire pour qui. Quels sont les groupes sociaux à qui il est légitime de demander un effort supplémentaire au titre de la solidarité nationale, et quels sont ceux qui méritent d'être épargnés ? A partir de quel niveau de revenu a-t-on un « haut » revenu, tellement « haut » qu'il serait justifié de le réduire ?

En outre, les augmentations d'impôt sont d'autant plus intéressantes et méritent d'autant plus d'être étudiées à part qu'elles ont été extrêmement rares dans l'histoire de l'impôt sur le revenu. En particulier, les grandes évolutions séculaires examinées plus haut ont été obtenues de façon graduelle et progressive, sans qu'aucun gouvernement n'ait véritablement eu à en assumer la responsabilité : tout au long du siècle, la façon « normale » de faire en sorte que l'impôt sur le revenu devienne moins concentré et se « massifie » a consisté non pas à annoncer et à afficher des augmentations d'impôt en tant que telles, mais à ne pas ajuster (ou à ajuster partiellement) les seuils des différentes tranches du barème sur la hausse des prix et des revenus, et à attendre que les revenus des contribuables franchissent ces différents seuils. L'élévation séculaire du nombre de contribuables est un cas d'école : en plus de 80 ans, jamais aucun gouvernement n'a abaissé le seuil nominal d'imposition. L'unique exception à cette règle générale remonte à la Première Guerre mondiale : la loi de finances du 30 décembre 1916 décida d'abaisser l'abattement général de 5 000 à 3 000 francs. Mais, depuis cette date, jamais aucun gouvernement ne prit une telle initiative : toutes les modifications du seuil nominal d'imposition consistèrent à ajuster ce seuil à la hausse, et jamais à la baisse¹. Autrement dit, la progression spectaculaire de la proportion de foyers imposables, qui est passée d'à peine 2-3 % en 1915-1916 à plus de 50 % dans les années 1990,

1. Cf. chapitre 4, tableaux 4-1 à 4-5.

avec un maximum de 65 % à la fin des années 1970¹, a été obtenue de façon « spontanée », du simple fait de la croissance des revenus nominaux (en cas de non-ajustement du seuil nominal d'imposition), ou plus généralement du fait d'une progression des revenus nominaux plus forte que l'ajustement nominal du seuil d'imposition.

Cette régularité est intéressante, car elle témoigne d'un phénomène plus général, à savoir la relation quelque peu schizophrénique entretenue par les gouvernements avec l'impôt sur le revenu : l'impôt sur le revenu est perçu comme vertueux et moralement nécessaire, mais le fait d'afficher publiquement sa volonté d'en augmenter le poids, et surtout de montrer du doigt les groupes sociaux auxquels il serait juste de faire subir cette augmentation, a toujours constitué un acte symbolique extrêmement fort, que très peu de gouvernements se sont risqués à accomplir. Cette peur de la transparence est particulièrement évidente dans le cas où l'augmentation concerne des contribuables « modestes » qui n'étaient pas imposables lors de l'année précédente, et dont il faudrait expliquer pourquoi ils devraient le devenir (d'où l'impérieuse nécessité de se défaire sur l'inflation et sur la croissance des revenus nominaux pour justifier la progression de la proportion de foyers imposables). Cela ne signifie évidemment pas que les gouvernements successifs aient choisi d'abandonner aux hasards de l'inflation et de la croissance des revenus réels le soin de faire évoluer le poids et la répartition de l'impôt sur le revenu. Ainsi que nous l'avons vu plus haut, l'inflation fut utilisée de façon stratégique : elle permit aux gouvernements en place de faire progresser le nombre de contribuables ou le poids de l'impôt pesant sur tel ou tel fractile lorsque cela paraissait justifié, mais ils se gardèrent bien d'aller trop loin lorsque cette stratégie risquait d'atteindre des groupes sociaux dont ils considéraient qu'ils n'avaient pas à payer l'impôt sur le revenu (ou qu'ils devaient en payer peu). Nous avons d'ailleurs déjà rencontré d'autres exemples historiques où l'utilisation stratégique de l'inflation permit aux gouvernements en place de réaliser « discrètement » de vastes redistributions : c'est l'inflation qui a permis à l'Etat de se débarrasser de la dette nominale accumulée lors des deux conflits mondiaux, et c'est encore l'inflation qui a permis de comprimer les hiérarchies salariales et d'abaisser le niveau réel des salaires de fonctionnaires au cours de chacune des deux guerres mondiales. Cela montre à quel point la question des revenus et de leur inégalité a toujours été une question politique extrêmement sensible, tellement sensible que les gouvernements ont généralement préféré s'y attaquer de façon détournée.

En fait, si l'on examine attentivement l'histoire de l'impôt sur le revenu depuis la loi du 15 juillet 1914, et si l'on excepte les deux relèvements du barème qui ont eu lieu au cours de la Première Guerre mondiale (loi du 30 décembre 1916 et loi du 29 juin 1918), et qui ne faisaient d'une certaine façon que préparer le terrain pour le Bloc national, on ne compte que trois véritables augmentations d'impôt en France au XX^e siècle : la réforme du barème entreprise par le Bloc national (loi du 25 juin 1920), la réforme du barème entreprise par le Front Populaire (loi du 31 décembre 1936), et la série d'augmentations d'impôt décidées par le gouvernement socialiste issu des élections de mai 1981 (notamment dans le cadre de la loi du 3

1. Cf. graphique 5-1 supra.

août 1981 et de la loi du 29 décembre 1982). Toutes les autres augmentations d'impôt furent obtenues « spontanément », grâce au jeu de l'inflation et de la croissance des revenus nominaux, ou bien par le biais des « majorations exceptionnelles¹ ». Ces « majorations exceptionnelles » eurent parfois une grande importance, notamment dans le cadre du « double décime » adopté par le Bloc national à la veille des élections de 1924 (loi du 22 mars 1924), de la « surtaxe exceptionnelle » instituée par le gouvernement Laval (décrets-lois du 16 et 26 juillet 1935), ou encore des majorations consécutives aux événements de mai 1968 (loi du 31 juillet 1968), et elles durèrent souvent plus longtemps que prévu². Les ignorer complètement reviendrait donc à faire preuve d'un formalisme juridique quelque peu déplacé. Il reste que les « majorations exceptionnelles » ne sont par définition pas appelées à modifier de façon permanente le poids de l'impôt exigé des uns et des autres, et elles n'ont donc pas le même statut que les augmentations d'impôt que trois gouvernements seulement (le Bloc national, le Front Populaire et le gouvernement Mauroy) choisirent d'inscrire au cœur même du barème d'imposition³.

De plus, si l'on examine la courte liste obtenue en adjoignant les « majorations exceptionnelles » à ces trois alourdissements du barème, on constate qu'il n'existe que deux augmentations d'impôt qui aient été véritablement voulues et assumées en tant que telles : la réforme du barème du Front Populaire, et la série d'augmentations d'impôt du gouvernement Mauroy. Ainsi que nous l'avons vu dans le chapitre précédent, toutes les autres augmentations d'impôt et majorations exceptionnelles furent décidées au dernier moment et à contrecœur, par des gouvernements qui n'avaient aucune sympathie particulière pour l'impôt sur le revenu et la redistribution fiscale, et qui faisaient face à une situation budgétaire exceptionnellement désastreuse : le Bloc national tentait désespérément d'apurer les comptes de la guerre, le gouvernement Laval se débattait dans la déflation, le gouvernement Couve de Murville faisait face aux conséquences budgétaires et so-

1. Signalons toutefois le relèvement de 30 % à 33,33 % du taux général décidé par la loi du 31 décembre 1928 (cf. chapitre 2, tableau 4-2), ainsi que le relèvement du taux marginal supérieur à 61,5 % survenu en 1963 (loi du 19 décembre 1963) et à 65 % survenu en 1966 (loi du 17 décembre 1966 et décret du 27 décembre 1966) (cf. chapitre 2, tableau 4-5), qui ne sont pas à strictement parler des « majorations exceptionnelles », mais qui s'y apparentent : le relèvement de 1928 n'était guère différent de la majoration exceptionnelle de 10 % décidé par la loi du 28 février 1933, et les relèvements de 1963 et de 1966, même s'ils étaient officiellement inscrits dans le barème, ne s'appliquèrent en réalité qu'une seule année. Signalons également le cas très particulier des augmentations d'impôt obtenues en 1973 et en 1978 par le biais du plafonnement de la déduction forfaitaire de 10 % et de l'abattement supplémentaire de 20 %, ainsi que des augmentations d'impôt obtenues en 1981 et en 1997-1998 par le biais du plafonnement des effets du quotient familial, sur lesquelles nous reviendrons plus loin.

2. Pour la liste complète des majorations exceptionnelles, cf. chapitre 2, tableau 4-6.

3. Le gouvernement socialiste issu des élections de mai 1981 eut largement recours à la technique des majorations exceptionnelles, notamment dans le cadre de la loi du 3 août 1981 (cf. chapitre 4, tableau 4-6) ; mais il décida également la création d'une tranche à 65 % (loi du 29 décembre 1982), ce qui constituait une modification permanente apportée au barème, et ce qui est d'autant plus important qu'il s'agit de la seule et unique fois depuis l'adoption d'une nouvelle forme de barème par la loi du 31 décembre 1945 où le barème ait été relevé à la hausse : de 1945 à 1998, à l'exception de la création de cette tranche à 65 % en 1982 (et à l'exception des relèvements éphémères de 1963 et de 1966, qui n'étaient pas conçus pour durer, et qui ne s'appliquèrent qu'une seule année), toutes les modifications du barème consistèrent à relever les seuils nominaux des différentes tranches ou à supprimer des tranches, et jamais à augmenter les taux appliqués à un niveau (nominal) de revenu donné (cf. chapitre 4, tableau 4-5).

ciales des événements de mai 1968, etc.¹ C'est pourquoi nous allons nous concentrer à titre principal sur les augmentations d'impôt de 1936 et de 1981 et sur la vision de l'inégalité et de la redistribution qu'elles expriment : les augmentations d'impôt voulues et assumées sont le fait exclusif des gouvernements de gauche, et elles nous permettent d'étudier comment la gauche a évolué au cours du siècle sur ces questions centrales.

Ajoutons enfin que, compte tenu du point de vue qui est le nôtre ici, les baisses d'impôt sont par nature nettement moins intéressantes que les hausses. Le scénario des baisses d'impôt est en effet immuable. D'une part, il est totalement inimaginable politiquement de réserver des allègements d'impôt aux revenus supérieurs à un certain seuil : il est indispensable que tous les foyers imposables bénéficient de la baisse, ne serait-ce que légèrement. D'autre part, l'impôt sur le revenu étant considérablement plus lourd pour les très hauts revenus que pour les revenus inférieurs, il est pratiquement inévitable qu'une baisse de l'impôt sur le revenu bénéficie surtout aux très hauts revenus² : l'exercice pour le gouvernement en place consiste donc à tenter de montrer que tout le monde va voir ses impôts baisser, que l'allègement accordé aux très hauts revenus n'est pas si important que cela, etc., généralement avec une certaine mauvaise foi. On retrouve ce même scénario dans toutes les baisses d'impôt qui ont émaillé l'histoire de l'impôt sur le revenu en France au XX^e siècle, en 1926 (Poincaré), en 1934 (Doumergue), en 1959 (Giscard d'Estaing), en 1986-1987 (Chirac), en 1993 (Balladur), en 1996 (Juppé), etc. Les augmentations d'impôt sont nettement plus informatives, car elles obligent les gouvernements qui en ont la charge à tracer une frontière entre deux catégories de contribuables : à partir de quel niveau de revenu a-t-on un « haut » revenu et mérite-t-on d'être taxé plus lourdement ?³

2.2. MAI 1981 ET LE FRONT POPULAIRE : BIS REPETITA ?

En 1936 comme en 1981, un gouvernement dirigé par le Parti socialiste et soutenu par le Parti communiste arriva au pouvoir, et il décida immédiatement

1. Toutes les autres « majorations exceptionnelles » relèvent de cette même logique, à l'exception toutefois du décime institué en 1956 par le gouvernement Mollet (cf. chapitre 4, tableau 4-6).

2. En théorie, on pourrait imaginer qu'une baisse d'impôt bénéficie uniquement aux contribuables « modestes », obligeant ainsi le gouvernement en question à tracer une frontière entre deux catégories de contribuables ; en pratique cependant, il est techniquement très difficile d'obtenir un tel résultat (la technique des barèmes exprimés en taux marginaux implique qu'un abaissement des taux les plus faibles bénéficie également aux contribuables les mieux lotis), et toutes les baisses d'impôt ont été des baisses générales bénéficiant à tous les contribuables, et notamment à ceux pour lesquels l'impôt sur le revenu a un certain poids (à la seule exception des baisses d'impôt qui étaient en réalité des hausses d'impôt au-delà d'un certain seuil de revenu, comme cela fut d'ailleurs le cas avec le nouveau barème de 1936 et avec les barèmes de minorations et de majorations de 1984).

3. Il existe également quelques rares hausses d'impôt qui concernent tous les contribuables imposables (comme par exemple les décimes et autres doubles-décimes de l'entre-deux-guerres), auquel cas aucune frontière n'est tracée, et les hausses d'impôt deviennent aussi peu informatives que les baisses. En théorie, on pourrait également imaginer qu'une baisse d'impôt bénéficie uniquement aux contribuables « modestes », obligeant ainsi le gouvernement en question à tracer une frontière entre deux catégories de contribuables ; en pratique cependant, il est techniquement très difficile d'obtenir un tel résultat (la technique des barèmes exprimés en taux marginaux implique qu'un abaissement des taux les plus faibles bénéficie également aux contribuables les mieux lotis).

d'augmenter le poids des impôts pesant sur les « hauts » revenus. Le projet politique de ces gouvernements ne se résumait certes pas à l'idée de « taxer les riches ». Mais ce mot d'ordre n'en constituait pas moins une composante essentielle de l'identité des forces politiques au pouvoir : l'objectif d'une plus grande redistribution des revenus et d'une plus forte progressivité de l'impôt occupait une place importante dans les programmes diffusés par les partis de gauche lors des campagnes électorales de 1936 et de 1981, et il ne faisait aucun doute que cet objectif général serait appliqué sous une forme ou sous une autre en cas de victoire aux élections¹.

En 1936, le seuil de revenu au-delà duquel le Front Populaire entendait faire jouer la solidarité nationale avait été défini de façon extrêmement précise : le nouveau barème défini « en taux moyen » adopté par la loi du 31 décembre 1936 avait été conçu de façon à alourdir de façon importante la pression fiscale pesant sur les foyers disposant de revenus imposables supérieurs à 75 000 francs et à réduire les impôts des foyers disposant de revenus imposables inférieurs à 75 000 francs. Ce seuil de 75 000 francs fut également utilisé par le Front Populaire pour mettre en place son dispositif de réduction des déductions des charges de famille (les déductions étaient réduites pour les familles disposant de revenus supérieurs à 75 000 francs, et augmentées pour les autres), ainsi que pour exempter les « contribuables de sexe féminin » des majorations applicables aux contribuables sans enfant (l'exemption s'appliquait uniquement aux revenus inférieurs à 75 000 francs, et les majorations étaient maintenues pour les autres²). Il est intéressant de noter que ce seuil appliqué par le Front Populaire correspondait très précisément aux engagements chiffrés pris quelques mois plus tôt devant les électeurs, ce qui constitue un exemple unique en son genre dans l'histoire de l'impôt sur le revenu en France : le « programme du Rassemblement Populaire », adopté en janvier 1936 par la SFIO, le parti radical et le PCF, et très largement diffusé par ces forces politiques au cours de la campagne électorale de 1936, annonçait une « réforme démocratique du système des impôts », réforme dont l'élément central était une « progression rapide du taux de l'impôt général sur les revenus supérieurs à 75 000 francs » (sans autre précision³). On peut donc considérer que ce seuil exprimait assez bien ce qu'était un « haut » revenu dans l'esprit des partis de gauche de l'époque.

Afin de fixer les ordres de grandeur, précisons que ce seuil de 75 000 francs de revenu imposable, converti en francs de 1998 et en revenu fiscal (avant tout abattement ou déduction), correspond à un revenu annuel de l'ordre de 350 000 francs⁴,

1. Cf. section 2.3 infra.

2. Cf. chapitre 4, section 3.4.

3. Une copie de la version originale du « Programme du Rassemblement Populaire » (4 pages), à la rédaction duquel les forces politiques qui avaient organisé le grand rassemblement du 14 juillet 1935 (SFIO, parti radical, PCF, mais également CGT, Ligue des Droits de l'Homme, etc.) s'étaient attelées dès juillet 1935, et qui vit finalement le jour en janvier 1936, a été conservée à la Bibliothèque marxiste de Paris (la « réforme démocratique du système des impôts » est annoncée en page 4 de ce document). Ce programme a également été repris dans de multiples tracts et articles de presse de l'époque, comme par exemple dans *L'Humanité* du 16 mai 1936 (cf. également reproduction 5-1 infra). Sur la façon dont la composante fiscale de ce programme s'insère dans l'histoire des programmes des partis socialistes et communistes en France au XX^e siècle, cf. section 2.3 infra.

4. Ce seuil de 75 000 francs de revenu imposable (après prise en compte des déductions et abattement, et notamment après prise en compte des déductions des impôts de l'année précédente et de la déduction pour frais professionnels), qui était compris entre les seuils P99,5 et P99,9 de la hiérarchie des revenus de

soit près de 30 000 francs par mois, et ce à une époque où le revenu moyen par foyer, exprimé en francs de 1998, était de l'ordre de 30 000 francs par an (2 500 francs par mois¹), et où les salaires les plus faibles (ceux des domestiques ou des ouvriers agricoles), exprimés en francs de 1998, étaient inférieurs à 15 000 francs par an (à peine plus de 1 200 francs par mois²). Autrement dit, le Front Populaire demanda un effort supplémentaire aux foyers disposant de revenus au moins 12 fois plus élevés que ceux de la moyenne des foyers, et au moins 25 fois plus élevés que les revenus les plus faibles³. D'après nos estimations, le seuil de 75 000 francs se situait légèrement au-dessus du seuil P99,5 de la hiérarchie des revenus de l'époque, et l'augmentation d'impôt mise en place par le gouvernement de Léon Blum concernait donc les 0,5 % des foyers les mieux lotis de la société française de 1936⁴. Cela implique en particulier que les « classes moyennes » (P90-95) et autres « classes moyennes supérieures » (fractile P95-99) n'avaient rien à craindre du nouveau barème institué par le Front Populaire. Par exemple, les enseignants ou les cadres moyens de la fonction publique avaient des salaires annuels 4 ou 5 fois plus faibles que le seuil de 75 000 francs, et ils pouvaient sereinement le contempler et se sentir à l'abri des visées socialistes⁵.

En pratique, les résultats obtenus furent très légèrement différents de ceux qui avaient été prévus : la relance de l'inflation et la hausse des revenus nominaux atténuèrent les baisses d'impôt dont les « classes moyennes » (supérieures ou non) auraient normalement dû bénéficier. L'augmentation des déductions pour charges de famille applicables aux revenus inférieurs à 75 000 francs aurait en principe dû conduire à une baisse de la proportion de foyers imposables, et cette dernière fut en réalité totalement stable (9,7 % de foyers imposables lors de l'imposition des revenus de 1935, et 9,7 % de foyers imposables lors de l'imposition des revenus de 1936⁶). De même, nos estimations indiquent que les taux moyens d'imposition des « classes moyennes » (P90-95) et autres « classes moyennes supérieures » (fractile P95-99) furent totalement stables entre 1935 et 1936 (alors qu'ils auraient normalement dû baisser), et que le taux moyen d'imposition du fractile P99-99,5 connut même une légère hausse⁷. Mais l'essentiel était sauf : ainsi que le Front Populaire

l'époque (cf. annexe B, tableau B-4), doit être rehaussé d'au moins 25 % pour obtenir un seuil exprimé en termes de revenu fiscal (avant tout abattement et déduction) (cf. annexe B, tableaux B-6 et B-7). Les francs de 1936 devant être multipliés par un facteur de l'ordre de 3,62 pour obtenir des francs de 1998 (cf. annexe F, tableau F-1, colonne (7)), on obtient : $3,62 \times 1,25 \times 75\,000 = 339\,375$ francs.

1. Cf. chapitre 1, graphique 1-6 et annexe G, tableau G-2, colonne (7).

2. Cf. chapitre 3, section 3.1.

3. $30\,000/2\,500 = 12$, et $30\,000/1\,200 = 25$.

4. Le seuil de revenu imposable de 75 000 est légèrement plus élevé que le seuil P99,5 de la hiérarchie des revenus imposables de 1936 (soit 67 257 francs ; cf. annexe B, tableau B-4).

5. Par exemple, le salaire annuel maximum d'un instituteur en fin de carrière et travaillant à Paris était en 1936 d'environ 19 000 francs, et le salaire annuel maximum d'un attaché d'administration centrale en fin de carrière était d'environ 20 000 francs (cf. annexe E, tableau E-4). En fait, seuls quelques très hauts fonctionnaires risquaient d'être concernés par les augmentations d'impôt du Front Populaire : par exemple, le salaire maximum d'un chef de bureau d'administration centrale en fin de carrière était en 1936 d'environ 56 000 francs (cf. annexe E, tableau E-4), soit un niveau sensiblement inférieur au seuil de 75 000 francs (d'autant plus que tous ces salaires sont exprimés avant prise en compte de la déduction des impôts de l'année précédente et de la déduction pour frais professionnels).

6. Cf. graphique 5-1 supra et annexe A, tableau A-2, colonne (3).

7. Entre l'imposition des revenus de 1935 et l'imposition des revenus de 1936, le taux moyen d'imposition du fractile P90-95 resta stable à 0,1 %, le taux moyen d'imposition du fractile P95-99 resta

l'avait décidé, ce n'est qu'au-delà du seuil P99,5 que les taux moyens d'imposition augmentèrent de façon significative¹.

Il est frappant de constater que le gouvernement Mauroy, près d'un demi-siècle plus tard, décida de s'en prendre exactement aux mêmes fractiles de la hiérarchie des revenus. Le seuil fatidique n'avait pas été annoncé avant les élections², et il fut défini de façon moins explicite qu'à l'époque du Front Populaire : la majoration d'impôt de 25 % mise en place par la loi du 3 août 1981 concernait les contribuables dont l'impôt dû au titre des revenus de 1980 dépassait 100 000 francs³. Mais, d'après nos estimations, le seuil de revenu qu'il fallait dépasser pour remplir cette condition se situait légèrement au-dessus du seuil P99,5 de la hiérarchie des revenus de 1980⁴, c'est-à-dire très précisément au même niveau hiérarchique que le seuil fixé en 1936 par le Front Populaire : dans les deux cas, seuls les 0,5 % des foyers les mieux lotis étaient mis à contribution. En particulier, en 1981 comme en 1936, les « classes moyennes » (fractile P90-95) et autres « classes moyennes supérieures » (fractile P95-99), fractiles qui tout au long du siècle ont été le royaume des « salariés à haut salaire⁵ », avaient tout lieu de voir l'avenir en rose : les « hauts » revenus que les socialistes jugèrent légitime d'amputer à leur arrivée au pouvoir étaient très sensiblement supérieurs aux leurs. Ces résultats confirment ce que nous disions plus haut : les « classes moyennes » sont toujours restées des « classes moyennes ». Plus précisément, les chocs de la période 1914-1945 n'ont rien changé au fait que, dans l'esprit des socialistes, ce sont les très hauts revenus du capital qui doivent être remis en cause, et non pas les hauts salaires et les hiérarchies salariales, qui en 1981 comme en 1936 ont été implicitement considérés comme justifiés et légitimes. Ces résultats montrent également que les partis politiques n'ont jamais eu besoin de faire appel explicitement à la notion de fractile pour cibler leurs augmentations d'impôt : la hiérarchie des hauts revenus n'était pas décrite dans les termes que nous utilisons ici, mais les ordres de grandeur et la signification sociale de ces différents niveaux de revenus étaient suffisamment connus pour que chacun sache faire la différence entre les revenus des « classes moyennes » et autres « classes moyennes supérieures » (fractiles P90-95 et P95-99) et ceux de la moitié supérieure du centile supérieur.

stable aux alentours de 0,4-0,5 %, et le taux moyen d'imposition du fractile P99-99,5 passa de 1,3 % à 1,9 % (cf. annexe B, tableau B-20). L'écart entre les résultats prévus par le Front Populaire et les résultats finalement obtenus s'explique également par le fait que les foyers imposables subirent également les effets de la majoration d'impôt décidée en juillet 1937 par le gouvernement Chautemps, qui s'appliqua de façon rétroactive dès l'imposition des revenus de 1936, et qui concernait tous les revenus annuels supérieurs à 20 000 francs (après prise en compte des déductions pour charges de famille), soit près de la moitié des foyers imposables (900 000 foyers sur un total de 1,6 million de foyers imposables ; cf. annexe A, tableau A-1, année 1936).

1. Cf. graphiques 5-2 et 5-3 et annexe B, tableau B-20.

2. Cf. section 2.3 infra.

3. Cf. chapitre 4, tableau 4-6.

4. Le seuil de revenu imposable de 1980 qu'il fallait dépasser pour être redevable d'un impôt supérieur à 100 000 francs était d'environ 290 000 francs pour les couples mariés avec un enfant à charge (situation familiale qui depuis 1945 a toujours représenté la situation familiale moyenne (cf. annexe B, section 3.2) ; le seuil correspondant était plus faible pour les personnes seules (environ 220 000 francs), et plus fort pour les familles nombreuses (environ 340 000 francs pour un couple marié avec 4 enfants à charge)) ; ce seuil de 290 000 francs est légèrement plus élevé que le seuil P99,5 de la hiérarchie des revenus imposables de 1980 (soit 283 343 francs ; cf. annexe B, tableau B-4).

5. Cf. chapitre 2, section 1, et annexe B, tableaux B-16 à B-18.

Il serait cependant exagéré d'en conclure que les conceptions socialistes de la justice sociale et de la redistribution des revenus sont restées totalement insensibles aux chocs du « premier XX^e siècle ». Tout d'abord, s'il est vrai que le seuil fatidique avait dans les deux cas été fixé légèrement au-dessus du seuil P99,5 de la hiérarchie des revenus, le fait est que les socialistes de 1981 avaient intégré l'idée qu'ils faisaient face à une hiérarchie sensiblement plus comprimée que leurs prédécesseurs de 1936, et en particulier à un ratio près de 2 fois plus faible entre le seuil P99,5 et la moyenne des revenus : le seuil fatidique était dans les deux cas légèrement supérieur au seuil P99,5, mais le seuil fixé par le Front Populaire était de l'ordre de 12 fois plus élevé que le revenu moyen de l'époque (soit, en francs de 1998, 350 000 francs de revenu annuel pour le seuil fixé par le Front Populaire, contre 30 000 francs pour le revenu annuel moyen de 1936¹), alors que le seuil retenu en 1981 était « seulement » 6 fois plus élevé que le revenu moyen de l'époque (soit, en francs de 1998, 800 000 francs de revenu annuel pour le seuil fixé par la loi du 3 août 1981, contre environ 130 000 francs pour le revenu annuel moyen de 1980²). Si les socialistes de 1981 avaient voulu reproduire à l'identique l'œuvre de 1936 en s'en prenant uniquement aux revenus plus de 12 fois plus élevés que la moyenne, alors leur augmentation d'impôt aurait concerné moins de 0,1 % des foyers, et non pas près de 0,5 %³.

De plus et surtout, ainsi que nous l'avons déjà largement évoqué plus haut, une différence essentielle entre les augmentations d'impôt de 1936 et de 1981 est liée au fait que le Front Populaire tenait par-dessus tout à exhiber les revenus astronomiques des « 200 familles » et le montant des impôts qu'il leur destinait, alors que les socialistes de la fin du XX^e siècle se refusent à stigmatiser des revenus aussi élevés. En 1936, le nouveau barème de l'impôt sur le revenu mis en place par le Front Populaire avait certes été conçu de façon à alourdir la pression fiscale sur tous les revenus imposables supérieurs à 75 000 francs, mais il se caractérisait aussi et surtout par le fait que la progression des taux se poursuivait bien au-delà de 75 000 francs, avec une tranche supérieure frappant les revenus supérieurs à 1,33 million de francs, soit près de 20 fois le seuil fatidique de 75 000 francs⁴. Autrement dit, le gouvernement de Léon Blum augmentait les impôts dus par les 0,5 % des foyers les plus aisés (soit environ 85 000 foyers sur les quelque 17 millions de foyers de l'époque⁵), mais il affichait clairement le fait que sa réforme allait surtout causer du tort aux quelques centaines de foyers les plus fortunés (moins de 0,01 % du nombre total de foyers⁶). En 1981, le message envoyé par le

1. Cf. supra.

2. Le seuil de 290 000 francs de revenu imposable de 1980 (cf. supra) doit être rehaussé d'environ 30 % pour tenir compte des déductions et abattements (cf. annexe B, tableau B-7), et les francs de 1980 doivent être multipliés par un facteur de l'ordre de 2,13 pour obtenir des francs de 1998 (cf. annexe F, tableau F-1, colonne (7)), d'où : $2,13 \times 1,30 \times 290\,000 = 803\,010$ francs. Le revenu moyen par foyer, exprimé en francs de 1998, est bloqué aux alentours de 130 000 francs depuis la fin des années 1970 (cf. chapitre 1, graphique 1-6 et annexe G, tableau G-2, colonne (7)).

3. Exprimé en francs de 1998, le seuil P99,9 de la hiérarchie des revenus de 1980 est de l'ordre de 1,44 million de francs (cf. annexe B, tableau B-13), soit un niveau légèrement inférieur à 12 fois le revenu moyen ($12 \times 130\,000 = 1,56$ million de francs).

4. Cf. chapitre 4, tableau 4-4.

5. Sur le nombre total de foyers, cf. annexe H, tableau H-1, colonne (10).

6. Ainsi que nous l'avons déjà noté (cf. section 1.1 supra), le seuil P99,99 de la hiérarchie des revenus

gouvernement Mauroy était tout à fait différent : la majoration d'impôt de 25 % instituée par la loi du 3 août 1981 concernait tous les contribuables dont l'impôt dû au titre des revenus de 1980 dépassait 100 000 francs, c'est-à-dire les 0,5 % des foyers les mieux lotis (de même que le seuil de 75 000 francs adopté en 1936), sans distinction aucune, et il apparut déplacé aux yeux du pouvoir socialiste de stigmatiser publiquement des revenus encore plus élevés au sein de cette caste des « très hauts revenus ». Cela ne signifie pas que tous les foyers du fractile P99,5-100 furent traités de la même façon : la majoration d'impôt de 25 % s'appliquait à la fraction d'impôt supérieure à 100 000 francs¹, ce qui implique que la majoration était d'autant plus lourde que l'on s'éloignait de son seuil d'application. En fait, en pratique, en 1981 comme en 1936, la hausse des taux moyens d'imposition fut modérée au niveau du fractile P99,5-99,9, elle fut plus conséquente au niveau du fractile P99,9-99,99, et elle ne prit toute son ampleur qu'au niveau du fractile P99,99-100². Il reste que le simple fait que le gouvernement Mauroy se soit contenté de stigmatiser des revenus de l'ordre de 6 fois plus élevés que la moyenne des revenus (0,5 % des foyers), et ce bien que le Front Populaire ait tenu à exhiber dans ses textes de loi des revenus plus de 200 fois plus élevés que la moyenne des revenus (moins de 0,01 % des foyers), est en soi extrêmement révélateur : à la suite des chocs des années 1914-1945, les socialistes ont cessé de montrer du doigt les très hauts revenus du capital.

Enfin, une autre différence importante entre les épisodes de 1936 et de 1981 tient au fait que les augmentations d'impôt consécutives aux élections de mai 1981 ne se sont pas arrêtées avec la majoration instituée par la loi du 3 août 1981 : après s'être initialement limités aux 0,5 % des foyers les mieux lotis, les socialistes du début des années 1980 ont décidé de s'en prendre à des fractiles sensiblement moins élevés dans la hiérarchie des revenus de leur temps. La création d'une tranche à 65 % par la loi du 29 décembre 1982, qui constitue l'unique transforma-

imposables de 1936 était très sensiblement inférieur au seuil d'application de la tranche supérieure du barème du Front Populaire (485053 francs (cf. annexe B, tableau B-4), versus 1,33 million de francs), et seuls 402 contribuables (soit environ 0,002 % du nombre total de foyers de l'époque) déclarèrent des revenus supérieurs à 1 million de francs (cf. annexe A, tableau A-1 et annexe B, tableau B-1).

1. Cf. chapitre 4, tableau 4-6.

2. Entre l'imposition des revenus de 1935 et l'imposition des revenus de 1936, le taux moyen d'imposition du fractile P99,5-99,9 passa de 3,0 % à 4,2 %, le taux moyen d'imposition du fractile P99,9-99,99 passa de 8,9 % à 14,2 %, et le taux moyen d'imposition du fractile P99,99-100 passa de 19,3 % à 26,8 %, soit une progression de plus de 7 points (cf. annexe B, tableau B-20). Entre l'imposition des revenus de 1979 et l'imposition des revenus de 1980 (au titre desquels s'est appliquée la loi du 3 août 1981), le taux moyen d'imposition du fractile P99,5-99,9 passa de 29,9 % à 32,2 %, le taux moyen d'imposition du fractile P99,9-99,99 passa de 41,0 % à 48,6 %, et le taux moyen d'imposition du fractile P99,99-100 passa de 49,9 % à 61,4 %, soit une progression de plus de 11 points (cf. annexe B, tableau B-20). Signalons également que si le Sénat n'avait pas empêché le gouvernement de Léon Blum de supprimer la déduction des impôts de l'année précédente, la hausse du taux moyen d'imposition du fractile P99,99-100 entre 1935 et 1936 aurait été de plus de 20 points (et non pas de plus de 7 points) : exprimé en pourcentage du revenu fiscal (avant tout abattement ou déduction), le taux moyen d'imposition du fractile P99,99-100 était en 1935 de 19,3 % (cf. annexe B, tableau B-20) ; exprimé en pourcentage du revenu imposable (après déduction des frais professionnels, etc., et surtout après déduction des impôts de l'année précédente), le taux moyen d'imposition du fractile P99,99-100 était en 1936 de 40,2 % (si la déduction des impôts de l'année précédente avait été supprimée, le taux moyen d'imposition du fractile P99,99-100 (exprimé en pourcentage du revenu fiscal) aurait été supérieur à ce taux de 40,2 %, compte tenu de la progressivité et de l'importance limitée des autres déductions).

tion permanente apportée par le gouvernement Mauroy au barème de l'impôt sur le revenu, ne concernait certes que les 0,5 % des foyers les mieux lotis (exactement de la même façon que la majoration instituée par la loi du 3 août 1981¹). Mais le gouvernement Mauroy décida également de mettre en place dans le cadre des lois de finances du 30 décembre 1981, du 29 décembre 1982, du 29 décembre 1983 et du 29 décembre 1984 des « majorations exceptionnelles » prélevées au titre de l'imposition des revenus des années 1981-1984 et qui concernaient près de 5 % des foyers : les « classes moyennes » (fractile P90-95) n'avaient rien à craindre, mais les « classes moyennes supérieures » (fractile P95-99) et les foyers du fractile P99-99,5, qui avaient été épargnées par la majoration instituée par la loi du 3 août 1981 et par la création de la tranche à 65 %, étaient directement concernées². Notons également que le mécanisme de plafonnement des effets du quotient familial mis en place par la loi du 30 décembre 1981 fut conçu de façon à toucher les 1 % des foyers les mieux lotis, ce qui est certes relativement réduit, mais ce qui est tout de même deux fois plus important que la proportion de foyers visée par la loi du 3 août 1981 et la loi du 31 décembre 1936³. Par comparaison avec leurs prédécesseurs de 1936, les socialistes de 1981 tentèrent incontestablement de s'en prendre à des « hauts » revenus qui étaient moins élevés dans la hiérarchie des revenus de leur temps. Il est intéressant de constater que l'on retrouve le même type d'évolution avec les augmentations d'impôt décidées à contrecœur par la droite : le nouveau barème institué par le Bloc national et la « surtaxe ex-

1. La tranche à 65 % concernait les revenus imposables par part supérieurs à 195 000 francs (cf. chapitre 4, tableau 4-5), ce qui pour un couple marié avec un enfant (situation familiale qui depuis 1945 a toujours représenté la situation familiale moyenne ; cf. annexe B, section 3.2) correspond à un seuil de près de 500 000 francs ($2,5 \times 195\,000 = 487\,500$), soit un seuil de revenu intermédiaire entre les seuils P99,5 (341 322 francs) et P99,9 (669 523 francs) de la hiérarchie des revenus imposables de 1982 (cf. annexe B, tableau B-4). On notera également que le seuil d'application de cette tranche à 65 % était supérieur d'à peine 15 % au seuil précédemment appliqué pour la tranche à 60 % (lors de l'imposition des revenus de 1982, le seuil était de 172 040 francs pour la tranche à 60 %, et de 195 000 francs pour la tranche à 65 % (cf. chapitre 4, tableau 4-5), et $195\,000/172\,040 = 1,13$) : l'effondrement séculaire du seuil d'application de la tranche supérieure ne pouvait être affecté que de façon marginale par cette initiative du gouvernement Mauroy (rappelons que le niveau réel (en francs constants) de la tranche supérieure a été divisé par 9 depuis l'époque du Front Populaire ; cf. section 1.1 supra), ce qui montre à quel point cette évolution séculaire reflète une transformation relativement consensuelle des représentations de l'inégalité (les socialistes de 1981 sont de ce point de vue plus proches des autres gouvernements de l'après-guerre que des socialistes de 1936, qui sont eux-mêmes plus proches des autres gouvernements de l'entre-deux-guerres que des socialistes de 1981).

2. Les « majorations exceptionnelles » mises en place par les lois du 30 décembre 1981, du 29 décembre 1982, du 29 décembre 1983 et du 29 décembre 1984 concernaient les contribuables dont l'impôt était supérieur à 25 000, 28 000, 20 000 puis 32 080 francs (cf. chapitre 4, tableau 4-6) ; pour les couples mariés avec un enfant à charge (situation familiale qui depuis 1945 a toujours représenté la situation familiale moyenne ; cf. annexe B, section 3.2), les seuils de revenu imposable qu'il fallait dépasser pour être concernés étaient d'environ 130 000 francs en 1981, 138 000 francs en 1982, 130 000 francs en 1983 et 169 000 francs en 1984, ce qui correspond à des niveaux de revenus légèrement supérieurs aux seuils P95 de la hiérarchie des revenus imposables des années en question (sauf en 1983, où le seuil d'application de la majoration était légèrement inférieur au seuil P95, tout en restant sensiblement supérieur au seuil P90) (cf. annexe B, tableau B-4).

3. Le plafonnement des effets de quotient familial s'appliquait en 1981 aux revenus imposables supérieurs à 228 550 francs (pour les couples mariés avec un enfant à charge), et à des niveaux de revenus légèrement plus élevés pour les familles nombreuses (238 870 francs pour les couples mariés avec deux enfants à charge, etc. ; cf. annexe C, tableau C-5) ; ce seuil d'application du nouveau mécanisme était quasiment identique au seuil P99 de la hiérarchie des revenus imposables de 1981 (soit 237 885 francs ; cf. annexe B, tableau B-4).

ceptionnelle » appliquée par le gouvernement Laval se contentaient de relever les impôts pesant sur les strates supérieures du centile supérieur¹, alors que les « majorations exceptionnelles » mises en place en juillet 1968 par le gouvernement Couve de Murville concernaient près de 5 % des foyers².

La portée de cette évolution ne doit toutefois pas être exagérée. En pratique, les augmentations d'impôt pesant sur les « classes moyennes supérieures » (fractile P95-99) et les foyers de la première moitié du centile supérieur (fractile P99-99,5) furent extrêmement faibles au cours des années 1981-1984, et seules les strates supérieures du centile supérieur de la hiérarchie des revenus eurent à subir une hausse franche et massive de leurs taux moyens d'imposition à la suite de l'arrivée des socialistes au pouvoir³. En outre, les augmentations d'impôt des années 1981-1984, bien que menées avec circonspection, ne contribuèrent guère à accroître la popularité du gouvernement Mauroy, ce qui explique d'ailleurs dans une large mesure pourquoi les socialistes n'ont jamais renouvelé cette expérience : les majorations d'impôt furent définitivement transformées en minorations d'impôt dès 1984-1985, et les gouvernements socialistes se sont contentés depuis cette date d'appliquer les allègements d'impôt décidés par les gouvernements de droite⁴.

1. Nous avons déjà noté plus haut que l'augmentation d'impôt du Bloc national fut en réalité une baisse d'impôt jusqu'au niveau du fractile P99-99,5, et que seuls les foyers du fractile P99,99-100 connurent une hausse importante (cf. section 1.2 et graphiques 5-1 et 5-2 supra, et annexe B, tableau B-20). Quant à la « surtaxe exceptionnelle » du gouvernement Laval, elle s'appliquait à tous les revenus supérieurs à 80 000 francs (cf. chapitre 4, tableau 4-6), soit un seuil quasiment identique à celui retenu par le Front Populaire (75 000 francs), et elle ne concernait donc qu'à peine 0,5 % des foyers : en pratique, la hausse des taux moyens d'imposition fut pratiquement insignifiante pour les fractiles P99,5-99,9 et P99,9-99,99, et elle ne prit une certaine ampleur qu'au niveau du fractile P99,99-100, tout en restant plus modérée que celle de 1936 (cf. annexe B, tableau B-20).

2. La majoration instituée par la loi du 31 juillet 1968 s'appliquait aux contribuables dont l'impôt dû au titre des revenus imposables de 1967 était supérieur à 5 000 francs (cf. chapitre 4, tableau 4-6), ce qui correspond pour un couple marié avec un enfant à un revenu imposable d'environ 29 000 francs, soit un niveau de revenu légèrement supérieur au seuil P95 (26 308 francs) de la hiérarchie des revenus imposables de 1967 (cf. annexe B, tableau B-4).

3. En fait, compte tenu de la mise en place de l'indexation des tranches du barème, dans un contexte de stagnation des hauts revenus (ou même de légère baisse), et compte tenu de la faiblesse des taux des « majorations exceptionnelles » les concernant (cf. chapitre 4, tableau 4-6), les taux moyens d'imposition des fractiles P95-99 et P99-99,5 n'augmentèrent pratiquement pas : le taux moyen d'imposition du fractile P95-99 passa de 16,1 % en 1980 à 16,9 % en 1981, 16,4 % en 1982, 16,7 % en 1983 et 15,7 % en 1984, et le taux moyen d'imposition du fractile P99-99,5 passa de 23,4 % en 1980 à 25,6 % en 1981, 24,3 % en 1982, 23,9 % en 1983 et 22,7 % en 1984 (cf. graphiques 5-2 et 5-3 supra et annexe B, tableau B-20). On notera également que le taux moyen d'imposition du fractile P99,99-100, après avoir subi une très forte augmentation à la suite de la majoration de 25 % instituée par la loi du 3 août 1981, retourna rapidement à ses niveaux antérieurs : le taux moyen d'imposition du fractile P99,99-100 passa de 49,9 % en 1979 à 61,4 % en 1980, 54,8 % en 1981, 57,6 % en 1982, 54,7 % en 1983 et 52,0 % en 1984 (cf. graphique 5-3 supra et annexe B, tableau B-20). On retrouve un scénario quasiment identique lors des majorations d'impôt des années 1968-1971, à la différence près que la hausse initiale des taux moyens d'imposition eut une certaine importance (5 points) dès le niveau du fractile P99-99,5 (cf. graphiques 5-2 et 5-3 supra et annexe B, tableau B-20).

4. Cf. chapitre 4, section 4.3. Davantage encore que les « majorations exceptionnelles » à répétition évoquées plus haut, l'initiative gouvernementale qui a sans doute été la plus mal ressentie par l'opinion est l'« emprunt obligatoire » adopté par l'ordonnance du 30 avril 1983 dans le cadre du « plan de rigueur » du printemps 1983 : tous les contribuables dont l'impôt dû au titre des revenus de 1981 était supérieur à 5 000 francs devaient verser à l'Etat une somme égale à 10 % dudit impôt, somme qui leur était intégralement remboursée au bout de 3 ans. Il ne s'agissait donc pas d'une véritable augmentation d'impôt, et nous ne l'avons pas pris en compte dans nos estimations des taux moyens d'imposition (de même que les rares autres « majorations remboursables » de l'histoire de l'impôt sur le revenu ; cf. chapitre 4, section 4.3, et

L'unique exception à cette règle générale est l'abaissement du seuil du plafonnement du quotient familial décidé en 1998 par le gouvernement Jospin, dont nous avons déjà dit dans l'introduction générale à quel point il avait été controversé : cette mesure ne concerne finalement que les 3-4 % des foyers les mieux lotis (alors que le plafonnement des allocations familiales initialement envisagé devait toucher les 10 % des foyers les mieux lotis), mais le fait de s'en prendre ainsi aux revenus des « classes moyennes un peu supérieures » est loin de faire l'unanimité au sein de la majorité de « gauche plurielle »¹. Ajoutons que rien n'interdit de penser que le gouvernement de Léon Blum, s'il était resté un peu plus longtemps au pouvoir, aurait également été amené à demander un « effort de solidarité nationale » à des revenus sensiblement moins élevés que ceux auxquels il s'est adressé en 1936². Rappelons d'ailleurs que le Front Populaire, par le biais détourné de sa relance inflationniste, n'hésita pas à s'en prendre aux « classes moyennes » et autres « classes moyennes supérieures » (fractiles P90-95 et P95-99), avec il est vrai beaucoup de prudence, et en suscitant d'importantes controverses au sein de l'aile gauche de sa majorité parlementaire³.

Concluons en notant que la comparaison entre les épisodes de 1936 et de 1981 confirme les principaux enseignements issus de l'examen de l'évolution séculaire de la concentration de l'impôt sur le revenu. D'une part, les socialistes ont cessé au cours du XX^e siècle de montrer du doigt les très hauts revenus du capital. Mais, d'autre part, ces très hauts revenus, bien qu'ils aient symboliquement disparu des textes de loi, n'ont jamais cessé d'être la seule véritable cible des gouvernements socialistes : le fait d'afficher publiquement sa volonté de mettre à contribution des cadres salariés continue d'être considéré comme un acte extrêmement lourd, voire illégitime, et une telle politique ne peut être menée qu'avec la plus extrême prudence. D'une certaine façon, les socialistes de la fin du siècle ne savent plus à qui s'adresser pour assurer leur volonté de redistribution.

annexe B, section 3), mais elle fut ressentie comme telle, d'autant plus qu'elle concernait plus de 20 % du nombre total de foyers (le seuil de revenu imposable de 1981 qu'il fallait dépasser pour être concerné était d'environ 62 000 francs (pour un couple marié avec un enfant), soit un seuil inférieur au seuil P90 de la hiérarchie des revenus imposables de 1981 (cf. annexe B, tableau B-4) ; d'après les estimations officielles de l'époque (cf. *S&EF* n°394 (1984), p. 30), plus de 6 millions de foyers étaient concernés, c'est-à-dire entre 20 % et 30 % des quelques 24 millions de foyers de l'époque (cf. annexe H, tableau H-1, colonne (10)).

1. Le nouveau plafond des effets du quotient familial adopté en 1998 concerne les revenus imposables supérieurs à 313 620 francs (pour les couples mariés avec un enfant), à 334 600 francs (pour les couples mariés avec deux enfants), etc. (cf. annexe C, tableau C-5), ce qui correspond à des niveaux de revenus intermédiaires entre les seuils P95 (234 971 francs) et P99 (428 044 francs) de la hiérarchie des revenus imposables de 1998 (cf. annexe B, tableau B-4).

2. Par exemple, la majoration d'impôt décidée en juillet 1937 par le gouvernement Chautemps concernait tous les revenus imposables supérieurs à 20 000 francs (après prise en compte des déductions pour charges de famille), soit près de 900 000 foyers (cf. annexe A, tableau A-1, année 1936) sur un total d'environ 17 millions de foyers (cf. annexe H, tableau H-2, colonne (10)) (c'est-à-dire plus de 5 % du nombre total de foyers), et il est probable que le gouvernement de Léon Blum aurait également eu recours à ce type de mesures s'il s'était maintenu au pouvoir.

3. Cf. chapitre 2, section 3.1 et chapitre 3, section 2.3.

2.3. LES AUGMENTATIONS D'IMPÔT « VIRTUELLES » DES PROGRAMMES ÉLECTORAUX

Un des principaux intérêts de l'étude de la législation fiscale tient au fait qu'il n'y a guère que sur ce terrain que les différentes forces politiques sont amenées à exprimer de façon précise leurs conceptions de l'inégalité et de la redistribution des revenus : les discours politiques se contentent généralement d'aligner des principes relativement abstraits de justice sociale, et il est extrêmement rare qu'un responsable politique se risque à évoquer ouvertement les inégalités qui mériteraient d'être comprimées et les niveaux de revenus qu'il faudrait amputer. Cette prudente discrétion est toutefois fort intéressante en tant que telle, et il nous a semblé que la question de l'évolution de ces pratiques au cours du XX^e siècle méritait que l'on s'y attarde quelque peu. En outre, le PCF n'ayant jamais eu l'occasion d'appliquer ses propres politiques, un intérêt supplémentaire de l'étude des discours communistes est qu'ils constituent la seule source permettant de savoir comment les conceptions communistes de l'inégalité et de la redistribution ont évolué au cours du siècle. C'est pourquoi nous avons examiné l'ensemble des programmes électoraux diffusés depuis le début du XX^e siècle par les partis socialistes et communistes, afin d'étudier comment le thème des « hauts » revenus et d'une plus forte redistribution des revenus avait été traité dans ces programmes (les partis socialistes et communistes sont les seuls partis susceptibles d'évoquer ouvertement ce thème)¹.

Commençons par les programmes du Parti socialiste. Ces programmes ont toujours été d'une très grande sobriété : tout au long du siècle, la « réduction des inégalités » et l'idée d'une « plus grande justice fiscale et sociale » ont tenu une place essentielle dans ces documents, mais il est extrêmement rare que les socialistes se soient risqués à davantage de précision. Par exemple, le programme adopté en 1919, s'il avait le mérite d'indiquer que « la contribution allemande ne dispensera pas de créer, pour l'équilibre des budgets futurs, des impôts nouveaux, triples ou quadruples de ceux qui alimentaient nos budgets de paix », ce qui était relativement courageux à une époque où l'on se contentait souvent de scander « l'Allemagne paiera », ne s'étendait guère sur la façon dont ces nouvelles res-

1. Tous les programmes électoraux diffusés par la SFIO (puis par le nouveau Parti socialiste, à compter de 1971) au cours du XX^e siècle, ou tout du moins tous les programmes diffusés à l'occasion d'élections législatives ou présidentielles (nous n'avons pas cherché à consulter les programmes diffusés lors des élections locales), ont été conservés et peuvent être consultés à l'OURS (Office universitaire de recherches socialistes) ; tous les programmes législatifs et présidentiels diffusés par le PCF depuis 1920 ont été conservés et peuvent être consultés à la Bibliothèque marxiste de Paris (nous avons également eu recours aux archives centrales du PCF afin de pouvoir consulter quelques rares tracts et matériaux de propagande non conservés à la Bibliothèque marxiste de Paris) ; les références exactes de ces documents sont données plus bas. Nous n'avons pas cherché à consulter les programmes électoraux des partis et mouvements politiques situés à droite des partis socialistes et communistes, mais il est bien évident qu'ils ne contiennent par définition aucune proposition visant à alourdir la pression fiscale sur les « hauts » revenus ou à réduire l'éventail des revenus : nous avons déjà noté que toutes les augmentations d'impôt mises en place par des gouvernements de droite avaient toujours été adoptées au dernier moment et à contrecœur, et nous verrons plus loin que même le Parti socialiste ne s'est généralement pas risqué à dévoiler à l'avance ses éventuels projets d'augmentations d'impôt.

sources fiscales allaient être obtenues : la SFIO se contentait d'indiquer que la progressivité de l'impôt sur le revenu institué en 1914 devrait être « nettement accentuée » (sans autre précision)¹. C'est finalement le Bloc national qui mit en place cette progressivité « nettement accentuée », ce qui priva les socialistes de leur principal mot d'ordre : les programmes adoptés dans les années 1920, de même que le programme de 1932, furent encore moins explicites que le programme de 1919 concernant les éventuelles augmentations d'impôt pour les « gros revenus », et ils se contentèrent d'évoquer périodiquement la nécessité d'alléger « les charges pesant sur les salariés et les classes moyennes » (sans autre précision quant aux contours exacts des catégories sociales ainsi désignées)².

En fait, le seul programme électoral dans lequel les socialistes se sont risqués à annoncer explicitement le seuil de revenu au-delà duquel ils se proposaient d'augmenter le poids de l'impôt sur le revenu est le « Programme du Rassemblement Populaire » adopté en janvier 1936, dans lequel la SFIO, le parti radical et le PCF affichaient publiquement leur intention de mettre en place une « progression rapide du taux de l'impôt général sur les revenus supérieurs à 75 000 francs » (sans autre précision), engagement qui fut rigoureusement tenu, ainsi que nous l'avons déjà évoqué plus haut³. Jamais depuis 1936 le Parti socialiste n'a été aussi explicite. Les premiers programmes de l'après-guerre furent particulièrement discrets : les programmes adoptés par la SFIO en vue des élections législatives de 1946, 1951, 1956, 1962, 1967 et 1968 annoncèrent régulièrement que l'objectif des socialistes était d'assurer la « prééminence de l'impôt direct sur les impôts pesant sur la consommation populaire », ou encore que « l'impôt doit porter davantage sur les gros revenus », mais ils se gardèrent bien de faire la moindre référence à l'idée d'un seuil de revenu au-delà duquel les revenus deviennent « gros⁴ ». Il est intéressant de constater que le congrès d'Épinay et la nouvelle stratégie d'alliance

1. Cf. *Programme d'action du Parti socialiste adopté par le Congrès tenu en avril 1919* (Librairies du Parti socialiste et de l'Humanité réunies, 1919, 23 p.), p. 14.

2. Cf. notamment *La politique financière du Parti socialiste* (discours prononcé par Léon Blum à la Chambre des députés le 26 juin 1925, Editions de la Nouvelle Revue Socialiste, 1925, 40 p.), pp. 14-18 ; *Le programme d'action immédiate du Parti socialiste, voté au Congrès national extraordinaire de Paris (décembre 1927)* (Librairie Populaire, 1928, 51 p.), pp. 28-30 ; *Pour les élections législatives de mai 1928 (V) – Le Parti socialiste et la politique financière* (J. Moch, Librairie Populaire, 1928, 104 p.), pp. 75-77 et 83 ; *Pour les élections législatives de mai 1928 (VI) – Le programme du Parti socialiste* (Librairie Populaire, 1928, 64 p.), pp. 35-37. Le programme de 1932 ne fait même plus référence à l'impôt sur le revenu (cf. *Programme du Parti socialiste (SFIO) (élections législatives de 1932)*, Librairie Populaire, 1932, 36p.). Aucun programme spécifique ne semble avoir été publié à l'occasion des élections de 1924 (le programme de 1919 tenait toujours lieu de programme officiel).

3. Cf. section 2.2 supra. Notons toutefois que le « Programme du Rassemblement Populaire » n'était pas à proprement parler un programme socialiste, et que la SFIO adopta également en vue des élections de 1936 son propre programme, dans lequel elle se contentait d'évoquer son intention de mettre en place un impôt sur le revenu caractérisé par « des taux légers à la base et plus élevés pour les gros revenus », sans autre précision concernant la notion de « gros revenus » (cf. *Programme du Parti socialiste (SFIO) (élections législatives de 1936)* (Librairie Populaire, 1936, 24 p.), p. 18).

4. Cf. notamment *Programme d'action du Parti socialiste (1946)* (Editions de la Liberté, 1946, 76 p.), p. 26 ; *Programme d'action du Parti socialiste SFIO (élections législatives du 17 juin 1951)* (SFIO, 1951, 15 p.), p. 7 ; *Programme d'action du Parti socialiste SFIO (élections législatives du 2 janvier 1956)* (SFIO, 1955, 15 p.), p. 5 ; *Programme d'action du Parti socialiste SFIO (élections législatives du 23 novembre 1958)* (SFIO, 1958, 7 p.), p. 5 ; *Programme de la FGDS (élections législatives des 23-30 juin 1968)* (FGDS, 1968, 13 p.), p. 8 (aucun programme spécifique ne semble avoir été publié par le Parti socialiste à l'occasion des élections législatives de 1962 et de 1967).

avec les communistes n'eurent qu'un impact limité sur cette sobriété. Le programme « Changer la vie » adopté par le Parti socialiste en mars 1972 lors de la convention nationale de Suresnes exprimait de nouveau l'intention des socialistes de rendre l'impôt sur le revenu plus lourdement progressif, et allait même jusqu'à proposer la création d'une tranche supérieure taxée au taux marginal de 75 % (« la progressivité sera atténuée pour les revenus les plus bas et accrue pour les revenus les plus élevés jusqu'au taux maximal de 75 % »), mais il « omettait » d'indiquer à partir de quel niveau de revenu la progressivité serait accrue au cas où les socialistes arriveraient au pouvoir¹. Le « Programme commun » paraphé en juillet 1972 par François Mitterrand et Georges Marchais au nom du PS et du PCF réitéra des engagements similaires (« la fiscalité sur la population laborieuse sera allégée », « on relèvera la progressivité du barème pour les revenus élevés »), sans donner davantage de précisions (le programme commun ne faisait même pas référence à l'idée de la tranche à 75 %²). Les « propositions socialistes pour l'actualisation du Programme commun » publiées en 1978 utilisèrent des termes quasiment identiques (« la progressivité du barème pour les hauts revenus sera relevée », sans autre précision³). Le « projet socialiste pour la France des années 1980 » publié en 1980 réaffirma cet objectif général (« la réforme fiscale que nous entendons réaliser a pour but la réduction des inégalités⁴ »), de même que la proposition n°35 des « 110 propositions » du candidat François Mitterrand à l'élection présidentielle de 1981 : « l'impôt direct sera allégé pour les petits contribuables et renforcé pour les gros revenus, de manière à réduire l'éventail des revenus » (sans autre précision⁵).

A l'approche des élections de 1981, et contrairement à ce qui s'était produit lors de la campagne électorale de 1936, il était donc difficile de savoir à partir de quel niveau de revenu les impôts allaient être augmentés : il ne faisait aucun doute que les « gros revenus » allaient être significativement amputés, et que les « petits contribuables » n'avaient rien à craindre, mais chacun était prié de se reconnaître au sein de ces catégories abstraites. Notons cependant que de multiples indices laissaient à penser que seuls les très hauts revenus du capital seraient touchés, et que les cadres salariés des fractiles P90-95 et P95-99 seraient très largement épargnés. Les socialistes avaient en effet tout au long du siècle pris la défense des « classes moyennes » et des « salariés » (considérés comme un bloc), et ces propos rassurants pour les cadres avaient été réitérés à de nombreuses reprises dans les années 1970. Par exemple, le programme de 1972 affirmait en guise d'introduction générale : « Le Parti socialiste s'adresse à l'immense majorité des Français, des ouvriers aux classes moyennes⁶. » La brochure intitulée *Cadres : l'alternative*

1. Cf. *Changer la vie – Programme de gouvernement du Parti socialiste et Programme commun de la gauche* (PS, Flammarion, 1972, 349 p.), pp. 135 et 222.

2. Cf. *Changer la vie – Programme de gouvernement du Parti socialiste et Programme commun de la gauche* (PS, Flammarion, 1972, 349 p.), pp. 304-305.

3. Cf. *Le programme commun de gouvernement de la gauche – Propositions socialistes pour l'actualisation* (PS, Flammarion, 1978, 128 p.), p. 84.

4. Cf. *Projet socialiste pour la France des années 80* (Club socialiste du livre, 1980, 380 p.), p. 217.

5. Cf. *Manifeste et 110 propositions adoptées par le Congrès extraordinaire de Créteil (24 janvier 1981)* (PS, 1981, 8 p.), proposition n°35.

6. Cf. *Changer la vie – Programme de gouvernement du Parti socialiste et Programme commun de la gauche* (PS, Flammarion, 1972, 349 p.), p.9.

socialiste, publiée par le Parti socialiste au début de l'année 1981 dans la perspective de l'élection présidentielle, constitue de ce point de vue un document particulièrement significatif : les socialistes y répètent à loisir que « l'inégalité entre revenus salariaux et revenus non salariaux constitue la principale ligne de fracture et d'inégalité », et que « les cadres bénéficieront de la réforme fiscale socialiste, grâce à une taxation plus forte des revenus non salariaux » (sans autre précision¹). La préface de ce document, signée par François Mitterrand, expose la pensée socialiste de façon particulièrement brillante : « Touchés par le chômage, la baisse du pouvoir d'achat, la dégradation des conditions de travail, bref touchés au même titre que tous les salariés par un pouvoir qui refuse de lutter contre les inégalités par une véritable redistribution des richesses, les cadres apprennent à se défier d'un libéralisme dont ils voient bien la logique faisant fi de leurs intérêts². » Ces propos sont intéressants, car ils confirment ce que nous disions plus haut au sujet de l'impact des crises du « premier XX^e siècle » sur les représentations de l'inégalité et des « hauts » revenus : « l'enclume de la ploutocratie » est devenue moins pesante qu'autrefois, et les très hauts revenus du capital ne sont plus guère évoqués de façon explicite, mais les socialistes n'ont jamais véritablement cessé de décrire le salariat comme un groupe social fondamentalement homogène, et ils n'ont jamais vraiment cherché à remettre ouvertement en cause la légitimité des hiérarchies salariales et le niveau de vie des « salariés à haut salaire ».

Ainsi que l'on pouvait s'y attendre, les programmes communistes ont généralement été nettement plus décomplexés que les programmes socialistes sur la question de l'inégalité et de la redistribution. L'examen de ces documents permet toutefois de constater qu'il n'y a guère qu'à l'époque du Front Populaire que le PCF ait véritablement tenté de mobiliser les foules sur le thème « il faut taxer les riches », et que les communistes, de même que les socialistes, ont toujours relativement bien accepté les hiérarchies salariales.

Dans les années 1920 et au début des années 1930, les propositions des communistes concernant l'impôt sur le revenu étaient à peine moins sobres que celles des socialistes : les programmes publiés par le PCF se contentaient de dénoncer les augmentations d'impôts du Bloc national (et notamment le « double décime » de 1924) et de réclamer régulièrement la suppression totale et immédiate de l'impôt cédulaire sur les salaires (« nous réclamons la suppression totale de cet impôt inique »), mais ils ne mentionnaient aucun projet concret d'alourdissement des impôts pesant sur les « gros revenus³ ».

Puis vint l'époque du Front Populaire, où le PCF décida de s'investir de façon importante aux côtés du gouvernement, ce qui se manifesta notamment au travers d'une vaste campagne publique destinée à mettre en valeur les propositions fiscales des communistes. Le PCF publia dès 1935 une brochure d'une trentaine de

1. Cf. *Cadres : l'alternative socialiste* (Club socialiste du livre, 1981, 100 p.), pp. 33-34 et 78-81.

2. *Ibid.*, p. 11.

3. Cf. notamment *Que veut donc ce Parti communiste auquel toute la réaction déclare la guerre ?* (PCF, Editions de l'Humanité, 1924, 16 p.), p. 10 ; *Le programme du Parti communiste (élections législatives de 1928)* (PCF, 1928, 22 p.), p. 11. Les programmes de 1926 et de 1932 sont encore plus sobres au sujet de l'impôt sur le revenu (cf. *La crise financière, la faillite du Cartel : le programme communiste* (PCF, 1926, 31 p.) et *Programme du Parti communiste pour les élections législatives de 1932* (PCF, 1932, 31 p.)).

pages au titre évocateur (*Les riches doivent payer! Pourquoi? Comment? – Programme économique et financier proposé par le Parti communiste*), qui exposait de façon extrêmement détaillée la façon dont les communistes entendaient alourdir la pression fiscale pesant sur les contribuables fortunés. Le PCF proposait d'une part la création d'un « prélèvement progressif sur les grosses fortunes », et d'autre part, « en attendant que ce prélèvement soit organisé et effectué », la création d'une « taxe exceptionnelle », qui permettrait d'alourdir immédiatement et de façon importante le montant de l'impôt sur le revenu dû par les titulaires de très hauts revenus. Il ne s'agissait pas de propositions abstraites : le PCF indiquait précisément les taux du « prélèvement progressif sur les grosses fortunes » et de la « taxe exceptionnelle » et les tranches de fortunes et de revenus auxquels ces taux devaient s'appliquer, et il allait même jusqu'à fournir des évaluations des recettes que l'Etat pourrait ainsi obtenir, évaluations qui se fondaient sur les statistiques les plus récentes issues des dépouillements des déclarations de revenus. Cette brochure de 1935 fut rééditée à plusieurs reprises au cours de la campagne électorale de 1936¹, et, sitôt les élections gagnées, les communistes firent pression (en vain) sur Léon Blum et son ministre des Finances Vincent Auriol pour que leurs propositions soient adoptées, par l'intermédiaire d'innombrables tracts et articles de presse : les barèmes du « prélèvement progressif sur les grosses fortunes » et de la « taxe exceptionnelle » proposés avant les élections furent publiés en gros caractères à la « une » de *L'Humanité* du 27 septembre 1936 (cf. reproduction 5-1²), Jacques Duclos déposa au nom du groupe communiste une proposition de loi visant à mettre en place ces deux mêmes prélèvements³, *L'Humanité* du 22 décembre 1936 offrit à ses lecteurs un supplément spécial reproduisant les discours récemment tenus à la Chambre par Jacques Duclos pour défendre les propositions fiscales des communistes⁴, etc. Cette intense activité revendicative se poursuivit au

1. Par la suite, nous nous référerons à la seconde édition du « Programme économique et financier proposé par le Parti communiste » (cf. *Les riches doivent payer! Pourquoi? Comment? – Programme économique et financier proposé par le Parti communiste (deuxième édition, revue et augmentée)*, PCF, 1936, 44 p.). La première édition, publiée sous le même titre en 1935, est légèrement moins épaisse (32 p. au lieu de 44 p.), mais elle contient exactement les mêmes propositions et les mêmes barèmes pour le « prélèvement progressif sur les grandes fortunes » et la « taxe exceptionnelle » (tous les taux et seuils de fortunes et de revenus sont rigoureusement identiques).

2. Le barème de la « taxe exceptionnelle » indiqué à la « une » de *L'Humanité* du 27 septembre 1936 (cf. reproduction 5-1) est rigoureusement identique à celui qui avait été proposé avant les élections (cf. *Les riches doivent payer! Pourquoi? Comment?*, op. cit., p. 13). Par contre, de légères modifications furent apportées au barème du « prélèvement progressif sur les grosses fortunes », qui à la « une » de *L'Humanité* du 27 septembre 1936 comportait un abattement à la base de 1 million de francs et un taux supérieur de 25 % (cf. reproduction 5-1), alors que le barème proposé avant les élections comportait un abattement à la base de 500 000 francs (le taux était de 3 % pour les fortunes comprises entre 500 000 et 1 million de francs, puis rejoignait le barème de *L'Humanité*) et un taux supérieur de 20 % (le taux de 15 % s'appliquait aux fortunes comprises entre 20 et 50 millions de francs (et non pas entre 20 et 30 millions de francs), et le taux de 20 % s'appliquait aux fortunes supérieures à 50 millions de francs (et non pas entre 30 et 50 millions de francs)) (cf. *Les riches doivent payer! Pourquoi? Comment?*, op. cit., p. 10).

3. Cette proposition de loi déposée par Jacques Duclos, dont le texte intégral fut diffusé par le PCF sous forme de brochure (cf. *Faites payer les riches!*, PCF, Editions du comité populaire de propagande, 1936, 29 p.), contenait exactement les mêmes barèmes d'imposition (au chiffre près) que ceux publiés à la « une » de *L'Humanité* du 27 septembre 1936 (cf. reproduction 5-1), et ce aussi bien pour ce qui concerne le « prélèvement progressif sur les grosses fortunes » (article 3 de la proposition de loi) que pour la « taxe exceptionnelle » (article 8 de la proposition de loi).

4. Cf. *Démocratiser les impôts, faire payer les riches – Voilà ce que veut la France laborieuse, voilà*

début de l'année 1937, à un moment où le Front Populaire vivait ses dernières heures¹, et de nouvelles brochures sur le thème « taxons les riches » furent publiées en 1938 par le PCF, après la chute du gouvernement de Léon Blum².

Ces documents publiés par le PCF des années 1935-1938 sont extrêmement précieux pour notre enquête, d'autant plus qu'ils constituent les seuls documents où l'idée de « taxer les riches » ait été exprimée avec autant de précision en France au XX^e siècle : jamais les socialistes n'ont publié des propositions aussi concrètes (le seul engagement chiffré de l'histoire du PS concernant l'impôt sur le revenu figure dans le « Programme du Rassemblement Populaire », et il se limite au seuil fatidique de 75 000 francs), et les communistes n'ont jamais véritablement renouvelé cette expérience des années 1935-1938, ainsi que nous le verrons plus loin. Plusieurs enseignements se dégagent de l'examen de ces propositions communistes des années 1935-1938. Remarquons tout d'abord que le PCF n'avait aucunement l'intention de s'en prendre aux « classes moyennes » (fractile P90-95) et autres « classes moyennes supérieures » (fractile P95-99) : la « taxe exceptionnelle » proposée par les communistes concernait uniquement les revenus imposables supérieurs à 100 000 francs de l'époque (cf. reproduction 5-1), soit un seuil légèrement supérieur au seuil fatidique de 75 000 francs qui figurait dans le « Programme du Rassemblement Populaire » et qui fut effectivement retenu dans le cadre du nouveau barème de l'IGR institué par la loi du 31 décembre 1936³. Concrètement, cela signifie que les projets communistes concernaient à peine plus de 0,2-0,3 % des foyers, contre près de 0,5 % avec le seuil effectivement utilisé par le Front Populaire⁴ : les cadres des fractiles P90-95 et P95-99 étaient encore moins menacés par Jacques Duclos et Maurice Thorez que par Léon Blum et Vincent Auriol. Le PCF de l'époque ne ménageait d'ailleurs pas sa peine pour rassurer ces groupes sociaux et leur montrer qu'il ne les confondait pas avec les « vrais riches » : il évoquait régulièrement les « classes moyennes écrasées par les charges fiscales actuelles »,

ce qu'a demandé Jacques Duclos au nom du Parti communiste (PCF, Editions du comité populaire de propagande (supplément de *L'Humanité* du 22 décembre 1936), 1936, 16 p.).

1. Cf. *Justice fiscale – Proposition de réforme fiscale du Parti communiste, précédée d'une lettre de Jacques Duclos à Vincent Auriol* (PCF, Editions du comité populaire de propagande, 1937, 30 p.). Les propositions fiscales de cette brochure étaient légèrement différentes de celles faites avant les élections et réitérées au cours de l'automne 1936 (en particulier, l'idée du « prélèvement progressif sur les grosses fortunes » avait disparu), mais elles se caractérisaient également par l'idée d'une « surtaxe » à l'impôt sur le revenu pesant sur les revenus supérieurs à 100 000 francs, de la même façon que la « taxe exceptionnelle » précédemment défendue (cf. reproduction 5-1).

2. Cf. notamment *Les riches peuvent payer – Il faut les faire payer* (PCF, Editions du comité populaire de propagande (*La Brochure Populaire*, 2^e année, n°9, avril-mai 1938), 1938, 32 p.), où le PCF reprend les mêmes propositions que celles du début de l'année 1937.

3. Cf. section 2.2 supra. Le PCF semblait éprouver une certaine gêne à l'idée d'avoir adopté un seuil fatidique supérieur à celui qui figurait dans le « Programme du Rassemblement Populaire » : en 1937, les communistes expliquaient que ce relèvement de 75 000 à 100 000 francs avait été décidé par le parti « afin de tenir compte de la dévaluation » (cf. *Justice fiscale – Proposition de réforme fiscale du Parti communiste, op. cit.*, pp. 23-24), explication rétrospective dont la mauvaise foi était évidente, puisque le seuil de 100 000 francs proposé en 1937 avait déjà été retenu dans le cadre de la « taxe exceptionnelle » proposée en 1935, et que ce même seuil figurait dans le barème de la « taxe exceptionnelle » publié dans *L'Humanité* à la veille de la dévaluation (cf. reproduction 5-1).

4. Au milieu des années 1930, le seuil P99,5 de la hiérarchie des revenus imposables était d'environ 65 000 francs, et le seuil P99,9 était d'environ 150 000 francs (cf. annexe B, tableau B-4).

Ce qui fait la force du Front populaire, c'est son programme. F. ROUCAVROL, dans le "Populaire" du 23 septembre. Tout à fait d'accord! Et c'est pourquoi nous, communistes, sommes fideles à ce programme.

l'Humanité

ORGANE CENTRAL DU PARTI COMMUNISTE (S.F.I.C.) 32 ANNEE - N° 13.799 FONDATEUR: JEAN JAURES DIRECTEUR: MARCEL CACHIN



CE SONT LES RICHES QUI DOIVENT PAYER!

Fidélité au programme financier du Front populaire!

- Le chapitre III des revendications économiques du programme du Front populaire est intitulé: Mesures d'assainissement financier. En voici la teneur: 1° REVISION DES MARCHES DE GUERRE, en liaison avec la nationalisation des industries de guerre. 2° REPRESSION DU GASPIILLAGE dans les administrations civiles et militaires. 3° Constitution de la caisse des pensions de guerre. 4° REFORME DEMOCRATIQUE DU SYSTEME DES IMPOTS, comprenant: a) UNE DETENTE FISCALE en vue de la reprise économique; b) LA CREATION DE RESSOURCES PAR DES MESURES ATTEIGNANT LES GROSSES FORTUNES...

D'ailleurs, le Parlement se ne s'agit pas de proposer au peuple le projet de gouvernement Léon Blum... C'est tout ce qu'il faut pour que le peuple sache que le Front populaire n'est pas un parti de fortune...

Le Parti communiste français demande - DANS UNE PROPOSITION DE LOI QU'IL A DEPOSEE - un prélèvement progressif sur les grosses fortunes

Table showing tax rates for different income brackets: 6% sur les fortunes de 1 million à 2 millions, 7% sur les fortunes de 2 millions à 5 millions, etc.

L'avance gouvernementale se poursuit sur le front de Talavera

LA BATAILLE CONTINUE DANS LA REGION DE BILBAO. DE MADRID, ANDRÉ MARTY DENONCE LES MENSONGES DES REBELLES. C'est pourquoi l'armée la plus forte, la plus moderne, la plus disciplinée, la plus vaillante, la plus courageuse, la plus patriotique, la plus dévouée, la plus fidèle, la plus loyale, la plus vaillante, la plus courageuse, la plus patriotique, la plus dévouée, la plus fidèle...

LA BATAILLE DE LA NARNE DE LA DEMOCRATIE. La situation des gouvernements de la République espagnole est une situation de crise. Les rebelles ont tenté de briser le front de Talavera...

Demain, le Parlement aura à se prononcer sur le projet de dévaluation du franc

LA COMMISSION DES FINANCES. Hier soir, Léon Blum a commenté les mesures proposées. Dans le cadre du Parlement, les débats ont été très intéressants. Le projet soumis au Parlement...



Reproduction 5-1: La « une » de L'Humanité du 27 septembre 1936

« classes moyennes » dont il entendait prendre la « défense », et il était fier d'annoncer que les revenus « moyens » de l'ordre de 30 000-50 000 francs, c'est-à-dire des revenus qui étaient en réalité plus de 5 fois plus élevés que le revenu moyen de 1936¹, bénéficieraient de très larges dégrèvements d'impôt si les communistes arrivaient au pouvoir².

Il est particulièrement frappant de constater que le barème de la « taxe exceptionnelle », bien qu'il s'agît d'une majoration de l'impôt sur le revenu, était exprimé en termes de patrimoines et non pas en termes de revenus : le PCF proposait d'appliquer un taux d'imposition de 1 % aux « tranches de capital rapportant un revenu compris entre 100 000 et 200 000 francs », un taux de 2 % aux « tranches de capital rapportant un revenu compris entre 200 000 et 500 000 francs », un taux de 3 % aux « tranches de capital rapportant un revenu compris entre 500 000 et 1 million de francs », et un taux de 4 % aux « tranches de capital rapportant un revenu supérieur à 1 million de francs » (cf. reproduction 5-1). En réalité, il s'agissait d'un pur artifice de présentation : la « taxe exceptionnelle » défendue par les communistes était bien une taxe calculée à partir des revenus déclarés dans le cadre de l'IGR, elle s'appliquait aussi bien aux revenus du travail qu'aux revenus mixtes et aux revenus du capital, et les taux marginaux réellement appliqués aux tranches de revenus, qui étaient de 20 % pour les revenus compris entre 100 000 et 200 000 francs, 40 % pour les revenus compris entre 200 000 et 500 000 francs, 60 % pour les revenus compris entre 500 000 et 1 million de francs, et 80 % pour les revenus supérieurs à 1 million de francs, pouvaient être déduits des taux de 1 %, 2 %, 3 % et 4 % officiellement annoncés pour les tranches de capital en faisant l'hypothèse que les revenus étaient « recapitalisés à 5 % », c'est-à-dire qu'un capital rapporte un revenu annuel moyen de l'ordre de 5 %, ou inversement qu'un revenu donné correspond à un capital 20 fois plus élevé (ou tout du moins à un capital « fictif » 20 fois plus élevé, dans les cas où les revenus ainsi taxés étaient en réalité des revenus du travail³). Cette façon de présenter la « taxe exceptionnelle » n'était évidemment pas neutre : outre que ce mode de présentation permettait de faire apparaître des taux d'imposition officiels artificiellement faibles, le PCF voulait ainsi signifier que les très hauts revenus étaient en règle générale le fait des gros détenteurs de capital, et que ces « capitalistes » étaient la cible privilégiée des communistes. Il s'agit là d'une expression particulièrement claire de la

1. Le revenu moyen par foyer était au milieu des années 1930 d'environ 8 000 francs (cf. annexe G, tableau G-2, colonne (6)) ; en outre, il faut prendre en compte le fait que les revenus évoqués dans les propositions fiscales sont toujours des revenus imposables (après prise en compte des déductions et abattements) : en réalité, les revenus « moyens » de l'ordre de 30 000-50 000 francs évoqués par le PCF, qui correspondent approximativement aux revenus imposables moyens des fractiles P95-99 (environ 30 000 francs) et P99-99,5 (environ 50 000 francs) en vigueur au milieu des années 1930 (cf. annexe B, tableau B-3), représentent des revenus fiscaux moyens (avant prise en compte des déductions et abattements) de l'ordre de 35 000 francs (pour le fractile P95-99) ou de 65 000 francs (pour le fractile P99-99,5) (cf. annexe B, tableau B-9).

2. Cf. par exemple *Justice fiscale – Proposition de réforme fiscale du Parti communiste*, op. cit., pp. 19-22.

3. Tous ces « détails » étaient souvent omis par le PCF lorsqu'il s'agissait de donner une présentation simplifiée de la « taxe exceptionnelle » (comme par exemple à la « une » de *L'Humanité* ; cf. reproduction 5-1), mais ils avaient été très clairement exposés dans les brochures publiées avant les élections (cf. *Les riches doivent payer ! Pourquoi ? Comment ?*, op. cit., pp. 13-14).

très grande suspicion des communistes de l'époque vis-à-vis de l'idée même de « salarié à haut salaire¹ ». Cet épisode confirme également la très grande importance symbolique des barèmes d'imposition : au-delà de leurs conséquences concrètes sur le montant de l'impôt dû par les uns et les autres, les barèmes contribuent souvent à exprimer et à façonner un certain mode de représentation des inégalités.

On notera également que les augmentations d'impôt que le PCF entendait faire subir aux « 200 familles » étaient sensiblement plus lourdes que celles que leur réservait le gouvernement de Léon Blum : le nouveau barème adopté par la loi du 31 décembre 1936 comportait un taux supérieur de 40 % applicable aux revenus supérieurs à 1,33 million de francs, alors que la « taxe exceptionnelle » des communistes se proposait d'appliquer un taux supérieur de 80 % aux revenus supérieurs à 1 million de francs, ce qui était d'autant plus imposant que la « taxe exceptionnelle » venait par définition s'ajouter à l'ancien barème, de telle façon que les revenus les plus élevés auraient en réalité subi un taux marginal nettement supérieur à 100 % si les propositions communistes avaient été retenues (et ce sans même prendre en compte les impôts cédulaires²). Cela explique pourquoi le PCF considérait que la réforme fiscale envisagée par ses partenaires était bien timide, ce qui permit d'ailleurs aux communistes de reprocher aux socialistes et aux radicaux de ne pas être fidèles au « Programme du Rassemblement Populaire » (cf. reproduction 5-1). En réalité, le gouvernement de Léon Blum respecta ses engagements de façon parfaitement honnête, puisqu'il mit en place une « progression rapide du taux de l'impôt général sur les revenus supérieurs à 75 000 francs », ainsi que le programme adopté en janvier 1936 l'avait annoncé. Mais, compte tenu du caractère relativement imprécis de la formule qui avait été retenue dans le programme (« progression rapide du taux de l'impôt général sur les revenus supérieurs à 75 000 francs »...), il est bien évident que chacun était libre de l'interpréter à sa convenance, et en particulier que le PCF était en droit de considérer que la « progression » retenue par le gouvernement n'était pas suffisamment « rapide », et que seules les précisions apportées par les communistes au « Programme du Rassemblement Populaire » permettait de réaliser une réforme des impôts véritablement « démocratique ».

Il faut toutefois préciser que les communistes ne se faisaient pas d'illusions quant à l'ampleur des recettes fiscales que leurs propositions pourraient rapporter à l'Etat. D'après les estimations réalisées par le PCF avant les élections, et reprises

1. On peut d'ailleurs noter que le fait même d'assujettir à la « taxe exceptionnelle » les revenus du travail supérieurs à 100 000 francs (sur la base de leur capital « fictif ») n'allait apparemment pas de soi parmi les communistes, comme l'indique le fait que les rédacteurs de la seconde édition du « programme économique et financier » du PCF se sentirent tenus de se justifier : « On a objecté que le capital est fictif pour le haut fonctionnaire ou le grand directeur, qui a un traitement par exemple de 100 000 francs. Il gagne 100 000 francs, mais il n'a pas de capital. C'est exact. Mais il faut néanmoins que le prélèvement sur les riches frappe également les gros traitements, dont les bénéficiaires ont souvent une situation bien supérieure à celle de beaucoup de petits capitalistes » (cf. *Les riches doivent payer ! Pourquoi ? Comment ?*, op. cit., p. 14).

2. La « taxe exceptionnelle » aurait conduit à une hausse de plus de 40 points du taux moyen d'imposition du fractile P99,99-100, ce qui est très sensiblement supérieur à la hausse effectivement obtenue par le Front Populaire (plus de 20 points si la déduction des impôts de l'année précédente avait été supprimée, et plus de 7 points en pratique ; cf. section 2.2 supra).

en 1936 à la « une » de *L'Humanité* (cf. reproduction 5-1), la « taxe exceptionnelle » devait fournir environ 2 milliards de francs, ce qui, tout en constituant une augmentation très importante des recettes de l'impôt sur le revenu de l'époque, et une manne non négligeable en période de crise des finances publiques, représentait moins de 1,5 % du revenu total des Français de 1936¹ : en redistribuant les recettes de la « taxe exceptionnelle » au reste de la population, « des ouvriers aux classes moyennes », les communistes auraient ainsi pu obtenir une progression moyenne d'un peu plus de 1,5 % des niveaux de vie². Ce résultat n'a rien de surprenant : les prévisions de recettes du PCF se fondaient sur les statistiques issues des dépouillements des déclarations de revenus de l'époque³, et nos estimations, qui se fondent sur cette même source, indiquent que les « 200 familles » (fractile P99,99-100) de 1936, bien que 3 fois plus opulentes (relativement au revenu moyen) que celles de la fin du XX^e siècle, détenaient à peine plus de 1,5 % du revenu total⁴; il est donc inévitable qu'une augmentation d'impôt reposant pour l'essentiel sur ce groupe social fournisse des recettes limitées (le fait d'utiliser des taux marginaux de 100 % n'y change rien).

Il est vrai que les communistes comptaient beaucoup sur leur « prélèvement progressif sur les grosses fortunes », qui à terme devait rapporter des recettes beaucoup plus substantielles que la « taxe exceptionnelle » : près de 15 milliards de francs d'après les estimations publiées par le PCF (cf. reproduction 5-1), soit environ 10 % du revenu total des Français de 1936⁵. Outre que le PCF de l'époque semble avoir quelque peu « gonflé » cette estimation⁶, il faut cependant noter que

1. D'après nos estimations, le revenu fiscal total des Français était en 1936 d'environ 150 milliards de francs (cf. annexe G, tableau G-2, colonne (4)) ($2/150 = 1,33\%$). La réforme fiscale effectivement mise en place par le Front Populaire dans le cadre de la loi du 31 décembre 1936 conduisit à une progression d'environ 0,7 milliard de francs des recettes de l'IGR, qui passèrent d'environ 1,3 milliard en 1935 à plus de 2 milliards en 1936, si bien que le taux moyen d'imposition (tous foyers confondus) passa de 1,0 % en 1935 à 1,4 % en 1936 (cf. annexe A, tableau A-2, colonnes (5) et (7), et graphique 5-5 supra). La « taxe exceptionnelle » du PCF aurait donc conduit à une progression des recettes près de 3 fois plus forte que la progression effectivement obtenue par le Front Populaire.

2. La part du centile supérieur (fractile P99-100) dans le revenu total était de l'ordre de 15 % (cf. chapitre 2, graphique 2-14), et le fait de redistribuer 1,3 % du revenu total au reste de la population aurait donc permis une progression moyenne d'environ 1,6 % des niveaux de vie ($1,33\%/85\% = 1,56\%$).

3. Les calculs détaillés permettant d'aboutir à cette prévision de recettes d'environ 2 milliards pour la « taxe exceptionnelle » avaient été publiés avant les élections, et ils étaient fondés sur les statistiques issues des déclarations de revenus de 1932 (ce que le PCF appelle les « statistiques de 1933 ») (cf. *Les riches doivent payer ! Pourquoi ? Comment ? – Programme économique et financier proposé par le Parti communiste (deuxième édition, revue et augmentée)* (PCF, 1936, 44 p.), p. 13).

4. Cf. chapitre 2, graphique 2-8, et annexe B, tableau B-14, colonne P99,99-100.

5. $15/150 = 10\%$.

6. Contrairement à ce qui avait été fait pour l'estimation des recettes de la « taxe exceptionnelle » (2 milliards), le PCF n'avait pas exposé de manière détaillée la façon dont il avait procédé pour obtenir son évaluation de recettes pour le « prélèvement progressif sur les grosses fortunes » : le chiffre de 15 milliards avait été publié tel quel avant les élections (cf. *Les riches doivent payer ! Pourquoi ? Comment ?*, op. cit., p. 10), et il fut repris à la « une » de *L'Humanité* après les élections, sans autre précision (cf. reproduction 5-1). On peut toutefois remarquer que le PCF afficha publiquement sa satisfaction après que les services de Vincent Auriol eurent estimé à 7 milliards les recettes potentielles de leur « prélèvement progressif sur les grosses fortunes » (cf. *Démocratiser les impôts, faire payer les riches – Voilà ce que veut la France laborieuse, voilà ce qu'a demandé Jacques Duclos au nom du Parti communiste* (PCF, Editions du comité populaire de propagande (supplément de *L'Humanité* du 22 décembre 1936), 1936, 16 p.), pp. 15-16), ce qui suggère que personne ne prenait véritablement au sérieux cette estimation de 15 milliards (le PCF avait probablement estimé le nombre et le montant des fortunes susceptibles d'être taxées en se fondant sur les

ce « prélèvement progressif sur les grandes fortunes », dont le taux le plus élevé, applicable aux fortunes supérieures à 50 millions de francs, était de 25 % (cf. reproduction 5-1), ne pouvait en aucune façon constituer un mode permanent de redistribution des niveaux de vie : par définition, un taux de 25 % prélevé chaque année sur un capital ne peut s'appliquer que quelques années, après quoi il n'y a plus rien à taxer dans cette tranche de fortunes. Autrement dit, et même si les brochures du PCF se gardaient bien d'être totalement claires sur ce point, il ne faisait aucun doute que le seul aboutissement possible du « prélèvement progressif sur les grosses fortunes » était l'appropriation collective des moyens de production, ou tout du moins l'expropriation complète des gros détenteurs de capital, après quoi la question ne serait plus de redistribuer les revenus des capitalistes en direction du reste de la population, mais bien plutôt de gérer de façon juste et efficace une économie dont les capitalistes auraient disparu.

Cet épisode du « prélèvement progressif sur les grosses fortunes » illustre l'ambivalence qui a toujours caractérisé l'attitude des partis de gauche, et tout particulièrement celle du Parti communiste, vis-à-vis de la redistribution fiscale : à partir du moment où l'on considère que seule l'abolition de la propriété privée du capital peut véritablement permettre de corriger les inégalités de la société capitaliste, il est fort logique que l'impôt sur le revenu et l'atténuation des inégalités qu'il autorise suscitent un enthousiasme limité, surtout par comparaison à l'impôt sur le capital, qui permet d'envisager que la révolution socialiste soit menée à son terme, à brève échéance et en douceur (tout du moins en théorie), pour peu que les taux d'imposition soient suffisamment relevés. Sans aller jusque-là, c'est-à-dire en concevant l'impôt sur le capital comme un simple outil de redistribution des revenus, soit sous la forme d'un impôt à taux élevé prélevé à titre exceptionnel, soit sous la forme d'un impôt à taux modéré prélevé chaque année de façon permanente, l'impôt sur le capital a également le mérite d'exprimer très clairement le fait que ce sont les détenteurs de patrimoine et non pas les cadres salariés qui sont visés par l'effort de redistribution, tout en évitant d'avoir à évoquer les méandres de la hiérarchie des revenus. Tout cela explique pourquoi les programmes socialistes et communistes, souvent fort discrets au sujet de l'impôt sur le revenu, ont pendant longtemps fait de la création d'un impôt sur le capital une de leurs principales revendications.

Par exemple, dans les années 1920, les socialistes militèrent avec fougue pour la création d'un impôt sur le capital, et Léon Blum et Vincent Auriol expliquèrent avec une très grande clarté qu'il s'agissait d'un prélèvement exceptionnel destiné à être appliqué une seule fois et à apurer « une fois pour toutes » les comptes de la guerre, de façon économiquement plus efficace et politiquement plus transparente que la dépréciation progressive de la dette de l'Etat entraînée par l'inflation : quitte à ne jamais rembourser les bons du Trésor autrement qu'en monnaie de singe, autant organiser immédiatement un prélèvement massif et définitif sur les rentiers qui détiennent les bons du Trésor¹. Mais les socialistes ne réussirent pas à

revenus déclarés et en appliquant à ces chiffres des taux de correction particulièrement « optimistes » pour tenir compte de la fraude).

1. Cf. notamment *La politique financière du Parti socialiste* (discours prononcé par Léon Blum à la Chambre des députés le 26 juin 1925, Editions de la Nouvelle Revue Socialiste, 1925, 40 p.), pp. 14-18, où

convaincre leurs partenaires radicaux de la pureté de leurs intentions (l'aile droite du parti radical voyait venir le cheval de Troie de la révolution socialiste) : cet impôt sur le capital ne vit jamais le jour, il fut dans une très large mesure à l'origine de la rupture du Cartel des gauches, et c'est finalement le gouvernement Poincaré qui réalisa en 1926 la stabilisation monétaire définitive, grâce notamment à l'érosion inflationniste de la valeur de la dette¹. L'« impôt de solidarité nationale » institué en août 1945 par le gouvernement provisoire, que nous avons déjà évoqué dans le chapitre 2, relevait de la même logique que les projets socialistes des années 1920 : il s'agissait d'un impôt sur le capital dont le taux supérieur était presque aussi élevé que dans le projet communiste de 1935-1936 (20 % au lieu de 25 %), mais qui était explicitement conçu pour n'être appliqué qu'une seule fois². Les projets d'impôt sur le capital disparurent des programmes socialistes et communistes après 1945, puis ils réapparurent à l'époque du « Programme commun », à la différence essentielle près que l'impôt sur le capital proposé dans les années 1970, et finalement appliqué dans le cadre de l'« impôt sur les grandes fortunes » (IGF) créé en 1981, puis de l'« impôt de solidarité sur la fortune » (ISF) créé en 1988 après que le gouvernement Chirac eut supprimé l'IGF, était conçu comme un impôt permanent, et dont les taux supérieurs (de l'ordre de 1,5-2 %) étaient relativement modérés : par exemple, en supposant qu'un capital rapporte un rendement annuel de 5 % à son propriétaire, un taux de 1,5 % prélevé chaque année sur le capital en question équivaut à un prélèvement supplémentaire de 30 % sur les revenus de ce capital³. Une autre différence importante entre le « prélèvement

Léon Blum explique : « Je lisais hier soir un livre de M. Keynes, où il expliquait qu'il n'y avait que deux solutions : ou bien la dépréciation progressive, ou bien l'impôt sur le capital » ; « Chaque fois que M. François-Marsal ou M. de Lasteyrie ont émis un billet de banque sans couverture métallique ou un Bon du Trésor qu'ils n'étaient pas sûrs de rembourser à l'échéance, ils ont fait du prélèvement sur le capital ». Vincent Auriol était tout aussi clair : « l'impôt (sur le capital) doit frapper non pas la richesse en formation, qui est productive, mais la richesse constituée, sur laquelle il faut abattre le coup de hache des taxes sur le capital : pour combattre l'inflation, une contribution extraordinaire sur la fortune acquise, perdue une fois pour toutes, exclurait le retour à des impôts nouveaux » (discours cité par Bonnefous (1956-1967, tome 4, pp. 237 et suivantes)). Les détails du projet socialiste n'étaient pas toujours présentés de façon parfaitement précise, mais le taux généralement évoqué pour ce prélèvement exceptionnel sur le capital était de 10 % (cf. par exemple *Pour les élections législatives de mai 1928 (V) – Le Parti socialiste et la politique financière* (J. Moch, Librairie Populaire, 1928, 104 p.), pp. 75-77) ; c'est également sur un projet d'emprunt forcé qui s'apparentait à un prélèvement obligatoire de 10 % sur les patrimoines qu'Herriot chuta le 10 avril 1925 devant le Sénat.

1. Cf. chapitre 4, section 3.3. L'ironie de l'histoire est que le « paquet fiscal » que fit adopter Poincaré en août 1926 contenait, outre une hausse des impôts cédulaires et des impôts indirects, la création d'un impôt relativement lourd sur le capital (sous la forme d'une taxe de 7 % à la première mutation enregistrée), ce que la gauche n'aurait probablement jamais réussi à imposer (cf. Sauvy (1965-1975, vol. 1, p. 85 ; 1984, vol. 1, p. 61)).

2. Cf. chapitre 2, section 2.3.

3. En fait, si le programme socialiste de 1972 avait évoqué la création d'un impôt sur la fortune (cf. *Changer la vie – Programme de gouvernement du Parti socialiste et Programme commun de la gauche* (PS, Flammarion, 1972, 349 p.), p. 136), le « Programme commun », dans sa version initiale de 1972, était silencieux sur ce point (seul l'alourdissement des droits de succession était brièvement évoqué ; *ibid.*, pp. 304-305). Puis les socialistes annoncèrent en 1978 : « L'impôt sur les grosses fortunes visera les fortunes supérieures à 2 millions de francs au taux de 0,5 % à 2 %, avec une majoration du taux pour les fortunes supérieures à 10 millions, atteignant 8 % au-dessus de 50 millions de francs » (cf. *Le programme commun de gouvernement de la gauche – Propositions socialistes pour l'actualisation* (PS, Flammarion, 1978, 128 p.), p. 84). L'évocation de ce taux supérieur de 8 %, qui en pratique ne sera jamais appliqué, et qui était encore plus explicite dans la version communiste du « Programme commun actualisé » (« l'impôt

progressif sur les grosses fortunes » proposé par le PCF en 1935-1936 et les impôts sur la fortune créés et appliqués par les gouvernements socialistes des années 1980-1990 est que les « grandes » fortunes stigmatisées par ces derniers sont nettement moins « grandes » (en francs constants, et plus encore relativement à la société de leur temps) que celles que les communistes des années 1935-1936 envisageaient d'imposer au taux le plus lourd¹ : les « très grandes fortunes », de même que les « très hauts revenus », semblent avoir disparu de l'imaginaire fiscal de la fin du XX^e siècle. Nous reviendrons sur ce point lorsque nous examinerons l'évolution du niveau des grosses successions et des tranches d'imposition de l'impôt successoral².

Revenons à l'évolution des programmes communistes et à la façon dont ils ont traité la question des « hauts » revenus. Le premier enseignement important est que le PCF n'a jamais renouvelé la campagne « Taxons les riches » des années 1935-1938 : jamais depuis 1938 les communistes n'ont publié des brochures entières expliquant de façon détaillée pourquoi et comment il fallait « taxer les riches », combien d'argent cela pourrait rapporter, etc. Les programmes électoraux diffusés de la Seconde Guerre mondiale au début des années 1970 furent particulièrement sobres : on n'y trouve aucune référence chiffrée à l'idée d'un relèvement de la pression fiscale pesant sur les hauts revenus³. Les seules propositions commu-

sur les fortunes sera à taux progressif, de 1,5 % à 8 %, la tranche de fortune au-delà de 15 millions de francs étant imposée à 8 % » ; cf. *Programme commun de gouvernement actualisé* (PCF, Editions sociales, 1978, 192 p.), p. 103), montre qu'il a toujours existé une certaine ambiguïté entre les deux conceptions possibles de l'impôt sur le capital (impôt permanent à taux modéré, qui joue alors un rôle de complément à l'impôt sur le revenu, ou impôt exceptionnel à taux élevé, qui peut permettre une expropriation complète et rapide des contribuables les plus fortunés). Le « projet socialiste » publié en 1980 et les « 110 propositions » du candidat Mitterrand optèrent pour des formulations moins contraignantes (« la taxation des grandes fortunes permettra d'atténuer, en particulier à travers un barème progressif, l'inégale répartition des patrimoines » (cf. *Projet socialiste pour la France des années 80* (Club socialiste du livre, 1980, 380 p.), p. 217) ; « un impôt sur les grandes fortunes, selon un barème progressif, sera institué » (cf. *Manifeste et 110 propositions adoptées par le Congrès Extraordinaire de Créteil (24 janvier 1981)* (PS, 1981, 8 p.), proposition n°34)).

1. La tranche supérieure du « prélèvement progressif sur les grosses fortunes » concernait les fortunes supérieures à 50 millions de francs (cf. reproduction 5-1), soit l'équivalent de près de 200 millions de francs de 1998 (les francs de 1936 doivent être multipliés par un facteur de l'ordre de 3,6 pour obtenir des francs de 1998 ; cf. annexe F, tableau F-1, colonne (7)), alors que la tranche supérieure de l'« impôt sur les grandes fortunes » institué par la loi du 30 décembre 1981 concernait les fortunes supérieures à 10 millions de francs, soit l'équivalent d'à peine 20 millions de francs de 1998 (les francs de 1981 doivent être multipliés par un facteur de l'ordre de 1,9 pour obtenir des francs de 1998 ; cf. annexe F, tableau F-1, colonne (7)). Le seuil d'imposition était en revanche plus faible dans les années 1930 (1 million de francs pour le « prélèvement progressif sur les grosses fortunes » (cf. reproduction 5-1), soit 3,6 millions de francs de 1998, et 3 millions de francs pour l'IGF en 1981, soit 5,8 millions de francs de 1998), ce qui montre que le fait d'exhiber les très grosses fortunes (ou les très hauts revenus) est un choix et non pas une contrainte dictée par des nécessités budgétaires : rien n'interdit de partir de plus bas et de poursuivre plus haut la progression des taux.

2. Cf. chapitre 6, section 3.3.

3. Cf. *Programme d'action gouvernementale du Parti communiste Français* (PCF, 1946, 24 p.), *Comment sortir de l'abîme ? Programme d'indépendance nationale, de progrès social, de démocratie et de paix du Parti communiste Français* (PCF, 1951, 29 p.) ; *Que proposent les communistes ?* (PCF, 1958, 16p.) ; *D'aujourd'hui à demain... Programme du Parti communiste Français* (PCF, 1966, 16 p.) ; *Programme du Parti communiste Français* (PCF, 1968, 8 p. et 14 p.) ; *Changer de cap – Programme pour un gouvernement démocratique d'Union Populaire* (PCF, Editions Sociales, 1971, 251 p.). Le contraste avec les années 1935-1938 est d'autant plus frappant que ces programmes des années 1946-1971 ne contiennent aucune référence chiffrée ni à la taxation des « hauts » revenus, ni à la taxation des « grandes » fortunes. Le

nistes de réforme de l'impôt sur le revenu que nous ayons pu retrouver pour cette période, et qui ne furent même pas reprises dans les programmes, sont uniquement des propositions de réforme du système du quotient familial, et elles ne contiennent aucun projet d'alourdissement notable des taux supérieurs du barème : les revenus les plus élevés auraient continué de subir approximativement les mêmes taux si ces réformes avaient été adoptées¹. Puis vint l'époque du « Programme commun ». Ainsi que nous l'avons déjà noté, la version initiale adoptée en 1972 se contenta de formules relativement vagues pour évoquer l'alourdissement de la pression fiscale pesant sur les revenus « élevés » (« la fiscalité sur la population laborieuse sera allégée », « on relèvera la progressivité du barème pour les revenus élevés² »). Mais la phase d'actualisation du « Programme commun » donna aux communistes l'occasion de montrer qu'ils pouvaient s'engager de façon plus précise que leurs rivaux socialistes. Alors que les « propositions socialistes pour l'actualisation du programme commun » reprenaient presque mot pour mot la formulation de 1972 (« la progressivité du barème pour les hauts revenus sera relevée³ »), la version communiste du « Programme commun actualisé », publiée en cette même année 1978, indiquait précisément à partir de quel niveau de revenu et jusqu'à quel taux la progressivité serait relevée : le PCF annonçait « la création de nouvelles tranches d'imposition, jusqu'à 85 % au-delà de 420 000 francs de revenu annuel imposable pour deux parts⁴ ». Dans ses journaux, où la version complète du nouveau barème de l'impôt sur le revenu proposé par les communistes avait été

programme de 1971, nettement plus détaillé que les précédents, inclut une section importante consacrée au thème « Dégager des ressources pour la démocratisation de la fiscalité » (pp. 194-199), mais juge inopportun de donner le moindre chiffre.

1. Nous avons déjà cité le projet déposé en mars 1947 par le PCF, qui prévoyait une réduction du nombre de parts accordées au titre des enfants à charge (cf. chapitre 4, section 4.1.1, et *Journal Officiel – Assemblée nationale – Documents parlementaires*, Annexe n°804 (séance du 4 mars 1947)), mais qui laissait inchangé le taux supérieur de 60 % (70 % pour les célibataires) ; le projet déposé par le PCF en mai 1964 (cf. *Journal Officiel – Assemblée nationale – Documents parlementaires*, Annexe n°926 (séance du 13 mai 1964)) ; le texte intégral de cette proposition de loi est également reproduit par Delorme (1965, pp. 366-375) ressemblait beaucoup à celui de 1947 (si l'on excepte la question de l'abattement forfaitaire, évoquée dans le chapitre 4, section 4.2) : il s'agissait de réduire fortement les effets du quotient familial (qui aurait continué de s'appliquer uniquement au niveau de l'abattement à la base), mais de laisser les taux supérieurs pratiquement inchangés (le taux supérieur aurait été de 67 % pour les revenus imposables supérieurs à 60 000 francs, à comparer à un taux supérieur de 65 % applicables aux revenus imposables supérieurs à 70 000 francs dans le barème effectivement en vigueur à l'époque (cf. chapitre 4, tableau 4-5)). Le fait que ces propositions de réforme ne furent pas reprises dans les programmes de l'époque suggère que le PCF leur accordait une importance limitée (seule l'idée de « réserver les avantages du quotient familial aux plus bas revenus », sans autre précision, figurait régulièrement dans les programmes, et elle fut reprise dans le programme du PS et dans le « Programme commun » de 1972 ; cf. *Changer la vie – Programme de gouvernement du Parti socialiste et Programme commun de la gauche* (PS, Flammarion, 1972, 349 p.), pp. 135 et 304-305). Le fait qu'Henri Delorme, auteur en 1965 de « L'impôt à l'époque du capitalisme d'Etat », ouvrage préfacé par Jacques Duclos et qui a pendant longtemps constitué la « bible » quasiment officielle du PCF en matière de fiscalité, ne cite aucun autre projet communiste de réforme de l'impôt sur le revenu (Delorme cite uniquement ces projets de 1947 et de 1964, ainsi évidemment que la campagne « Taxons les riches » menée par Duclos dans les années 1935-1938 (cf. Delorme (1965, pp. 197 et suivantes)) suggère également qu'aucun projet important ne nous a échappé.

2. Cf. *Changer la vie – Programme de gouvernement du Parti socialiste et Programme commun de la gauche*, op. cit., pp. 304-305.

3. Cf. *Le programme commun de gouvernement de la gauche – Propositions socialistes pour l'actualisation* (PS, Flammarion, 1978, 128 p.), p. 84.

4. Cf. *Programme commun de gouvernement actualisé* (PCF, Editions sociales, 1978, 192 p.), p. 102.

publiée dès 1977, le PCF pouvait écrire : « C'est la première fois qu'un parti d'opposition présente aussi clairement sa politique, chasse le flou et le vague. Plus personne ne peut plus prétendre sérieusement maintenant que le PCF est réticent pour aller au gouvernement¹. » En réalité, ces propositions communistes des années 1977-1978 furent nettement moins publicisées que celles des années 1935-1938 : deux lignes dans un *Programme commun actualisé* qui comptait près de 200 pages, alors que les brochures *Les riches doivent payer!* des années 1930, outre qu'elles se caractérisaient par un ton nettement plus vigoureux, formaient à elles seules le « Programme économique et financier du Parti communiste ». En 1986-1987, les députés communistes, manifestement galvanisés par une proposition déposée par les députés du Front National et visant à supprimer l'impôt sur le revenu dans un délai de 5 ans, allèrent jusqu'à proposer un nouveau barème dont le taux marginal supérieur était de 100 % (contre « seulement » 85 % en 1977-1978), ce qui revenait à instituer un « revenu maximum² ». Mais cette initiative de 1986-1987 fut encore moins publicisée que celle de 1977-1978 : la presse de l'époque n'en fait pratiquement pas mention, et les programmes communistes des années 1980-1990, de même que leurs homologues socialistes, ne mentionnent aucun projet précis de relèvement de la pression fiscale pesant sur les hauts revenus³.

Que nous apprennent ces barèmes communistes des années 1977-1978 et 1986-1987 ? Le premier constat est évident, mais il est important : de même que le PCF de 1936 avait proposé d'alourdir les impôts pesant sur les très hauts revenus de façon sensiblement plus massive que ne le fit le gouvernement de Léon Blum, le PCF de 1977-1978 et 1986-1987 proposa de créer des tranches supérieures allant jusqu'à 85 % et 100 %, alors que le gouvernement Mauroy se contenta de créer une nouvelle tranche à 65 %. Autrement dit, les communistes, lorsqu'ils se sont risqués à faire des propositions précises, se sont toujours caractérisés par leur volonté de « taxer les riches » de façon plus massive que les socialistes.

L'examen de ces barèmes de 1977-1978 et 1986-1987 montre également que les communistes ont tout au long du siècle envisagé de s'en prendre à des groupes sociaux légèrement plus étroits que les groupes sociaux visés par les socialistes : dans les années 1930 comme dans les années 1970-1980, le seuil fatidique au-delà duquel les communistes entendaient augmenter les impôts, de même que le seuil fatidique effectivement appliqué par les socialistes à leur arrivée au pouvoir, était toujours compris entre les seuils P99,5 et P99,9 de la hiérarchie des revenus de l'époque en question ; mais, alors que le seuil retenu par les socialistes était en

1. Cf. « Ce que pourrait être en 1978 le budget du changement », *France nouvelle* n°1666 (17 octobre 1977), p. 39-47. Cf. également *L'Humanité* du 14 octobre 1977, 5 février 1978 et 20 février 1978. Le PCF continua au cours des années suivantes de diffuser des tracts fondés sur ces mêmes propositions de réforme du barème de l'impôt sur le revenu (cf. par exemple « Impôts : à l'Assemblée nationale Giscard et Barre culent », PCF, novembre 1979, 2 p.).

2. Sur cette bataille d'amendements entre Front National et PCF, cf. notamment *Journal Officiel – Débats Parlementaires – Assemblée nationale*, séances du 15 octobre 1986 et du 14 octobre 1987 (ces débats sont reproduits par Martinez (1989, pp. 335-344)).

3. Ainsi que nous l'avons déjà noté (cf. chapitre 4, section 4.3), l'impôt sur le revenu est devenu depuis le milieu des années 1980 un « impôt à baisser », et plus aucun programme électoral n'évoque la possibilité d'un alourdissement (par exemple, le programme socialiste de 1997 se contente de remarquer que « l'impôt pèse trop sur les classes moyennes » ; cf. *Changeons d'avenir – Nos engagements pour la France* (PS, 1997, 16 p.), p. 7).

1936 comme en 1981 à peine supérieur au seuil P99,5, si bien que près de 0,5 % des foyers étaient visés, le seuil retenu par les communistes était dans les années 1935-1938 comme dans les années 1977-1978 et 1986-1987 légèrement plus éloigné du seuil P99,5, si bien que la proportion de foyers concernés était plus proche de 0,2-0,3 % que de 0,5 %¹. A la fin du XX^e siècle comme dans l'entre-deux-guerres, les cadres salariés composant les « classes moyennes » (fractile P90-95) et autres « classes moyennes supérieures » (fractile P95-99) étaient donc encore moins menacés par les communistes que par les socialistes. Ce résultat est d'ailleurs cohérent avec les attitudes adoptées par les uns et les autres lors de l'affaire du plafonnement des allocations familiales de 1997-1998, qui vit les communistes prendre la défense des « classes moyennes » maltraitées par leurs alliés socialistes². Il est évidemment fort possible que l'épreuve du pouvoir aurait conduit les communistes à nuancer quelque peu leur attitude. Il reste que le simple fait que le PCF n'ait jamais tenté de remettre ouvertement en cause le niveau de vie des cadres (ou tout du moins le niveau de vie de l'immense majorité des cadres) mérite d'être retenu : les hiérarchies salariales ont toujours fait l'objet d'un très large consensus au sein de la société française, et ce très large consensus contribue probablement à expliquer leur très grande stabilité séculaire³.

1. Nous avons déjà évoqué plus haut le cas des seuils socialistes, ainsi que celui du seuil communiste des années 1935-1938. En 1977-1978, le barème proposé par les communistes consistait à relever le niveau des tranches les plus faibles du barème en vigueur à l'époque et à la compléter par la création de tranches supérieures à 65 % (applicable au-delà de 220 000 francs de revenu imposable pour 2 parts), 70 % (au-delà de 260 000 francs), 75 % (au-delà de 300 000 francs), 80 % (au-delà de 360 000 francs) et 85 % (au-delà de 420 000 francs) ; la pression fiscale ne commençait à augmenter qu'à compter de 220 000 francs de revenu imposable pour 2 parts, ce qui correspond à 275 000 francs de revenu imposable pour 2,5 parts (nombre de parts qui a toujours constitué la situation familiale moyenne depuis 1945 ; cf. annexe B, section 3.2), soit un revenu intermédiaire entre les seuils P99,5 (200 576 francs) et P99,9 (394 434 francs) de la hiérarchie des revenus imposables de 1977 (cf. annexe B, tableau B-4). En 1986-1987, le barème proposé par les communistes procédait de la même façon : les tranches basses étaient abaissées, la tranche à 65 % créée par les socialistes était conservée, et le PCF ajoutait des tranches à 70 % (applicable au-delà de 450 000 francs de revenu imposable pour 2 parts), 80 % (au-delà de 475 000 francs), 90 % (au-delà de 500 000 francs) et 100 % (au-delà de 518 400 francs) ; la pression fiscale ne commençait à augmenter qu'à compter de 450 000 francs de revenu imposable pour 2 parts, ce qui correspond à 562 500 francs de revenu imposable pour 2,5 parts, soit un niveau de revenu intermédiaire entre les seuils P99,5 (455 229 francs) et P99,9 (890 688 francs) de la hiérarchie des revenus imposables de 1986 (cf. annexe B, tableau B-4) (en fait, compte tenu du plafonnement des effets du quotient familial mis en place en 1981 (cf. annexe C, tableau C-5), il est probable que près de 0,5 % des foyers (voire légèrement plus) aurait effectivement subi une hausse d'impôt si ce barème avait été adopté).

2. Cf. introduction générale, section 1.1.

3. Cf. chapitre 3, section 5. Notons toutefois que le PCF, dans le « Programme commun actualisé » publié en 1978, prit l'engagement de réduire les disparités salariales : « au terme de la législature, l'écart maximum des salaires – variant nécessairement selon les branches – devrait évoluer autour d'un rapport d'environ 1 à 5 » (cf. *Programme commun de gouvernement actualisé* (PCF, Editions sociales, 1978, 192 p.), p. 19 ; cet engagement ne figurait pas dans le « Programme commun » de 1972, et les socialistes, silencieux sur ce point dans leurs « propositions pour l'actualisation » de 1978, se mirent également à évoquer l'idée d'une échelle des salaires allant de 1 à 5 dans leur « projet » de 1980, de façon il est vrai relativement vague (cf. *Projet socialiste pour la France des années 80* (Club socialiste du livre, 1980, 380 p.), p. 218)). Mais il s'agissait en réalité d'un engagement très modeste : outre que ce « rapport d'environ 1 à 5 » correspond très précisément au rapport autour duquel le ratio entre le salaire moyen des 10 % des salariés les mieux rémunérés et le salaire moyen des 10 % des salariés les moins bien rémunérés a gravité en France tout au long du XX^e siècle (cf. chapitre 3, section 3.1), la formulation retenue par le PCF était tellement prudente (« au terme de la législature », « variant nécessairement suivant les branches ») qu'il est permis de douter de la réalité des menaces que cet engagement laissait planer sur les hauts salaires (il est probable que seules les strates supérieures du centile supérieur de la hiérarchie du salariat étaient véritablement menacées).

Enfin, le dernier enseignement de ces barèmes communistes des années 1977-1978 et 1986-1987 est que le PCF, de la même façon que le PS, semble avoir définitivement cessé de se référer de façon explicite aux revenus astronomiques des « 200 familles » (fractile P99,99-100). A l'époque du Front Populaire, le seuil d'application du taux supérieur de 80 % de la « taxe exceptionnelle » proposée par les communistes était du même ordre que le seuil d'application de la tranche supérieure du barème mis en place par la loi du 31 décembre 1936, soit environ 7 millions de francs de 1998 de revenu fiscal (avant tout abattement ou déduction¹). Inversement, dans les années 1970-1980, les « très hauts revenus » stigmatisés par le PCF étaient à peine plus élevés que ceux qui figuraient déjà dans les barèmes d'imposition de l'époque. En 1977-1978, le seuil d'application du taux marginal supérieur de 85 %, exprimé en francs de 1998 et en revenu fiscal, était d'environ 1,4 million de francs (pour un couple marié²). Et en 1986-1987, le seuil d'application du taux marginal supérieur de 100 %, exprimé en francs de 1998 et en revenu fiscal, était d'environ 900 000 francs (pour un couple marié³). Cet abandon de la référence explicite aux revenus de plusieurs millions de francs doit sans doute être mis en parallèle avec le manque d'enthousiasme des campagnes « Taxons les riches » (ou plutôt des non-campagnes) organisées par le PCF de l'après-guerre : à partir du moment où l'on se refuse à exhiber les très hauts revenus du capital, happés par la crise des années 1930, la Seconde Guerre mondiale et les nationalisations, et où dans le même temps on continue de décrire l'immense majorité des cadres comme des « classes moyennes » qu'il faut protéger, les marges de manœuvre deviennent extrêmement étroites. Cette expérience communiste confirme l'idée d'une redistribution que les chocs du « premier XX^e siècle » auraient en quelque sorte laissée orpheline.

1. Le seuil de la tranche supérieure de la « taxe exceptionnelle » proposée en 1935-1936 (cf. reproduction 5-1) était légèrement plus faible que le seuil de la tranche supérieure du barème mis en place par le Front Populaire (1 million de francs de revenu imposable contre 1,33 million), mais le seuil de la tranche supérieure de la « surtaxe » proposée en 1937-1938 était sensiblement plus élevé (2 millions de francs) (cf. *Justice fiscale – Proposition de réforme fiscale du Parti communiste, précédée d'une lettre de Jacques Duclos à Vincent Auriol* (PCF, Editions du comité populaire de propagande, 1937, 30 p.), p. 24 ; *Les riches peuvent payer – Il faut les faire payer* (PCF, Editions du comité populaire de propagande (« La Brochure Populaire », 2^e année, n°9, 1938), pp. 21-32).

2. Le seuil de 420 000 francs de revenu imposable doit être relevé d'environ 28 % pour passer en revenu fiscal (cf. annexe B, tableau B-7), et les francs de 1977-1978 doivent être multipliés par un coefficient de l'ordre de 2,7 pour passer en francs de 1998 (cf. annexe F, tableau F-1, colonne (7)); d'où : $1,28 \times 2,7 \times 420\,000 = 1,45$ million de francs.

3. Le seuil de 518 400 francs de revenu imposable doit être relevé d'environ 28 % pour passer en revenu fiscal (cf. annexe B, tableau B-7), et les francs de 1986-1987 doivent être multipliés par un coefficient de l'ordre de 1,3 pour passer en francs de 1998 (cf. annexe F, tableau F-1, colonne (7)); d'où : $1,28 \times 1,3 \times 518\,400 = 863\,000$ francs.

3. L'impact de l'impôt sur le revenu sur les inégalités

3.1. L'IMPACT IMMÉDIAT SUR L'INÉGALITÉ DES REVENUS DISPONIBLES

Venons-en maintenant à la question de l'impact économique de l'impôt sur le revenu sur les inégalités. L'impact le plus évident et le plus immédiat est que l'impôt sur le revenu permet de réduire les disparités présentes de niveaux de vie : par définition, la progressivité implique que l'inégalité des revenus après impôt (encore appelés « revenus disponibles ») est moins forte que l'inégalité des revenus avant impôt. Lorsque nous avons étudié l'évolution de l'inégalité des revenus en France au XX^e siècle dans la 1^{re} partie de ce livre, nous nous sommes uniquement intéressés aux revenus avant impôt, et nous n'avons donc pas pris en compte cet effet : les niveaux de revenus des différents fractiles de hauts revenus dont nous avons suivi l'évolution au cours du siècle ont été estimés avant prise en compte de l'impôt sur le revenu, de même que les séries portant sur la part de ces différents fractiles dans le revenu total. Autrement dit, la baisse séculaire de la part des hauts revenus dans le revenu total que nous avons constatée dans la 1^{re} partie est en réalité encore plus importante si l'on se place en termes de revenus disponibles. Quelle est l'ampleur de cette réduction supplémentaire des disparités de niveaux de vie ainsi obtenue grâce à l'impôt sur le revenu ?

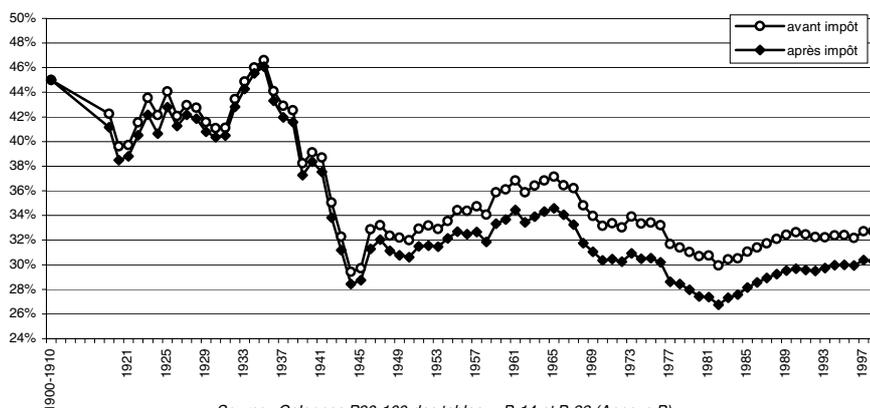
Commençons par examiner de façon globale le cas du décile supérieur (fractile P90-100) de la hiérarchie des revenus. D'après nos estimations, avant prise en compte de l'impôt sur le revenu, la part du décile supérieur dans le revenu total est passée d'environ 45 % (ou légèrement plus) au début du siècle à environ 32-33 % dans les années 1990 (cf. chapitre 2, graphique 2-6). Au début du siècle, l'impôt sur le revenu n'existait pas, les « quatre vieilles » prélevaient des pourcentages pratiquement insignifiants des revenus des contribuables, et ces prélèvements étaient en pratique quasiment proportionnels aux revenus (voire légèrement régressifs pour les très hauts revenus¹). On peut donc considérer que la part de 45 % du revenu avant impôt estimée pour le décile supérieur fournit également une bonne approximation de la part du revenu disponible revenant au décile supérieur, de la même façon d'ailleurs que pour tous les autres fractiles de hauts revenus : jusqu'en 1914, la redistribution des revenus opérée par l'Etat était tellement faible qu'elle peut être négligée. Dans les années 1990, l'impôt sur le revenu réduit d'environ 13-14 % le revenu moyen des 10 % des foyers les mieux lotis (fractile P90-100), d'environ 3-4 % le revenu moyen des 90 % des foyers les moins bien lotis (fractile P0-90), et d'environ 6-7 % le revenu moyen de l'ensemble des foyers réunis (cf. graphiques 5-4 et 5-5 supra). L'écart entre le taux moyen d'imposition du décile supérieur et le taux moyen d'imposition de l'ensemble des foyers est donc

1. Cf. chapitre 4, section 1.

d'environ 7 points (13-14 % contre 6-7 %), ce que signifie que l'impôt sur le revenu induit une réduction d'environ 7 % de la part du décile supérieur dans le revenu total : dans les années 1990, la part du décile supérieur dans le revenu total avant impôt est d'environ 32-33 %, et la part du décile supérieur dans le revenu total disponible (après prise en compte de l'impôt sur le revenu) est d'environ 30-31 %¹.

On voit donc que la contribution de l'impôt sur le revenu à la réduction séculaire des inégalités est en réalité relativement modeste : la part du décile supérieur dans le revenu total avant impôt est passée d'environ 45 % au début du siècle à environ 32-33 % à la fin du siècle, et la part du décile supérieur dans le revenu disponible total est passée d'environ 45 % au début du siècle à 30-31 % à la fin du siècle (cf. graphique 5-8). Dans tous les cas, avec ou sans impôt sur le revenu, le fait important est que le ratio entre le niveau de vie moyen des 10 % des foyers les mieux lotis et le niveau de vie moyen de l'ensemble de la population était de l'ordre de 4,5 au début du siècle, et que ce ratio est légèrement supérieur à 3 à la fin du siècle (3,2-3,3 avant prise en compte de l'impôt sur le revenu, 3-3,1 après prise en compte de l'impôt sur le revenu) : la prise en compte de l'impôt sur le revenu ne change pas radicalement les ordres de grandeur. La baisse séculaire de la part du décile supérieur dans le revenu total a été approximativement la même en termes de revenus avant impôt et en termes de revenus disponibles.

Graphique 5-8 : La part du décile supérieur dans le revenu total, avant et après impôt, en 1900-1910 et de 1919 à 1998



Source : Colonnes P90-100 des tableaux B-14 et B-22 (Annexe B)

Cette modestie de la redistribution opérée par l'impôt sur le revenu est la conséquence logique de sa très forte concentration : à partir du moment où l'impôt sur le revenu ne devient fortement progressif qu'à l'intérieur du centile supérieur de la hiérarchie des revenus, et où les taux moyens d'imposition pesant sur les « classes moyennes » (fractile P90-95) et autres « classes moyennes supérieures » (fractile

1. $0,93 \times 32 = 29,8$, et $0,93 \times 33 = 30,7$.

P95-99) sont relativement modérés, il est inévitable que cet impôt n'ait pas les moyens de modifier radicalement les ordres de grandeur de l'inégalité. Pour réduire substantiellement les disparités de niveaux de vie séparant les 10 % des foyers les mieux lotis (considérés comme un bloc) et le reste de la population, il faudrait que l'impôt exigé des « classes moyennes » (fractile P90-95) et autres « classes moyennes supérieures » (fractile P95-99), qui par définition constituent les 9/10^e des foyers peuplant ce décile supérieur, soit fortement relevé. En fait, l'impôt sur le revenu est tellement concentré que la redistribution réalisée par l'État (telle que la réduction de la part du décile supérieur permet de la mesurer) est à peine plus importante dans les années 1990 qu'elle ne l'était au début du siècle.

Ce constat, aussi important soit-il, mérite cependant d'être nuancé. Tout d'abord, la redistribution ne se limite pas à l'impôt sur le revenu. Pour étudier de façon satisfaisante l'ampleur de la redistribution des niveaux de vie opérée par l'État en France au cours du XX^e siècle, il faudrait commencer par estimer comment a évolué la répartition de tous les prélèvements autres que l'impôt sur le revenu (impôts sur la consommation, cotisations sociales, etc.) en fonction du niveau de revenu des contribuables, et surtout comment les différents fractiles de la hiérarchie des revenus ont bénéficié des différentes catégories de dépenses publiques (police, routes, écoles, hôpitaux, etc.) et de prestations sociales depuis le début du siècle¹. Il va de soi qu'un tel travail dépasserait de beaucoup le cadre de ce livre². Notons toutefois que, pour ce qui concerne la position des 10 % des foyers les mieux lotis vis-à-vis des 90 % des foyers les moins bien lotis, qui nous intéresse tout particulièrement ici, l'impôt progressif sur le revenu apparaît comme le principal facteur de redistribution³.

1. Pour calculer la part des différents fractiles de hauts revenus dans le revenu disponible, nous nous sommes contentés de retrancher l'impôt sur le revenu du numérateur et du dénominateur, et nous n'avons pas cherché à prendre en compte les éventuels transferts que l'impôt sur le revenu permet de financer (cf. annexe B, section 3.1). Nos estimations de la concentration des revenus disponibles prennent donc uniquement en compte les prestations sociales qui étaient déjà considérées au niveau des revenus avant impôt, c'est-à-dire les prestations sociales imposables (essentiellement les pensions de retraite, ainsi qu'une partie des allocations chômage), ce qui exclut notamment les prestations familiales et les minimas sociaux (cf. chapitre 1, section 4.1).

2. Un tel travail n'a à notre connaissance jamais été réalisé en France. Malan (1966) a tenté d'évaluer de façon approximative l'évolution de la répartition de la charge fiscale (tous impôts confondus) sur longue période, mais la répartition proposée est uniquement exprimée en termes de catégories sociales (catégories dont les définitions varient fortement au cours du temps), et non pas en termes de fractiles de revenus. Delorme et André (1983) ont étudié l'évolution de la structure des dépenses publiques sur longue période, mais ils n'ont pas cherché à évaluer qui a bénéficié de ces dépenses (ni en termes de catégories sociales, ni en termes de fractiles de revenus).

3. Outre que les foyers les mieux lotis ne sont pas toujours les derniers à bénéficier des dépenses publiques (cela vaut non seulement pour la police, l'enseignement supérieur, les routes, etc., mais également pour la santé et les retraites, compte tenu notamment de leur plus longue espérance de vie), la plupart des prélèvements autres que l'impôt sur le revenu ont tendance à peser moins lourdement sur les hauts revenus que sur les autres (c'est notamment le cas des impôts sur la consommation et des cotisations sociales). Il n'est donc pas sûr que la part que les 10 % des foyers les mieux lotis détiennent à la fin du XX^e siècle dans le « niveau de vie total », défini au sens le plus large (c'est-à-dire après prise en compte de l'ensemble des prélèvements et des dépenses), soit sensiblement plus faible que la part du revenu disponible total que la simple prise en compte de l'impôt sur le revenu nous a conduit à estimer. Par contre, pour ce qui concerne la réduction des disparités de niveaux de vie au sein des 90 % des foyers les moins bien lotis, il est probable que la croissance des dépenses et des prestations sociales a joué un rôle autrement plus important que

De plus et surtout, il serait profondément erroné de considérer la faiblesse de la redistribution opérée entre les 10 % des foyers les mieux lotis (considérés comme un bloc) et le reste de la population comme un « échec » de l'impôt sur le revenu : le fait est que l'impôt sur le revenu n'a jamais été conçu pour réduire substantiellement les disparités de niveaux de vie séparant les « classes moyennes » (fractile P90-95) et autres « classes moyennes supérieures » (fractile P95-99) du reste de la population, pour la bonne et simple raison que la position occupée par ces groupes sociaux dans la hiérarchie des revenus a toujours été considérée comme légitime. Ainsi que nous l'avons vu plus haut, aucun mouvement politique n'a jamais cherché à s'en prendre ouvertement aux « classes moyennes » (fractile P90-95) et autres « classes moyennes supérieures » (fractile P95-99). L'impôt sur le revenu a toujours été conçu pour taxer lourdement les strates supérieures du centile supérieur de la hiérarchie des revenus, et pour épargner les revenus inférieurs. La disproportion entre les taux moyens d'imposition subis par les 9 premiers centiles du décile supérieur (fractiles P90-95 et P95-99) et ceux infligés aux strates supérieures du centile supérieur était particulièrement massive dans l'entre-deux-guerres, et elle s'est quelque peu réduite depuis, sans doute à la suite de la prise de conscience de l'effondrement structurel des très hauts revenus du capital. Mais cette évolution, aussi intéressante soit-elle, n'a pas conduit à remettre en cause le principe essentiel : il n'a jamais été question d'abaisser substantiellement le niveau de vie des « classes moyennes » (fractile P90-95) et autres « classes moyennes supérieures » (fractile P95-99), dont les taux d'imposition, bien qu'en forte hausse par rapport à l'entre-deux-guerres, sont toujours restés relativement modérés. L'objectif de l'impôt sur le revenu a toujours été de s'en prendre aux très hauts revenus du capital, et non pas aux « salariés à haut salaire ». Chacun est libre de regretter cet objectif, et il ne nous appartient pas ici de prendre parti. Mais le fait est que, compte tenu de cet objectif, l'impôt sur le revenu a parfaitement joué son rôle.

De fait, si l'impact de l'impôt sur le revenu sur la part du décile supérieur dans le revenu total a été relativement limité, l'impact sur la part du centile supérieur, et plus encore sur la part des strates supérieures du centile supérieur, a été tout à fait considérable. Au niveau des fractiles P90-95 et P95-99, on constate que les parts dans le revenu total ont été presque aussi stables sur longue période en termes de revenus disponibles qu'en termes de revenus avant impôt¹. Mais si l'on se place au niveau du centile supérieur, alors on constate que la part des 1 % des foyers les mieux lotis dans le revenu disponible a connu une baisse séculaire significativement plus marquée que la part des 1 % des foyers les mieux lotis dans le revenu avant impôt : dans les années 1990, l'impôt sur le revenu ampute d'environ 25-26 % les revenus des foyers du centile supérieur de la hiérarchie des revenus (cf. graphique 5-2 supra), et de seulement 6-7 % le revenu moyen de l'ensemble des foyers réunis (cf. graphique 5-5 supra), soit un différentiel de près de 20

l'impôt sur le revenu : ainsi que nous l'avons noté, le développement des transferts sociaux réservés aux ménages les plus pauvres, et notamment du minimum-vieillesse, a sans doute permis une réduction significative de l'écart de revenu séparant les déciles les plus bas de la hiérarchie sociale des revenus moyens et médians, au moins depuis les années 1950 (cf. chapitre 3, section 3.2).

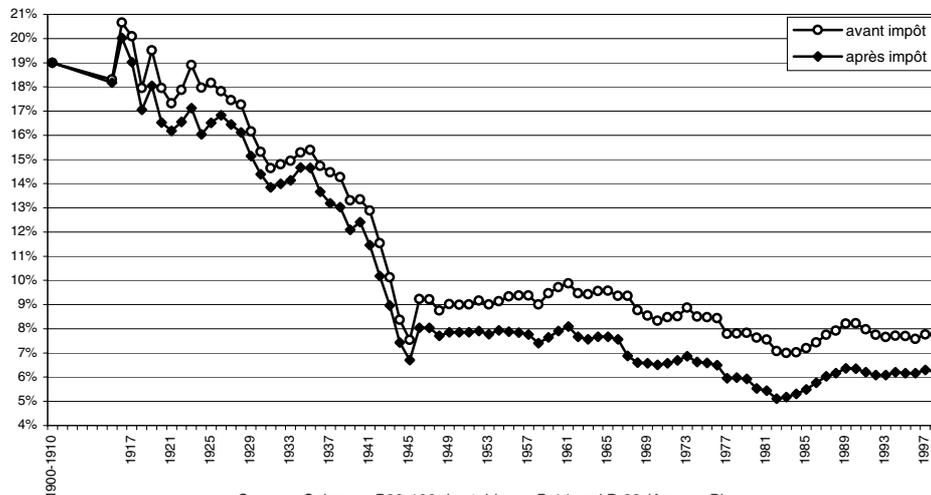
1. Cf. annexe B, tableaux B-15 et B-23, colonnes P90-95 et P95-99.

points. La conséquence est que la part du centile supérieur dans le revenu disponible est d'à peine plus de 6 % dans les années 1990, alors que la part du centile supérieur dans le revenu avant impôt avoisine les 8 % : la part du centile supérieur dans le revenu disponible, qui était de l'ordre de 20 % au début du siècle, a donc été divisée par plus de 3 au cours du XX^e siècle (cf. graphique 5-9). Après prise en compte de l'impôt sur le revenu, on constate que le revenu moyen des 1 % des foyers les plus favorisés de la fin du siècle est d'à peine plus de 6 fois plus élevé que la moyenne des revenus, et non pas de près de 8 fois plus élevé.

L'impact de l'impôt sur le revenu atteint évidemment son ampleur maximale au niveau des « 200 familles » (fractile P99,99-100). Depuis la Seconde Guerre mondiale, le taux moyen d'imposition subi par les foyers de ce fractile P99,99-100 s'est presque toujours situé entre 40 % et 60 %, et il a généralement gravité autour de 50 % (cf. graphique 5-3 supra). Au début du siècle, dans le système des « quatre vieilles », le taux moyen d'imposition subi par ces mêmes foyers était quasiment nul¹. La conséquence est que l'effondrement séculaire de la part du fractile P99,99-100 dans le revenu total a été pratiquement 2 fois plus marqué en termes de revenu disponible qu'en termes de revenu avant impôt : la part du fractile P99,99-100 dans le revenu avant impôt est passée d'environ 3 % au début du siècle à 0,5-0,6 % dans les années 1990, et la part de ce fractile dans le revenu disponible est passée d'environ 3 % au début du siècle à 0,3-0,4 % dans les années 1990 (cf. graphique 5-10). Autrement dit, le ratio entre le niveau de vie des « 200 familles » (fractile P99,99-100) et le niveau de vie moyen des Français, de même d'ailleurs que le ratio entre le niveau de vie des « 200 familles » et celui des « classes moyennes » (fractile P90-95) et autres « classes moyennes supérieures » (fractile P95-99), a été divisé par près de 10 entre les deux extrémités du XX^e siècle (et non pas par 5). Il convient là encore d'insister sur le fait que l'écart séparant les « 200 familles » (fractile P99,99-100) du reste de la population n'a jamais cessé d'être un fossé béant : une part de 0,3 % du revenu disponible détenue par 0,01 % de la population signifie tout de même que les foyers en question ont un niveau de vie 30 fois plus élevé que la moyenne. Il n'en reste pas moins qu'une division par près de 2 de ce fossé béant constitue indiscutablement une contribution bien réelle à la réduction des inégalités. L'impôt sur le revenu ne s'est jamais véritablement donné les moyens de réduire l'inégalité séparant les 10 % des foyers les mieux lotis (considérés comme un bloc) du reste de la population, mais il est parvenu à réduire significativement l'inégalité séparant les 0,01 % des foyers les mieux lotis du reste de la population, c'est-à-dire l'inégalité la plus criante secrétée par le capitalisme.

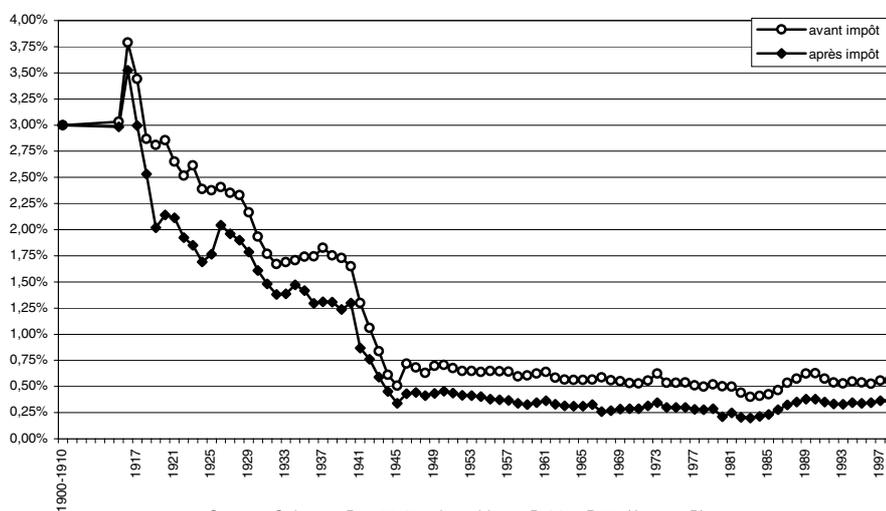
1. Cf. chapitre 4, section 1.

Graphique 5-9 : La part du centile supérieur dans le revenu total, avant et après impôt, en 1900-1910 et de 1915 à 1998



Source : Colonnes P99-100 des tableaux B-14 and B-22 (Annexe B)

Graphique 5-10 : La part des « 200 familles » (fractile P99,99-100) dans le revenu total, avant et après impôt, en 1900-1910 et de 1915 à 1998



Source : Colonnes P99,99-100 des tableaux B-14 et B-22 (Annexe B)

3.2. L'IMPACT DYNAMIQUE SUR LES INÉGALITÉS PATRIMONIALES FUTURES

De plus, l'impôt sur le revenu n'a pas simplement pour effet de réduire de façon immédiate et mécanique les disparités présentes de niveaux de vie. L'impôt sur le revenu a également un impact plus complexe sur les inégalités, dont les effets ne se font pleinement sentir qu'au bout d'un certain nombre d'années : en comprimant la hiérarchie des revenus disponibles, l'impôt progressif modifie structurellement les capacités d'épargne et d'accumulation des uns et des autres, et il conduit donc à réduire les inégalités patrimoniales futures, et par conséquent l'inégalité future des revenus avant impôt. Ces effets dynamiques ne peuvent malheureusement pas être évalués avec autant de précision que les effets statiques. Mais tout laisse à penser qu'ils ont joué un rôle déterminant sur longue période, notamment pour les foyers très aisés, qui dépendent de façon essentielle de leur patrimoine et des revenus correspondants : ce sont ces effets dynamiques qui constituent à nos yeux le principal facteur explicatif permettant de comprendre pourquoi les très gros patrimoines et les très hauts revenus du capital qui en sont issus ne se sont jamais véritablement remis des chocs de la période 1914-1945¹. Autrement dit, d'après cette explication, l'impôt sur le revenu n'aurait pas seulement eu pour effet de faire en sorte que la part des très hauts revenus dans le revenu disponible diminue de façon plus importante que la part des très hauts revenus dans le revenu avant impôt : il serait également responsable du fait que la part des très hauts revenus dans le revenu avant impôt a elle-même connu une baisse séculaire importante. En particulier, l'impôt sur le revenu n'aurait pas seulement permis que la part du fractile P99,99-100 dans le revenu disponible baisse près de 2 fois plus fortement que la part du fractile P99,99-100 dans le revenu avant impôt : il aurait également et surtout permis que la part du fractile P99,99-100 dans le revenu avant impôt soit divisée par 5 au cours du XX^e siècle. Sans l'impôt sur le revenu, la part du fractile P99,99-100 dans le revenu total aurait probablement profité du demi-siècle qui s'est écoulé depuis la Seconde Guerre mondiale pour retrouver le niveau qui était le sien avant les chocs des années 1914-1945, ou tout du moins pour rattraper une partie importante du terrain perdu (au lieu de rester figé au niveau de 1945). Ainsi que nous l'avons déjà noté, les premiers effets dynamiques de l'impôt sur le revenu peuvent également avoir contribué à amplifier la phase d'effondrement, en particulier au cours des années 1920, où l'on observe un effritement quasiment continu de la position des très hauts revenus, en dépit de la forte croissance économique².

Afin de se faire une idée de l'ampleur de ces effets dynamiques et de la vraisemblance de cette explication, il est utile de procéder par simulations. Commençons par essayer de comprendre la contribution de l'impôt sur le revenu à la phase d'effondrement. Considérons le cas d'un détenteur de patrimoine ayant accumulé une fortune suffisamment importante (ou ayant hérité d'une fortune suffisamment importante) pour pouvoir vivre des revenus produits par ce capital. Supposons que

1. Cf. chapitre 2, sections 2.2 et 2.3.

2. Cf. chapitre 2, section 3.1.

la phase d'accumulation de ce capital se soit déroulée dans un monde sans impôt, et que ce capitaliste ait pris l'habitude de consommer chaque année l'essentiel des revenus issus de son patrimoine, ce qui lui permet de s'offrir un train de vie enviable : hôtel particulier, domestiques, résidences secondaires, etc. Pour simplifier, allons jusqu'à supposer que ce capitaliste consomme l'intégralité des revenus de son capital : par exemple, supposons que sa fortune lui rapporte chaque année des revenus (nets des frais d'entretien de son patrimoine) égaux à 5 % de ladite fortune, et qu'il consomme chaque année ce rendement net de 5 %, de telle façon que son patrimoine est totalement stationnaire. Autrement dit, les générations antérieures, ou lui-même dans la première partie de son existence, ont accumulé pour assurer sa prospérité, et il se contente dorénavant de consommer ses rentes et de préserver la valeur de son patrimoine. Supposons qu'un Etat malintentionné décide subitement de taxer ses revenus à un taux substantiel (par exemple à un taux de 30 %), et que notre capitaliste, persuadé qu'il s'agit d'une mauvaise passe, ou tout simplement peu enclin et peu préparé à réduire ses habitudes de consommation passées, choisisse, au moins dans un premier temps, de maintenir son train de vie initial, et non pas de le réduire de 30 %, comme cela aurait été nécessaire afin de préserver la valeur de son capital.

Le fait important sur lequel nous voudrions insister ici est qu'une telle attitude conduit dans des délais extrêmement brefs à une amputation considérable de la fortune en question. Supposons que la fortune initiale était de 10 millions de francs et le rendement net de 5 %, si bien que le capitaliste avait pris l'habitude de dépenser chaque année 500 000 francs de revenus. Avec un taux d'imposition de 30 %, le capitaliste se retrouve avec un rendement net d'impôt de 3,5 %, soit 350 000 francs de revenus au lieu de 500 000 francs. La première année, il est donc contraint d'amputer de 1,5 % la valeur de son capital : afin de préserver son train de vie, il vend pour 150 000 francs de valeurs mobilières ou de propriétés foncières (ou omet de réaliser pour 150 000 francs d'investissements nécessaires pour maintenir la valeur de son patrimoine, ce qui revient au même). Dès la seconde année, il est contraint d'amputer son capital dans des proportions plus importantes : il perçoit un revenu net d'impôt égal à 3,5 % de 9,85 millions de francs, soit 344 750 francs, et il doit donc amputer son capital de 155 250 francs supplémentaires. Et ainsi de suite au cours des années suivantes : on peut ainsi calculer que 18 % du capital a été dilapidé au bout de 10 ans, 42 % au bout de 20 ans, etc., et qu'il ne reste plus rien de la fortune initiale au bout de 35 années (cf. tableau 5-1). Si le taux d'imposition est de 50 % et non pas de 30 %, alors le processus de grignotage du capital accumulé est évidemment encore plus rapide : 28 % du capital a été détruit au bout de 10 ans, 64 % au bout de 20 ans, et il ne reste plus rien au bout de 28 années (cf. tableau 5-1). Et si notre capitaliste était habitué à vivre avec un rendement net de 10 % et non pas de 5 %, alors la rapidité du processus est telle qu'il n'a même pas le temps de réaliser qu'il court à sa perte : avec un taux d'imposition de seulement 30 %, le capital est entièrement détruit au bout de 18 années ; avec un taux d'imposition de 50 %, le capital est entièrement détruit au bout de 14 années (cf. tableau 5-1).

Aussi théorique puisse-t-il sembler, ce processus cumulatif d'amputation des fortunes nous semble décrire assez bien ce que nombre de capitalistes ont vécu au

cours de l'entre-deux-guerres, et en particulier au cours des années 1920. Avant la Première Guerre mondiale, dans le système des « quatre vieilles », les détenteurs de patrimoine payaient au maximum 3-4 % de leurs revenus au titre des impôts directs : il s'agissait donc d'un monde sans impôt (ou presque), où les capitalistes qui considéraient qu'il était temps de jouir des accumulations passées pouvaient se permettre de consommer la quasi-totalité des revenus de leur patrimoine, tout en préservant le niveau de leur fortune. Puis, soudainement, au début des années 1920, le fisc se mit à prélever des proportions substantielles des revenus les plus élevés : le taux moyen d'imposition subi par les foyers du fractile P99,99-100 atteignit 30 % dès l'imposition des revenus de 1919, niveau approximatif qui continua de s'appliquer au cours des années suivantes, si l'on excepte l'accalmie apportée par Poincaré en 1926, qui fut de courte durée (cf. graphique 5-3 supra¹). La conséquence est que la part des « 200 familles » (fractile P99,99-100) dans le revenu disponible s'effondra aux alentours de 2 % dès le début des années 1920, et ce bien que leur part dans le revenu avant impôt se situât à ce moment-là à un niveau à peine inférieur à celui que nous avons estimé pour les années 1900-1910 (environ 3 %) (cf. graphique 5-10). Face à cette réduction de près d'un tiers de leur revenu disponible, les contribuables fortunés les plus fatalistes se résolurent sans doute à réduire immédiatement le niveau de leur consommation dans des proportions équivalentes. Mais ceux qui choisirent de conserver leur train de vie d'avant guerre pendant quelques années supplémentaires durent en subir très vite les conséquences, et nous pensons que ce processus contribue à expliquer pourquoi la part des « 200 familles » (fractile P99,99-100) dans le revenu avant impôt a connu une baisse tendancielle au cours des années 1920, passant de près de 3 % à l'issue de la guerre à moins de 2,5 % à la veille de la crise de 1929 (cf. graphique 5-10). On peut d'ailleurs remarquer que cet effritement d'environ 20 % observé au cours des années 1920 correspond très précisément à l'amputation théorique de 18 % que subirait le patrimoine (et donc les revenus, pour un rendement donné) d'un capitaliste choisissant de maintenir pendant 10 ans son niveau de vie antérieur en dépit d'un taux d'imposition de 30 % frappant un rendement de 5 % (cf. tableau 5-1).

Tableau 5-1 : L'impact de l'impôt sur le revenu sur l'accumulation du capital, I

	r = 5 %, t = 30 %	r = 5 %, t = 50 %	r = 10 %, t = 30 %	r = 10 %, t = 50 %
n = 5	8 %	13 %	17 %	28 %
n = 10	18 %	28 %	41 %	63 %
n = 15	29 %	45 %	75 %	
n = 20	42 %	64 %		
n = 25	58 %	85 %		
n = 30	77 %			
...				
	n* = 35	n* = 28	n* = 18	n* = 14

1. Rappelons en outre que ces taux moyens d'imposition ne prennent pas en compte les taux subis au titre des impôts cédulaires (pour des estimations approximatives des taux moyens d'imposition par fractile associés aux impôts cédulaires, cf. annexe B, tableau B-6).

Lecture : En cas de taxation de ses revenus à un taux $t = 30\%$, le détenteur d'un capital rémunéré à un taux $r = 5\%$ choisissant de maintenir son niveau de vie initial (avant introduction de l'impôt) aura détruit 8% de son capital au bout de $n = 5$ années, 18% de son capital au bout de $n = 10$ années, etc., et aura totalement épuisé son capital au bout de $n^* = 35$ années (avant l'introduction de l'impôt, le détenteur du capital consommait chaque année l'intégralité du rendement, et son capital était stationnaire).

Note : Les formules correspondants à ces calculs sont les suivantes: $x_n = 1/[(1+(1-t)r)^n - 1]/(1-t)$, et $n^* = \log(1+(1-t)r)/\log(1+(1-t)r)$.

Venons-en maintenant à la question essentielle, à savoir l'impact de l'impôt sur le revenu sur la phase de reconstitution de nouvelles grandes fortunes ouverte en 1945. A la suite des destructions de la Première Guerre mondiale, de l'hyperinflation, et surtout de la crise des années 1930 et des destructions de la Seconde Guerre mondiale, chocs dont nous venons de voir qu'ils furent probablement amplifiés par les premiers effets dynamiques de l'impôt sur le revenu, les « 200 familles » (fractile P99,99-100) se retrouvèrent en 1945 avec un revenu moyen avant impôt (exprimé en francs constants) et une part dans le revenu total avant impôt de l'ordre de 5 fois plus faibles qu'au début du siècle¹. Compte tenu de l'ampleur de cet effondrement, la question n'est pas de savoir s'il était possible en 1945 de maintenir le même train de vie qu'au début du siècle : les rares capitalistes qui s'étaient obstinés dans cette attitude au-delà des années 1920 avaient totalement dilapidé leur capital à l'issue de la Seconde Guerre mondiale, et ils ne faisaient plus partie depuis longtemps du fractile P99,99-100 de la hiérarchie des revenus. Considérons donc maintenant le cas de capitalistes (ou d'apprentis capitalistes) ayant compris qu'il était devenu nécessaire de restreindre leur train de vie pour espérer pouvoir retrouver un jour les fortunes du passé, et voyons quel est l'impact dynamique de l'impôt sur le revenu sur ce processus d'accumulation du capital et sur l'ampleur des fortunes qu'ils peuvent espérer atteindre. Plus ces détenteurs de patrimoine adoptent un train de vie « modeste », plus ils consacrent une part importante des revenus de leur capital à l'accumulation, et plus ils peuvent espérer reconstituer (ou constituer) une fortune importante. Dans un monde sans impôt, ce processus d'accumulation peut être extrêmement rapide. Considérons par exemple un capitaliste qui dispose en 1945 d'un patrimoine de taille « moyenne » (soit du fait d'une très forte amputation subie au cours des années 1914-1945, soit du fait qu'il s'agit d'une personne issue d'une nouvelle génération d'entrepreneurs, et qui n'a pas encore eu le temps d'accumuler une fortune importante), patrimoine qui lui rapporte un rendement annuel de 5% . Ce capitaliste doit choisir un train de vie, et nous supposons pour simplifier qu'il conserve ce même train de vie au cours des 50 années suivantes. S'il choisit un train de vie égal à 100% du rendement de son patrimoine initial, alors il n'aura par définition rien à épargner, et sa fortune sera totalement stationnaire. Mais pour peu qu'il adopte un train de vie égal à 80% du rendement de son patrimoine initial, alors sa fortune aura été multipliée par $3,1$ au bout de 50 années ; avec un train de vie égal à 60% du rendement de son patrimoine initial, sa fortune aura été multipliée par $5,2$ au bout de 50 années ; et ainsi de suite (cf. tableau 5-2).

Le fait important est que l'impôt sur le revenu limite très fortement ces possibilités d'accumulation du capital, y compris pour des capitalistes prêt à consacrer l'essentiel de leur revenu disponible à leur stratégie d'accumulation. Supposons

1. Cf. chapitre 2, section 2.2, graphiques 2-7 et 2-8.

par exemple que le fisc s'approprie chaque année 50 % des revenus du capitaliste en question, ce qui correspond au niveau autour duquel le taux moyen d'imposition du fractile P99,99-100 a gravité depuis la Seconde Guerre mondiale (cf. graphique 5-3 supra). Par définition, notre capitaliste ne pourra accroître sa fortune que s'il adopte un train de vie inférieur à 50 % du rendement de son patrimoine initial (avant impôt) : s'il choisit un train de vie supérieur, alors il ne fera que dilapider sa fortune à brève échéance, ainsi que nous l'avons vu plus haut (cf. tableau 5-1). S'il adopte un train de vie égal à 40 % du rendement de son patrimoine initial (avant impôt), alors sa fortune aura été multipliée par seulement 1,5 au bout de 50 années, soit un coefficient de progression plus de 2 fois plus faible que le coefficient obtenu dans un monde sans impôt par un capitaliste adoptant un niveau de vie 2 fois plus élevé (3,1), plus de 3 fois plus faible que le coefficient obtenu dans un monde sans impôt par un capitaliste adoptant un niveau de vie 1,5 fois plus élevé (5,2), et près de 5 fois plus faible que le coefficient obtenu dans un monde sans impôt par un capitaliste adoptant le même train de vie (7,3) (cf. tableau 5-2). Autrement dit, pour un train de vie donné, l'existence de l'impôt sur le revenu conduit à accumuler au bout de 50 années des fortunes de l'ordre de 5 fois moins grandes que celles qu'il serait possible de constituer si cet impôt n'existait pas. L'impact dynamique de l'impôt sur le revenu serait encore plus massif si l'on supposait que le processus d'accumulation est mené par un capitaliste parvenant à garantir un rendement particulièrement élevé à son capital (par exemple parce qu'il est à la tête d'entreprises en pleine expansion opérant dans de nouveaux secteurs d'activité). Avec un rendement annuel de 10 % (et non pas de 5 %), on peut calculer qu'un capitaliste acceptant un train de vie égal à 60 % du rendement initial de son capital aura multiplié son patrimoine par 47,6 au bout de 50 années dans un monde sans impôt ; par comparaison, avec un taux d'imposition de 50 %, un capitaliste bénéficiant du même rendement de 10 % et adoptant un train de vie égal à 20 % du rendement initial de son capital (avant impôt), c'est-à-dire un train de vie 3 fois plus « modeste », ce qui représente un effort d'épargne bien supérieur, aura multiplié son patrimoine par seulement 7,3, soit un coefficient de progression plus de 6 fois plus faible (cf. tableau 5-2). L'idée selon laquelle l'existence de l'impôt sur le revenu pourrait expliquer pourquoi les fortunes accumulées depuis 1945 (et donc les très hauts revenus du capital observés depuis 1945) restent bloquées à des niveaux de l'ordre de 5 fois plus faibles que ceux atteints par les fortunes du début du siècle (relativement aux revenus moyens des différentes époques), fortunes qui étaient le produit d'un monde (presque) sans impôt, semble donc relativement réaliste d'un point de vue quantitatif.

Encore faut-il préciser que ces simulations ne tiennent pas compte de l'impôt progressif sur les successions, qui, de la même façon que l'impôt progressif sur le revenu, a pris à l'issue de la Première Guerre mondiale une importance tout à fait considérable pour les contribuables fortunés : au niveau du fractile P99,99-100, on peut estimer que le taux moyen d'imposition acquitté au titre de l'impôt sur les successions, qui était d'à peine 5 % au début du siècle et jusqu'en 1914, est subitement passé à environ 20-25 % dans l'entre-deux-guerres (voire 30-35 % au début des années 1920), 30-35 % dans les années 1950, 15-20 % dans les années 1960-

1970 et à nouveau 30-35 % dans les années 1980-1990¹. Depuis la Première Guerre mondiale, pour qu'un capital résiste à l'épreuve du temps, et a fortiori pour en accroître la valeur, il ne suffit donc plus de ne pas le dilapider : chaque génération doit parvenir à transmettre un patrimoine significativement plus important que celui dont elle a elle-même hérité, faute de quoi l'impôt sur les successions et le passage des générations conduiront inexorablement à réduire à peu de chose la fortune familiale. La situation était totalement différente au XIX^e siècle et jusqu'en 1914 : le passage des générations se faisait sans perte de capital (ou presque). Les coefficients d'accumulation du capital indiqués sur le tableau 5-2 sont donc sur-évalués, sans doute d'au moins un tiers (en supposant qu'une dynastie capitaliste de 1945 accumulant pendant 50 ans fait face au moins une fois à l'impôt sur les successions), et les écarts avec les coefficients obtenus dans le monde sans impôt de l'avant-Première Guerre mondiale sont sous-évalués d'autant.

Tableau 5-2 : L'impact de l'impôt sur le revenu sur l'accumulation du capital, II

	r = 5 %, t = 0 %	r = 5 %, t = 30 %	r = 5 %, t = 50 %	r = 10 %, t = 0 %	r = 10 %, t = 30 %	r = 10 %, t = 50 %
c = 100 %	1,0	0,0	0,0	1,0	0,0	0,0
c = 80 %	3,1	0,3	0,0	24,3	0,0	0,0
c = 60 %	5,2	1,7	0,5	47,6	5,1	0,0
c = 40 %	7,3	3,0	1,5	70,8	13,2	3,1
c = 20 %	9,4	4,3	2,5	94,1	21,3	7,3

Lecture : Dans un monde sans impôt (t = 0 %), le détenteur d'un capital rémunéré à un taux r = 5 % peut multiplier son capital par 9,4 au bout de 50 années s'il accepte de réduire sa consommation à c = 20 % du revenu fourni par son patrimoine initial. Dans un monde avec un taux d'imposition t = 50 %, le détenteur d'un capital rémunéré à un taux r = 5 % peut multiplier son capital par 2,5 au bout de 50 années s'il accepte de réduire sa consommation à c = 20 % du revenu (avant impôt) fourni par son patrimoine initial (les calculs ont été effectués en supposant que le détenteur du capital conserve le même niveau absolu de consommation pendant 50 années)

Note : La formule correspondant à ces calculs est la suivante: $x_n = c/(1-t) + [(1+(1-t)r)^n - 1]c/(1-t)$.

Il va de soi que tous ces petits calculs, s'ils permettent de confirmer la vraisemblance quantitative de l'explication proposée, ne constituent en aucune façon une démonstration du fait que les choses se sont bien déroulées de cette façon. Pour pouvoir étudier rigoureusement l'impact dynamique de l'impôt sur le revenu sur l'accumulation de fortunes importantes en France au XX^e siècle, il faudrait disposer d'informations précises permettant de savoir comment les stratégies patrimoniales des différents groupes sociaux en jeu se sont adaptées aux nouvelles conditions fiscales, comment les taux d'épargne des différents fractiles ont évolué au

1. Cf. annexe J, section 3. Il s'agit d'estimations approximatives, qui portent sur le fractile P99,99-100 de la hiérarchie des patrimoines au décès (fractile qui ne coïncide qu'imparfaitement avec le fractile P99,99-100 de la hiérarchie des revenus), mais les ordres de grandeur peuvent être considérés comme significatifs. La hausse des années 1980-1990 s'explique par la création au début des années 1980 d'une tranche supérieure à 40 % applicable aux très grosses successions en ligne directe (loi du 29 décembre 1983). Notons également que, compte tenu de la pauvreté des données disponibles (cf. chapitre 6, section 3.1), nous n'avons pas cherché à estimer dans quelle mesure les impôts sur les fortunes appliqués dans les années 1980-1990 (IGF puis ISF) avaient compensé la baisse des taux moyens d'imposition dus par les hauts revenus au titre de l'impôt sur le revenu.

cours du siècle, etc¹. En outre, l'inégalité présente des revenus disponibles n'a pas seulement un impact sur les capacités d'épargne des uns et des autres et donc sur l'inégalité future des patrimoines et des revenus du capital : l'inégalité présente des revenus disponibles est également un déterminant important des capacités d'investissement et donc de l'inégalité future des revenus mixtes, et elle peut même avoir un impact sur l'inégalité future des salaires². La question de l'impact dynamique de l'impôt sur le revenu sur l'inégalité des revenus avant impôt est donc une question extrêmement complexe, et il est sans doute impossible de démontrer avec certitude que la non-reconstitution des très hauts revenus s'explique par ce processus. Rien ne nous permet d'affirmer que d'autres facteurs n'ont pas également joué un rôle important.

Il faut toutefois noter qu'il n'est pas facile de trouver des explications plausibles permettant de comprendre pourquoi le demi-siècle de croissance économique qui s'est écoulé depuis 1945 n'a pas permis la reconstitution de très hauts revenus du capital d'un niveau comparable à ceux qui existaient au début du siècle. En particulier, l'idée selon laquelle nous serions passés d'un capitalisme familial, riche en gros actionnaires individuels, à un capitalisme sans capitalistes, synonyme de très grandes entreprises à l'actionnariat émietté, ne constitue pas vraiment une explication. Toute la question est en effet de savoir pourquoi une telle évolution a eu lieu : de nombreux capitalistes à l'ancienne ont certes été laminés par les crises des années 1914-1945, mais on voit mal quelles forces économiques ou technologiques irrépressibles permettraient d'expliquer pourquoi de nouveaux capitalistes ne pourraient pas prendre leur place et pourquoi les gros actionnaires individuels auraient définitivement disparu. L'explication fondée sur l'impôt progressif sur le revenu (et sur l'impôt progressif sur les successions) a le mérite évident de reposer sur une rupture clairement identifiable : les capitalistes avaient pu tout au long du XIX^e siècle et jusqu'en 1914 « accumuler en paix », alors qu'ils ont dû faire face au cours de l'entre-deux-guerres, et plus encore depuis la Seconde Guerre mondiale, à des impôts très substantiels, prélevés chaque année sur leurs revenus, et une fois par génération sur leur patrimoine. En l'absence d'autre explication véritablement satisfaisante, et tout en étant conscient des incertitudes inhérentes à l'analyse d'un processus aussi complexe, l'explication proposée ici semble la plus convaincante. Afin d'affirmer cette conclusion, il nous faut cependant nous assurer que l'effon-

1. D'après les estimations réalisées par Perrot (1960) à partir de livres de comptes que lui ont confiés des familles « bourgeoises », il semblerait que les taux d'épargne des familles les plus aisées se soient considérablement abaissés à la suite des chocs des années 1914-1945, notamment du fait de la hausse de la pression fiscale (cf. Perrot (1961, pp. 236-254)). Les résultats de cette enquête sont donc cohérents avec notre thèse. Il faut cependant souligner qu'ils ne reposent que sur un nombre limité d'observations (338 livres de comptes pour la période 1873-1913, 156 pour la période 1920-1939, et seulement 53 pour la période 1946-1953), qui en outre relèvent davantage de la « moyenne bourgeoisie » que de la « haute bourgeoisie ».

2. En principe, l'inégalité présente des revenus disponibles peut avoir un impact sur la capacité des uns et des autres non seulement à épargner et à investir dans des actifs traditionnels (mobiliers et immobiliers) et dans des entreprises, mais également à réaliser des investissements en capital humain (coût des études, coût d'opportunité des périodes de formation, etc.), à supporter le coût d'opportunité lié à des emplois formateurs mais peu rémunérateurs dans l'immédiat, etc., ce qui peut avoir un impact sur l'inégalité future des salaires. En pratique, les effets liés à l'accumulation d'un patrimoine physique semblent toutefois nettement plus importants.

drement et la non-reconstitution des gros patrimoines ne constituent pas une « illusion fiscale », théorie selon laquelle le phénomène que nous cherchons à expliquer n'aurait tout simplement jamais existé (chapitre 6). L'examen des expériences étrangères nous permettra ensuite d'étudier dans quelle mesure le modèle proposé pour rendre compte de l'expérience française vaut également pour les autres pays (chapitre 7).

TROISIÈME PARTIE

La France et la courbe de Kuznets

CHAPITRE 6

La « fin des rentiers » est-elle une illusion fiscale ?

Est-il possible que la « fin des rentiers » soit une illusion fiscale ? Plus précisément, est-il possible que l'effondrement et la non-reconstitution des très hauts revenus du capital, phénomène que nous avons observé au niveau des déclarations de revenus, et qui constitue la seule transformation structurelle importante de l'inégalité des revenus en France au XX^e siècle, correspondent en réalité à une évolution totalement artificielle, qui s'expliquerait simplement par une chute vertigineuse de la part des très hauts revenus du capital qui est effectivement déclarée au fisc ? Ainsi que nous l'avons déjà noté, l'ampleur spectaculaire du phénomène observé invite à un certain scepticisme quant à l'importance de cette explication. De plus, nous avons vu que l'impact économique « réel » de l'impôt progressif sur le revenu (et de l'impôt progressif sur les successions) sur l'accumulation et la reconstitution de patrimoines importants était suffisamment massif pour expliquer à lui seul pourquoi ces patrimoines (et les revenus correspondants) ne se sont jamais remis des chocs de la période 1914-1945, sans qu'il soit nécessaire de faire appel à l'idée d'un effondrement de la part des très hauts revenus du capital qui est effectivement déclarée au fisc. Nous verrons également dans le chapitre suivant que l'on observe le même type d'effondrement structurel dans tous les pays développés, ce qui suggère là encore qu'il s'agit d'une évolution économique bien réelle.

Cependant, compte tenu de l'importance de ce phénomène pour notre enquête (sans lui, aucune compression séculaire des inégalités de revenus n'aurait eu lieu en France au XX^e siècle), il nous a semblé nécessaire de rassembler toutes les données disponibles permettant d'évaluer de façon aussi précise que possible la pertinence de cette explication fondée sur l'idée d'une illusion fiscale. Nous commencerons par évaluer l'importance des biais entraînés par les revenus du capital légalement exonérés de l'impôt progressif sur le revenu, dont la liste s'est considérablement allongée depuis la réforme de 1914-1917 (section 1). Puis nous verrons

ce qu'il est possible de dire de l'ampleur de la fraude fiscale proprement dite, et surtout de son évolution au cours du siècle (section 2). Enfin, nous tenterons d'évaluer la vraisemblance du phénomène d'effondrement et de non-reconstitution des grandes fortunes en nous plaçant non pas du point de vue des revenus du capital qui en sont issus, mais du point de vue des fortunes elles-mêmes, et ce en utilisant la seule source statistique qui permette d'étudier l'évolution de l'inégalité des patrimoines sur l'ensemble du XX^e siècle, à savoir les déclarations de successions (section 3). Précisons d'emblée que ce sont ces données qui constituent à nos yeux la preuve la plus convaincante du caractère bien réel de la « fin des rentiers » : les déclarations de successions nous permettront de constater une chute séculaire vertigineuse du niveau des très grosses successions, d'une ampleur et suivant une périodisation tout à fait conformes à ce que nous avons observé à partir des déclarations de revenus, ce qui est d'autant plus intéressant que ces deux sources statistiques sont très largement indépendantes l'une de l'autre.

1. Le problème des revenus du capital légalement exonérés de l'impôt sur le revenu

Commençons par rappeler l'ampleur globale du phénomène que nous cherchons à expliquer. Entre les deux extrémités du XX^e siècle, le revenu moyen par foyer, exprimé en francs de 1998, a été multiplié par un facteur de l'ordre de 4,5 (cf. chapitre 1, graphique 1-6). Le revenu moyen déclaré par les 9 premiers centiles du décile supérieur, c'est-à-dire par les fractiles P90-95 et P95-99 (les « classes moyennes » et les « classes moyennes supérieures »), a connu approximativement la même croissance que la moyenne des revenus, avec des coefficients de progression de l'ordre de 4-4,5 entre les deux extrémités du siècle (cf. chapitre 2, graphique 2-9). Mais si l'on remonte dans les strates supérieures du centile supérieur de la hiérarchie des revenus, alors on observe des coefficients de progression de plus en plus faibles, et on constate même une absence totale de hausse du pouvoir d'achat pour les 0,01 % des foyers les plus aisés : exprimé en francs de 1998, le revenu moyen déclaré par les foyers du fractile P99,99-100 (les « 200 familles ») n'a toujours pas retrouvé à la fin des années 1990 le niveau qui était le sien au début du siècle (il lui est inférieur d'environ 10-20 %) (cf. chapitre 2, graphique 2-7). Autrement dit, le ratio entre les revenus des « 200 familles » (fractile P99,99-100) et la moyenne des revenus, de même d'ailleurs que le ratio entre les revenus des « 200 familles » (fractile P99,99-100) et ceux des « classes moyennes » et autres « classes moyennes supérieures » (fractiles P90-95 et P95-99), a été divisé par un facteur de l'ordre de 5 au cours du XX^e siècle.

Dans cette section, nous tenterons de déterminer dans quelle mesure l'existence de revenus du capital légalement exonérés de l'impôt sur le revenu, revenus qui ne figurent pas dans les déclarations de revenus et que nous n'avons jusqu'à présent pas cherché à prendre en compte, est susceptible d'expliquer ce phénomène. Nous nous concentrerons en réalité sur les revenus de capitaux mobiliers : les revenus fonciers ont certes bénéficié d'un certain nombre d'allègements fiscaux au cours du XX^e siècle (avec notamment l'exonération des loyers « fictifs » depuis l'impo-

sition des revenus de 1964), mais nous avons vu que les revenus fonciers avaient toujours eu une importance limitée pour les très hauts revenus, si bien que la prise en compte de ces exonérations ne peut induire qu'un rehaussement relativement faible (au maximum de l'ordre de 5-10 %) des revenus des « 200 familles » (fractile P99,99-100) de la fin du siècle¹. Parmi les revenus de capitaux mobiliers qui ont bénéficié d'exonérations partielles ou totales, nous distinguerons le cas des revenus qui sont progressivement sortis du champ de l'impôt progressif sur le revenu au cours du XX^e siècle (revenus soumis au prélèvement libératoire et revenus des divers livrets, comptes et plans d'épargne exonérés) (section 1.1) de celui des « revenus » qui, du fait de leur forme très particulière, n'ont jamais été soumis à l'impôt progressif sur le revenu dans les conditions de droit commun, tels que les intérêts crédités sur les contrats d'assurance-vie (section 1.2), les plus-values (section 1.3) et les profits non distribués des entreprises (section 1.4).

1.1. LE CAS DES REVENUS SOUMIS AU PRÉLÈVEMENT LIBÉRATOIRE ET DES REVENUS DES LIVRETS

Ainsi que nous l'avons vu lors de l'étude de la législation de l'impôt sur le revenu, il existe deux grandes catégories de revenus de capitaux mobiliers qui faisaient partie de l'assiette de l'impôt progressif sur le revenu dans le cadre du système fiscal institué en 1914-1917, mais qui en sont sorties à la fin du siècle : d'une part, les revenus des bons, obligations et autres placements à revenus fixes, qui depuis l'imposition des revenus de 1965 bénéficient du régime du prélèvement libératoire; et d'autre part, les revenus des divers livrets, comptes et plans d'épargne totalement exonérés d'impôt, dont la liste s'est considérablement allongée depuis le début des années 1950². Ces deux catégories de revenus ne sont par définition pas prises en compte dans les estimations des revenus des différents fractiles de hauts revenus présentées dans le chapitre 2 et que nous avons rappelées plus haut, puisque ces estimations se fondent uniquement sur les revenus déclarés au titre de l'impôt progressif sur le revenu. L'enjeu est loin d'être négligeable : à la fin du XX^e siècle, le volume global de ces deux catégories de revenus a largement dépassé celui des revenus de capitaux mobiliers déclarés au titre de l'impôt progressif sur le revenu.

A la fin des années 1990, les revenus de capitaux mobiliers déclarés au titre de l'impôt progressif sur le revenu (c'est-à-dire essentiellement les dividendes des actions possédées « directement ») représentent à peine plus de 100 milliards de francs par an³. Dans le même temps, le volume des revenus soumis au prélèvement libératoire dépasse les 60 milliards de francs par an⁴, et le volume des revenus per-

1. Cf. chapitre 2, section 1 (et en particulier section 1.2.1.2).

2. Cf. chapitre 4, section 4.4.

3. A la fin des années 1990, le revenu fiscal total (tous foyers confondus) est de l'ordre de 4 000 milliards de francs (cf. annexe G, tableau G-2, colonne (4)), et la part des revenus de capitaux mobiliers dans le revenu fiscal total (tous foyers confondus) oscille entre 2,5 % et 3 % (cf. annexe G, tableau G-10, colonne (2)), d'où une masse de l'ordre de 100 milliards de francs pour les revenus de capitaux mobiliers déclarés au titre de l'impôt progressif sur le revenu.

4. D'après le Conseil des Impôts (cf. *La fiscalité des revenus de l'épargne*, 17^e Rapport au Président de

çus chaque année par les détenteurs des divers livrets, comptes et plans d'épargne totalement exonérés d'impôt (livrets A, livrets bleus, CODEVI, LEP, PEL, PEP, PEA, etc.) atteint 130 milliards de francs¹. On voit donc qu'il n'est pas exagéré de dire que les régimes dérogatoires sont devenus la règle et que le régime de droit commun est devenu l'exception : à la fin des années 1990, le volume global des revenus soumis au prélèvement libératoire et des revenus des divers livrets, comptes et plans d'épargne totalement exonérés d'impôt est de l'ordre de 200 milliards de francs par an, soit près de deux fois plus que le volume des revenus de capitaux mobiliers déclarés au titre de l'impôt progressif sur le revenu. Si ces deux régimes dérogatoires disparaissaient, c'est-à-dire si le régime du prélèvement libératoire était aboli et si tous les revenus des livrets, comptes et plans d'épargne exonérés rejoignaient le droit commun de l'impôt sur le revenu, comme cela était le cas dans le cadre du système fiscal institué en 1914-1917, alors la masse des revenus de capitaux mobiliers soumis au barème progressif de l'impôt sur le revenu serait subitement multipliée par un facteur de l'ordre de 3. Ces chiffres permettent de prendre la mesure de l'évolution spectaculaire du traitement fiscal des revenus de capitaux mobiliers au cours du XX^e siècle.

Aussi spectaculaires soient-ils, ces chiffres restent cependant insuffisants pour que la prise en compte de ces deux catégories de revenus puisse expliquer le phénomène d'effondrement et de non-reconstitution des très hauts revenus du capital auquel nous nous intéressons ici. Par exemple, si l'on faisait l'hypothèse que les revenus soumis au prélèvement libératoire et les revenus des divers livrets, comptes et plans d'épargne exonérés étaient répartis de la même façon que les revenus de capitaux mobiliers déclarés au titre de l'impôt progressif sur le revenu, alors cela impliquerait que les revenus de capitaux mobiliers déclarés par les différents fractiles de hauts revenus devraient être multipliés par un facteur de l'ordre de 3 pour obtenir les revenus « réels » qui auraient dû être déclarés si les règles de 1914-1917 avaient perduré. La part des revenus de capitaux mobiliers dans le revenu total déclaré dans les années 1990 par les différents fractiles de hauts revenus atteignant 50-55 % au niveau des « 200 familles » (fractile P99,99-100²), cela signifierait que le revenu moyen du fractile P99,99-100 de la fin du XX^e siècle serait de l'ordre de 2 fois plus élevé que le revenu moyen effectivement déclaré par ce fractile. Il s'agirait là d'un rehaussement considérable, qui impliquerait notamment que le pouvoir d'achat des « 200 familles » aurait doublé (et non pas stagné) entre les deux extrémités du siècle. Mais, bien que tout à fait considérable, ce rehaussement serait très nettement insuffisant pour expliquer le phénomène en

la République, Conseil des Impôts, 1999, p. 128), le volume total des revenus imposés sous le régime du prélèvement libératoire est de 63 milliards de francs (ce chiffre porte sur l'année 1996, et les chiffres correspondants aux années voisines seraient très légèrement différents).

1. D'après le Conseil des Impôts (cf. *La fiscalité des revenus de l'épargne*, 17^e Rapport au Président de la République, Conseil des Impôts, 1999, p. 128), le volume total des revenus des livrets A, bleus, jeunes, CODEVI et LEP est de 43 milliards de francs, le volume total des revenus des PEL, des CEL et des PEA est de 83 milliards (ce chiffre inclut uniquement les revenus qui sont effectivement exonérés, c'est-à-dire qui remplissent les conditions associées aux différents plans : aucun retrait avant 5 ans pour les PEA, etc.), soit un total de 126 milliards, sans même prendre en compte les revenus des PEP (ces chiffres portent là encore sur l'année 1996, et les chiffres correspondants aux années voisines seraient très légèrement différents).

2. Cf. annexe B, tableau B-17, colonne « RCM » (P99,99-100).

jeu : le ratio entre les revenus déclarés par les « 200 familles » (fractile P99,99-100) et la moyenne des revenus a été divisé par un facteur de l'ordre de 5 entre les deux extrémités du siècle, et non par un facteur de l'ordre de 2.

De plus et surtout, l'hypothèse selon laquelle les revenus soumis au prélèvement libératoire et les revenus des divers livrets, comptes et plans d'épargne exonérés (essentiellement des intérêts) seraient répartis de la même façon que les revenus soumis au barème progressif (essentiellement des dividendes) est une hypothèse totalement inacceptable, et elle conduit à surestimer de façon extrêmement importante le coefficient de rehaussement qui devrait être appliqué aux revenus déclarés par les « 200 familles » (fractile P99,99-100) des années 1990. Toutes les informations dont nous disposons montrent en effet que les détenteurs de gros patrimoines mobiliers ont toujours privilégié les placements en actions par rapport aux placements à revenus fixes, si bien que les très hauts revenus de capital ont toujours été constitués principalement de dividendes et non pas d'intérêts. Cela est particulièrement évident pour ce qui concerne les intérêts des divers livrets, comptes et plans d'épargne exonérés. Ces diverses formes d'épargne « populaire » ont en effet toujours été « plafonnées », dans le sens où les sommes qu'il est possible d'investir en franchise d'impôt ne peuvent dépasser un certain montant. Dans les années 1990, le plafond était de 100 000 francs pour les livrets A, de 400 000 francs pour les PEL, et de 600 000 francs pour les PEP et les PEA¹. En cumulant tous ces livrets et plans d'épargne et en y plaçant à chaque fois le montant maximum autorisé, on peut ainsi constituer un patrimoine totalement exonéré d'impôt de l'ordre de 2 millions de francs². En supposant un taux d'intérêt moyen de l'ordre de 5 %, ce qui est relativement optimiste pour ce type de placement, on peut ainsi percevoir des revenus totalement exonérés d'impôt de l'ordre de 100 000 francs par an³. Il s'agit d'une somme considérable, qui montre là encore à quel point les revenus de capitaux mobiliers de la fin du siècle sont sortis du droit commun de l'impôt sur le revenu : un salaire de 100 000 francs par an ne bénéficie évidemment pas du même régime. Mais cette somme, aussi considérable soit-elle, est totalement dérisoire pour les foyers du fractile P99,99-100 : dans les années 1990, le revenu annuel moyen déclaré par les « 200 familles » (fractile P99,99-100) était d'environ 7-8 millions de francs⁴, et ces 100 000 francs par an d'intérêts exonérés ne représentent donc qu'à peine plus de 1 % du revenu total de ces foyers⁵. En outre, tout laisse à penser que ces foyers ne se préoccupent même pas de « plafonner » les différents livrets et plans d'épargne exonérés, compte tenu des contraintes et des faibles rendements liés à ces formes d'épargne « collective » : par exemple, les enquêtes sur les patrimoines menées par l'INSEE dans les années 1990 indiquent que le pourcentage de ménages détenant des livrets et plans d'épargne exonérés d'impôt diminue de façon significative

1. Les plafonds des livrets autres que le livret A sont inférieurs ou égaux à ceux du livret A (100 000 francs pour les livrets bleus, 40 000 francs pour les LEP, 30 000 francs pour les CODEVI, etc.).

2. Il est même possible de dépasser légèrement cette somme, par exemple dans le cas d'un foyer où chacun des deux conjoints ouvrirait un PEP et un PEA à son nom.

3. $5\% \times 2\,000\,000 = 100\,000$.

4. Cf. chapitre 2, graphique 2-7.

5. $100\,000/7\,000\,000 = 1,4\%$, et $100\,000/8\,000\,000 = 1,2\%$.

lorsque l'on pénètre dans les strates supérieures de la hiérarchie des revenus et des fortunes¹.

Le cas des revenus soumis au prélèvement libératoire mérite davantage d'attention, car ce régime dérogatoire n'a jamais fait l'objet d'un plafonnement : il est possible de détenir une fortune infinie sous forme d'obligations, de bons et de divers placements à revenus fixes soumis au prélèvement libératoire, et les intérêts correspondants, qui faisaient tous partie de l'assiette de l'IGR dans le cadre du système fiscal mis en place en 1914-1917, y compris les intérêts des divers obligations, bons et rentes émis par l'Etat (sans aucune exception), échappent dans ce cas à nos estimations du niveau des revenus des « 200 familles » (fractile P99,99-100) des années 1990. Les sources dont nous disposons, bien que très imparfaites, nous permettent cependant d'être certain que ces placements à revenus fixes ont une importance limitée pour les détenteurs de gros patrimoines. Nous disposons tout d'abord des enquêtes sur les patrimoines réalisées par l'INSEE, qui permettent de confirmer que les valeurs mobilières constituent le signe distinctif des gros patrimoines : les petits patrimoines reposent essentiellement sur des liquidités (comptes-chèques, espèces, etc.) et des livrets d'épargne, puis la propriété immobilière (et à un degré moindre les plans d'épargne) gagne en importance pour les patrimoines plus élevés, et enfin les valeurs mobilières deviennent prédominantes pour les très gros patrimoines². Toutes ces enquêtes n'opèrent pas une distinction entre actions et obligations au sein des valeurs mobilières, mais, lorsqu'elles le font, les résultats obtenus permettent de constater que cette croissance de la part des valeurs mobilières en fonction du niveau du patrimoine s'explique pour l'essentiel par la très forte croissance de la part des actions, et que la croissance de

1. De même que toutes les enquêtes par sondage, les enquêtes sur les patrimoines reposent sur trop peu d'observations pour permettre une analyse fine de la situation des foyers aisés. Par exemple, les résultats publiés à la suite des enquêtes « Actifs financiers » de 1992, « Détenion d'actifs » de 1996 et « Patrimoine » de 1998 présentent uniquement des estimations de la structure des patrimoines pour chacun des 10 déciles de la distribution des revenus, et ne permettent donc pas de mettre en évidence la décroissance des taux de détention des livrets et plans d'épargne exonérés au sein du décile supérieur (cf. « Revenus et patrimoine des ménages, édition 1996 », *Synthèses* n°5, août 1996, p. 161 et Martinez et Roineau (1999, p. 48)); les résultats publiés par tranches de patrimoines à la suite de l'enquête « Patrimoine » de 1998 permettent cependant de constater une baisse significative de ces taux de détention pour les patrimoines supérieurs à 3 millions de francs (cf. Martinez et Roineau (1999, p. 57)), et tout laisse à penser qu'il en irait de même pour les très hauts revenus.

2. Ce profil « liquidités-immobilier-valeurs mobilières » (où chacun de ces trois types de placement est tour à tour prédominant, suivant le niveau du patrimoine global) se retrouve particulièrement clairement dans les estimations de la composition des patrimoines issues de l'enquête « Patrimoine » de 1998 (cf. « Revenus et patrimoine des ménages, édition 1999 », *Synthèses* n°28, septembre 1999, p. 92), ainsi que de l'enquête « Patrimoine au décès » de 1988 (cf. Laferrère et Monteil (1994, p. 12) et Accardo et Monteil (1995, p. 61)); on retrouve ce même type de profil avec les taux de détention issus des enquêtes « Actifs financiers » de 1992 et « Détenion d'actifs » de 1996 (cf. « Revenus et patrimoine des ménages, édition 1996 », *Synthèses* n°5, août 1996, pp. 161-162) (même si les taux de détention sont moins significatifs que la composition en valeur); les enquêtes « Budgets des familles » de 1984 et de 1994 permettent également de constater que les valeurs mobilières constituent la forme de placement dont les revenus sont les plus fortement concentrés, suivies par l'immobilier, suivi par les livrets (cf. « Revenus et patrimoine des ménages, édition 1996 », *Synthèses* n°5, août 1996, p. 42); toutes ces enquêtes par sondage souffrent certes de leur nombre limité d'observations lorsque l'on s'intéresse spécifiquement aux foyers aisés, mais l'excellente cohérence des profils obtenus dans les différentes enquêtes montre que cette régularité ne fait qualitativement aucun doute.

la part des obligations est nettement plus faible, voire insignifiante¹. Ces résultats sont d'ailleurs parfaitement cohérents avec les dépouillements des déclarations de successions effectuées par l'administration fiscale en fonction à la fois du niveau global de la succession et des catégories de biens transmis. Ces dépouillements « complets » n'ont été réalisés que pour un nombre limité d'années, mais les résultats obtenus indiquent la même régularité fondamentale pour toutes les années disponibles : les liquidités et la propriété immobilière ont toujours eu une importance nettement minoritaire pour les très grosses successions, qui se composent pour l'essentiel de valeurs mobilières ; de plus et surtout, la part des bons et obligations dans le total de ces valeurs mobilières a toujours été une fonction fortement décroissante du niveau global de la succession, et cette part est généralement inférieure à 20 % pour les très grosses successions, qui ont toujours reposé de façon prédominante sur les actions².

Ajoutons que cette régularité n'a rien de surprenant d'un point de vue économique. Le rendement des actions a en effet toujours été très nettement supérieur à celui des obligations : les actions sont plus risquées, car on ne peut jamais savoir à l'avance si les entreprises en question feront des bénéfices et distribueront des dividendes importants ; mais, pour peu qu'on les détienne suffisamment longtemps, elles sont nettement plus avantageuses que les obligations, dont le seul mérite est d'assurer une rémunération fixe et régulière, quels que soient les aléas de la conjoncture économique (sauf en cas d'hyperinflation). Il est donc parfaitement logique que les détenteurs de gros patrimoines, qui peuvent se permettre d'attendre quelques années avant de retrouver des dividendes importants, et qui en outre ont les moyens de diversifier leur portefeuille afin de limiter les risques encourus, aient toujours choisi d'investir l'essentiel de leur fortune sous forme d'actions et non pas d'obligations : le rendement plus élevé ainsi obtenu peut largement compenser le traitement fiscal moins avantageux dont font l'objet les dividendes. Ajoutons que ce sont les actionnaires qui sont les véritables propriétaires des entreprises : ce sont eux qui composent les conseils d'administration et qui prennent toutes les grandes décisions stratégiques, alors que les porteurs d'obligations se contentent de toucher leurs intérêts et n'ont aucun droit de regard sur la gestion des entreprises. Ce « pouvoir » conféré aux détenteurs d'actions, qui vient s'ajouter à leur rémunération supérieure, et qui aux yeux des personnes concernées a souvent une valeur considérable, contribue à expliquer pourquoi les gros patrimoines sont généralement constitués d'actions : par exemple, il n'y a rien de surprenant qu'une dynastie souhaitant garder le contrôle de l'entreprise L'Oréal

1. Par exemple, dans l'enquête « Patrimoine » de 1998, on constate que le pourcentage de ménages détenant des obligations progresse relativement faiblement avec le niveau de patrimoine ou de revenu, alors que le pourcentage de ménages détenant des actions progresse beaucoup plus fortement (cf. Martinez et Roineau (1999, pp. 49 et 58)) ; on observe le même phénomène dans les enquêtes « Actifs financiers » de 1992 et « Détention d'actifs » de 1996 (cf. « Revenus et patrimoine des ménages, édition 1996 », *Synthèses* n°5, août 1996, p. 162) ; là encore, quelles que soient les imperfections de ces enquêtes par sondage, cette régularité ne fait qualitativement aucun doute.

2. Cf. annexe J, tableau J-3. Par comparaison aux enquêtes par sondage citées précédemment, l'immense avantage de ces statistiques successorales est qu'elles reposent sur le dépouillement intégral de toutes les déclarations de successions (ou tout du moins sur l'intégralité des très grosses successions, comme en 1994), si bien que cette source permet d'étudier de façon extrêmement fine les très gros patrimoines (nous reviendrons plus loin sur les avantages et les limites de ces statistiques successorales).

conserve l'essentiel de son portefeuille sous formes d'actions de L'Oréal (et de quelques autres entreprises, afin de limiter les risques), et ce même si les dividendes ainsi obtenus sont plus lourdement taxés que les intérêts que cette dynastie pourrait percevoir en vendant ses actions et en réinvestissant sa fortune sous forme de bons du Trésor ou d'obligations émises par la Poste.

Il ne fait donc aucun doute que les revenus de capitaux mobiliers déclarés au titre de l'impôt progressif sur le revenu (essentiellement des dividendes) sont de très loin les plus inégalement répartis et les plus fortement concentrés de tous les revenus de capitaux mobiliers : ils sont plus inégalement répartis que les revenus soumis au prélèvement libératoire, qui sont eux-mêmes plus inégalement répartis que les revenus des divers livrets, comptes et plans d'épargne totalement exonérés de l'impôt sur le revenu. En utilisant les statistiques successorales disponibles pour les années 1990, on peut estimer que la valeur des bons et obligations détenus par les foyers du fractile P99,99 de la hiérarchie des revenus représente environ 15-20 % de la valeur de leurs actions¹ ; en faisant l'hypothèse optimiste selon laquelle ces bons et obligations leur rapporteraient le même rendement annuel moyen que leurs actions, on peut donc supposer que les revenus soumis au prélèvement libératoire perçus par les foyers du fractile P99,99-100 des années 1990 représentent environ 15-20 % des revenus de capitaux mobiliers qu'ils déclarent au titre de l'impôt progressif sur le revenu ; ces revenus de capitaux mobiliers représentant environ 50-55 % du total des revenus déclarés par ces foyers², la prise en compte des revenus soumis au prélèvement libératoire nous conduirait donc à rehausser d'environ 10 % (au maximum) nos estimations du revenu moyen des « 200 familles » (fractile P99,99-100) de la fin du siècle. Un rehaussement structurel de l'ordre de 10 % n'est certes pas totalement négligeable, et en tout état de cause nettement moins négligeable que le rehaussement associé aux livrets et plans d'épargne exonérés, dont nous avons vu qu'il ne pouvait excéder 1 %, et qu'il était probablement très sensiblement inférieur. Mais le fait important qui nous intéresse ici est que le rehaussement global maximal de l'ordre de 10 % ainsi obtenu est 40 fois plus faible que le rehaussement de 400 % qu'il faudrait appliquer à nos estimations du revenu moyen des « 200 familles » (fractile P99,99-100) des années 1990 pour que le ratio entre le revenu moyen de ce fractile et la moyenne des revenus ait retrouvé à la fin du siècle le niveau qui était le sien au début du siècle. On voit donc que la prise en compte des deux grandes catégories d'exemptions qui sont apparues au cours du siècle (revenus soumis au prélèvement libératoire et revenus des divers livrets, comptes et plans d'épargne totalement exonérés d'impôt) ne peut en aucun cas suffire à expliquer le phénomène de non-reconstitution des grandes fortunes et à valider la théorie de l'« illusion fiscale », et ce quelle que soit l'ampleur des incertitudes inhérentes à une telle estimation³.

1. En 1994, la part des bons et obligations dans les valeurs mobilières était de 19,2 % pour les successions comprises entre 10 millions et 20 millions de francs, et de 13,2 % pour les successions supérieures à 20 millions de francs (cf. annexe J, tableau J-3) ; le nombre de successions supérieures à 10 millions de francs était de l'ordre de 500, soit environ 0,1 % des quelques 500 000 décès annuels (cf. annexe J, tableau J-1) ; il est donc probable que la part des bons et obligations dans les valeurs mobilières détenues par les 0,01 % des foyers les plus aisés est en réalité inférieure à 15-20 %.

2. Cf. annexe B, tableau B-17, colonne « RCM » (P99,99-100).

3. Si l'on faisait l'hypothèse que les revenus soumis au prélèvement libératoire étaient répartis de la

1.2. LE CAS DES INTÉRÊTS CRÉDITÉS SUR LES CONTRATS D'ASSURANCE-VIE

Le cas des intérêts crédités sur les contrats d'assurance-vie est plus complexe que celui des revenus soumis au prélèvement libératoire et des revenus des divers livrets, comptes et plans d'épargne exonérés. Une première difficulté est liée au fait que les « revenus » correspondants aux contrats d'assurance-vie ont un statut relativement ambigu, dans la mesure où ils ne sont en principe jamais encaissés par les personnes ayant choisi de placer leur argent de cette façon : une personne place une certaine somme d'argent sous la forme d'un contrat d'assurance-vie au bénéfice d'une autre personne (son conjoint, ses enfants, etc.) ; puis cette somme est investie par la compagnie d'assurance, et ce placement produit ainsi des intérêts qui viennent s'ajouter au capital initial ; enfin, à la mort de la personne qui a constitué cette épargne, les bénéficiaires perçoivent l'intégralité du capital ainsi accumulé jusqu'à cette date. Ce statut très particulier explique d'ailleurs pourquoi les intérêts crédités sur les contrats d'assurance-vie n'ont jamais été considérés par la législation fiscale comme faisant partie intégrante du « revenu », et pourquoi ces intérêts n'ont jamais été soumis à l'impôt sur le revenu et n'ont jamais figuré dans les déclarations de revenus¹. Il serait cependant injustifié de ne pas les prendre en compte : ces intérêts ne permettent certes pas d'accroître le niveau de vie courant, mais ils concourent bel et bien à l'accroissement du patrimoine des personnes concernées. En outre, tous les contrats d'assurance-vie ne vont pas à leur terme « normal » (c'est-à-dire la mort de l'épargnant) : ils sont souvent utilisés pour dissimuler des épargnes de moyen terme, par exemple en vue de la retraite². De plus et surtout, cette forme de placement a connu un engouement considérable au cours des années 1980-1990, à tel point que le montant total des intérêts crédités sur les contrats d'assurance-vie atteint d'après la comptabilité nationale 150 milliards de francs par an à la fin des années 1990³, soit environ 1,5 fois plus que le montant total des revenus de capitaux mobiliers déclarés au titre de l'impôt progressif sur le revenu. Cet engouement est intimement lié d'une part au vieillissement de la population, et d'autre part à la fiscalité très avantageuse dont bénéficient ces revenus : outre que les intérêts crédités sur les contrats d'assurance-vie n'ont jamais été soumis à l'impôt sur le revenu, les sommes transmises aux héritiers au moyen de contrats d'assurance-vie sont exonérées de l'impôt sur les successions depuis la loi du 13 juillet 1930, ainsi que nous le verrons plus loin.

même façon que les revenus de capitaux mobiliers déclarés au titre de l'impôt progressif sur le revenu (hypothèse dont nous avons vu qu'elle conduisait nécessairement à surestimer le rehaussement applicable aux très hauts revenus), alors le rehaussement applicable aux revenus du fractile P99,99-100 serait de l'ordre de 30 % (les revenus soumis au prélèvement libératoire s'élèvent à 60 milliards, contre 100 milliards pour les RCM déclarés, et la part des RCM dans le revenu total déclaré par les foyers du fractile P99,99-100 est d'environ 50-55 %), soit un rehaussement plus de 10 fois plus faible que le rehaussement de 400 % nécessaire pour valider la théorie de l'« illusion fiscale ».

1. Outre que les intérêts produits par les sommes ainsi placées n'ont jamais été imposables, les contribuables concernés ont souvent eu la possibilité de déduire de leur revenu imposable une partie des versements effectués sur leurs contrats d'assurance-vie.

2. Au-delà de 8 ans, les retraits anticipés ne font en général l'objet d'aucune pénalité.

3. Cf. annexe G, tableau G-8, colonne (2).

Une seconde difficulté vient du fait qu'il est extrêmement difficile de déterminer l'importance quantitative que ces revenus avaient au début du siècle et dans l'entre-deux-guerres. Ce n'est en effet que depuis les années 1960 que la comptabilité nationale permet d'isoler ces intérêts au sein de l'ensemble des intérêts et des revenus de capitaux mobiliers perçus par les ménages : pour les périodes antérieures, les intérêts crédités sur les contrats d'assurance-vie sont en principe pris en compte par la comptabilité nationale, mais il est impossible d'en connaître le montant exact¹. Les données disponibles permettent donc de constater une très forte croissance du montant de ces intérêts depuis le début des années 1960, et notamment au cours des années 1980-1990², mais il serait exagéré d'en conclure que ces revenus avaient une importance négligeable au début du siècle et dans l'entre-deux-guerres : il n'est pas exclu que l'assurance-vie ait joué un rôle important lors de ces périodes, puis que cette forme de placement ait connu un très net déclin à la suite de l'hyperinflation de la Seconde Guerre mondiale, avant d'entrer dans une nouvelle période faste dans le dernier tiers du siècle³.

Quoi qu'il en soit, les informations dont nous disposons au sujet de la répartition des contrats d'assurance-vie des années 1990 démontrent de façon certaine que, même en supposant que ces revenus n'existaient pas au début du siècle et dans l'entre-deux-guerres, la prise en compte des intérêts crédités sur les contrats d'assurance-vie de la fin du siècle n'est pas de nature à expliquer le phénomène de non-reconstitution des grandes fortunes. Toutes les enquêtes disponibles montrent en effet qu'en termes de concentration et d'inégalité de la répartition, l'assurance-vie occupe une position intermédiaire entre les livrets et plans d'épargne et les valeurs mobilières : l'assurance-vie est nettement moins « populaire » que les divers livrets et plans d'épargne, mais elle l'est nettement plus que les valeurs mobilières, et notamment que les actions. Cela est particulièrement vrai pour les très gros patrimoines : alors que l'importance des actions et des dividendes connaît une progression extrêmement rapide lorsque l'on pénètre dans les strates supérieures du décile supérieur de la hiérarchie des revenus (et plus encore dans les strates supérieures du centile supérieur), l'importance de l'assurance-vie et des intérêts crédités sur les contrats d'assurance-vie varie relativement peu au sein des déciles supérieurs, et a même tendance à décroître légèrement lorsque l'on pénètre dans le cen-

1. Les séries rétrospectives de la comptabilité nationale « officielle » n'isolent les intérêts crédités sur les contrats d'assurance-vie que depuis 1959, et se contentent de distinguer « intérêts » et « dividendes » pour la période 1949-1958 (cf. annexe G, tableaux G-7 et G-8) ; pour l'entre-deux-guerres et l'avant- Première Guerre mondiale, les estimations de Dugé de Bernonville se contentent également de distinguer « intérêts » et « dividendes » (cf. annexe G, tableau G-14) (en outre, compte tenu de la méthode utilisée par ce dernier, il n'est pas certain que les intérêts crédités sur les contrats d'assurance-vie aient véritablement été pris en compte). Le fait que les sommes transmises au moyen de contrats d'assurance-vie étaient imposables au titre de l'impôt sur les successions avant 1930 devrait en principe être de nature à nous fournir des statistiques, mais ce n'est malheureusement que depuis 1945 que l'administration fiscale a procédé à des dépouillements « complets » des déclarations de successions, c'est-à-dire non seulement par tranche de succession mais également par catégorie de bien transmis (cf. annexe J, tableau J-3).

2. La part des intérêts crédités sur les contrats d'assurance-vie dans le total des revenus de capitaux mobiliers attribués aux ménages par la comptabilité nationale est passée d'à peine 2 % au début des années 1960 à 5 % à la fin des années 1970, pour finalement atteindre 10-15 % à la fin des années 1980 et 20-25 % à la fin des années 1990 (cf. annexe G, tableau G-8, colonne (7)).

3. Le simple fait que le législateur de 1930 ait tenu à faire un geste en faveur de l'assurance-vie suggère que cette forme de placement avait déjà une certaine importance.

tile supérieur. Cette régularité apparaît très clairement dans les enquêtes sur les revenus menées par l'INSEE dans les années 1980-1990¹, ainsi que dans les enquêtes sur les patrimoines réalisées dans les années 1990², ce qui suggère qu'il s'agit d'une propriété très robuste. Cette régularité est d'ailleurs parfaitement cohérente avec le fait que les contrats d'assurance-vie, fiscalement avantageux et économiquement peu risqués, comportent également un certain nombre de contraintes institutionnelles, et qu'ils ne confèrent pas à leurs détenteurs le pouvoir, la liberté et les rendements élevés que seule la détention directe d'actions peut apporter aux très gros patrimoines : pour ces derniers, l'assurance-vie est évidemment nettement plus intéressante que les livrets et plans d'épargne exonérés, mais elle ne joue souvent qu'un rôle d'appoint par rapport aux actions possédées directement. Sur la base de ces enquêtes, on peut estimer que les intérêts crédités sur les contrats d'assurance-vie possédés par les foyers du fractile P99,99-100 de la hiérarchie des revenus représentent environ 20 % (au maximum) du montant des revenus de capitaux mobiliers déclarés par ces foyers au titre de l'impôt progressif sur le revenu³. Ces revenus de capitaux mobiliers représentant environ 50-55 % du total des revenus déclarés par ces foyers⁴, la prise en compte des intérêts crédités sur les contrats d'assurance-vie nous conduirait donc à rehausser d'environ 10 % (au maximum) nos estimations du revenu moyen des

1. D'après l'enquête « Budgets des familles » de 1994, que l'INSEE a exploitée en « corrigeant » les revenus du patrimoine déclarés par les ménages afin que les masses globales correspondent à celles de la comptabilité nationale, la part des revenus de capitaux mobiliers détenue par le quartile supérieur de la hiérarchie des revenus était de 38 % pour les livrets d'épargne, de 54 % pour l'assurance-vie et de 74 % pour les valeurs mobilières (pour l'enquête « Budgets des familles » de 1984, ces chiffres étaient respectivement de 37 %, 51 % et 69 %) (cf. « Revenus et patrimoine des ménages, édition 1996 », *Synthèses* n°5, août 1996, p. 42) (la concentration des valeurs mobilières serait encore plus forte si l'on pouvait isoler les seules actions); l'enquête « Budgets des familles » de 1994 permet également de constater que la part de l'assurance-vie dans les revenus de capitaux mobiliers des ménages est de l'ordre de 20 % pour l'ensemble des fractiles de la hiérarchie des revenus, avec toutefois une légère baisse au niveau du centile supérieur, avec une part de l'assurance-vie qui tombe à environ 15 % (cf. *La fiscalité des revenus de l'épargne*, 17^e Rapport au Président de la République, Conseil des Impôts, 1999, p. 37, graphique 9 (ce graphique concerne l'ensemble des revenus du patrimoine, et il faut donc soustraire les revenus fonciers)).

2. Cf. notamment l'enquête « Patrimoine » de 1998, qui permet de constater le même type de propriété que l'enquête « Budgets des familles » de 1994 : la part de l'assurance-vie dans le patrimoine total des ménages varie relativement peu avec le niveau de patrimoine global, avec toutefois une légère baisse pour les plus gros patrimoines (la part de l'assurance-vie passe d'environ 20 % pour les patrimoines compris entre 3 et 8 millions de francs à environ 15 % pour les patrimoines supérieurs à 8 millions de francs ; cf. « Revenus et patrimoine des ménages, édition 1999 », *Synthèses* n°28, septembre 1999, p. 92). Cf. également Arrondel et Masson (1997), qui, en se fondant sur une exploitation originale de l'enquête « Actifs financiers » de 1992, défendent également l'idée selon laquelle l'assurance-vie aurait dans l'échelle des placements une position intermédiaire entre les deux extrêmes que constituent d'une part les livrets d'épargne (placement « populaire » et sans risque répondant à un besoin de précaution) et d'autre part les actions (placement choisi par les catégories les plus aisées pour un motif de rendement).

3. De même que toutes les enquêtes par sondage, les enquêtes citées dans les notes précédentes ne permettent pas d'isoler le cas du fractile P99,99-100, ce qui rend relativement incertaine cette estimation (et, contrairement à ce que nous avons fait pour les obligations, il est impossible de faire appel aux statistiques successorales, puisque les contrats d'assurance-vie n'y figurent pas); mais le fait que la part de l'assurance-vie dans les revenus de capitaux mobiliers passe d'environ 20 % au niveau des fractiles P90-95 et P95-99 à environ 15 % au niveau du centile supérieur (considéré dans son ensemble) (cf. *La fiscalité des revenus de l'épargne*, 17^e Rapport au Président de la République, Conseil des Impôts, 1999, p. 37, graphique 9) laisse à penser que la part de l'assurance-vie est probablement sensiblement inférieure à 20 % au niveau du fractile P99,99-100.

4. Cf. annexe B, tableau B-17, colonne « RCM » (fractile P99,99-100).

« 200 familles » (fractile P99,99-100) des années 1990, ce qui est là encore très insuffisant par comparaison au rehaussement de 400 % qu'il faudrait appliquer pour que le ratio entre le revenu moyen de ce fractile et la moyenne des revenus ait retrouvé à la fin du siècle le niveau qui était le sien au début du siècle.

De la même façon que pour les revenus soumis au prélèvement libératoire et pour les revenus des livrets et plans d'épargne exonérés, il serait cependant excessif d'en conclure que les intérêts crédités sur les contrats d'assurance-vie n'ont eu aucun impact important sur les inégalités de revenus. En réalité, les résultats obtenus pour l'ensemble de ces revenus permettent surtout de montrer à quel point les exonérations dont ont bénéficié les revenus de capitaux mobiliers, notamment dans le cadre des régimes dérogatoires institués depuis la Seconde Guerre mondiale, furent conçues de façon à favoriser la reconstitution des patrimoines « moyens », et non pas la reconstitution des très grandes fortunes. Les détenteurs de gros patrimoines bénéficièrent certes de la lente marche vers l'impôt sur le revenu « unique » et de l'instauration de l'impôt fiscal, mais le fait important est que leurs revenus de prédilection (les dividendes) ne purent jamais échapper au barème progressif de l'impôt sur le revenu, ce qui explique pourquoi la part des revenus de capitaux mobiliers dans le revenu total déclaré par les « 200 familles » s'établit au même niveau à la fin du siècle que dans l'entre-deux-guerres (environ 50-55 % dans les deux cas¹), et ce en dépit de la très forte progression du volume global des revenus exonérés. Inversement, même s'il est par définition très difficile de déterminer avec précision comment se répartissent les revenus qui ne sont pas déclarés au titre de l'impôt progressif sur le revenu, il ne fait aucun doute que la création du prélèvement libératoire, la multiplication des livrets et plans d'épargne exonérés et le développement de l'assurance-vie expliquent dans une très large mesure pourquoi les revenus de capitaux mobiliers déclarés par les « classes moyennes » et autres « classes moyennes supérieures » (fractiles P90-95 et P95-99) n'ont toujours pas retrouvé l'importance qui était la leur dans l'entre-deux-guerres. Les revenus de capitaux mobiliers pouvaient représenter jusqu'à 7-8 % du revenu total déclaré par les « classes moyennes » (fractile P90-95) dans l'entre-deux-guerres (soit l'équivalent d'un (petit) mois de revenu d'appoint), ils n'en représentent plus que 2 % dans les années 1990 (soit l'équivalent d'une semaine de revenu d'appoint²), et on peut estimer qu'au moins la moitié de la différence s'expliquent par les revenus soumis au prélèvement libératoire, les revenus des livrets et plans d'épargne et les intérêts crédités sur les contrats d'assurance-vie³.

Dans tous les cas, il s'agit certes de revenus d'appoint : ainsi que nous l'avons vu dans le chapitre 2, les « classes moyennes » (fractile P90-95), de même que les

1. Cf. annexe B, tableau B-17, colonne « RCM » (fractile P99,99-100).

2. Cf. annexe B, tableau B-17, colonne RCM (fractile P90-95).

3. D'après l'enquête « Budgets des familles » de 1994, les revenus issus des livrets, plans d'épargne et contrats d'assurance-vie représentaient au niveau du fractile P90-95 une masse équivalente à celle des revenus issus des valeurs mobilières (cf. *La fiscalité des revenus de l'épargne*, 17^e Rapport au Président de la République, Conseil des Impôts, 1999, p. 37) ; compte tenu du fait que ces derniers incluent également les revenus soumis au prélèvement libératoire, on peut considérer que si tous ces revenus étaient déclarés à l'impôt sur le revenu, alors la part des revenus de capitaux mobiliers dans le revenu total du fractile P90-95 serait dans les années 1990 au minimum de l'ordre de 4 %, et probablement de l'ordre de 5 % (et non pas de 2 %).

« classes moyennes supérieures » (fractile P95-99) et l'immense majorité des foyers du centile supérieur, vivent pour l'essentiel de leurs revenus d'activité (et surtout de leurs salaires), si bien que cette « illusion fiscale » ne peut avoir que des conséquences relativement limitées sur les revenus de ces groupes sociaux. Il reste que ne pas prendre en compte ces revenus exonérés revient à sous-estimer la part des hauts revenus dans le revenu total de la fin du siècle : les exonérations ont bénéficié davantage aux patrimoines « moyens » qu'aux très grandes fortunes, mais le simple fait de favoriser la reconstitution des patrimoines (même « moyens ») est inévitablement un facteur d'aggravation des inégalités (puisque les déciles inférieurs de la hiérarchie des revenus n'ont pas du tout (ou très peu) de patrimoine). De fait, en prenant en compte les revenus soumis au prélèvement libératoire, les revenus des livrets et plans d'épargne exonérés et les intérêts crédités sur les contrats d'assurance-vie, on peut estimer que la part du décile supérieur dans le revenu total se situe dans les années 1990 aux alentours de 34-35 %, et non pas aux alentours de 32-33 %, comme nous l'avons estimé en nous fondant exclusivement sur les revenus soumis à l'impôt progressif sur le revenu (cf. chapitre 2, graphique 2-6¹). De la même façon, et même si la pauvreté des sources disponibles ne permet pas de quantifier cette aggravation des inégalités de façon satisfaisante, la très forte croissance des revenus de capitaux mobiliers des années 1980-1990 suggère que la part du décile supérieur dans le revenu total a connu depuis 1982-1983 une progression sensiblement plus importante que celle que nous avons constatée en nous fondant exclusivement sur les revenus soumis à l'impôt progressif sur le revenu (cf. chapitre 2, graphique 2-6²). Autrement dit, l'« illusion fiscale » engendrée par l'existence de revenus de capitaux mobiliers légalement exonérés de l'impôt progressif sur le revenu est très nettement insuffisante s'il s'agit d'expliquer le phénomène séculaire d'effondrement et de non-reconstitution

1. A la fin des années 1990, ces trois formes de revenus totalisent environ 350 milliards de francs de revenus annuels (près de 200 milliards pour le prélèvement libératoire et les livrets et plans d'épargne, et 150 milliards pour l'assurance-vie), soit près de 9 % des quelques 4 000 milliards de revenu fiscal annuel (cf. annexe G, tableau G-2, colonne (4)); d'après l'enquête « Budgets des familles » de 1994 (cf. « Revenus et patrimoine des ménages, édition 1996 », *Synthèses* n°5, août 1996, p. 42), on peut estimer qu'environ 50 % de ces quelque 9 % de revenus supplémentaires sont détenus par les foyers du décile supérieur (d'où $(32+0,5 \times 9)/(100+9) = 33,5$ et $(33+0,5 \times 9)/(100+9) = 34,4$).

2. L'INSEE a publié en 1996 une étude se fondant sur les enquêtes « Budgets des familles » de 1984, 1989 et 1994 et concluant que si l'on « corrige » les revenus du patrimoine déclarés par les ménages de façon à ce que les masses globales correspondent à celles de la comptabilité nationale, alors on constate une hausse significative des inégalités de revenus (cf. « Revenus et patrimoine des ménages, édition 1996 », *Synthèses* n°5, août 1996, p. 36 ; nous décrivons les résultats obtenus dans l'annexe I, section I.1.3) ; il faut cependant noter que l'INSEE utilise uniquement des mesures des inégalités du type P90/P10, qui par définition ne permettent pas de rendre compte de l'évolution des hauts revenus ; précisons également que la quantification de cet élargissement des inégalités des années 1980-1990 est compliquée par le fait que la répartition des revenus du capital exonérés dépend non seulement du revenu global mais également de l'âge, du statut professionnel, etc., si bien qu'il est très difficile de dire des choses précises en l'absence de données annuelles systématiques (cf. par exemple « Revenus et patrimoine des ménages, édition 1995 », *Synthèses* n°1, juin 1995, p. 92, où l'INSEE estime en combinant les enquêtes « Revenus fiscaux » de 1990 et « Actifs financiers » de 1992 que le ratio entre les revenus du capital « réels » et les revenus du capital déclarés à l'impôt sur le revenu est une fonction fortement décroissante de l'âge (ce qui s'explique notamment par le fait que les jeunes détiennent davantage de livrets) ; cf. également « Revenus et patrimoine des ménages, édition 1999 », *Synthèses* n°28, septembre 1999, p. 30, où l'INSEE note qu'une forte croissance des revenus du capital ne conduit pas nécessairement à une progression des inégalités, dans la mesure où les premiers bénéficiaires sont souvent les ménages de retraités et non les ménages d'actifs).

des très grandes fortunes, mais cette théorie semble beaucoup plus pertinente s'il s'agit de diagnostiquer l'accroissement des inégalités des années 1980-1990.

1.3. LE CAS DES PLUS-VALUES

Le cas des plus-values mérite une attention particulière : contrairement aux catégories de revenus que nous avons examinées jusqu'ici, les plus-values constituent en effet une forme de rémunération extrêmement prisée des titulaires de très gros portefeuilles mobiliers. De façon générale, les plus-values correspondent au gain que peut tirer un particulier ou une entreprise de la vente d'un bien donné à un prix supérieur à celui auquel ce bien avait été acheté. On peut donc réaliser une plus-value lors de la vente d'un appartement, d'une maison, d'un fonds de commerce, etc. En pratique cependant, les plus-values les plus importantes sont généralement réalisées sur les marchés boursiers : c'est en achetant et en revendant des actions avec habileté qu'il est possible d'empocher les sommes les plus considérables en un temps record, notamment lors des périodes de très forte progression du prix des actions, comme par exemple dans les années 1980-1990, et cette activité de « spéculation » est évidemment d'autant plus profitable que l'on possède un gros patrimoine en actions, ce qui est le cas des plus grandes fortunes.

Avant d'examiner l'importance des corrections qu'il convient d'appliquer à nos estimations du niveau des hauts revenus afin de prendre en compte les plus-values, il est toutefois utile de se demander dans quelle mesure les plus-values constituent véritablement un « revenu ». Cette question a en effet fait l'objet de très nombreuses controverses, non seulement parmi les économistes, mais également et surtout dans le cadre des débats suscités par la question de la taxation des plus-values. Selon un certain nombre d'économistes, les plus-values constituent non pas un « revenu », mais un « gain en capital », et elles ne doivent pas être additionnées aux autres revenus. Par exemple, telle est la position adoptée par Kuznets, qui, lorsqu'il exploita en 1953 les tableaux statistiques issus des déclarations de revenus américaines des années 1913-1948, réalisant ainsi la première étude de grande ampleur sur les inégalités de revenus, décida d'exclure purement et simplement les plus-values de son champ d'investigation¹. Une telle position de principe peut se justifier par le fait que les plus-values ne correspondent à aucune production nouvelle, à aucune création de valeur nouvelle, si bien que les traiter de la même façon que les revenus distribués à la suite d'une véritable production peut sembler étrange. Cela est particulièrement évident dans le cas d'une économie « stationnaire » dont la capitalisation boursière totale serait fixe, et où les seules variations des prix des actions seraient dues au fait que certaines entreprises se développent au détriment des autres. Dans une telle économie, toute plus-value serait par définition immédiatement compensée par une « moins-value » : les personnes parvenant à deviner suffisamment tôt le nom des entreprises en déclin et le nom des entreprises porteuses vendraient les actions des premières et achèteraient les actions des secondes et réaliseraient ainsi une plus-value, alors que les personnes

1. Cf. Kuznets (1953, pp. 110-115 et 253-262).

adoptant la stratégie inverse réaliseraient une moins-value d'un montant équivalent. Autrement dit, la somme des plus-values et des moins-values serait toujours rigoureusement nulle, et le revenu total serait uniquement déterminé par le niveau total de production, indépendamment des transferts induits par les variations des prix des actions.

Ce caractère « artificiel » des plus-values est également tout à fait manifeste dans le cas d'une économie dont la capitalisation boursière totale connaîtrait une très forte expansion. De telles périodes d'euphorie boursière peuvent être dues au fait que les détenteurs d'actions s'accordent à prédire une hausse générale des profits des entreprises dans un futur plus ou moins proche (et donc une hausse générale des dividendes, ce qui justifie que l'on paye un prix plus élevé pour acheter les actions qui donneront droit à ces dividendes), ou bien tout simplement au fait que les détenteurs d'actions sont convaincus de pouvoir toujours trouver un acquéreur susceptible de racheter leurs actions à un prix supérieur à celui auquel ils les ont achetées (indépendamment des dividendes anticipés). En pratique, ces périodes d'euphorie boursière ont parfois une ampleur considérable, et elles peuvent conduire la capitalisation boursière à progresser structurellement plus vite que la production, comme cela fut par exemple le cas dans les années 1980-1990. Mais le fait important est que le revenu total ne peut pas progresser structurellement plus vite que la production. Pendant quelques années, la somme des plus-values et des moins-values effectivement réalisées peut certes être strictement positive, par exemple si de nouveaux ménages entrent en Bourse et permettent ainsi à d'autres ménages de réaliser leurs plus-values. Ce type de phénomène ne peut cependant pas durer très longtemps, et surtout il ne peut pas concerner l'ensemble de la capitalisation boursière : si tous les détenteurs d'actions cherchent à réaliser leurs plus-values, alors il n'y aura plus personne pour acheter leurs actions, et les cours s'effondreront. Autrement dit, les plus-values engendrées par les périodes d'euphorie boursière n'existent qu'à l'état « virtuel » (on parle de plus-values « latentes ») : par définition, ces plus-values disparaîtraient instantanément si tout le monde cherchait à les réaliser. On voit là tout ce qui sépare les plus-values des revenus directement liés à une production. Ce caractère largement « virtuel » des plus-values explique d'ailleurs pourquoi la comptabilité nationale n'a jamais cherché à les prendre en compte et à les mesurer : l'objectif de la comptabilité nationale est en effet d'évaluer le volume des biens et services produits par l'économie nationale et la façon dont cette production est distribuée sous forme de salaires, profits, impôts, dividendes, retraites, etc. ; la connaissance des variations des prix des actifs (actions, obligations, immobilier, etc.) n'a jamais joué le moindre rôle dans ces évaluations, et les statisticiens en charge de la comptabilité nationale ne se sont donc jamais intéressés à ces variations de prix et aux plus-values correspondantes.

Nous pensons cependant qu'il serait très excessif dans le cadre de notre enquête d'ignorer purement et simplement les plus-values. Tout d'abord, le fait que certaines personnes fassent preuve de suffisamment d'habileté ou disposent de suffisamment d'informations ou de relations pour réaliser des plus-values considérables n'est qu'une facette particulière d'un processus plus général qui concourt à la formation de l'inégalité des revenus : l'habileté, les informations et les relations per-

mettent à certaines personnes de rendre une entreprise plus profitable, d'obtenir une promotion, de choisir la formation la plus porteuse, etc. Il serait donc étrange d'ignorer totalement l'aspect « plus-values » de ce phénomène inégalitaire plus général qui permet à certains d'enregistrer des gains plus importants que les autres. Les plus-values « latentes », outre qu'elles sont souvent très difficiles à évaluer, doivent sans doute être ignorées : elles dépendent trop fortement des très rapides variations de cours et elles ont une existence trop « virtuelle » pour que leur prise en compte ne pose pas de redoutables problèmes d'interprétation¹. En revanche, les plus-values effectivement réalisées par les personnes qui ont su vendre leurs actifs au bon moment méritent d'être intégrées à nos estimations du niveau des très hauts revenus et de la part des hauts revenus dans le revenu total.

De plus et surtout, ignorer les plus-values risquerait de biaiser fortement nos conclusions, car ces « revenus » ont pris dans les années 1980-1990 une très grande importance, du fait évidemment de la très bonne tenue des marchés boursiers, mais également grâce au développement de nouveaux produits financiers dits « à recapitalisation immédiate » offerts aux ménages, qui ont très largement contribué à faire des plus-values un mode quasiment « normal » d'encaissement des revenus de capitaux mobiliers. Par exemple, un particulier qui décide d'acheter des parts dans un « fonds commun de placement » (FCP) ou dans une « société d'investissement à capital variable » (SICAV) peut ne jamais être amené à encaisser lui-même des dividendes ou des intérêts : l'organisme gestionnaire de son FCP ou de sa SICAV décidera de la meilleure façon de placer les sommes collectées, et les dividendes et les intérêts ainsi perçus seront directement « recapitalisés », c'est-à-dire qu'ils seront immédiatement réinvestis, contribuant ainsi à accroître la valeur des parts de la FCP ou de la SICAV ; puis, quand le particulier aura besoin de liquidités, il vendra ses parts, et il empochera ainsi une plus-value, éventuellement très élevée si les gestionnaires de son FCP ou de sa SICAV ont su choisir les valeurs les plus porteuses (à la fois du point de vue des dividendes et intérêts versés que du point de vue de la hausse des cours). Le développement de ces produits financiers, que la « réhabilitation » et les bonnes performances de la Bourse avaient déjà rendus très populaires dès le milieu des années 1980, a été grandement favorisé par la loi du 29 décembre 1989, qui a généralisé le droit des FCP et des SICAV, et plus généralement de tous les « organismes de placements collectifs en valeurs mobilières » (OPCVM) (dont les FCP et autres SICAV font partie), à recapitaliser les dividendes « librement », ce qui signifie que les dividendes obte-

1. Les « stock-options » posent des problèmes d'interprétation particulièrement aigus : par exemple, d'après le magazine *L'Expansion*, 28 000 « super-cadres » des grandes entreprises françaises se partageraient des stock-options d'une valeur totale qui aurait atteint 45 milliards de francs à la suite du boom boursier de la fin des années 1990, soit environ 1,6 million de francs de plus-value latente par super-cadre (cf. *L'Expansion* n°604 (9-22 septembre 1999), pp. 42-62) ; mais, au-delà du problème général mentionné plus haut (si tout le monde cherche à réaliser ses plus-values, alors les plus-values disparaissent), ces sommes correspondent aux plus-values accumulées au cours de plusieurs années, et il est très difficile de les convertir en termes de flux moyens de revenus annuels (en supposant un taux moyen de détention de 5 ans (ce qui est en fait le minimum requis pour bénéficier d'avantages fiscaux), ces stock-options correspondraient à un revenu annuel moyen par super-cadre de l'ordre de 300 000 francs, soit à peine plus de 10 % du revenu annuel moyen déclaré par les 30 000 foyers déclarant les revenus les plus élevés (dans les années 1990, le revenu moyen des foyers du fractile P99,9-100 est compris entre 2,5 et 3 millions de francs ; cf. annexe B, tableau B-11)).

nus en plaçant l'argent des souscripteurs de parts d'OPCVM ne sont passibles d'aucun impôt et peuvent être recapitalisés pour l'intégralité de leur montant¹. Indépendamment de cette question de la taxation des dividendes, l'avantage de ces formes de placements « collectifs » est évidemment qu'ils permettent à des particuliers désireux d'investir en Bourse de bénéficier à peu de frais de la gestion de professionnels avertis et de réaliser ainsi des plus-values substantielles. Dans le cas extrême où toute l'épargne mobilière des ménages serait placée de cette façon, on voit donc que les ménages pourraient être amenés à ne jamais encaisser le moindre revenu de capitaux mobiliers (au sens strict) : tous les intérêts et dividendes seraient perçus et immédiatement recapitalisés par les organismes gérant ces placements collectifs, et les ménages encaisseraient uniquement des plus-values en vendant les parts qu'ils détiennent dans ces organismes. En particulier, dans un tel monde, la somme des plus-values et des moins-values réalisées par les ménages serait structurellement positive, y compris en cas de capitalisation boursière stationnaire : les plus-values ne seraient plus qu'une façon de déguiser les dividendes et intérêts perçus par les organismes gérant les parts de placements collectifs où les ménages ont investi leur épargne. Ces biais impliquent qu'il est tout à fait indispensable de prendre en compte les plus-values afin de s'assurer que la non-reconstitution des très hauts revenus du capital n'est pas due à une « illusion fiscale » de cette nature.

Il est malheureusement extrêmement difficile d'évaluer précisément l'évolution du volume et de la répartition des plus-values au cours du XX^e siècle. Outre que les plus-values ne sont pas prises en compte par la comptabilité nationale, ce n'est en effet que très tardivement que ces « gains en capital » ont fait leur apparition dans la législation fiscale et dans les déclarations de revenus. Dans le cadre du système fiscal mis en place en 1914-1917, il n'existait aucun dispositif d'ensemble permettant de taxer les plus-values. Il existait certes plusieurs situations particulières où les plus-values devaient en principe faire l'objet d'une imposition. Par exemple, les plus-values réalisées par les « spéculateurs à la Bourse des valeurs » relevaient théoriquement de la cédule des bénéfices non commerciaux (BNC), et elles étaient donc soumises à la fois à l'impôt cédulaire sur les BNC et à l'IGR, de la même façon que tous les autres BNC, à condition toutefois qu'il puisse être établi que l'activité boursière du « spéculateur » en question constituait sa véritable activité professionnelle, « effectuée à titre habituel² ». Autrement dit, « le simple particulier qui revend un titre de son portefeuille plus cher qu'il ne l'a acheté n'est imposé ni à l'impôt cédulaire ni à l'impôt général³ ». En pratique, il ne fait guère de doute que ce régime des plus-values « effectuées à titre habituel » ne concernait qu'une infime fraction des plus-values effectivement réalisées, et on peut donc considérer que les déclarations de revenus déposées dans le cadre de l'IGR et que nous avons utilisées pour estimer le niveau des hauts revenus de l'époque ne pren-

1. Les dividendes recapitalisés perdent toutefois le bénéfice de l'avoir fiscal.

2. Cf. Allix et Lecerclé (1926a, volume 2, p. 65).

3. Cf. Allix et Lecerclé (1926a, volume 1, p. 382), qui approuvent cette législation (de même que Kuznets, ils considèrent que les plus-values représentent un « gain en capital » et non pas un « revenu », et qu'elles n'ont donc pas à être imposées).

ment (presque) pas en compte les plus-values¹. Mentionnons également le cas des plus-values réalisées par des sociétés, qui dans certaines situations pouvaient être imposables au titre de l'IGR et devaient donc en principe figurer sur les déclarations de revenus, par exemple dans le cas de plus-values effectuées par des sociétés de personnes ou dans celui de plus-values liées à la dissolution d'une société². Mais il s'agissait là encore de situations très spécifiques, qui ne changeaient rien au fait que les plus-values étaient en règle générale totalement exonérées d'impôt³. Au-delà des préjugés théoriques selon lesquels les plus-values constituent un « gain en capital » et non pas « un revenu », cette très large défiscalisation des plus-values dans le cadre de la législation issue de la réforme de 1914-1917 exprime sans doute la conscience que le législateur de l'époque avait de ses propres limites : ainsi que nous le verrons plus loin, l'administration fiscale de l'entre-deux-guerres avait déjà fort à faire avec le problème des dividendes et intérêts que les contribuables « omettaient » de faire figurer sur leurs déclarations de revenus, si bien que la question de l'imposition généralisée des plus-values, qui laissent nettement moins de traces et sont encore plus difficiles à contrôler que les dividendes et intérêts, n'était tout simplement pas d'actualité.

La situation en resta là durant tout l'entre-deux-guerres et durant les premières décennies de l'après-guerre, et il fallut attendre la loi du 19 juillet 1976 pour que soit mis en place un dispositif d'ensemble permettant d'intégrer les plus-values dans la législation de l'impôt sur le revenu⁴. Cette loi fut adoptée au terme d'une longue et tumultueuse procédure parlementaire, et le pouvoir giscardien fit tout pour faire apparaître cette innovation législative comme un moment essentiel de l'histoire de la fiscalité et de la justice sociale. Selon les termes de la lettre adressée le 25 juillet 1974 par Valéry Giscard d'Estaing à son Premier ministre Jacques

1. Il est par définition impossible d'évaluer avec précision le montant des plus-values « effectuées à titre habituel » et déclarées à l'IGR, car ces revenus étaient additionnés aux autres BNC ; on peut toutefois remarquer que la part des BNC dans le revenu total a toujours été nettement décroissante au sein du centile supérieur (cf. annexe B, tableau B-16, colonnes BNC), ce qui suggère qu'il existait très peu de « gros spéculateurs » qui ne parvenaient pas à échapper à ce régime d'imposition.

2. Dans le cadre de la législation issue de la réforme de 1914-1917, les plus-values réalisées par des sociétés étaient taxées au titre de l'impôt céduaire sur les BIC, et elles pouvaient donc être imposables au titre de l'IGR dans le cas des sociétés de personnes, qui par définition n'opèrent aucune distinction entre les comptes de la société et ceux des propriétaires, ces derniers devant en principe déclarer au titre de l'IGR l'ensemble des BIC déclarés par leur société au titre de l'impôt céduaire (cf. Allix et Lecerclé (1926a, volume 1, pp. 381-383) ; par ailleurs, les plus-values réalisées lors de la dissolution d'une société ont toujours été soumises à l'IRVM, et donc éventuellement au titre de l'IGR (cf. Allix et Lecerclé (1926a, volume 1, p. 262). Cf. également Plagnet (1987, pp. 192-197).

3. Il est là encore impossible d'évaluer avec précision le volume de ces plus-values soumises à l'IGR, car elles étaient déclarés au titre des BIC (dans le premier cas) ou au titre des revenus de capitaux mobiliers (dans le second cas) (cf. note précédente) ; mais le fait important est que les plus-values réalisées par des sociétés ne pouvaient se retrouver dans l'assiette de l'IGR que dans des situations très spécifiques, et que les plus-values réalisées par les particuliers n'étaient pas concernées.

4. D'autres dispositifs furent introduits avant la réforme de 1976-1978 afin de taxer les plus-values dans un certain nombre de cas particuliers (les lois du 15 mars 1941 et du 22 juillet 1941 instituèrent une éphémère « taxe exceptionnelle sur les plus-values mobilières » ; le décret du 9 décembre 1948 et la loi du 28 décembre 1959 permettaient l'imposition de certaines plus-values professionnelles ; la loi du 19 septembre 1963 traitait du cas des profits « spéculatifs » résultant de cessions d'immeubles ; etc.), mais le fait important est qu'il s'agissait dans tous les cas de dispositifs très spécifiques, qui ne traitaient pas du cas général des plus-values mobilières réalisées par des particuliers (sur les apparitions épisodiques des plus-values dans les statistiques fiscales avant la réforme de 1976-1978, cf. annexe A, section 3).

Chirac, et repris dans la lettre de mission de la « Commission d'étude d'une imposition généralisée des plus-values », instituée en grande pompe en février 1975 : « Dans la société contemporaine, les plus-values réalisées contribuent, d'une manière semblable aux revenus, à alimenter les ressources et le train de vie des intéressés. L'évolution de notre système fiscal vers une conception plus exigeante de la justice suppose donc que la notion de revenu englobe désormais l'ensemble des plus-values réalisées. Je vous demande de faire procéder à l'étude, puis à la mise au point, d'un texte généralisant l'imposition des plus-values au sein de l'impôt sur le revenu¹. » En réalité, l'étude de la chronologie et des débats de l'époque démontre sans ambiguïté que ce soudain intérêt pour la question des plus-values a des origines plus complexes que ce que l'idée d'une inéluctable marche en avant « vers une conception plus exigeante de la justice » pourrait suggérer : le pouvoir en place cherchait à corriger quelque peu l'image donnée par les très nombreux allègements fiscaux accordés aux revenus de capitaux mobiliers depuis la réforme de 1959, à commencer par l'avoir fiscal institué en 1965, qui continuait de faire couler beaucoup d'encre ; en outre, l'instauration d'une « imposition généralisée des plus-values » permettait de désamorcer l'idée de l'impôt sur le capital, fortement agitée par la gauche de l'époque.

Il faut également remarquer que la réforme de 1976 ne fit d'une certaine façon qu'officialiser le fait que les plus-values ne seraient jamais soumises à l'impôt sur le revenu dans des conditions de droit commun. La loi du 19 juillet 1976 prévoyait certes que toutes les plus-values mobilières et immobilières seraient soumises au barème progressif de l'impôt sur le revenu. Elle introduisait toutefois des distinctions complexes entre les plus-values de court terme, de moyen terme et de long terme, qui donnaient droit à des abattements différents, et il était prévu que le nouveau régime de taxation des plus-values sur valeurs mobilières ne commencerait à s'appliquer qu'à compter du 1^{er} janvier 1978, délai qui fut ensuite repoussé au 1^{er} janvier 1979. En fait, ce nouveau régime ne s'appliqua jamais, car une nouvelle loi vint simplifier et alléger le dispositif concernant les plus-values mobilières avant même que ce dernier ait eu le temps de s'appliquer : la loi du 5 juillet 1978 décida que seules les plus-values mobilières « effectuées à titre habituel » seraient soumises au barème progressif (toujours en tant que BNC), et que toutes les autres plus-values mobilières seraient uniquement soumises à un taux proportionnel de 15 %. En pratique, compte tenu du fait que le régime des plus-values « effectuées à titre habituel » était d'une application extrêmement rare, cela signifiait que la quasi-totalité des plus-values mobilières était définitivement placée hors du champ de l'impôt progressif sur le revenu. Le gouvernement socialiste issu des élections de mai 1981 confirma cette nouvelle orientation : la loi du 29 décembre 1982 simplifia le dispositif mis en place en 1976-1978 en supprimant le régime largement factice des plus-values mobilières « effectuées à titre habituel » ainsi que les distinctions complexes entre plus-values de court terme, de moyen terme et de long terme, et ne laissa subsister que deux régimes d'imposition, l'un concernant l'ensemble des plus-values immobilières (soumises au barème progres-

1. Cette lettre est reproduite dans *L'imposition des plus-values – Rapport de la commission d'étude*, tome 1, p. 2 (La Documentation Française, 1975).

sif de l'impôt sur le revenu¹), et l'autre concernant l'ensemble des plus-values mobilières (soumises à un taux proportionnel de 15 %). Ces nouvelles dispositions se sont appliquées sans discontinuité majeure depuis l'imposition des revenus de 1982, et les plus-values mobilières de la fin du XX^e siècle bénéficient donc toujours d'une taxation fortement réduite par comparaison aux règles d'imposition de droit commun : quel que soit leur montant, aussi élevé soit-il, les gains enregistrés lors de la vente de valeurs mobilières ne sont taxés qu'à un taux proportionnel de 15 % et échappent ainsi aux rigueurs des taux marginaux supérieurs du barème de l'impôt sur le revenu.

Quoi qu'il en soit, le fait important qui nous intéresse ici est que la réforme de 1976-1982 marque la grande entrée des plus-values dans les déclarations de revenus (et donc dans les statistiques fiscales). L'administration fiscale mit quelques années à s'adapter aux multiples changements de législation survenus jusqu'en 1982, et ce n'est en fait que depuis 1988 que les plus-values font l'objet d'un traitement statistique annuel et systématique : depuis l'imposition des revenus de 1988, l'administration fiscale établit chaque année un tableau statistique spécifique indiquant le nombre et le montant des plus-values mobilières taxées à taux proportionnel, en fonction du niveau de revenu soumis au barème progressif de l'impôt sur le revenu. Ces statistiques sont extrêmement précieuses pour notre enquête, car elles nous permettent de connaître de façon précise l'importance du complément de revenu que les différents fractiles de hauts revenus des années 1990 obtiennent grâce aux plus-values, compléments de revenu que nous n'avions jusqu'ici pas cherché à prendre en compte².

Selon les termes de la loi du 5 juillet 1978, repris par la loi du 29 décembre 1982, les plus-values mobilières n'étaient imposées au taux de 15 % que dans les cas où le montant total des cessions de valeurs mobilières réalisées au cours de l'année donnée excédait un certain seuil (au-dessous de ce seuil, les plus-values étaient totalement exonérées d'impôt), et seules ces plus-values figurent dans ces statistiques. Ce seuil fut régulièrement revalorisé jusqu'en 1993, puis les gouvernements Balladur et Juppé prirent l'initiative de l'abaisser fortement, notamment pour ce qui concerne les plus-values procurées par les FCP et autres SICAV, qui avaient connu un très rapide développement lors des années précédentes. Un nouveau seuil spécifique aux plus-values réalisées lors de la cessions de parts d'OPCVM de capitalisation fut institué par la loi du 30 décembre 1993 : lors de l'imposition des plus-values de 1993, les plus-values de cessions de parts d'OPCVM étaient passibles du taux de 15 % dès que le montant des cessions

1. En pratique, les plus-values immobilières bénéficient toutefois de multiples abattements (avec notamment une exonération complète de la plus-value réalisée lors de la vente de la résidence principale), ainsi que du mécanisme du fractionnement (elles peuvent être découpées en plusieurs fractions imposables au titre d'années différentes, afin d'atténuer les effets de la progressivité).

2. En fait, les tranches de revenu utilisées par l'administration fiscale des années 1990 ne montent pas suffisamment haut pour que ces tableaux statistiques annuels sur les plus-values nous permettent d'étudier de façon précise l'évolution du poids des plus-values au sein du centile supérieur de la hiérarchie des revenus (cf. annexe A, tableau A-11) ; mais nous disposons heureusement des estimations issues des échantillons informatiques de déclarations de revenus de la DGI, échantillons qui incluent la quasi-totalité des très grosses déclarations, et qui nous permettent donc d'évaluer de façon extrêmement précise le poids des plus-values pour les plus hauts revenus des années 1990 (cf. annexe A, tableau A-12).

correspondant excédait 166 000 francs, alors que toutes les autres plus-values de cessions de valeurs mobilières n'étaient imposables que si le montant des cessions correspondantes dépassait le seuil général de 332 000 francs. Le seuil concernant les OPCVM passa à 100 000 francs lors de l'imposition des plus-values de 1994, 50 000 francs lors de l'imposition des plus-values de 1995, puis il fut définitivement supprimé par la loi du 30 décembre 1996 : depuis l'imposition des plus-values de 1996, les plus-values de cessions de parts d'OPCVM sont imposables dès le premier franc. Le gouvernement Juppé en profita pour programmer la disparition du seuil général applicable aux autres plus-values mobilières, qui passa de 342 800 francs lors de l'imposition des plus-values de 1995 à 200 000 francs lors de l'imposition des plus-values de 1996, et qui n'était plus que de 50 000 francs lors de l'imposition des plus-values de 1998. Ces abaissements des seuils de cessions ont une importance fort limitée pour notre objet : ils ont certes eu pour conséquence immédiate une très forte hausse du nombre de plus-values mobilières figurant dans les déclarations de revenus, qui a fait plus que tripler depuis l'imposition des plus-values de 1991-1992¹ ; mais ce triplement du nombre de plus-values imposables n'a eu pratiquement aucune conséquence sur le montant total de ces plus-values², ce qui montre à quel point les gains issus de la cession de valeurs mobilières sont concentrés parmi les titulaires de gros portefeuilles et ne peuvent être affectés que de façon marginale par des seuils de cessions d'un tel niveau. Cet épisode législatif a toutefois le mérite de montrer que l'administration fiscale des années 1990 dispose des moyens de contrôle lui permettant d'imposer toutes les plus-values dès le premier franc : dès que le seuil de cession fut abaissé par la loi, le nombre de plus-values déclarées se mit à monter en flèche. Cet abaissement des seuils de cession, même s'il fut d'une importance pratique limitée, confirme également ce que nous disions dans le chapitre 4 au sujet de la prise de conscience de la part des gouvernements des années 1990 du fait que les gouvernements antérieurs avaient été trop loin dans la voie de la défiscalisation des revenus de capitaux mobiliers³.

Que nous apprennent ces statistiques au sujet de l'importance prise par les plus-values pour les foyers de très hauts revenus des années 1990 ? Ces statistiques permettent tout d'abord de prendre la mesure de la très forte concentration qui caractérise ces « gains en capital ». Dans les années 1990, le montant total des plus-values taxées à taux proportionnel représente entre 1,5 % et 2 % (suivant les années) du montant total des revenus déclarés par l'ensemble des foyers (imposables et non imposables) au titre de l'impôt progressif sur le revenu⁴. Autre-

1. Le nombre total de plus-values taxées à taux proportionnel passa d'à peine 200 000 par an en 1991-1992 à près de 300 000 en 1993, plus de 400 000 en 1994, et environ 600 000-700 000 par an depuis 1995 (cf. annexe A, tableau A-11).

2. Exprimé en pourcentage du revenu imposable total des foyers imposables, le montant total des plus-values taxées à taux proportionnel était d'environ 3-3,5 % jusqu'en 1992, et il est à nouveau de l'ordre de 3-3,5 % (ou très légèrement plus) depuis 1993 (cf. annexe A, tableau A-11) (on constate la même stabilité si l'on exprime le montant total des plus-values en pourcentage du revenu fiscal total de l'ensemble des foyers (imposables et non imposables) ; cf. annexe A, tableau A-12).

3. Cf. chapitre 4, section 4.4.

4. Cf. annexe A, tableau A-13, ligne P0-100 (tous les chiffres figurent sur le tableau A-12 sont exprimés en pourcentage du revenu fiscal, c'est-à-dire du revenu avant tout abattement ou déduction ; par ailleurs, les chiffres du tableau A-12 ne portent que sur les années 1992-1995, mais les statistiques brutes établies par

ment dit, si ces plus-values étaient distribuées à tous les foyers en proportion de leur revenu, alors tous les revenus progresseraient d'environ 1,5-2 %, soit un coefficient de rehaussement relativement limité. Mais le fait est que les plus-values sont beaucoup plus inégalement réparties que les autres revenus : dans les années 1990, le complément de revenu procuré par les plus-values taxées à taux proportionnel est en moyenne d'environ 0,5 % pour les 90 % des foyers les moins bien lotis (fractile P0-90), il est d'à peine plus de 1 % pour les « classes moyennes » (fractile P90-95) et il oscille entre 2 % et 3 % pour les « classes moyennes supérieures » (fractile P95-99) ; puis ce complément de revenu atteint 5-6 % pour la première moitié du centile supérieure de la hiérarchie des revenus (fractile P99-99,5), 10-12 % pour les quatre millimes suivants (fractile P99,5-99,9), 15-20 % pour le fractile P99,9-99,99, et il peut aller jusqu'à 25 % (voire très légèrement plus) pour les « 200 familles » (fractile P99,99-100¹).

En fait, ces résultats montrent que les plus-values ont approximativement le même degré de concentration que les revenus de capitaux mobiliers soumis au barème progressif de l'impôt sur le revenu (essentiellement les dividendes des actions possédées directement²), dont nous avons vu qu'ils étaient nettement plus concentrés que toutes les autres formes de revenus de capitaux mobiliers. L'importance des plus-values réalisées par les 0,01 % des foyers les plus aisés (fractile P99,99-100) de la fin du XX^e siècle mérite d'être soulignée : chaque année, ces foyers empochent des plus-values mobilières dont le montant global représente pratiquement la moitié du volume des revenus de capitaux mobiliers (hors plus-values) qu'ils déclarent au titre de l'impôt progressif sur le revenu³. Autrement dit, chacun des foyers du fractile P99,99-100 obtient chaque année un complément de revenu de l'ordre de 2 millions de francs grâce à ses plus-values (en moyenne) : la prise en compte des plus-values entraîne un rehaussement de l'ordre de 25 % du revenu moyen des « 200 familles » (fractile P99,99-100) des années 1990, qui passe de ce simple fait d'environ 7-8 millions de francs par an (cf. chapitre 2, graphique 2-7) à près de 10 millions de francs par an⁴. On voit là l'importance de l'allègement d'impôt que les très hauts revenus obtiennent grâce au régime de taxation proportionnelle à un taux de 15 % dont bénéficient les plus-values. Si l'on considère l'ensemble des foyers du centile supérieur de la hiérarchie des revenus, l'importance des plus-values diminue, mais elle reste très significative : les plus-values représentent un complément de revenu moyen de

l'administration fiscale permettent de constater que le poids et la répartition des plus-values n'a pas connu de transformation structurelle notable au cours des années 1988-1997 (cf. annexe A, tableau A-11)).

1. Cf. annexe A, tableau A-12.

2. Dans les années 1990, le poids des plus-values dans le revenu global passe d'à peine plus de 1 % au niveau des « classes moyennes » (fractile P90-95) à environ 25 % au niveau des « 200 familles » (fractile P99,99-100) (cf. annexe A, tableau A-12), et le poids des revenus de capitaux mobiliers passe d'à peine 2 % au niveau des « classes moyennes » (fractile P90-95) à environ 50-55 % au niveau des « 200 familles » (fractile P99,99-100) (cf. annexe B, tableau B-16).

3. Dans les années 1990, le complément de revenu procuré par les plus-values taxées à taux proportionnel atteint 25 % au niveau des « 200 familles » (fractile P99,99-100) (cf. annexe A, tableau A-12), et le poids des revenus de capitaux mobiliers dans le revenu total déclaré par ces foyers au titre de l'impôt progressif sur le revenu atteint 50-55 % (cf. annexe B, tableau B-16).

4. $0,25 \times 8 \text{ millions} = 2 \text{ millions}$, et $8 \text{ millions} + 2 \text{ millions} = 10 \text{ millions}$.

l'ordre de 10-12 % pour les foyers du centile supérieur (fractile P99-100¹), ce qui signifie que la part du centile supérieur dans le revenu total est de l'ordre de 9 % dans les années 1990, et non pas de l'ordre de 8 % comme nous l'avions précédemment estimé sans prendre en compte les plus-values (cf. chapitre 2, graphique 2-14).

Aussi importantes soient-elles, ces plus-values des années 1990 restent cependant très nettement insuffisantes pour que la prise en compte des plus-values puisse suffire à expliquer le phénomène de non-reconstitution des très hauts revenus du capital. Les ordres de grandeur méritent là encore d'être rappelés : le rehaussement correspondant aux plus-values est de l'ordre de 25 %, soit un rehaussement plus de 15 fois plus faible que le rehaussement de l'ordre de 400 % qu'il faudrait appliquer à nos estimations du revenu moyen des « 200 familles » (fractile P99,99-100) des années 1990 pour pouvoir conclure que ces foyers ont retrouvé à la fin du siècle la position (relativement au revenu moyen de l'ensemble de la population) qui était la leur au début du siècle². Autrement dit, pour que les « 200 familles » (fractile P99,99-100) aient retrouvé la position relative qui était la leur au début du siècle, il faudrait que leur revenu moyen soit de l'ordre de 35-40 millions de francs dans les années 1990 (au lieu de 7-8 millions), et non pas de l'ordre de 10 millions de francs (au lieu de 7-8 millions). En cumulant les rehaussements correspondants aux revenus soumis au prélèvement libératoire (10 % au maximum), aux intérêts crédités sur les contrats d'assurance-vie (10 % au maximum) et aux plus-values (environ 25 %), on obtient ainsi un rehaussement maximal de l'ordre de 45 %, soit un rehaussement près de 10 fois plus faible que le rehaussement de l'ordre de 400 % qu'il serait nécessaire de justifier pour que la non-reconstitution des très hauts revenus du capital puisse être considérée comme une « illusion fiscale ». Ces ordres de grandeur sont importants, car ils montrent à quel point nos conclusions ne dépendent pas d'erreurs d'estimations portant sur quelques %, ni même d'erreurs plus substantielles portant sur quelques dizaines de %³. De la même façon que les autres catégories de revenus de capitaux mobi-

1. Cf. annexe A, tableau A-12, ligne P99-100.

2. $400/25 = 16$.

3. En particulier, nos conclusions ne seraient guère différentes si nous prenions en compte les estimations récemment obtenues par l'INSEE dans le cadre d'une étude réalisée en croisant les fichiers de l'impôt de solidarité sur la fortune (ISF) et de l'impôt sur le revenu (année 1996), selon lesquelles la part des plus-values dans le revenu global atteindrait 50 % pour les foyers soumis à l'ISF et dont le patrimoine se situe dans le décile supérieur des patrimoines soumis à l'ISF (ce décile supérieur regroupe environ 17 000 foyers, sur un total de l'ordre de 170 000 foyers soumis à l'ISF) (cf. « Revenus et patrimoine des ménages, édition 1997 », *Synthèses* n°11, septembre 1997, p. 75 ; des estimations légèrement plus faibles (avec une part maximale d'environ 40 % pour les plus-values) ont été publiées dans *L'imposition du patrimoine*, 16^e Rapport au Président de la République, Conseil des Impôts, 1998, p. 236) (en réalité, la contradiction avec les chiffres que nous avons retenus ici (selon lesquels les plus-values constituent un complément de revenu de « seulement » 25 % au niveau du fractile P99,99-100 de la hiérarchie des revenus, soit à peine plus de 3 000 contribuables (sur un total d'environ 30 millions de foyers (imposables et non imposables)) ; cf. annexe A, tableau A-12) n'est qu'apparente, et elle s'explique sans doute par le fait que le décile supérieur de l'ISF est par définition uniquement constitué de personnes dépendant de façon essentielle de leur patrimoine, alors que le fractile P99,99-100 de la hiérarchie des revenus inclut également des personnes vivant de très hauts revenus d'activité et qui n'ont pas encore eu le temps d'accumuler un patrimoine et des plus-values potentielles aussi considérables ; on peut également noter que le revenu moyen déclaré par les foyers du décile supérieur de l'ISF est « seulement » de 3,3 millions (en prenant en compte les plus-values) (cf. « Revenus et patrimoine des ménages, édition 1997 », *Synthèses* n°11, septembre 1997, p. 75), ce qui

liers analysées plus haut, les plus-values impliquent sans doute que les inégalités de revenus ont davantage progressé dans les années 1980-1990 que ce que nous avons diagnostiqué en nous fondant uniquement sur les revenus déclarés au titre de l'impôt progressif sur le revenu (cf. chapitre 2, graphique 2-6), mais elles sont notablement insuffisantes pour expliquer le phénomène séculaire d'effondrement et de non-reconstitution des très hauts revenus du capital qui nous intéresse ici.

Encore faut-il ajouter qu'il serait très excessif de supposer que les plus-values avaient une importance négligeable pour les très hauts revenus du début du siècle et de l'entre-deux-guerres. On peut certes imaginer que la très forte hausse des cours que les marchés boursiers ont connue depuis le milieu des années 1980, ainsi que le développement des produits financiers à recapitalisation immédiate, ont permis un accroissement important du poids des plus-values par rapport à la situation en vigueur dans les années 1970 et au début des années 1980, et ce même si les statistiques fiscales portant sur les plus-values n'existent sous leur forme actuelle que depuis 1988, et qu'elles indiquent une très grande stabilité du volume et de la répartition des plus-values depuis cette date¹. Mais il serait extrêmement hasardeux d'en conclure quoi que ce soit de précis quant au poids des plus-values au début du siècle et dans l'entre-deux-guerres. De la même façon que pour les intérêts crédités sur les contrats d'assurance-vie, il est fort possible que les plus-values représentaient déjà un complément de revenu substantiel pour les contribuables aisés du début du siècle et de l'entre-deux-guerres, et que cette forme de revenu ait simplement connu une « seconde jeunesse » lors des années 1980-1990. On peut d'ailleurs remarquer que certains juristes de l'entre-deux-guerres s'inquiétaient déjà du fait que la plupart des plus-values échappaient à l'IGR, et proposaient que l'ensemble des plus-values soient soumises à l'impôt, ce qui, selon eux, pourrait rapporter à l'Etat des recettes supplémentaires « importantes² ». Personne ne semble s'être risqué à chiffrer l'ampleur de ce manque à gagner pour l'Etat, mais le fait même que l'on se soit préoccupé de cette question suggère que les plus-values avaient déjà un certain poids et une certaine visibilité sociale dans la France des années 1920-1930. Notons également que nous disposons de statistiques américaines pour l'entre-deux-guerres, qui permettent de constater que les plus-values pouvaient représenter jusqu'à 20 % du revenu total des contribuables fortunés de la fin des années 1920, avant de s'effondrer lors de la crise économique des années 1930³. Il est évidemment impossible de transposer ces statistiques américaines à la réalité française de la même époque, mais on a du mal à croire que les

confirme que les deux hiérarchies (celle des patrimoines soumis à l'ISF et celle des revenus soumis à l'impôt sur le revenu) ne coïncident qu'imparfaitement).

1. Cf. annexe A, tableau A-11.

2. Cf. notamment Decencière-Ferandière (1936).

3. Aux Etats-Unis, les plus-values faisaient partie dès l'entre-deux-guerres des revenus soumis au barème progressif de l'impôt fédéral sur le revenu, et les chiffres cités ici sont donc issus des tableaux statistiques établis par l'administration fiscale américaine à partir des déclarations de revenus, chiffres qui ont été reproduits par Kuznets (1953, pp. 256-257) : les plus-values représentent jusqu'à 19 % du revenu total à la fin des années 1920, avant de s'effondrer à moins de 5 % au cœur de la crise des années 1930 (en fait, ces chiffres reproduits par Kuznets concernent apparemment l'ensemble des foyers imposables, soit environ 10-15 % de la population américaine de l'époque (cf. Kuznets (1953, p. 252), et il est donc probable que la part des plus-values dépassait très nettement les 20 % pour les contribuables les plus fortunés de l'époque ; ces chiffres semblent cependant exagérément élevés).

« capitalistes » français des années 1920 ignoraient totalement cette forme de rémunération qui était déjà tellement prisée par leurs homologues américains, et qu'ils aient attendu l'invention des FCP, SICAV et autres placements « collectifs » pour découvrir les charmes des « gains en capital ». Tout laisse donc à penser qu'une prise en compte complète des plus-values nous conduirait à rehausser non seulement nos estimations du niveau atteint par les très hauts revenus des années 1990, mais également nos estimations du niveau atteint par les très hauts revenus des années 1920 (et sans doute du début du siècle), si bien que ces corrections auraient un impact sur l'évolution séculaire de la position relative des très hauts revenus encore plus limité que ce que les estimations données plus haut pourraient le laisser croire.

1.4. LE CAS DES PROFITS NON DISTRIBUÉS

Venons-en enfin au cas des profits non distribués des entreprises. Par définition, ces profits ne font pas partie du « revenu » des ménages : les entreprises ne distribuent qu'une partie de leurs profits sous forme de dividendes à leurs actionnaires, et les profits non distribués permettent aux entreprises de remplacer leur capital usagé, de financer de nouveaux investissements sans avoir à émettre de nouvelles actions ou de nouveaux emprunts, de constituer des réserves, etc. En principe, il n'y a donc aucune raison de chercher à prendre en compte ces profits non distribués lorsque l'on s'intéresse à l'inégalité des revenus entre foyers.

En pratique, les profits non distribués peuvent cependant jouer un rôle plus complexe. Considérons par exemple le cas d'une personne détenant la majorité des actions d'une entreprise florissante, et qui à ce titre perçoit chaque année des dividendes considérables, très nettement supérieurs à ce dont il a « besoin » pour financer sa consommation et son train de vie. Cette personne peut avoir intérêt à ce que l'entreprise en question réduise quelque peu le montant des dividendes distribués : les sommes ainsi mises en réserve échapperont aux taux marginaux supérieurs de l'impôt sur le revenu (puisqu'elles ne feront plus partie de son « revenu » au sens fiscal), mais elles continueront de lui appartenir, puisque l'entreprise lui appartient. De cette façon, cette personne peut accumuler une fortune considérable, mais cette accumulation ne transparait pas dans les déclarations de revenus (ou ne transparait que partiellement), car elle s'effectue à l'intérieur de l'entreprise. Ce type de stratégie est en principe plus difficile à mettre en œuvre dans le cadre des très grandes entreprises, dont le capital est toujours très émiétté, et dont les plus gros actionnaires individuels ne possèdent que rarement plus de quelques % : les dividendes distribués sont nécessairement les mêmes pour chaque action, quel qu'en soit le détenteur, et les petits porteurs comprendraient mal qu'on les prive des dividendes auxquels ils ont droit. Mais diverses formules juridiques parfaitement légales permettent dans ce cas de parvenir aux mêmes fins : par exemple, les détenteurs de gros patrimoines mobiliers peuvent créer des sociétés ad hoc dont le seul objet est de gérer leur portefeuille de participations et dont ils sont l'actionnaire unique (ou presque), ce qui leur donne toute liberté pour décider de la date et du montant des dividendes que cette société leur reverse. C'est pour-

quoi la notion même de « revenu » est relativement ambiguë pour les personnes détenant des patrimoines importants, dont les « besoins » en termes de consommation courante sont très largement satisfaits, et dont le principal objectif est de faire fructifier leur patrimoine. L'existence de ce type de stratégie fiscale est-elle susceptible de biaiser les conclusions que nous avons obtenues en nous fondant uniquement sur les profits qui sont effectivement distribués aux actionnaires ?

La première réponse est que ces stratégies individuelles d'« accumulation des profits dans les entreprises » ne peuvent par définition pas durer éternellement. Au moment où la personne en question estimera avoir besoin de ces liquidités, alors il faudra bien que les profits accumulés dans l'entreprise finissent par être distribués, auquel cas ils apparaîtront dans les déclarations de revenus (éventuellement sous la forme de plus-values, ce qui contribue à expliquer pourquoi il était essentiel de prendre en compte les « gains en capital », et pourquoi cette forme de revenu prend une telle importance pour les contribuables les plus aisés). Et dans le cas où la personne en question ne ressent jamais le besoin de mettre fin à cette stratégie de son vivant, et où son objectif était de faire fructifier son patrimoine mobilier afin de transmettre à ses héritiers le capital le plus important possible, ce qui est sans doute le cas le plus fréquent, alors le capital ainsi accumulé finira par apparaître dans les déclarations de successions (d'où l'intérêt d'examiner l'évolution des très grosses successions, ce que nous feront plus loin).

La seconde réponse est que les incitations fiscales à développer ce type de stratégie étaient en réalité nettement plus fortes dans le cadre du système fiscal mis en place en 1914-1917 que dans le cadre du système en vigueur à la fin du XX^e siècle, si bien que ce facteur contribue probablement à renforcer notre diagnostic concernant l'effondrement et la non-reconstitution des très hauts revenus du capital (et non pas à le remettre en cause). Ainsi que nous l'avons vu dans le chapitre 4, les dividendes de l'entre-deux-guerres faisaient en effet l'objet d'une « triple imposition » : les profits des entreprises étaient tout d'abord soumis à l'impôt cédulaire sur les bénéfices industriels et commerciaux, puis les dividendes étaient soumis à l'IRVM (prélevé à la source), et enfin les actionnaires devaient déclarer leurs dividendes au titre de l'IGR. Les profits non distribués étaient donc nettement moins taxés que les profits distribués : en accumulant des profits dans des sociétés ad hoc au lieu de se les faire distribuer sous forme de dividendes, les détenteurs de gros patrimoines mobiliers de l'entre-deux-guerres pouvaient échapper à l'IRVM, dont les taux se situaient généralement aux alentours de 15-20 %¹, et surtout à l'IGR et au taux marginal supérieur du barème progressif, qui dès le début des années 1920 dépassa les 50 % (cf. chapitre 4, graphique 4-1). Il existait donc une incitation fiscale très forte à développer ce type de stratégie. A la fin du siècle, la situation est totalement différente, puisque les dividendes bénéficient d'un régime d'imposition « unique » : les profits des entreprises sont soumis à l'impôt sur les bénéfices des sociétés, puis les actionnaires doivent déclarer leurs dividendes au titre de l'impôt sur le revenu ; mais, compte tenu de l'avoir fiscal, qui consiste à « rembourser » aux actionnaires le montant de l'impôt sur les bénéfices déjà payé par l'entreprise en question, les dividendes ne sont en réalité sou-

1. Cf. annexe C, section 1.

mis qu'à un seul impôt (l'impôt sur le revenu), et seuls les profits non distribués sont véritablement soumis à l'impôt sur les bénéfices des sociétés. En outre, l'écart entre les taux marginaux supérieurs de l'impôt sur le revenu et les taux d'imposition frappant les bénéfices des sociétés s'est considérablement réduit depuis l'entre-deux-guerres : dans l'entre-deux-guerres, le taux de l'impôt cédulaire sur les bénéfices industriels et commerciaux était d'environ 10-15 % (au maximum¹), soit un niveau de l'ordre de 5 fois plus faible que le niveau atteint par le taux marginal supérieur du barème de l'IGR dès le début des années 1920² ; depuis la Seconde Guerre mondiale, le taux de l'impôt sur les bénéfices des sociétés s'est généralement situé aux alentours de 50 %³, soit un niveau à peine inférieur à celui des taux marginaux supérieurs de l'impôt sur le revenu⁴. En fait, non seulement la stratégie d'« accumulation des profits dans les entreprises » est devenue nettement moins avantageuse au fil du temps, mais il existe même de nombreuses situations où la taxation des profits non distribués est en réalité devenue plus lourde que celle des profits distribués, y compris pour les contribuables dont le taux marginal d'imposition au titre de l'impôt sur le revenu est supérieur au taux de l'impôt sur les bénéfices des sociétés : par exemple, un contribuable bénéficiant d'importantes réductions d'impôt liées à certaines dépenses particulières (investissements dans les DOM-TOM, investissements immobiliers, etc.) a tout à fait intérêt à ce que les profits des entreprises qu'il contrôle lui soient entièrement distribués, car ces profits échappent ainsi à tout impôt. Sur la base de ces évolutions législatives, il semble donc logique de supposer que cette stratégie fiscale conduisait à réduire les revenus déclarés à l'impôt progressif sur le revenu dans des proportions sensiblement plus importantes dans l'entre-deux-guerres qu'à la fin du siècle.

On peut certes imaginer que les « capitalistes » de l'entre-deux-guerres aient mis un certain temps avant de concevoir les montages juridiques permettant d'éviter de toucher « trop » de dividendes : avant la Première Guerre mondiale, en l'absence d'IGR, l'avantage fiscal dont bénéficiaient les profits non distribués par rapport aux profits distribués se limitait à l'IRVM, dont le taux était en outre fort réduit, si bien que cela ne coûtait presque rien aux gros actionnaires de l'époque d'encaisser autant de dividendes que possible. Mais le traitement fiscal dont bénéficièrent les profits non distribués après la réforme de 1914-1917 était tellement avantageux, et tellement plus avantageux que celui dont bénéficient les profits non distribués de la fin du siècle, qu'il semble tout à fait impensable que cette phase d'adaptation ait pu durer plus de quelques années et puisse contribuer à expliquer une part substantielle du phénomène qui nous intéresse ici (sauf à supposer que les « capitalistes » de l'entre-deux-guerres ne se souciaient pas du montant de leurs impôts). Il faut également rappeler que seules les sociétés de capitaux, et en particulier les sociétés anonymes, peuvent par définition permettre de ne pas distribuer tous les profits

1. Cf. annexe C, tableau C-8.

2. Cf. chapitre 4, graphique 4-1.

3. Le taux de l'impôt sur les bénéfices des sociétés a certes été progressivement abaissé de 50 % au début des années 1980 (niveau qui était le sien depuis la fin des années 1950) à 33 % au début des années 1990, mais diverses majorations exceptionnelles mises en place depuis 1995 ont en réalité rapproché ce taux de son niveau « normal » de 50 %.

4. Cf. chapitre 4, graphique 4-1.

réalisés au cours d'une année donnée. Dans les sociétés de personnes, la notion de « profit non distribué » n'existe pas : les comptes de l'entreprise se confondant avec les comptes personnels de leur propriétaire, ce dernier est tenu de déclarer l'intégralité des profits de son entreprise au titre de l'impôt progressif sur le revenu. Ce régime concerne non seulement le très grand nombre de petites entreprises individuelles sans personnalité juridique distincte de celle de leur exploitant, mais également les sociétés en nom collectif, catégorie de sociétés qui comprend un certain nombre de grosses entreprises ayant choisi de conserver une forme familiale. Or le fait est que l'importance de ces grosses sociétés en nom collectif a fortement décliné au cours du XX^e siècle, déclin qui s'explique notamment par des raisons fiscales : dès 1926, Allix et Lecerclé notaient que le fait que les associés des sociétés en nom collectif n'aient pas la possibilité de mettre en réserve des bénéfices pour échapper à l'IGR (contrairement aux actionnaires des sociétés de capitaux) risquait d'être fatal aux sociétés en nom collectif, « forme juridique intermédiaire entre l'entreprise individuelle et la grosse société, et dont le dynamisme a rendu de nombreux services au pays », et ils précisaient que de nombreuses transformations de grosses sociétés en nom collectif en sociétés anonymes s'étaient déjà produites, « notamment dans l'industrie textile¹ ». Il est donc possible que les très hauts revenus déclarés lors des toutes premières années d'application de l'impôt sur le revenu soient légèrement plus élevés que ce qu'ils auraient dû être si les associés des sociétés en nom collectif avaient eu le temps de s'adapter aux nouvelles règles du jeu et de mettre en place une stratégie de mise en réserves et d'« accumulation des profits dans les entreprises ». Mais, même s'il est extrêmement difficile d'évaluer précisément comment l'importance pratique de ces stratégies a évolué au cours du temps², il semble là encore peu réaliste de supposer que cette phase d'adaptation puisse expliquer une fraction autre que marginale du phénomène qui nous intéresse ici : les déclarations de revenus démontrent sans aucune ambiguïté que les très hauts revenus déclarés dans l'entre-deux-guerres ne pouvaient reposer que pour une part relativement limitée sur des bénéfices de sociétés en nom collectif que leurs propriétaires n'auraient pas eu le temps de transformer en sociétés de capitaux³.

1. Cf. Allix et Lecerclé (1926a, volume 2, pp. 147-158).

2. En particulier, il est impossible de se fonder sur les évaluations macroéconomiques du partage entre profits non distribués et profits distribués évoquées dans le chapitre 1 (section 3.2) : outre que les évaluations disponibles ne sont pas totalement satisfaisantes pour l'entre-deux-guerres, ces estimations concernent par définition l'ensemble des profits réalisés par l'ensemble des entreprises (y compris les entreprises publiques), et il est donc impossible d'identifier les profits non distribués correspondant réellement à une stratégie fiscale (par opposition aux profits non distribués qui s'expliquent par un motif « légitime » de mise en réserve, par les aléas du cycle économique, etc.).

3. La part des BIC (dont relèvent notamment les sociétés en nom collectif) dans le revenu total déclaré par les « 200 familles » (fractile P99,99-100) est comprise entre 20 % et 30 % pendant les années 1930, soit un niveau inférieur à celui observé dans les années 1950, et supérieur d'à peine 10 points au niveau observé dans les années 1980 (cf. annexe B, tableau B-17, fractile P99,99-100, colonne BIC) ; par contre, la part des BIC est sensiblement plus élevée en 1917 et en 1920 (cf. annexe B, tableau B-17, fractile P99,99-100, colonne BIC), ce qui est dû à titre principal à la conjoncture macroéconomique, mais ce qui témoigne peut-être également du fait que les très grosses sociétés de personnes n'avaient pas encore eu le temps de changer leur forme juridique.

2. Le problème de la fraude fiscale

Venons-en maintenant au problème de la fraude fiscale proprement dite, c'est-à-dire au problème des revenus qui sont légalement tenus de figurer dans les déclarations de revenus, mais qui n'y figurent pas. Il est par définition très difficile d'évaluer de façon précise l'ampleur de la fraude fiscale. Rappelons en particulier qu'il serait extrêmement hasardeux d'utiliser les séries de la comptabilité nationale pour réaliser de telles évaluations. Une telle démarche aurait pourtant une certaine légitimité : la comptabilité nationale se fonde sur le croisement systématique de nombreuses sources fiscales (notamment les déclarations effectuées par les entreprises au titre de l'impôt sur les bénéfices des sociétés) et non fiscales (indices de production, multiples enquêtes sectorielles, etc.), si bien que les estimations globales ainsi obtenues sont très largement indépendantes des déclarations de revenus, ce qui autorise des comparaisons¹. Mais le problème est que la comptabilité nationale nous fournit uniquement des estimations des grandes masses que représentent les différentes catégories de revenus (salaires, profits, etc.) au niveau macroéconomique (tous foyers confondus, imposables et non imposables), si bien que cette source ne permet pas d'évaluer comment les « taux de fraude » varient en fonction du niveau de revenu. De plus, même si l'on s'en tient à ce niveau proprement macroéconomique, le problème est que le concept de « revenu » utilisé par la comptabilité nationale est un concept beaucoup plus large que celui qui est utilisé dans les déclarations de revenus, si bien que les masses estimées par la comptabilité nationale se situent toujours à des niveaux sensiblement plus élevés que les masses fiscales, pour des raisons qui n'ont rien à voir avec la fraude. En particulier, il est totalement impossible d'évaluer l'ampleur de la fraude pratiquée par les travailleurs non salariés en se fondant sur la comptabilité nationale : cette dernière se contente en effet d'estimer les bénéfices « bruts » (on parle d'« excédent brut d'exploitation ») dégagés par les non-salariés, bénéfices « bruts » qui ne prennent pas en compte l'usure et les coûts de remplacement du matériel et des installations, et qui ignorent également un certains nombres de frais et de charges (intérêts, cotisations en vue de la retraite, etc.), si bien que ces bénéfices « bruts » sont par définition nettement plus élevés que les bénéfices « nets » que les travailleurs non salariés sont tenus de déclarer à l'impôt sur le revenu, sans qu'il soit possible de déduire quoi que ce soit de précis au sujet de la fraude à partir d'une telle comparaison.

Notons toutefois que ces problèmes de définition du « revenu » se posent de façon nettement moins importante pour les revenus de capitaux mobiliers que pour les revenus mixtes des professions non salariées. Pour ce qui concerne les revenus de capitaux mobiliers, les estimations de la comptabilité nationale ne permettent certes pas de chiffrer la fraude avec précision, mais elles permettent de constater

1. Pour les références précises des publications décrivant de façon détaillée les sources et les méthodes de la comptabilité nationale, cf. annexe G.

que l'écart considérable entre la masse des revenus de capitaux mobiliers déclarés au titre de l'impôt progressif sur le revenu et la masse des revenus de capitaux mobiliers attribués aux ménages par la comptabilité nationale s'explique pour l'essentiel par l'existence de revenus légalement exonérés de l'impôt sur le revenu, et non pas par des dissimulations illégales (tout du moins pour ce qui concerne les années 1980-1990). Dans les années 1990, la masse des revenus de capitaux mobiliers attribués aux ménages par la comptabilité nationale est de l'ordre de 5 fois plus élevée que la masse des revenus de capitaux mobiliers déclarés au titre de l'impôt progressif sur le revenu¹. Mais le fait important est que cet écart considérable s'explique pour près de 90 % par les revenus des livrets, comptes et plans d'épargne exonérés d'impôt, les revenus soumis au prélèvement libératoire et les intérêts crédités sur les contrats d'assurance-vie². Autrement dit, si l'on prend en compte ces trois catégories de revenus qui ne figurent pas sur les déclarations de revenus pour des raisons légales, alors on constate que la fraude fiscale proprement dite ne peut porter que sur 10 % (au maximum) du total des revenus de capitaux mobiliers³. La comptabilité nationale ne permet pas de savoir comment ces 10 % de fraude (au maximum) se répartissent entre les contribuables, mais elle permet de constater à quel point les dispositifs légaux permettant d'échapper au

1. Dans les années 1990, la masse des revenus de capitaux mobiliers (y compris les intérêts crédités sur les contrats d'assurance-vie) attribués aux ménages par la comptabilité nationale se situe aux alentours de 500 milliards de francs par an (légèrement moins au début des années 1990, légèrement plus à la fin des années 1990) (cf. annexe G, tableau G-6, colonne (2)), soit environ 5 fois plus que les quelque 100 milliards de francs par an déclarés au titre de l'impôt progressif sur le revenu (cf. supra).

2. A l'exception des intérêts crédités sur les contrats d'assurance-vie, ces catégories de revenus ne sont pas isolées en tant que telles par les séries annuelles de la comptabilité nationale (cf. annexe G, tableau G-8), et nous devons donc avoir recours aux estimations effectuées par d'autres organismes (ainsi que nous l'avons déjà fait plus haut). D'après le Conseil des Impôts (cf. *La fiscalité des revenus de l'épargne*, 17^e Rapport au Président de la République, Conseil des Impôts, 1999, p. 128), sur un total de 526 milliards de francs de revenus de capitaux mobiliers estimé par la comptabilité nationale, seuls 104 milliards (soit moins de 20 % du total) ne sont ni des revenus de capitaux mobiliers déclarés au titre de l'impôt progressif sur le revenu (90 milliards), ni des revenus des livrets A, bleus, jeunes, Codévi, LEP, PEL, CEL et PEA (pour leur partie exonérée) (126 milliards), ni des revenus soumis au prélèvement libératoire (63 milliards), ni des intérêts crédités sur les contrats d'assurance-vie (143 milliards) (ce chiffres portent sur l'année 1996). D'après la décomposition similaire effectuée dix ans plus tôt par le Conseil des Impôts (cf. *L'impôt sur le revenu*, 11^{ème} Rapport au Président de la République, Conseil des Impôts, 1990, p. 135), la part des « revenus dissimulés » dans le total des revenus de capitaux mobiliers (c'est-à-dire la part qui ne correspond ni aux revenus déclarés ni aux revenus légalement exonérés) était d'à peine plus de 10 % (40 milliards sur 341 milliards) (ces chiffres portent sur l'année 1988). Pour d'autres décompositions similaires, cf. également *La contribution sociale généralisée*, 14^e Rapport au Président de la République, Conseil des Impôts, 1995, p. 58 ; *L'impôt sur le revenu*, 7^e Rapport au Président de la République, Conseil des Impôts, 1984, pp. 57-58 ; *L'impôt sur le revenu*, 2^e Rapport au Président de la République, Conseil des Impôts, 1974, pp. 74-75 ; *L'impôt sur le revenu*, 1^{er} Rapport au Président de la République, Conseil des Impôts, 1972, pp. 76-83 (ces deux rapports ont été publiés dans *S&EF* « série bleue » n°287 (novembre 1972) et n°311 (novembre 1974)).

3. Cette estimation de 10 % est une estimation maximale, car, outre qu'il est difficile de prendre en compte l'ensemble des revenus des livrets, comptes et plans d'épargne exonérés, la comptabilité nationale inclut dans les revenus de capitaux mobiliers distribués aux ménages des catégories de revenus qui ne lèvent pas des trois exonérations considérées ici mais dont il est parfaitement normal qu'elles ne figurent pas parmi les revenus de capitaux mobiliers déclarés au titre de l'impôt progressif sur le revenu (par exemple, la comptabilité nationale inclut dans les revenus de capitaux mobiliers les rémunérations versées aux gérants des SARL et aux associés des SNC, et ce bien que ces « RGA » soient traitées à part dans les déclarations de revenu (cf. annexe A, section 2.2) ; il est également probable que la comptabilité nationale attribue aux ménages une partie importante des intérêts et dividendes directement recapitalisés par les OPCVM et exonérés d'impôt).

barème progressif de l'impôt sur le revenu ont pris à la fin du XX^e siècle une importance qui dépasse de beaucoup celle des dissimulations illégales¹.

Nous disposons également des évaluations de la fraude fiscale réalisées par l'administration fiscale elle-même à partir des redressements fiscaux effectués par les contrôleurs des impôts. Le principal ordre de grandeur à retenir est que les recouvrements effectivement réalisés par l'administration fiscale au titre de l'impôt sur le revenu sont généralement de l'ordre de 5-10 % plus élevés que le montant total de l'impôt figurant sur les avis d'imposition établis à partir des revenus spontanément déclarés par les contribuables (le chiffre exact varie suivant les années, mais ne semble pas avoir beaucoup évolué sur longue période, ni à la hausse, ni à la baisse²). Cette différence de l'ordre de 5-10 % correspond pour l'essentiel aux redressements fiscaux : le fait que certains contribuables ne déclarent pas tous les revenus qu'ils sont tenus de déclarer conduit (en cas de contrôle fiscal) à des redressements qui viennent majorer le montant initial de l'impôt. Cet ordre de grandeur est intéressant, mais il serait évidemment très imprudent d'en conclure que nos estimations issues des déclarations de revenus doivent être rehaussées d'un coefficient uniforme de l'ordre de 5-10 % pour obtenir les revenus « réels ». Tout d'abord, les redressements en termes de recettes sont par définition supérieurs aux redressements en termes de revenus, et ce surcroît de recettes de l'ordre de 5-10 % correspond donc à un taux de rehaussement des revenus très sensiblement inférieur³. Mais, inversement, tous les contribuables ne font pas chaque année l'objet d'un contrôle fiscal, et on ne peut exclure que les redressements obtenus deviennent nettement plus élevés en cas de contrôle fiscal généralisé de l'ensemble de la population. Enfin, cette estimation globale de l'ordre de 5-10 % ne nous dit évidemment rien sur la façon dont les taux de fraude « réels » varient en fonction du niveau de revenu des contribuables.

En fait, la seule façon de dépasser les ambiguïtés inhérentes à ces évaluations de la fraude fondées sur les statistiques de recettes serait de disposer d'enquêtes systématiques dans lesquelles un échantillon national représentatif de l'ensemble des contribuables ferait l'objet d'un contrôle fiscal approfondi. De telles enquêtes sont évidemment très coûteuses pour l'administration (et fort mal ressenties par les contribuables), et, à notre connaissance, la seule enquête de ce type qui ait été réalisée en France date du début des années 1970 : en 1972, la Direction générale des impôts a constitué un échantillon représentatif d'environ 40 000 contribuables choisis par tirage aléatoire au sein de l'ensemble des déclarations de revenus de

1. Il est extrêmement difficile d'utiliser une méthode analogue pour les périodes antérieures, notamment du fait des imperfections des séries historiques de la comptabilité nationale (qui permettent difficilement d'isoler pour chaque époque le montant des revenus de capitaux mobiliers légalement exonérés); nous reviendrons plus loin sur le cas de l'entre-deux-guerres, où les exonérations étaient extrêmement rares.

2. Cf. annexe A, section 1.3. L'administration fiscale française semble également avoir très vite atteint son « rythme de croisière » pour ce qui est des délais de traitement des déclarations et d'établissement des avis d'imposition (cf. annexe A, section 1.5).

3. Les revenus illégalement dissimulés venant s'ajouter aux autres revenus et étant taxés au taux marginal de la tranche d'imposition du contribuable concerné et non pas au taux moyen d'imposition de ce contribuable, les redressements représentent nécessairement un pourcentage sensiblement plus élevé en termes de recettes supplémentaires qu'en termes de revenus supplémentaires (nous avons vu dans le chapitre 5 l'écart considérable qui existait entre taux marginaux et taux moyens d'imposition); en outre, le surcroît de recettes de l'ordre de 5-10 % inclut également les pénalités encourues par les fraudeurs.

l'année 1971 et a inclus dans le programme annuel de contrôle fiscal des services compétents des contrôles « approfondis » (avec « vérifications approfondies de la situation fiscale d'ensemble », « vérifications de la comptabilité de tous les bénéficiaires professionnels », etc.) pour tous les contribuables de cet échantillon. Cette enquête semble avoir été menée de façon extrêmement rigoureuse, et, même si elle est relativement ancienne, il serait injustifié d'en minorer la portée, car rien ne permet de supposer que la fraude était particulièrement faible à cette époque. Les résultats obtenus, publiés en 1979, sont donc d'un grand intérêt pour notre enquête¹. On constate tout d'abord que de nombreux contribuables ont quelque chose à se reprocher : la vérification de l'ensemble des contribuables représentés par l'échantillon a conduit à effectuer un redressement dans plus de 20 % des cas². L'enquête de 1972 confirme également que la fraude est nettement plus courante parmi les non-salariés que parmi les salariés : le pourcentage de « fraudeurs » est nettement inférieur à la moyenne pour les salariés, et il dépasse 50 % pour certaines catégories de bénéficiaires professionnels³. Mais le fait important est que la fraude semble porter dans l'immense majorité des cas sur des montants relativement réduits : après prise en compte de l'ensemble des redressements effectués, on constate que le montant total des revenus qui auraient dû être soumis à l'impôt sur le revenu est d'environ 5 % plus élevé que ne l'était le montant total des revenus qui avaient effectivement été déclarés (« fraudeurs » et « non-fraudeurs » confondus⁴). De plus et surtout, s'il est vrai que ce taux de rehaussement moyen de 5 % (« fraudeurs » et « non-fraudeurs » confondus) est nettement plus faible parmi les salariés (environ 2 %) que parmi les non-salariés (près de 20 %), il faut noter que les taux de rehaussement obtenus sont sensiblement plus élevés pour les « petits » non-salariés que pour les « gros » non-salariés, et qu'ils ont également tendance à être plus importants pour les petits salaires que pour les gros salaires⁵. En outre, le taux de rehaussement moyen obtenu pour les revenus de capitaux mobiliers est très proche du taux de rehaussement constaté pour l'ensemble des revenus (7 % au lieu de 5 %⁶). La conséquence est que les taux de rehaussement moyens sont une fonction décroissante du niveau de revenu global : ils sont supérieurs à 5 % pour les tranches de revenu les plus basses, et ils sont inférieurs à 5 % pour les tranches de revenus les plus hautes⁷.

1. Les résultats complets de l'enquête de 1972 ont été publiés dans *L'impôt sur le revenu*, 4^e Rapport au Président de la République, Conseil des Impôts, 1979, pp. 157-177 (ce rapport a été publié dans *S&EF* « série bleue » n°361-362 (novembre-décembre 1979)).

2. Cf. *L'impôt sur le revenu*, *op. cit.*, p. 160.

3. *Ibid.*, p. 160 (la fréquence des redressements est particulièrement forte pour les bénéficiaires imposés suivant le régime du forfait, ce qui n'est guère surprenant).

4. *Ibid.*, p. 160 (le taux de rehaussement global atteint 14 % en termes de recettes supplémentaires, ce qui s'explique par le fait que les revenus illégalement dissimulés viennent s'ajouter aux autres revenus et sont donc taxés au taux marginal de la tranche d'imposition du contribuable concerné).

5. *Ibid.*, p. 165.

6. *Ibid.*, p. 161 (par contre, le taux de rehaussement moyen concernant les revenus fonciers (17 %) est nettement plus proche des taux de rehaussement des bénéficiaires professionnels).

7. Les résultats publiés par le Conseil des Impôts (cf. notes précédentes) ne permettent malheureusement pas d'estimer les taux moyens de rehaussement par fractile, car les tableaux publiés par tranche de revenus ne concernent jamais l'ensemble des contribuables (les tableaux cités précédemment permettent toutefois d'être certain que le taux moyen de rehaussement de 5 % est une fonction décroissante du niveau de revenu global, ce qui est l'essentiel).

Ces résultats ont selon toute vraisemblance une portée relativement générale. En particulier, le fait que la fraude soit plus importante pour les « petits », et notamment pour les « petits » non-salariés, semble parfaitement cohérent avec les autres informations et enquêtes partielles dont nous disposons. Par exemple, dans l'entre-deux-guerres, tout laisse à penser que les contribuables qui se situaient légèrement au-dessus du seuil d'imposition faisaient preuve d'une mauvaise volonté particulière vis-à-vis de l'administration fiscale : ces « petits » contribuables considéraient souvent qu'ils avaient des revenus beaucoup trop faibles pour que l'on prétende les assujettir aux nouveaux impôts créés en 1914-1917, et ils voulaient ainsi signifier leur mécontentement¹. Une enquête menée par l'administration fiscale dans les années 1950, c'est-à-dire à l'époque de l'effervescence poujadiste évoquée dans le chapitre 4², conduisit également à la conclusion que les taux de fraude étaient sensiblement plus élevés pour les petites entreprises que pour les grandes entreprises³. Cette régularité peut également s'expliquer par le fait que les contribuables se situant dans les tranches d'imposition les plus basses prennent finalement relativement peu de risques : en omettant de tenir une comptabilité parfaitement « honnête » et en déclarant des revenus inférieurs de 10 % ou 20 % (voire davantage) à leurs revenus réels, ils savent que le montant de l'impôt supplémentaire qui leur sera réclamé en cas de redressement sera de toute façon relativement modeste.

Ajoutons que les enquêtes similaires menées dans les pays étrangers ont conduit à des résultats comparables, en particulier pour ce qui concerne le niveau global des taux de rehaussement. Mentionnons notamment le cas d'une enquête menée en 1948 par l'administration fiscale américaine, qui se fonde sur un échantillon représentatif de contribuables tiré de façon aléatoire et un programme de contrôles fiscaux « approfondis » effectués pour chacun des contribuables de cet échantillon, exactement de la même façon que pour l'enquête française de 1972. Les résultats obtenus indiquent là encore un pourcentage relativement élevé de redressements (quoique légèrement plus faible qu'en France) mais des taux globaux de rehaussement relativement limités (« fraudeurs » et « non-fraudeurs » confondus) : en prenant en compte l'ensemble des redressements effectués, l'administration fiscale américaine aboutit à la conclusion que le revenu moyen déclaré par les 0,5 % des foyers déclarant les revenus les plus élevés (fractile P99,5-100) est sous-estimé d'environ 2 %, et que le revenu moyen déclaré par les 4,5 % suivants (fractile P95-99,5) est sous-estimé d'environ 6 %⁴. Les taux obtenus aux Etats-Unis en 1948, qui ont été confirmés par d'autres enquêtes similaires menés par l'administration fiscale américaine dans les années 1970-1980⁵, sont donc très proches du taux

1. Cette mauvaise volonté apparaît très clairement lorsque l'on examine les statistiques du régime de la « taxation d'office », régime qui était très fréquemment utilisé dans les années 1920-1930 pour les contribuables situés légèrement au-dessus du seuil d'imposition qui avaient « omis » de déposer une déclaration de revenus, et pour lesquels l'administration disposait d'informations indiquant qu'ils avaient des revenus supérieurs au seuil d'imposition (cf. annexe A, section 1.2).

2. Cf. chapitre 4, section 4.2.

3. Les résultats de cette enquête de 1953 sont cités par Marchal et Lecaillon (1958-1970, volume 2, pp. 47-48).

4. Les résultats de cette enquête américaine de 1948 sont décrits par Kuznets (1953, pp. 462-466).

5. Cf. notamment l'étude de Bishop, Chow, Fornby et How (1994), qui, en exploitant les fichiers issus

moyen de rehaussement de 5 % (et décroissant avec le revenu) obtenu en France en 1972. Ces résultats sont extrêmement intéressants, car ces enquêtes ont été menées suivant des méthodologies quasiment identiques dans les deux pays. Il semblerait donc que l'idée fort répandue en France selon laquelle la fraude fiscale aurait dans l'Hexagone une ampleur incomparablement plus élevée que dans les pays anglo-saxons, germaniques ou scandinaves (plus « disciplinés » et moins « latins ») est très largement exagérée. Il est possible que la fraude soit plus étendue en France (en termes de nombre de contribuables concernés¹), mais rien ne permet d'affirmer que son montant global moyen (en pourcentage des revenus déclarés) soit réellement plus important.

Quoi qu'il en soit, au-delà de cette question des variations entre pays et de l'éventuelle spécificité française en matière de fraude, le principal enseignement de ces estimations est que la prise en compte de la fraude fiscale ne semble absolument pas susceptible d'expliquer le type de transformation de la hiérarchie des revenus qui nous intéresse ici : ce ne sont pas des taux de rehaussement moyens de l'ordre de 5 % ou même de 10 % qui peuvent expliquer que l'écart entre le revenu moyen des 0,01 % des foyers les plus aisés (fractile P99,99-100) et la moyenne des revenus ait été divisé par un facteur de l'ordre de 5 entre les deux extrémités du XX^e siècle. On peut certes considérer que ces enquêtes sur la fraude fiscale sont insuffisantes, et en particulier que les contrôles fiscaux n'ont pas été menés de façon aussi « approfondie » qu'ils auraient dû l'être, notamment pour les très hauts revenus. Ces enquêtes souffrent également du fait qu'elles reposent sur un nombre limité d'observations et qu'elles ne permettent donc pas d'isoler les différents millimes et « dix-millimes » supérieurs au sein du centile supérieur de la hiérarchie des revenus. Mais l'écart entre les estimations obtenues et les estimations qu'il faudrait obtenir pour que le phénomène d'effondrement et de non-reconstitution des très hauts revenus du capital puisse être attribué à une « illusion fiscale » est tel que l'on voit mal ce qui pourrait le combler. En tout état de cause, ces estimations de l'ampleur de la fraude fiscale sont dans l'état actuel des choses les moins insatisfaisantes dont nous disposons, et elles sont en particulier nettement plus satisfaisantes que les « estimations » issues de la vaste littérature pamphlétaire consacrée au thème de la fraude fiscale : toutes les époques ont eu leur lot de best-sellers dénonçant l'ampleur de la fraude fiscale, mais un rapide sondage permet de constater à quel point cette littérature a toujours reposé sur un petit nombre d'anecdotes individuelles, qui, aussi suggestives soient-elles, ne permettent guère

des activités de contrôle fiscal de l'administration fiscale américaine de 1979, 1982 et 1985, conclut que la fraude fiscale a une importance pratiquement négligeable lorsque l'on s'intéresse à l'inégalité verticale des revenus. Cf. également *L'impôt sur le revenu*, 7^e Rapport au Président de la République, Conseil des Impôts, 1984, p. 67, où le Conseil des Impôts cite une enquête menée entre 1973 et 1981 par l'administration fiscale américaine, selon laquelle le taux de rehaussement moyen serait compris entre 5 % et 6 % pour les salaires, et entre 16 % et 21 % pour les bénéfices des professions non salariées (le Conseil des Impôts ne donne pas les résultats par tranche de revenu, mais les résultats cités par Kuznets (1953) et Bishop, Chow, Fornby et How (1994) indiquent que les taux de rehaussement moyens ont toujours tendance à décroître (au moins légèrement) avec le niveau de revenu des contribuables).

1. Les résultats publiés et cités dans les notes précédentes ne permettent pas de trancher avec précision, mais il semblerait néanmoins que les fréquences de redressement supérieures à 50 % obtenues pour certaines catégories de non-salariés français de 1972 n'aient pas d'équivalent aux Etats-Unis (même si l'on observe également aux Etats-Unis une fraude plus élevée parmi les non-salariés).

de se faire une idée sur l'ampleur globale du phénomène¹. En l'absence d'estimations totalement satisfaisantes, et tout en étant conscient des limites des estimations disponibles, il est donc logique de conclure que la fraude fiscale, de même que les exonérations légales, ne semble guère de nature à expliquer l'ampleur des transformations observées au niveau des revenus déclarés.

Il existe également une autre méthode permettant de se faire une idée de l'ampleur de la fraude fiscale : en examinant la façon dont les très hauts revenus ont réagi aux brusques variations des taux marginaux supérieurs qui ont rythmé l'histoire de l'impôt sur le revenu, on peut évaluer dans quelle mesure les contribuables concernés ont la possibilité de faire varier leur revenu déclaré en fonction des risques encourus. Nous avons procédé à une analyse détaillée de cette nature portant sur la période 1970-1996 : nous avons pris en compte l'ensemble des variations des taux marginaux d'imposition auxquelles les très hauts revenus ont été soumis au cours de cette période, à commencer par les hausses d'impôt mises en place par le gouvernement socialiste issu des élections de mai 1981, et nous avons étudié dans quelle mesure les revenus déclarés par les contribuables concernés s'étaient adaptés à ces variations. Les résultats obtenus sont extrêmement clairs : les très hauts revenus déclarés au cours de la période 1970-1996 ne semblent pas avoir réagi de façon significative aux variations des taux marginaux supérieurs (y compris en 1981-1982), et les variations de court terme du niveau relatif des très hauts revenus s'expliquent bien davantage par le cycle macroéconomique (les très hauts revenus baissent plus fortement que les autres revenus lors des récessions, et inversement ils augmentent plus vite en cas de reprise économique, et ce indépendamment de toute variation des taux marginaux d'imposition) que par les incitations fiscales². L'interprétation naturelle de ces résultats est que, au-delà des anecdotes individuelles portant sur quelques cas isolés, il est en réalité beaucoup plus difficile de soustraire ses revenus à l'attention du fisc que ce que l'on imagine parfois.

En outre, un examen rapide des principales variations des taux marginaux supérieurs d'imposition constatées depuis 1914 suggère que cette conclusion vaut non seulement pour la période 1970-1996, mais également pour les périodes antérieures. L'exemple le plus spectaculaire est sans doute celui du programme d'allègements fiscaux de 1926, qui constitue la plus forte baisse des taux de l'impôt sur le revenu jamais réalisée en France : aussitôt arrivé au pouvoir, le gouvernement Poincaré décida de diviser par deux le taux marginal supérieur de l'IGR, qui passa de 60 % lors de l'imposition des revenus de 1925 à 30 % lors de l'imposition des revenus de 1926³. Contrairement aux attentes du gouvernement, l'impact de cette mesure sur les revenus déclarés par les contribuables concernés fut relativement limité : on observe certes une amélioration passagère de la position relative des très

1. Pour deux exemples relativement représentatifs de cette vaste littérature pamphlétaire, écrits à près d'un demi-siècle d'intervalle, cf. Piétri (1933) et Brie et Charpentier (1975).

2. Pour une analyse détaillée de cette période 1970-1996 et des estimations de l'« élasticité » du revenu imposable vis-à-vis des taux marginaux d'imposition, cf. Piketty (1998).

3. Cf. chapitre 4, tableau 4-2. Si l'on prend en compte le taux maximal de majoration applicable aux contribuables sans enfant, c'est-à-dire le taux applicable aux célibataires sans enfant, on constate que le taux marginal supérieur est passé de 75 % lors de l'imposition des revenus de 1925 à 37,5 % lors de l'imposition des revenus de 1926 (cf. chapitre 4, graphique 4-1).

hauts revenus en 1926, qui contraste avec la tendance à la baisse constatée lors des années précédentes, mais le fait important est que cette amélioration passagère fut d'une ampleur extrêmement faible (d'après nos estimations, la part du fractile P99,99-100 dans le revenu total passa de 2,38 % en 1925 à 2,41 % en 1926¹). De même, la décision du gouvernement Doumergue d'abaisser en 1934 le taux marginal supérieur de l'IGR à 24 %, soit le niveau le plus faible atteint depuis les années 1915-1918², n'eut qu'un impact négligeable sur le niveau des revenus déclarés par les contribuables concernés³, niveau qui de toute évidence dépendait de façon prépondérante de la récession économique et de la déflation, et non pas de la question de la fraude fiscale. Inversement, nous avons déjà noté que l'arrivée au pouvoir du Front Populaire et la relance inflationniste qui en découla eut un impact positif sur le niveau des très hauts revenus déclarés au titre de l'IGR, et ce en dépit de l'augmentation importante des taux d'imposition pesant sur ces contribuables décidée par le gouvernement de Léon Blum⁴. Tous ces épisodes confirment que le niveau et l'évolution des revenus déclarés par les contribuables très aisés sont déterminés en premier lieu par des forces proprement économiques, et non pas par l'ampleur des revenus que ces contribuables parviennent à dissimuler, qui a sans doute toujours été nettement plus limitée que ce que l'on a pu imaginer. Il faut toutefois noter que cette méthode d'estimation de l'ampleur de la fraude fiscale, qui par comparaison aux enquêtes évoquées plus haut a l'immense mérite de permettre d'étudier spécifiquement le cas des strates supérieures du centile supérieur de la hiérarchie des revenus, a également certaines limites : en particulier, les variations de taux d'imposition dont nous essayons de mesurer les effets sur les revenus déclarés ont généralement une espérance de vie relativement courte, et il est donc difficile de dire quelle serait l'ampleur des ajustements effectués si les contribuables concernés bénéficiaient d'une durée suffisamment longue pour s'adapter pleinement aux nouvelles incitations.

En fait, l'argument qui à nos yeux démontre de la façon la plus probante que la fraude fiscale n'est pas de nature à expliquer le phénomène qui nous intéresse ici est que l'ampleur de la fraude était selon toute vraisemblance sensiblement plus importante dans l'entre-deux-guerres qu'elle ne l'est à la fin du XX^e siècle. Autrement dit, la fraude fiscale pose un problème d'évaluation bien réel, mais tout laisse à penser que la fraude n'a jamais été aussi forte que dans les années 1920-1930, c'est-à-dire au moment même où les très hauts revenus déclarés au titre de l'impôt

1. Cf. chapitre 2, graphique 2-8, et annexe B, tableau B-14, colonne P99,99-100.

2. Cf. chapitre 4, tableaux 4-1 et 4-2. En fait, compte tenu de l'augmentation des taux de majoration applicables aux contribuables sans enfant, et surtout de l'instauration d'une « surtaxe exceptionnelle » applicable aux revenus les plus élevés, le véritable « taux marginal supérieur » fut lors de l'imposition des revenus de 1934 légèrement plus élevé que ce qu'il avait été lors de l'imposition des revenus de 1926 (42,0 % contre 37,5 %) (cf. chapitre 4, graphique 4-1) ; mais il faut noter que la « surtaxe exceptionnelle » ne fut décidée qu'en juillet 1935 (cf. chapitre 4, tableau 4-6), c'est-à-dire après que les déclarations de revenus 1934 eurent été déposées.

3. D'après nos estimations, la part du fractile P99,99-100 dans le revenu total passa de 1,69 % en 1933 à 1,71 % en 1934 (cf. chapitre 2, graphique 2-8, et annexe B, tableau B-14, colonne P99,99-100).

4. Cf. chapitre 2, section 3.1. D'après nos estimations, la part du fractile P99,99-100 dans le revenu total passa de 1,74 % en 1936 à 1,83 % en 1937 (cf. chapitre 2, graphique 2-8, et annexe B, tableau B-14, colonne P99,99-100), et ce en dépit de la très rapide remontée en 1936-1937 des taux supérieurs de l'IGR (cf. chapitre 4, graphique 4-1).

sur le revenu atteignent leur niveau le plus élevé du siècle. L'existence de pratiques frauduleuses est donc plutôt de nature à renforcer notre diagnostic concernant l'effondrement et la non-reconstitution des très hauts revenus du capital, et non pas à l'atténuer. Dans l'entre-deux-guerres, tous les observateurs considéraient que la fraude fiscale, et en particulier la fraude portant sur les revenus de capitaux mobiliers, était endémique : l'impression générale était que les détenteurs de valeurs mobilières « omettaient » de faire figurer dans leurs déclarations de revenus une fraction extrêmement importante des revenus correspondants, et que seule une petite partie des revenus de valeurs mobilières taxés à la source dans le cadre de l'IRVM se retrouvait effectivement dans l'assiette de l'IGR et subissait les rigueurs de ses taux marginaux supérieurs. Il faut certes se méfier de ces jugements émis par les contemporains : ainsi que nous l'avons déjà noté, la dénonciation des méfaits de la fraude fiscale est le lot commun de chaque époque, et les pamphlets écrits à ce sujet dans l'entre-deux-guerres, de même que ceux des périodes ultérieures, ne brillent guère par leur rigueur¹. Les épisodes de 1926, 1934 et 1936 évoqués plus haut suggèrent que les contemporains avaient sans doute tendance à surestimer la facilité avec laquelle les contribuables fortunés des années 1920-1930 pouvaient faire varier leur revenu déclaré en fonction des risques encourus. De même, la comparaison entre le montant des revenus de capitaux mobiliers déclarés au titre de l'IGR et le montant des revenus soumis à l'IRVM suggère que l'écart était sans doute sensiblement moins important que l'on ne l'imaginait à l'époque².

Il reste que cette impression d'une fraude fiscale endémique, si fortement présente dans la société française de l'entre-deux-guerres, bien davantage que dans la société française de la fin du XX^e siècle, avait certains fondements « objectifs ». Il faut en effet insister sur le fait que l'administration fiscale de l'époque disposait pour effectuer ses contrôles, et en particulier pour contrôler le montant des revenus de capitaux mobiliers figurant sur les déclarations de revenus, de pouvoirs d'invest-

1. Cf. par exemple Piétri (1933), qui a le mérite de tenter d'aller au-delà de la simple évocation d'anecdotes individuelles (ce à quoi se résume souvent cette littérature), mais dont la tentative d'évaluation globale de la fraude reste néanmoins très insuffisante : Piétri note qu'il existe en France environ 5 millions de foyers dont l'habitation principale a une valeur locative supérieure à 1 500 francs par an ; il en « déduit » qu'il existe environ 5 millions de foyers dont les revenus annuels sont supérieurs à 10 000 francs ; puis il en « déduit » que l'IGR devrait compter environ 5 millions de contribuables (au lieu de 2 millions) (cf. Piétri (1933, pp. 67-68)) ; cette « estimation » est d'autant moins convaincante que Piétri ne fournit aucune précision supplémentaire permettant de justifier les différents enchaînements de son raisonnement (en fait, il « oublie » notamment de prendre en compte l'existence de déductions pour charges de famille, qui impliquent que le seuil d'imposition de l'époque était en réalité sensiblement supérieur à 10 000 francs : 20 000 francs pour un couple marié avec un enfant, 25 000 francs avec deux enfants, etc. (cf. annexe C, tableau C-1) ; en admettant qu'il existait 5 millions de foyers disposant de revenus supérieurs à 10 000 francs, il n'y a donc rien d'étonnant à ce que le nombre de foyers imposables à l'IGR ne dépasse guère 2 millions).

2. En utilisant les estimations de Dugé de Bernonville, qui dans le cas des revenus de capitaux mobiliers se fonde sur les recettes de l'IRVM, on peut estimer que la part des revenus de capitaux mobiliers dans le revenu total des ménages (tous ménages confondus) était dans l'entre-deux-guerres d'à peine plus de 10-12 % (cf. annexe G, tableau G-9, colonne (2)) ; dans le même temps, la part des revenus de capitaux mobiliers dans le revenu total déclaré par les 10 % des foyers les plus aisés était de l'ordre de 15-20 % (cf. annexe B, tableau B-17, fractile P90-100, colonne RCM) ; la part du décile supérieur dans le revenu total étant à l'époque de l'ordre de 40-45 % (cf. chapitre 2, graphique 2-6), cela signifie que les revenus de capitaux mobiliers déclarés par le décile supérieur dans le cadre de l'IGR représentaient à eux seuls une proportion très significative (sans doute plus des deux tiers) du montant total des revenus de capitaux mobiliers soumis à l'IRVM.

tigation nettement plus limités que ceux dont dispose l'administration fiscale de la fin du XX^e siècle. Cela n'a d'ailleurs rien d'étonnant : le système des « quatre vieilles » hérité de la Révolution française était entièrement imprégné de l'idée selon laquelle l'impôt devait être le moins « inquisiteur » possible ; les partisans de l'impôt sur le revenu étaient finalement parvenus à imposer le principe de la déclaration de revenus, mais il s'agissait là d'une concession majeure faite par les tenants de la « non-inquisition », et il était hors de question d'aller plus loin ; l'impôt sur le revenu mis en place par la loi du 15 juillet 1914 reposait donc sur la déclaration spontanée des revenus par les contribuables et conférait à l'administration fiscale des pouvoirs d'investigation très réduits pour vérifier le bien-fondé de ces déclarations (tout du moins par comparaison à nos standards modernes). En particulier, le fait essentiel qu'il est important d'avoir présent à l'esprit est que l'administration fiscale de l'entre-deux-guerres n'avait pas le droit d'exiger des entreprises, des banques ou de toute autre institution amenée à verser des intérêts ou dividendes sur les comptes des particuliers qu'elles lui communiquent l'identité des titulaires de ces comptes (et encore moins le montant des revenus versés). L'administration dépendait donc dans une très large mesure de la bonne foi des contribuables, ou encore de la connaissance indirecte qu'elle avait des patrimoines des particuliers (par exemple grâce aux déclarations de successions), ou bien de procédures indirectes telles que les redressements fiscaux effectués sur la base d'« éléments du train de vie ».

De très nombreuses propositions de loi furent déposées dans les années 1920-1930 afin de remédier à cette situation et d'étendre les pouvoirs de l'administration, mais ces propositions firent face à l'opposition vigoureuse des tenants de la « non-inquisition ». Dans les années 1920, et notamment à l'époque du Cartel des gauches, deux propositions firent l'objet de débats particulièrement virulents : le « carnet de coupons » et le « bordereau de coupons ». Le carnet de coupons était une véritable « carte d'identité fiscale » : chaque détenteur de valeurs mobilières devait se présenter avec son carnet de coupons lors du paiement de n'importe quel intérêt ou dividende, l'établissement payeur (entreprise, banque ou toute autre institution concernée) devait tamponner le carnet en question lors de chacun de ces versements, et l'administration avait accès aux carnets de coupons pour contrôler le montant des revenus de valeurs mobilières figurant sur les déclarations de revenus. Cette formule ne fut jamais appliquée, mais elle donne une assez bonne idée des problèmes pratiques que l'on se posait dans l'entre-deux-guerres pour lutter contre la fraude. Le bordereau de coupons se voulait moins inquisiteur que le carnet de coupons : les particuliers pouvaient continuer de percevoir leurs intérêts et dividendes sans aucune formalité supplémentaire (sauf celle consistant à faire connaître leur adresse), et ce sont les établissements payeurs qui étaient chargés de tenir à jour les bordereaux permettant de communiquer au fisc toutes les informations nécessaires concernant l'identité des bénéficiaires et le montant des sommes versées. La formule du bordereau de coupons fut adoptée à plusieurs reprises dans les années 1920 et au début des années 1930, mais son application fut à chaque fois repoussée¹.

1. Le bordereau de coupons fut adopté une première fois par le Bloc national à la veille des élections de

Il fallut attendre le décret-loi du 8 juillet 1937 pour que le bordereau de coupons soit finalement adopté et appliqué : après de multiples tentatives infructueuses, le bordereau de coupon entra donc officiellement en vigueur lors de l'imposition des revenus de 1937-1938. Ces nouveaux pouvoirs « inquisiteurs » conférés à l'administration fiscale ne furent jamais remis en cause, et le régime qui s'applique à la fin du XX^e siècle est relativement proche de celui adopté en 1937 : dans les années 1990, les établissements payeurs transmettent chaque année aux particuliers un bordereau sur lequel figurent tous les revenus de capitaux mobiliers qui leur ont été versés au cours de l'année précédente, les contribuables sont tenus de transmettre ce bordereau à l'administration fiscale en même temps que leur déclaration de revenus, et l'administration peut s'adresser directement aux établissements bancaires pour vérifier ces informations. Les banques sont également tenues de prévenir l'administration en cas de versement douteux sur les comptes des particuliers dont elles ont la responsabilité, de répondre à toute demande d'informations complémentaires dont l'administration pourrait avoir besoin pour traiter des cas litigieux, etc. : de tels pouvoirs d'investigation étaient totalement hors de portée des contrôleurs des impôts de l'entre-deux-guerres (au moins jusqu'en 1937-1938). En outre, le développement des technologies informatiques a permis à l'administration de développer un usage efficace et réellement opérationnel de toutes ces informations. Il est certes extrêmement difficile d'évaluer l'ampleur de la fraude à laquelle ces nouveaux pouvoirs donnés au fisc ont permis de mettre fin : outre que la fraude aux valeurs mobilières pratiquée dans les années 1920-1930 était sans doute moins importante que ce que les contemporains imaginaient, il est probable que le nouveau régime légal mis en place en 1937 ne transforma que très progressivement la réalité pratique des relations entre administration fiscale et établissements bancaires, et que les nouveaux droits d'investigation accordés au fisc ne commencèrent à s'appliquer pleinement qu'après la Seconde Guerre mondiale¹. Mais, quoi qu'il en soit, il est certain qu'il était beaucoup plus aisé pour les

1924 (loi du 22 mars 1924), mais le Cartel des Gauches, qui se méfiait des réactions des milieux financiers, refusa de l'appliquer, et le bordereau fut définitivement supprimé par la loi du 13 juillet 1925 (dans un discours fameux délivré le 16 février 1925, Herriot prit la défense de « Mélanie, la cuisinière, qui a quelques valeurs, qui veut toucher ses coupons, et qui a le droit de ne pas savoir lire » (cf. Sauvy (1984, vol. 3, p. 84)), ce qui revenait à enterrer le système du bordereau de coupons ; de façon générale, la thèse de la défense des millions de petits porteurs qui risquaient de subir toutes sortes de tracasseries administratives joua un rôle essentiel lors de ces débats (cf. par exemple Allix et Lecerclé (1926a, vol. 2, pp. 192-195)) ; le fait que le Cartel des gauches n'ait pu assumer le choix effectué par le Bloc national n'est pas sans rappeler la question de l'abandon du franc-or : il est structurellement plus difficile pour la gauche, spontanément suspectée de vouloir la « ruine de l'épargnant », d'appliquer ce type de mesures). Le bordereau de coupons fut adopté une seconde fois en 1933 (loi du 28 décembre 1933), mais cette seconde loi ne fut là encore pas appliquée.

1. Il est difficile de répondre précisément à cette question, dans la mesure où cette transformation des relations entre administration fiscale et établissements bancaires dépend bien davantage des pratiques adoptées par les contrôleurs des impôts et par les banques que des textes de loi (ces derniers ne faisant que fixer le cadre légal général régissant l'activité des contrôleurs). Notons simplement que, contrairement aux attentes exprimées à l'époque (cf. par exemple Trotabas (1938, p. 556)), qui étaient d'autant plus fortes que le décret-loi du 31 juillet 1937 avait décidé que les déclarations qui révéleraient une forte augmentation des revenus de capitaux mobiliers ne feraient pas l'objet de « demandes d'éclaircissement » pour les années antérieures (d'autres mesures d'amnistie de même nature furent adoptées tout au long de l'histoire de l'impôt sur le revenu, et notamment par Pinay dans le cadre de la loi du 14 avril 1952), l'instauration du bordereau de coupons par le décret-loi du 8 juillet 1937 ne semble pas avoir eu d'impact sensible immédiat

« capitalistes » de l'entre-deux-guerres (au moins jusqu'en 1937-1938) que pour ceux de la fin du XX^e siècle de dissimuler leurs dividendes : quelle que soit l'ampleur exacte de la fraude aux valeurs mobilières pratiquée dans l'entre-deux-guerres, on voit donc mal comment elle aurait pu être moins importante que la fraude pratiquée à la fin du siècle. Dans les années 1990, il est quasiment impossible pour un particulier détenant des actions dans une entreprise ayant pignon sur rue de ne pas déclarer les dividendes correspondants, alors qu'une telle possibilité existait dans l'entre-deux-guerres.

Ajoutons que les incitations à la fraude, et non seulement les opportunités de fraude, ont également eu tendance à diminuer au cours du temps. Ainsi que nous l'avons vu dans le chapitre 4, le taux marginal supérieur de l'impôt sur le revenu en vigueur à la fin du XX^e siècle est en réalité l'un des plus faibles qui se soient appliqués depuis la création de l'impôt sur le revenu (cf. chapitre 4, graphique 4-1). De plus et surtout, la création de l'avoir fiscal par la loi du 12 juillet 1965 a entraîné une très forte diminution des incitations à la fraude pour les détenteurs d'actions et de dividendes. Le principe de l'avoir fiscal est en effet qu'il est indispensable de déclarer ses dividendes afin de pouvoir bénéficier de l'avoir fiscal correspondant. La fraude est donc non seulement devenue plus risquée, mais elle est également devenue moins rentable. Par exemple, un actionnaire dont le montant total des avoirs fiscaux dépasse celui de l'impôt dû a tout intérêt à ne pas frauder et à déclarer de façon honnête l'intégralité de ses dividendes, y compris s'il se sait épargné du risque de contrôle fiscal, car seule cette « honnêteté » lui permettra de se faire rembourser ses avoirs fiscaux et d'obtenir un chèque de la part du fisc (une telle situation était par définition impossible avant la création de l'avoir fiscal). De façon plus générale, l'avoir fiscal a eu pour conséquences de réduire de façon importante l'impôt net réellement dû par les actionnaires au titre de l'impôt sur le revenu, et donc de réduire d'autant l'intérêt de la fraude. De plus, outre cet effet indirect sur les incitations à la fraude, la création de l'avoir fiscal a également eu un effet direct et mécanique sur le niveau des revenus déclarés à l'impôt sur le revenu : depuis l'imposition des revenus de 1965, les revenus figurant dans les tableaux statistiques établis par l'administration fiscale et que nous avons utilisés pour estimer le niveau des différents fractiles de hauts revenus sont toujours des revenus qui incluent le montant des éventuels avoirs fiscaux¹. Autrement dit, si l'avoir fiscal avait existé dans l'entre-deux-guerres, alors le montant des très hauts revenus du capital déclarés au cours de cette période aurait été encore plus élevé

sur les revenus déclarés : ce nouveau système contribua peut-être à l'amélioration passagère de la position relative des très hauts revenus constatée en 1937 (même si nous avons vu que cette amélioration s'expliquait davantage par la hausse des très hauts BIC que par celle des très hauts revenus de capitaux mobiliers, ce qui conforte plutôt la thèse de la relance inflationniste (cf. chapitre 2, section 3.1)), mais il ne changea rien à l'effondrement des revenus de capitaux mobiliers constaté au cours de la Seconde Guerre mondiale, ce qui suggère là encore que les forces proprement économiques sont autrement plus importantes que les questions de fraude fiscale.

1. Rappelons en effet que le revenu imposable soumis au barème progressif a toujours été un revenu imposable incluant les avoirs fiscaux (puis les avoirs fiscaux sont soustraits de l'impôt ainsi obtenu) ; il est donc parfaitement logique que l'administration fiscale choisisse d'inclure les avoirs fiscaux dans les tableaux statistiques issus des déclarations de revenus (en pratique, ces tableaux statistiques ont toujours inclus les avoirs fiscaux dans les revenus de capitaux mobiliers et n'ont jamais cherché à les isoler au sein de ces derniers, et ce bien qu'ils soient déclarés séparément).

que ce que nous avons observé, et ce indépendamment du fait que l'existence de l'avoir fiscal aurait probablement conduit à une réduction importante de la fraude¹.

Notons également que la croissance considérable de la masse des revenus du capital légalement exonérés de l'impôt progressif sur le revenu n'a pu que contribuer à réduire les incitations à la fraude : s'il est vrai que les revenus les plus prisés par les détenteurs de gros patrimoines mobiliers (les dividendes) ont toujours été soumis de plein droit au barème progressif de l'impôt sur le revenu, il reste que le développement de ces exonérations, et en particulier la création du prélèvement libératoire, a probablement joué un rôle de « soupape de sécurité », permettant aux « capitalistes » de soustraire une partie de leurs revenus aux rigueurs du barème progressif, et ce sans même avoir à frauder. Rappelons enfin que les multiples mécanismes de réductions d'impôt liées à des dépenses particulières (investissements dans les DOM-TOM, investissements immobiliers, etc.) qui se sont développés dans les années 1980-1990 n'existaient pas dans l'entre-deux-guerres : à cette époque, le fait de déclarer un revenu très élevé au titre de l'impôt sur le revenu impliquait nécessairement que l'impôt dû était également très élevé. A la fin du siècle, les très hauts revenus déclarés à l'impôt sur le revenu, et que nous avons utilisés pour estimer le niveau des différents fractiles de hauts revenus, peuvent parfois être le fait de contribuables qui, grâce aux mécanismes de réduction d'impôt (ou grâce à l'avoir fiscal), ne sont en fait soumis qu'à un impôt relativement faible (voire nul ou négatif), et ce de façon parfaitement légale².

Pour toutes ces raisons, il nous semble peu réaliste de supposer que la fraude puisse être plus importante à la fin du siècle que ce qu'elle était dans l'entre-deux-guerres. A fortiori, il nous semble invraisemblable d'imaginer que l'ampleur de la fraude ait pu augmenter dans des proportions telles que le phénomène d'effondrement et de non-reconstitution des très hauts revenus du capital puisse être attribué à une « illusion fiscale » de cette nature. Il est particulièrement frappant de constater qu'à la fin des années 1930, le revenu moyen déclaré par les foyers du fractile P99,99-100 (exprimé en francs de 1998) est de l'ordre de 5-6 millions de francs, soit un niveau à peine inférieur à celui observé dans les années 1990 (environ 7-8 millions de francs) (cf. chapitre 2, graphique 2-7), et ce bien que le revenu moyen par foyer de l'ensemble de la population ait été multiplié par un

1. Les revenus de capitaux mobiliers représentaient jusqu'à 50-55 % du total des revenus déclarés par les foyers du fractile P99,99-100 dans l'entre-deux-guerres (cf. annexe B, tableau B-17, fractile P99,99-100, colonne RCM) ; en supposant que ces revenus étaient essentiellement constitués de dividendes (ce qui, ainsi que nous l'avons vu plus haut, est cohérent avec toutes les informations dont nous disposons), et en supposant un avoir fiscal égal à la moitié des dividendes distribués (comme cela est le cas depuis la loi du 12 juillet 1965), on aboutirait à la conclusion que, si l'avoir fiscal avait existé dans l'entre-deux-guerres, alors le niveau du revenu moyen déclaré par les foyers du fractile P99,99-100 aurait été de l'ordre de 25 % plus élevé que ce que nous avons estimé (et ce sans même prendre en compte l'impact sur la fraude).

2. Les statistiques à partir desquelles nous avons estimé le niveau des différents fractiles de hauts revenus depuis 1915 portent uniquement sur les foyers imposables, et les contribuables très aisés parvenant à bénéficier de suffisamment de réductions d'impôt pour être non imposables sont donc susceptibles d'échapper à nos estimations ; mais nous disposons également pour les années 1980-1990 de fichiers de déclarations portant sur l'ensemble des foyers (imposables et non imposables), ce qui nous a permis de vérifier que ce biais était pratiquement négligeable (cf. annexe B, section 1.2).

facteur de l'ordre de 4,5 entre ces deux dates¹. Ce fait mérite d'être retenu : à la fin des années 1930, cela fait déjà près de 20 ans que les taux marginaux supérieurs de l'impôt sur le revenu ont atteint des niveaux extrêmement élevés, et cela fait près de 20 ans que les très hauts revenus ont eu le temps de développer des stratégies permettant de dissimuler leurs revenus, tout cela dans un cadre légal et réglementaire où l'administration dispose de pouvoirs d'investigation fort limités (au moins jusqu'en 1937-1938). En outre, les très hauts revenus déclarés à la fin des années 1930 sont des revenus qui ont déjà été fortement amputés par la crise économique et les faillites qui en ont résulté, amputations qui suivaient de peu les chocs de la Première Guerre mondiale. Et, malgré tout, le revenu moyen déclaré par les foyers du fractile P99,99-100 se situe à la fin des années 1930 à un niveau à peine inférieur à celui observé à la fin du XX^e siècle, alors même que le revenu moyen de l'ensemble de la population a fait plus que quadrupler. Cette réalité incontournable nous semble attester du caractère bien réel du phénomène étudié ici : l'ampleur de l'effondrement et de la non-reconstitution des très hauts revenus du capital est tout simplement trop massive pour qu'il soit possible de l'expliquer par un phénomène de dissimulation (légale ou illégale).

3. Les enseignements issus des déclarations de successions

Tout semble donc indiquer que l'effondrement et la non-reconstitution des très hauts revenus du capital correspondent à un phénomène économique bien réel, et non pas à une « illusion fiscale ». Cependant, quelle que soit la portée des arguments avancés plus haut, il serait insuffisant d'en rester là : le phénomène qui nous intéresse ici concerne en premier lieu l'évolution de la répartition des patrimoines, et il serait donc particulièrement probant de pouvoir le confirmer en nous fondant sur des sources portant directement sur les patrimoines, et non pas seulement sur les revenus qui en sont issus. Rappelons en effet que, d'un point de vue macroéconomique, les revenus du capital n'ont rien perdu de leur importance : d'après les estimations issues de la comptabilité nationale, la part des revenus du capital dans la valeur ajoutée des entreprises se situe à la fin du XX^e siècle approximativement au même niveau qu'au début du siècle, de même d'ailleurs que la part des revenus du capital dans le revenu des ménages². L'effondrement et la non-reconstitution des très hauts revenus du capital correspondent donc nécessairement à un très fort aplatissement des inégalités patrimoniales : si notre diagnostic fondé sur l'examen des revenus est correct, on devrait observer que les très gros patrimoines n'ont jamais retrouvé le niveau qui était le leur au début du siècle. Qu'en a-t-il été ?

Les déclarations de successions constituent la seule source permettant de répondre à cette question de façon satisfaisante. Cette source a évidemment certaines limites, ne serait-ce que parce qu'elle ne porte par définition que sur les patrimoines des décédés, et non pas les patrimoines de l'ensemble de la population.

1. Le revenu moyen par foyer (exprimé en francs de 1998) était d'à peine 30 000 francs par an dans les années 1930, et il est de l'ordre de 130 000 francs par an dans les années 1990 (cf. chapitre 1, graphique 1-6, et annexe G, tableau G-2, colonne (7)).

2. Cf. chapitre 1, section 3.2.

Mais elle a l'immense avantage de nous permettre d'étudier l'évolution des très gros patrimoines sur l'ensemble du XX^e siècle. Par comparaison, les autres sources disponibles font pâle figure. Les enquêtes sur les patrimoines réalisées par l'INSEE dans les années 1980-1990, que nous avons utilisées plus haut pour connaître la structure des patrimoines dont les revenus échappent à l'impôt sur le revenu, sont une création relativement récente, et elles ne permettent pas de réaliser des études sur longue période. En outre, de même que toutes les enquêtes par sondage, elles ne permettent pas de s'intéresser spécifiquement au cas des très gros patrimoines. Les statistiques issues des impôts sur la fortune (« impôt sur les grandes fortunes » (IGF), puis « impôt de solidarité sur la fortune » (ISF)) institués et appliqués par les gouvernements socialistes des années 1980-1990 devraient en principe permettre d'étudier les très grosses fortunes. Mais, outre que les déclarations de patrimoines déposées dans le cadre de l'IGF et de l'ISF ne donnent malheureusement pas lieu à une exploitation statistique annuelle et systématique de la part de l'administration fiscale (les statistiques disponibles sont relativement pauvres et ne portent que sur quelques années isolées), cette source ne concerne par définition que les années 1980-1990¹. Mentionnons enfin le cas des enquêtes et des classements des grandes fortunes régulièrement publiés dans les magazines. Il s'agit là encore d'une « source » qui ne se prête guère à une étude des inégalités patrimoniales sur longue période, d'autant plus que la méthodologie et les sources adoptées par ces enquêtes sont toujours relativement incertaines, et varient fortement d'un magazine à l'autre². Les déclarations de successions constituent au

1. A notre connaissance, seules les déclarations de patrimoines des années 1982-1985 déposées au titre de l'IGF (cf. *L'imposition du capital*, 8^e Rapport au Président de la République, Conseil des Impôts, 1986, pp. 101-137 et 359-391), ainsi que les déclarations de patrimoines de 1996 déposées au titre de l'ISF (cf. « Revenus et patrimoine des ménages, édition 1997 », *Synthèses* n°11, septembre 1997, pp. 69-79 ; cf. également *L'imposition du patrimoine*, 16^e Rapport au Président de la République, Conseil des Impôts, 1998, pp. 234-246), ont véritablement fait l'objet d'une exploitation statistique approfondie (pour les autres années, seules des statistiques globales (nombre de contribuables, recettes globales, etc.) sont disponibles). L'utilisation de ces statistiques soulèverait également des difficultés d'ordre technique, compte tenu par exemple de l'exonération des biens professionnels. Pour toutes ces raisons, nous n'avons pas cherché à utiliser les statistiques issues de l'IGF et de l'ISF dans le cadre de ce livre.

2. Les classements de fortunes publiés dans les magazines des années 1990 semblent plutôt pécher par défaut. Par exemple, d'après l'édition 1999 du « Top 500 » publié par le magazine *Challenges*, il « suffirait » de disposer de plus de 141 millions de francs de patrimoine pour faire partie des 500 plus grosses fortunes de France (cf. *Challenges* n°138, juillet-août 1999, pp. 51 et 88-105) ; en supposant un rendement moyen de 5 %, ces 141 millions de francs de patrimoine correspondraient à environ 7 millions de francs de revenus annuels, soit l'équivalent du revenu moyen déclaré dans les années 1990 par les 0,01 % des foyers déclarant les revenus les plus élevés, c'est-à-dire par plus de 3 000 foyers (cf. chapitre 2, graphique 2-7 et annexe B, tableau B-11, colonne P99,99-100), et à peine plus du tiers du revenu moyen déclaré dans les années 1990 par les 0,001 % des foyers déclarant les revenus les plus élevés, c'est-à-dire par plus de 300 foyers (ces foyers déclarent tous plus de 10-11 millions de francs, et leur revenu moyen déclaré atteint 18-20 millions de francs ; cf. Piketty (1998, pp. 29 et 138-144)). En outre, le classement de *Challenges* porte sur les fortunes « familiales » (la « famille » étant entendue dans le sens le plus large : une même dynastie regroupant plusieurs dizaines de foyers peut correspondre à une seule « famille » et à un seul patrimoine global) : le seuil inférieur du « Top 500 » des fortunes individuelles ou par foyer serait donc très sensiblement inférieur à 141 millions de francs (ces différences de champ expliquent également pourquoi il est impossible d'effectuer des comparaisons précises entre ces différentes enquêtes ou avec les revenus par foyer). La littérature sociologique consacrée aux grandes fortunes ne nous est pas plus utile ici : par exemple, Pinçon et Pinçon-Charlot (1989, 1996, 1997, 1999) nous apportent un grand nombre d'informations passionnantes sur les genres de vie et les mœurs des grandes fortunes et de la « grande bourgeoisie », mais ils ne cherchent pas à quantifier les patrimoines en question, et encore moins à étudier l'évolution du niveau des grandes fortunes sur longue période.

contraire une source dont la stabilité et l'homogénéité dans le temps sont tout à fait remarquables, et ce depuis la création de l'impôt progressif sur les successions par la loi du 25 février 1901, et en dépit du fait que ces déclarations ont malheureusement été quelque peu délaissées par l'administration fiscale française de la fin du XX^e siècle.

Nous commencerons donc par décrire les grandes caractéristiques des statistiques successorales utilisées ici, ainsi que la façon dont nous les avons exploitées (section 3.1) (le lecteur peu intéressé par ces détails techniques peut passer directement à la sous-section suivante). Puis nous présenterons les principaux faits que les estimations réalisées à partir de ces matériaux bruts nous ont permis de mettre en évidence, à commencer par l'effondrement séculaire spectaculaire du niveau des très grosses successions, phénomène dont l'ampleur semble là encore beaucoup trop massive pour que l'idée d'une « illusion fiscale » puisse suffire à l'expliquer (section 3.2). Enfin, nous essaierons de déterminer dans quelle mesure les contemporains qui ont connu ces événements « en direct » étaient conscients de cet effondrement des très gros patrimoines, et nous verrons que, de la même façon que pour les très hauts revenus, l'évolution des tranches d'imposition utilisées par la législation fiscale constitue une source extrêmement précieuse pour répondre à cette question (section 3.3).

3.1. LA SOURCE UTILISÉE

Ainsi que nous l'avons vu dans le chapitre 4, l'impôt progressif sur les successions fut institué en France par la loi du 25 février 1901. Cette loi constitue une rupture majeure non seulement dans l'histoire de la fiscalité, mais également dans l'histoire des statistiques fiscales. Jusqu'en 1901, l'impôt sur les successions étant totalement proportionnel, l'administration pouvait en effet calculer l'impôt dû par les héritiers sans avoir à faire la somme des différents éléments de patrimoine transmis lors de la succession : il suffisait d'appliquer le taux unique d'imposition séparément à chaque maison, à chaque terrain, à chaque valeur mobilière, etc., que les héritiers n'étaient d'ailleurs même pas tenus de déclarer dans la même perception. La conséquence pratique est que l'administration fiscale n'avait jamais cherché avant 1901 à établir des classements des successions en fonction de leur montant, et s'était contentée d'établir des statistiques portant sur le volume global des successions déclarées en France, sans aucune indication sur la répartition de ce volume global suivant le montant des patrimoines en jeu. Ces statistiques globales, qui existent depuis 1826, ne sont pas sans intérêt : elles permettent par exemple de constater la très forte croissance du volume des biens transmis par héritage en France au cours du XIX^e siècle, ainsi que l'irrésistible ascension de la fortune mobilière, qui en 1826 représente à peine plus du tiers du volume global des successions (contre près des deux tiers pour la fortune foncière), et qui au début du XX^e siècle est devenue largement majoritaire¹. Mais ces statistiques globales ne

1. En 1826, le volume global des biens transmis par succession est de 1,34 milliard de francs, dont 0,46 milliard de francs de biens meubles (34 %) et 0,88 milliard de francs de biens immeubles (66 %) ; en 1908

nous apportent aucune information sur l'inégalité des patrimoines transmis : pour étudier l'évolution de l'inégalité des patrimoines en France au XIX^e siècle, les statistiques successorales établies par l'administration fiscale ne sont d'aucune utilité, et il est nécessaire de remonter aux déclarations de successions individuelles conservées dans les archives de l'administration, et de tenter d'établir soi-même des statistiques représentatives à partir de ces déclarations, ce qui soulève des difficultés considérables¹.

La loi du 25 février 1901 a totalement transformé cet état de fait : à partir de 1901, l'application de la progressivité de l'impôt a contraint l'administration à additionner les différents éléments de patrimoine transmis lors d'une succession donnée, et c'est également à partir de cette date que l'administration a commencé à établir des classements des successions en fonction de leur montant et à publier les tableaux statistiques correspondants. Le tableau le plus intéressant de notre point de vue indique le nombre et le montant des successions déclarées, en fonction d'un certain nombre de tranches de successions : successions dont le montant total (avant division entre les héritiers) est compris entre 5 millions et 10 millions de francs, successions dont le montant total est compris entre 10 millions et 20 millions de francs, etc. Ce tableau, que l'administration fiscale a établi et publié à intervalles (plus ou moins) réguliers depuis l'imposition des successions de 1902, est l'exact équivalent des tableaux indiquant le nombre et le montant des revenus déclarés en fonction d'un certain nombre de tranches de revenus, et qui ont été établis chaque année depuis l'imposition des revenus de 1915. Autrement dit, de la même façon que la création par la loi du 15 juillet 1914 d'un impôt progressif sur le revenu nous permet d'étudier l'évolution de l'inégalité des revenus depuis 1915, la création par la loi du 25 février 1901 d'un impôt progressif sur les successions nous permet d'étudier l'évolution de l'inégalité des patrimoines depuis 1902. En particulier, de la même façon que les tableaux statistiques issus du dépouillement des déclarations de revenus, les tableaux statistiques issus du dépouillement des déclarations de successions ont l'immense avantage de reposer sur le dépouillement intégral de toutes les déclarations déposées au cours d'une année donnée, si bien que cette source nous permet d'estimer de façon extrêmement précise le niveau des différents fractiles de très grosses successions. Plusieurs différences importantes entre les statistiques issues des déclarations de revenus et les statistiques issues des déclarations de successions, ainsi qu'entre les exploitations que nous avons réalisées à partir de ces deux sources, méritent toutefois d'être précisées ici².

(dernière année avant la Première Guerre mondiale pour laquelle cette décomposition globale est disponible), le volume global des biens transmis par succession est de 7,43 milliards de francs, dont 4,09 milliards de biens meubles (55 %) et 3,34 milliards de biens immeubles (45 %) ; les biens meubles incluent les valeurs mobilières et les autres biens meubles (les statistiques successorales n'effectuent cette décomposition qu'à partir de 1850, date à laquelle les valeurs mobilières représentent moins de 2 % du total des biens meubles (0,014/0,805), contre 56 % en 1908 (2,31/4,09)), et les biens immeubles incluent à la fois le bâti (maisons, immeubles, etc.) et le non bâti (terres agricoles, etc.) ; toutes ces statistiques successorales globales ont été rassemblées et publiées dans l'*Annuaire Statistique de la France 1966 – Résumé Rétrospectif*, INSEE, 1966, p. 530.

1. Plusieurs chercheurs ont toutefois tenté de venir à bout de ces difficultés (cf. notamment Daumard (1973)), et nous reviendrons dans le chapitre suivant sur les enseignements que l'on peut tirer de ces travaux au sujet de l'évolution des inégalités au XIX^e siècle (cf. chapitre 7, section 2.3).

2. Les tableaux bruts établis par l'administration fiscale à partir du dépouillement des déclarations de

Tout d'abord, à la différence du régime adopté pour les déclarations de revenus, qui ont été dépouillées chaque année depuis l'imposition des revenus de 1915 (sans aucune exception), l'administration fiscale n'a malheureusement pas fait procéder à des dépouillements annuels des déclarations de successions. Le tableau statistique central, indiquant le nombre et le montant des successions en fonction d'un certain nombre de tranches de successions, qui est également celui qui est disponible pour le plus grand nombre d'années, avait été établi tous les ans au cours de la période 1902-1913 (sauf en 1906 et en 1908). Mais la série s'interrompt avec la Première Guerre mondiale, et elle ne reprit qu'en 1925, date à partir de laquelle les dépouillements des déclarations de successions furent effectués chaque année, et ce jusqu'en 1964 (sauf en 1928, 1934, 1961 et 1963). Puis, à l'issue de ces deux périodes distinctes de dépouillement quasiment annuel des déclarations de successions (1902-1913 et 1925-1964), l'administration fiscale décida d'interrompre définitivement cette longue série : depuis 1964, les seules statistiques successorales annuelles établies par l'administration concernent le nombre et le montant global des successions déclarées en France, de la même façon qu'au XIX^e siècle¹. Cet abandon des statistiques successorales, qui est d'ailleurs fort intéressant en tant que tel, et sur lequel nous reviendrons plus loin, a heureusement été compensé par l'organisation en 1984 et en 1994 de grandes enquêtes sur les déclarations de successions : l'administration fiscale a constitué des échantillons représentatifs de l'ensemble des déclarations de successions déposées au cours des années 1984 et 1994, et a établi pour ces deux années des tableaux statistiques similaires aux tableaux antérieurs². Il faut également préciser que ces enquêtes de 1984 et de 1994 ne sont pas des « enquêtes » au sens habituel : elles reposent certes sur des échantillons de déclarations de successions et non pas sur l'ensemble des déclarations, mais le fait important pour notre objet est que ces échantillons contiennent l'intégralité des très grosses successions, si bien que les tableaux statistiques issus de ces enquêtes permettent des estimations du niveau des différents fractiles de grosses successions tout aussi précises que les dépouillement exhaustifs qui avaient été réalisés jusqu'en 1964³. Autrement dit, nous disposons bien d'une série continue et homogène de statistiques successorales allant de 1902 à 1994. Le fait que nos estimations ne portent que sur les années 1902-1913 (sauf 1906 et 1908), 1925-1964 (sauf 1928, 1934, 1961 et 1963), 1984 et 1994 constituent évidemment un handicap important pour l'étude des fluctuations fines du niveau des différents fractiles de grosses successions, notamment pour ce qui concerne le dernier tiers du XX^e siècle. Mais, ainsi que nous le verrons plus loin, le niveau des successions n'évolue qu'à un rythme relativement lent, et

successions ont été reproduits dans l'annexe J, qui contient également une présentation détaillée de la méthodologie utilisée pour exploiter ces données, ainsi que l'ensemble des résultats obtenus.

1. En fait, dans les années 1980-1990, on ne dispose même plus de statistiques annuelles sur le volume des successions déclarées : les seules statistiques établies annuellement concernent le nombre de successions et le montant de l'impôt correspondant (cf. par exemple *L'imposition du patrimoine*, 16^e Rapport au Président de la République, Conseil des Impôts, 1998, p. 63).

2. Des enquêtes similaires ont également été menées en 1977 et en 1987, mais les tableaux statistiques qui nous intéressent ici n'ont pas été établis à l'occasion de ces deux enquêtes, ou tout du moins pas avec des tranches de successions suffisamment élevées (cf. annexe J, section 1.1).

3. Cf. annexe J, section 1.1.

les résultats obtenus mettent en évidence des évolutions séculaires suffisamment claires et massives pour que nous puissions nous passer d'estimations annuelles.

La seconde différence importante concerne la façon dont nous avons exploité ces statistiques. Dans le cas des statistiques issues des déclarations de revenus, notre objectif était d'exploiter de façon aussi systématique que possible l'ensemble des données disponibles : nous voulions pouvoir étudier aussi bien les fluctuations de court terme que les évolutions séculaires, nous avons estimé de façon aussi rigoureuse que possible aussi bien l'évolution du niveau des différents fractiles de hauts revenus que celle de leur part dans le revenu total, leur composition, leur taux moyen d'imposition, etc. L'esprit dans lequel nous avons exploité les statistiques successorales est nettement plus modeste : il s'agissait d'abord de tenter de confirmer la principale transformation séculaire constatée au niveau des revenus, à savoir l'effondrement et la non-reconstitution des très hauts revenus du capital.

Nous avons procédé de la façon suivante. Nous sommes partis du fait que le nombre total de décès constatés chaque année en France est relativement stable sur longue période : si l'on exclut les brèves poussées dues aux guerres, et si l'on exclut les décès liés à la mortalité infantile, qui étaient encore très nombreux au début du siècle, on constate qu'environ 500 000 personnes (ou très légèrement plus) sont mortes chaque année en France au XX^e siècle, et ce tout au long du siècle¹. Sur ces 500 000 décès annuels, tous n'ont pas donné lieu à une déclaration de succession : les déclarations de successions ne concernent que ceux qui ont quelque chose à transmettre, ce qui en pratique exclut une fraction importante des décédés ; en outre, depuis 1956, les successions dont le montant total n'excède pas un certain seuil sont officiellement dispensées de l'obligation déclarative². De la même façon que pour l'étude de l'inégalité des revenus, nous avons donc choisi de nous limiter au décile supérieur de la hiérarchie sociale : nous avons estimé pour chaque année le niveau de la succession moyenne correspondant aux 50 000 successions les plus importantes (ce qui correspond approximativement aux 10 % des décès les plus riches en patrimoine, c'est-à-dire au fractile P90-100 de la hiérarchie des patrimoines au décès), le niveau de la succession moyenne correspondant aux 25 000 successions les plus importantes (ce qui correspond approximativement au fractile P95-100), etc., et ce jusqu'à la succession moyenne correspondant aux 50 successions les plus importantes (ce qui correspond approximativement au fractile P99,99-100). Par la suite, nous nous référerons souvent aux notations P90-100, P95-100, etc. pour désigner les différents fractiles de la hiérarchie des patrimoines au décès (ou plus simplement « hiérarchie des décès »), c'est-à-dire les 50 000 plus grosses successions annuelles, les 25 000 plus grosses successions annuelles, etc.

Ces estimations ont plusieurs limites. Tout d'abord, contrairement à ce que nous avons fait pour les hauts revenus, nous n'avons pas cherché à estimer la part des grosses successions dans le volume total des patrimoines au décès³. Il est en effet

1. Cf. annexe J, section 2.

2. Sur l'évolution du nombre de déclarations de successions déposées en France depuis 1902, cf. annexe J, tableau J-1.

3. En fait, nous donnons en annexe des estimations de la part des différents fractiles de grosses suc-

extrêmement difficile d'estimer de façon homogène l'évolution de ce volume total des patrimoines au décès sur longue période : outre que les petites successions sont officiellement dispensées de l'obligation déclarative depuis 1956, il est probable que l'administration fiscale a toujours fait preuve d'une certaine tolérance vis-à-vis des héritiers omettant de déclarer ces petites successions¹. L'évaluation des petits patrimoines soulève d'ailleurs d'importantes difficultés pratiques et conceptuelles : pour une large partie de la population, le « patrimoine » s'est toujours limité au mobilier domestique et aux effets personnels, dont il est souvent difficile de déterminer avec précision la valeur marchande (et ce bien que la masse totale de ces petits patrimoines soit loin d'être négligeable). Ajoutons que les données macroéconomiques portant sur les patrimoines (et a fortiori sur les patrimoines au décès) sont beaucoup plus pauvres que celles portant sur les revenus : les estimations du patrimoine total des ménages ne portent généralement que sur quelques années isolées (il n'existe pas de série continue sur longue période, contrairement à ce qui existe pour les revenus), et les rares estimations disponibles posent de redoutables problèmes d'homogénéité et de comparabilité². Plutôt que de diviser nos estimations du niveau des différents fractiles de grosses successions par un dénominateur incertain, nous avons préféré nous limiter à l'étude de ces niveaux et de leur évolution au cours du XX^e siècle. Nous verrons que cette méthode suffit à satisfaire les besoins qui sont les nôtres ici : l'étude des hauts revenus nous a montré toute l'étendue des disparités qui caractérisent le décile supérieur de la hiérarchie sociale (des « classes moyennes » (fractile P90-95) aux « 200 familles » (fractile P99,99-100)), et nos estimations nous permettront de comparer les évolutions suivies par les patrimoines des différents fractiles du décile supérieur de la hiérarchie des décès aux évolutions suivies par les revenus des différents fractiles du décile supérieur de la hiérarchie des revenus.

Par ailleurs, nous n'avons pas cherché à exploiter tous les tableaux statistiques établis par l'administration fiscale à la suite des dépouillements des déclarations de successions. Nous avons déjà évoqué le cas des tableaux indiquant non seulement le nombre et le montant des successions en fonction d'un certain nombre de tranches de successions, mais également le montant des différents types de biens (immeubles, actions, obligations, etc.) déclarés au sein de ces différentes tranches de successions : ces tableaux nous ont par exemple été très utiles pour savoir comment le partage des valeurs mobilières entre actions et obligations évolue en fonction du niveau de patrimoine³. Ces tableaux n'ont malheureusement été établis que pour quelques années isolées, et nous n'avons donc pas cherché à réaliser des estimations précises de l'évolution de la composition des différents fractiles de

cessions dans le volume total des successions (cf. annexe J, tableaux J-11 et J-12), mais nous insistons sur le fait qu'il s'agit d'estimations « brutes », obtenues sans aucune tentative d'homogénéisation du dénominateur, et qu'elles doivent donc être utilisées avec prudence.

1. Cf. annexe J, section 3.4.

2. La comptabilité nationale inclut depuis les années 1970 des estimations consacrées aux patrimoines, mais personne ne semble avoir cherché à établir des séries historiques continues en utilisant les concepts de cette « comptabilité nationale patrimoniale ». Pour les périodes antérieures, nous disposons uniquement d'estimations isolées effectuées suivant des méthodes disparates, et la confection de séries homogènes dépasserait de beaucoup le cadre de ce livre.

3. Cf. section 1.1 supra.

grosses successions¹. L'administration fiscale a également établi de façon plus ou moins régulière des tableaux indiquant non pas le nombre et le montant des successions en fonction d'un certain nombre de tranches de successions (avant division entre les différents héritiers), mais le nombre et le montant des « parts successorales » en fonction d'un certain nombre de tranches de « parts successorales » (la « part successorale » désigne la part de la succession qui revient effectivement à chaque héritier). Ces tableaux seraient indispensables si l'on cherchait à estimer de façon précise l'évolution des taux moyens d'imposition subis par les différents fractiles de successions : l'impôt progressif sur les successions a en effet toujours été calculé non pas de façon globale au niveau de la succession totale léguée par les défunts (avant division entre les héritiers), mais séparément au niveau de chaque héritier et de chaque part successorale². Compte tenu de l'irrégularité avec laquelle ces tableaux portant sur les parts successorales ont été établis, et compte tenu surtout de l'extrême complexité des barèmes de l'impôt sur les successions, qui varient non seulement en fonction du lien de parenté entre le défunt et les héritiers, mais également (parfois) en fonction du nombre d'enfants du défunt (notamment dans l'entre-deux-guerres), ce que les tableaux disponibles ne permettent pas toujours de prendre en compte correctement, nous n'avons pas cherché à exploiter ces informations dans le cadre de ce livre³. Toutes nos estimations portent donc sur les fractiles de successions de la hiérarchie des patrimoines au décès, sans aucune prise en compte de la façon dont ces différents fractiles de successions ont été divisés entre les héritiers. Enfin, nous n'avons pas non plus cherché à exploiter les tableaux statistiques indiquant le nombre et le montant des successions en fonction non seulement d'un certain nombre de tranches de successions mais également de la tranche d'âge du défunt. Ces tableaux pourraient être mobilisés pour estimer séparément le niveau des différents fractiles de patrimoines au décès correspondant à chaque tranche d'âge, ce qui pourrait permettre, en appliquant aux résultats obtenus des coefficients mesurant l'importance de chaque tranche d'âge dans la population, d'obtenir des estimations des différents fractiles de la hiérarchie des patrimoines définie au niveau de l'ensemble de la population (et non pas seulement des décédés). Compte tenu du fait que ces statistiques successorales par tranches d'âge n'existent que pour quelques années isolées, et compte tenu des imprécisions inhérentes à une telle méthode (les décédés d'une classe d'âge donnée ne sont pas choisis au hasard au sein de cette classe d'âge), nous avons préféré ne pas utiliser ces informations et nous contenter dans le cadre de ce livre d'estimations des différents fractiles de la hiérarchie des patrimoines au décès (tous décédés confondus, quel que soit leur âge⁴). Dans le cadre d'une étude d'ensemble consacrée à l'héritage en France au XX^e siècle, il serait

1. Nous nous sommes contentés de reproduire en annexe les tableaux bruts établis par l'administration fiscale (cf. annexe J, section 1.2 et tableau J-3).

2. Cf. annexe J, section 3.

3. Nous nous sommes contentés d'estimations approximatives des taux moyens d'imposition subis par les très grosses successions des différentes époques (cf. annexe J, section 3). La liste des années pour lesquelles des tableaux portant sur les parts successorales ont été établis est également indiquée en annexe (cf. annexe J, section 1.4).

4. Sur les années pour lesquelles ces tableaux par classes d'âge ont été établis et sur les usages qui pourraient en être faits, cf. annexe J, section 1.4.

indispensable de tenter de surmonter ces difficultés et d'utiliser de façon aussi systématique que possible l'ensemble de ces informations complémentaires (composition, parts successorales, âge). Mais, compte tenu des besoins qui sont les nôtres ici, et compte tenu du caractère extrêmement clair et massif des résultats obtenus, l'exploitation limitée que nous avons réalisée nous a semblé amplement suffisante.

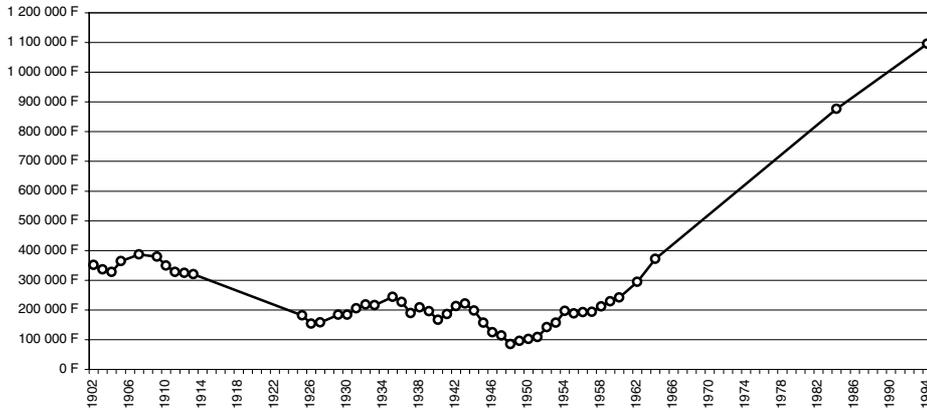
3.2. LES RÉSULTATS OBTENUS : L'EFFONDREMENT DES TRÈS GROSSES SUCCESSIONS

Venons-en maintenant aux résultats que l'exploitation des statistiques successorales nous a permis d'obtenir. Commençons par le cas des « classes moyennes », c'est-à-dire par les successions correspondant au fractile P90-95 de la hiérarchie des décès, soit la moitié la plus basse des 50 000 plus grosses successions déclarées chaque année. Exprimée en francs de 1998, la succession moyenne léguée par les « classes moyennes » (fractile P90-95) était au début du XX^e siècle et à la veille de la Première Guerre mondiale de l'ordre de 340 000-350 000 francs : la valeur exacte variait très légèrement suivant les années, mais sans tendance claire, ni à la hausse, ni à la baisse (cf. graphique 6-1). Puis les patrimoines des « classes moyennes » eurent à subir les crises du « premier XX^e siècle » : la valeur des successions léguées par le fractile P90-95 de la hiérarchie des décès s'effondra à la suite de la Première Guerre mondiale, avant de se redresser dans les années 1920, puis de s'effondrer de nouveau pendant la crise des années 1930 et surtout au cours de la Seconde Guerre mondiale (cf. graphique 6-1). A l'issue de la Seconde Guerre mondiale, les enfants des « classes moyennes » décédées devaient se partager des patrimoines dont le niveau moyen (exprimé en francs de 1998) était inférieur à 100 000 francs, soit le niveau le plus faible atteint au cours du XX^e siècle. Puis les successions léguées par les « classes moyennes » (fractile P90-95) connurent une croissance spectaculaire et ininterrompue au cours de la seconde moitié du siècle, avec une succession moyenne d'environ 1,1 million de francs dans les années 1990 (cf. graphique 6-1). Autrement dit, la valeur moyenne des patrimoines accumulés et transmis par les « classes moyennes » (fractile P90-95), exprimée en francs de 1998, est passée d'à peine 350 000 francs au début du siècle à environ 1,1 million de francs à la fin du siècle, soit une multiplication par un facteur de l'ordre de 3,2¹.

Cet enrichissement considérable n'a rien d'étonnant, puisqu'il est la traduction logique de la très forte progression des revenus. Les comparaisons entre les fractiles de la hiérarchie des revenus et les fractiles de la hiérarchie des décès doivent certes être menées avec prudence, car ces deux hiérarchies ne coïncident qu'imparfaitement : les « classes moyennes » (fractile P90-95) de la hiérarchie des décès ne sont pas les « classes moyennes » (fractile P90-95) de la hiérarchie des revenus, ne serait-ce que parce que les premières se composent uniquement de décédés, alors que les secondes se composent de foyers provenant de toutes les classes d'âge. Mais à partir du moment où le revenu moyen des « classes

1. Cf. annexe J, tableau J-9, ligne « 1994/1902-1913 ».

Graphique 6-1 : La succession moyenne des « classes moyennes » (fractile P90-95), de 1902 à 1994 (en francs de 1998)



Source : Colonne P90-95 du tableau J-9 (Annexe J)

moyennes » (fractile P90-95) de la hiérarchie des revenus a été multiplié par un facteur de l'ordre de 4,7 entre les deux extrémités du siècle¹, il serait fort surprenant que les patrimoines accumulés et légués par les « classes moyennes » (fractile P90-95) de la hiérarchie des décès n'aient pas également connu une très forte progression. On peut également noter qu'il est parfaitement cohérent que la progression des successions ait été plus faible que celle des revenus (multiplication par 3,2 dans le premier cas, et par 4,7 dans le second) : les décédés des années 1990 sont en effet des personnes qui ont dû attendre la fin de leur vie active pour bénéficier pleinement des revenus élevés apportés par les « Trente Glorieuses », et il est donc normal qu'ils n'aient pas pu accumuler des patrimoines en rapport avec la progression séculaire des revenus. Pour les mêmes raisons, il est tout à fait logique que les successions des « classes moyennes » (fractile P90-95) aient continué de croître à un rythme soutenu au cours des années 1980-1990 (cf. graphique 6-1), et ce bien que la croissance des revenus se soit fortement ralentie depuis la fin des années 1970² : plus on avance dans le temps, plus on trouve des décédés qui ont bénéficié des « Trente Glorieuses » au cours de leur vie active, et ce processus de rattrapage des successions sur les revenus ne prendra fin que quand tous ceux qui ont travaillé au cours des « Trente Glorieuses » seront décédés. Il s'agit là d'une illustration particulièrement claire du fait que les évolutions de patrimoines, et en particulier les évolutions de patrimoines au décès, ont toujours un certain retard par rapport aux évolutions de revenus. On notera également que le fait de ne disposer que d'estimations fort isolées dans le temps pour le dernier tiers du siècle ne pose pas de problème majeur (tout du moins pour ce qui est de l'identification des tendances longues) : les successions se renouvellent lentement, au même

1. Cf. chapitre 2, tableau 2-1 et graphique 2-9.

2. Cf. chapitre 2, graphique 2-9.

rythme que les générations, et les estimations isolées dont nous disposons pour les années 1964, 1984 et 1994, estimations qui ne sont pas loin d'être parfaitement alignées sur le graphique 6-1, ne laissent planer aucun doute sur la tendance générale.

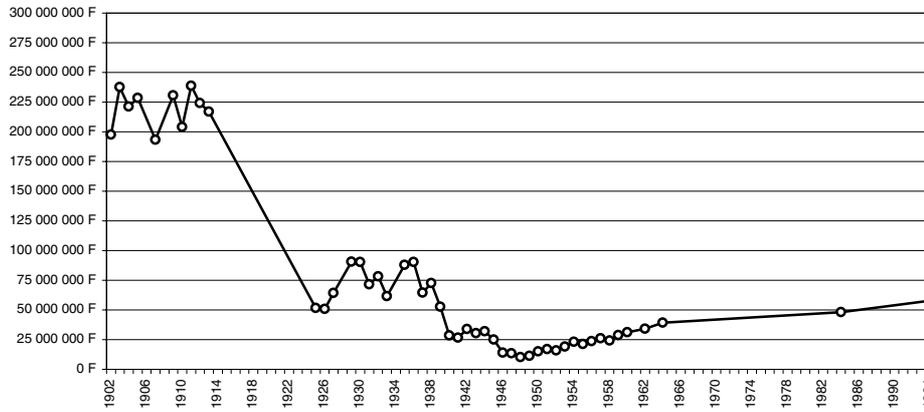
Considérons maintenant le cas des fractiles situés au-dessus des « classes moyennes » (fractile P90-95) dans la hiérarchie des décès, fractiles dont nous allons voir qu'ils se caractérisent également par des évolutions tout à fait cohérentes avec celles constatées au niveau des revenus. De la même façon que pour les statistiques de revenus, le principal enseignement de notre exploitation des statistiques successorales est en effet que le très fort enrichissement séculaire constaté au niveau des « classes moyennes » (fractile P90-95) s'amenuise progressivement et régulièrement à mesure que l'on pénètre dans les centiles supérieurs de la hiérarchie des décès, et qu'il se transforme même en un appauvrissement séculaire lorsque l'on atteint les strates supérieures du centile supérieur : la succession moyenne léguée par le fractile P90-95 de la hiérarchie des décès, exprimée en francs de 1998, a été multipliée par un facteur supérieur à 3 entre les deux extrémités du siècle, puis ce coefficient devient légèrement inférieur à 2 au niveau du fractile P95-99, et il est nettement inférieur à 1 à l'intérieur du fractile P99-100¹. De la même façon que pour les revenus, ce phénomène prend une ampleur particulièrement spectaculaire lorsque l'on remonte au niveau du fractile P99,99-100 (les « 200 familles »). On constate en effet que ces patrimoines ne se sont jamais remis des chocs causés par les deux guerres mondiales et par la crise des années 1930 : la succession moyenne léguée par le fractile P99,99-100 de la hiérarchie des décès, c'est-à-dire la valeur moyenne des 50 plus grosses successions déclarées chaque année, se situe à la fin du XX^e siècle à un niveau très sensiblement inférieur à celui qui était le sien au début du siècle (cf. graphique 6-2). A la veille de la Première Guerre mondiale, la valeur moyenne de ces 50 plus grosses successions annuelles, exprimée en francs de 1998, se situait aux alentours de 200-250 millions de francs : cette valeur moyenne pouvait varier de façon importante d'une année sur l'autre, mais ces variations erratiques ne correspondaient à aucune tendance claire, ni à la hausse, ni à la baisse (cf. graphique 6-2). Si l'on fait la moyenne de toutes les années de la période 1902-1913, alors on obtient une succession moyenne léguée par le fractile P99,99-100 de la hiérarchie des décès d'environ 220 millions de francs². Par comparaison, dans les années 1990, et malgré une progression très substantielle et très régulière par rapport aux niveaux planchers atteints à l'issue de la Seconde Guerre mondiale, la valeur moyenne des 50 plus grosses successions annuelles atteint péniblement 60 millions de francs (cf. graphique 6-2), soit à peine plus du quart du niveau moyen observé au cours des années 1902-1913³.

1. Cf. annexe J, tableau J-9, ligne « 1994/1902-1913 ».

2. Cf. annexe J, tableau J-9, ligne « 1902-1913 ».

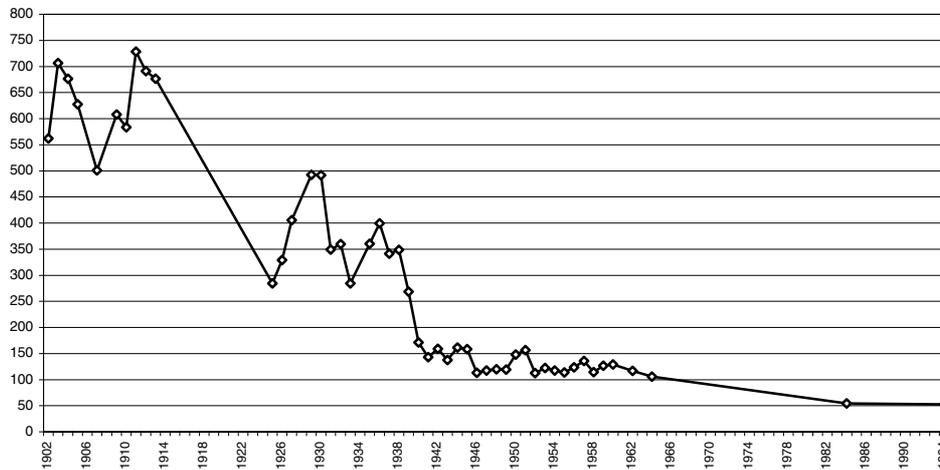
3. Cf. annexe J, tableau J-9, ligne « 1994/1902-1913 ». Le fait de ne disposer que d'estimations isolées pour le dernier tiers du siècle est potentiellement plus problématique pour le fractile P99,99-100 que pour le fractile P90-95, compte tenu du fait que les successions moyennes connaissent naturellement des évolutions plus erratiques pour les petits groupes de très grosses successions que pour les gros groupes de successions « moyennes » ; on notera cependant la très grande régularité de la progression observée depuis le début des années 1950 (cf. graphique 6-2), qui permet de conclure que la valeur moyenne des 50 plus grosses successions annuelles des années 1990 ne peut guère dépasser les 60 millions (y compris au cours des années les plus fastes de cette décennie).

Graphique 6-2 : La succession moyenne des « 200 familles » (fractile P99,99-100), de 1902 à 1994 (en francs de 1998)



Source : Colonne P99,99-100(*) du tableau J-9 (Annexe J)

Graphique 6-3 : Le ratio entre la succession moyenne des « 200 familles » (fractile P99,99-100) et la succession moyenne des « classes moyennes » (fractile P90-95), de 1902 à 1994



Source : Colonne P99,99-100(*)/P90-95 du tableau J-9 (Annexe J)

Autrement dit, la valeur moyenne des successions léguées par les « classes moyennes » (fractile P90-95) a été multipliée par un facteur de l'ordre de 3 entre les deux extrémités du siècle, et, dans le même temps, la valeur moyenne des successions léguées par les « 200 familles » (fractile P99,99-100) a été divisée par un facteur de l'ordre de 4. Fort logiquement, le ratio entre la succession moyenne des « 200 familles » (fractile P99,99-100) et la succession moyenne des « classes moyennes » (fractile P90-95) a donc été divisé par un facteur de l'ordre de 12 entre les deux extrémités du siècle : ce ratio oscillait aux alentours de 600-650 au début du siècle, avec les fluctuations erratiques déjà notées plus haut, et avec une valeur moyenne d'environ 630 pour les années 1902-1913 (220 millions de francs pour le fractile P99,99-100 contre 350 000 francs pour le fractile P90-95) ; dans les années 1990, ce ratio est de l'ordre de 50-55 (à peine 60 millions de francs pour le fractile P99,99-100, contre 1,1 million de francs pour le fractile P90-95) (cf. graphique 6-3¹). De la même façon que pour l'effondrement des très hauts revenus, il ne faudrait évidemment pas déduire de ces chiffres que les grandes fortunes n'existent plus. Les grandes fortunes n'ont jamais cessé d'exister, comme l'atteste le fait qu'une cinquantaine de successions d'une valeur moyenne de 60 millions de francs chacune sont déclarées chaque année en France dans les années 1990 : on peut difficilement éviter de parler de « grandes » fortunes au sujet de successions qui sont plus de 50 fois plus élevées que les successions léguées par les « classes moyennes » (fractile P90-95), d'autant plus que ces « classes moyennes » font partie (par définition) des 10 % des décédés ayant constitué le patrimoine le plus important. La question n'est donc pas de savoir si les « grandes » fortunes ont disparu (ce qui est évidemment faux), mais bien plutôt de prendre conscience du fait que les grandes fortunes, aussi bien en termes de niveau absolu (en francs constants) que relativement à la société de leur temps, avaient atteint un niveau proprement astronomique à la veille de la Première Guerre mondiale. Si les 50 plus grosses successions avaient retrouvé à la fin du XX^e siècle le même niveau que celui qui était le leur au début du siècle (relativement à la succession moyenne des « classes moyennes » (fractile P90-95)), alors ces successions seraient 12 fois plus élevées que ce qu'elles sont effectivement (720 millions de francs, et non pas 60 millions). À nos yeux, ces chiffres témoignent surtout de l'ampleur considérable des patrimoines qu'il est possible d'accumuler et de concentrer en quelques mains dans un monde sans impôt (ou presque), comme cela était le cas au XIX^e siècle et jusqu'en 1914.

De fait, ces résultats constituent selon nous la preuve la plus convaincante du caractère bien réel des transformations que nous avons constatées au niveau des revenus, ainsi que de la plausibilité de l'interprétation que nous avons proposée. Le simple fait que nous retrouvons avec les déclarations de successions exactement le même phénomène séculaire qu'avec les déclarations de revenus (très fort enrichissement au niveau des « classes moyennes » (fractile P90-95), appauvrissement net au niveau des « 200 familles » (fractile P99,99-100)) est en soi extrêmement probant. Ces deux sources sont en effet très largement indépendantes : les déclarations

1. D'après nos estimations, le ratio moyen était de 628,5 pour les années 1902-1913, et il n'est plus que de 52,8 en 1994 (cf. annexe J, tableau J-9, lignes 1902-1913 et 1994) ($628,5/52,8 = 11,9$).

de successions sont déposées par les héritiers à l'issue d'une vie d'accumulation patrimoniale, alors que les déclarations de revenus mesurent des flux annuels de revenus. En particulier, les opportunités de dissimulation (légale ou illégale), même si elles ne sont jamais totalement absentes, sont complètement différentes dans les deux cas. Dans le cas de l'impôt sur les successions, la principale exonération légale concerne les contrats d'assurance-vie. Cette exonération datant de la loi du 13 juillet 1930, on ne peut exclure qu'elle nous conduise à exagérer quelque peu l'ampleur du déclin des très grosses successions qui a réellement eu lieu entre les deux extrémités du siècle. Mais, ainsi que nous l'avons vu plus haut, le biais ainsi introduit ne peut être que d'une ampleur relativement limitée : on peut estimer que les contrats d'assurance-vie représentent environ 20 % (au maximum) des très gros patrimoines¹. L'allégement fiscal correspondant n'a certes rien de dérisoire, surtout lorsqu'il s'agit de transmettre des fortunes de plusieurs dizaines de millions de francs. Mais il est clair que ce rehaussement maximal de l'ordre de 20 % n'est aucunement susceptible d'expliquer pourquoi la valeur des 50 plus grosses successions annuelles est 4 fois plus faible à la fin du siècle du siècle que ce qu'elle était au début du siècle, et encore moins pourquoi le ratio entre ces 50 plus grosses successions et les successions des « classes moyennes » (fractile P90-95) a été divisé par 12².

De façon plus générale, l'ampleur des transformations observées au niveau des déclarations de successions semble tout simplement trop massive pour qu'elles puissent s'expliquer par un phénomène de dissimulation (légale ou illégale). Par exemple, même en supposant que les héritiers les mieux lotis de la fin du siècle parviennent à dissimuler la moitié des héritages qui leur sont réellement transmis (et en supposant que leurs homologues du début du siècle déclaraient spontanément au fisc l'intégralité de leurs héritages), il n'en resterait pas moins que la valeur moyenne des 50 plus grosses successions annuelles aurait été divisée par 2 (et non pas par 4) entre les deux extrémités du siècle, et que le ratio entre ces 50 plus grosses successions annuelles et les successions des « classes moyennes » (fractile P90-95) aurait été divisé par 6 (au lieu de 12). Pour que des phénomènes de dissi-

1. Cf. section 1.2 supra. Ce chiffre est évidemment approximatif, d'autant plus que l'estimation donnée plus haut concernait le fractile P99,99-100 de la hiérarchie des revenus, et non pas le fractile P99,99-100 de la hiérarchie des patrimoines au décès. Notons toutefois que la proportion maximale de 20 % donnée plus haut était exprimée en pourcentage des seuls revenus de capitaux mobiliers, et qu'elle serait donc plus faible si on l'exprimait en pourcentage du patrimoine global. Ajoutons que l'exonération de l'assurance-vie a été plafonnée : dans les années 1980-1990, les versements effectués par les personnes âgées de plus de 70 ans sont passibles de l'impôt sur les successions dès lors qu'ils dépassent un seuil extrêmement modeste (100 000 francs, puis 200 000 francs) (cf. *L'imposition du capital*, 8^e Rapport au Président de la République, Conseil des Impôts, 1986, p. 46, et *L'imposition du patrimoine*, 16^e Rapport au Président de la République, Conseil des Impôts, 1998, p. 68). En outre, les biens exonérés (essentiellement les contrats d'assurance-vie, mais également les bois et forêts, certaines constructions nouvelles entre 1947 et 1973, certains emprunts publics (comme l'emprunt Pinay 1952), etc.), doivent en principe être mentionnés dans les déclarations de successions, et les statistiques correspondantes confirment leur importance limitée pour les très grosses successions (en 1984, le montant des biens exonérés serait inférieur à 5 % du montant de l'actif imposable pour les tranches de successions les plus hautes ; cf. *L'imposition du capital*, 8^e Rapport au Président de la République, Conseil des Impôts, 1986, p. 81).

2. Cela est d'autant plus évident que les « classes moyennes » (fractile P90-95) ont également recours aux biens exonérés pour transmettre leur patrimoine, et ce dans des proportions probablement plus importantes que les fractiles supérieurs (cf. *L'imposition du capital*, 8^e Rapport au Président de la République, Conseil des Impôts, 1986, p. 81).

mulation puissent expliquer la compression des inégalités patrimoniales survenue entre les fractiles P90-95 et P99,99-100 de la hiérarchie des décès, il faudrait faire l'hypothèse que les héritiers les mieux lotis de la fin du siècle déclarent moins de 10 % des héritages qui leur sont réellement transmis (et que leurs homologues du début du siècle se caractérisaient par un « taux de déclaration » de 100 %). Une telle hypothèse semble d'autant plus invraisemblable que, de la même façon que pour les déclarations de revenus, tout laisse à penser que la fraude portant sur les déclarations de successions était en réalité plus importante au début du siècle qu'elle ne l'est à la fin du siècle, si bien que l'existence de pratiques frauduleuses aurait plutôt tendance à renforcer les résultats obtenus à partir des déclarations de successions, et non pas à les atténuer. Au début du siècle, l'impression générale était que la fraude sur les successions était devenue endémique sitôt après le vote de la loi du 25 février 1901, et que le niveau et le nombre des grandes fortunes figurant dans les tableaux statistiques établis par l'administration fiscale à partir de 1902 étaient donc artificiellement « bas¹ ». De la même façon que pour les déclarations de revenus de l'entre-deux-guerres, ce sentiment général était sans doute excessif : en fait, il a toujours été plus difficile de dissimuler des éléments de successions que des éléments de revenus (il est impossible de dissimuler un décès, il est pratiquement impossible de dissimuler une propriété immobilière, et les valeurs mobilières ont également besoin d'être enregistrées pour que le nouveau propriétaire puissent en jouir en toute sécurité), et il est probable que la fraude aux successions a toujours été relativement limitée, y compris au début du siècle. Il reste que, de même que pour les revenus, les opportunités de fraude aux successions étaient objectivement plus importantes au début du siècle : l'esprit « non inquisiteur » du système fiscal de l'époque conduisait à limiter fortement les pouvoirs d'investigation de l'administration fiscale, surtout par comparaison avec les pouvoirs relativement étendus dont dispose l'administration de la fin du XX^e siècle, qui, pour contrôler le montant des successions déclarées, a notamment accès à toutes les informations détenues par les compagnies d'assurances, banques, sociétés de Bourse, etc., qui ont assuré ou géré des biens appartenant à une personne décédée (en cas de décès de l'un de leurs clients, tous ces établissements sont tenus de se faire connaître spontanément et de transmettre au fisc toutes les informations nécessaires)².

Ajoutons enfin que l'existence de donations est également de nature à renforcer les résultats que nous avons obtenus, et non pas à les atténuer. De façon générale, les problèmes posés par les donations, que nous n'avons pas évoqués jusqu'ici, sont potentiellement extrêmement sérieux : le fait que certains patrimoines puissent être transmis (au moins partiellement) au moyen de donations effectuées antérieurement aux décès implique que les montants indiqués sur les déclarations

1. Cf. par exemple Séailles (1910, pp. 25-33), qui ne se risque cependant pas à donner une estimation de l'ampleur de la fraude fiscale en vigueur à son époque. Cf. également Sauvy et Rivet (1939, pp. 382-383) et Daumard (1973, pp. 36-39). Colson (1918, p. 408) va jusqu'à relever de 80 % les statistiques successorales du début du siècle afin de prendre en compte les dissimulations.

2. Sur les pouvoirs d'investigation dont dispose l'administration des années 1990 pour contrôler le montant des déclarations de successions, cf. par exemple *L'imposition du patrimoine*, 16^e Rapport au Président de la République, Conseil des Impôts, 1998, p. 78.

de successions sont susceptibles d'être fortement sous-évalués (par rapport aux patrimoines réellement transmis), et ce de façon parfaitement légale. Mais le fait est que ce problème se pose bien davantage pour le début du siècle que pour la fin du siècle. En effet, depuis l'unification des régimes d'imposition des successions et des donations mise en place par le gouvernement de Vichy (loi du 14 mars 1942), et jamais remise en cause par les gouvernements ultérieurs, les tableaux statistiques établis par l'administration fiscale portent non seulement sur les successions mais également sur les donations, si bien que nos estimations du niveau des différents fractiles de grosses successions des années 1942-1994 prennent en compte non seulement les successions proprement dites, mais également l'ensemble des donations effectuées par les décédés antérieurement à leur décès (qui ont été additionnées aux successions¹). Tel n'est pas le cas pour la période 1902-1941, et en particulier pour les années 1902-1913. Dans le cadre de la loi du 25 février 1901, successions et donations étaient en effet imposées de façon totalement distincte, les tableaux statistiques établis par l'administration fiscale du début du siècle concernaient uniquement les successions, et nos estimations portant sur cette période ne prennent donc pas en compte les donations. On sait simplement que le volume global des donations était loin d'être négligeable au début du siècle, mais il est très difficile de dire comment ce volume global se répartissait en fonction du niveau de patrimoine transmis². D'après les observateurs de l'époque, les donations étaient très fréquemment utilisées par les contribuables fortunés afin de se soustraire à l'impôt progressif sur les successions adopté en 1901, ce qui impliquerait que nos estimations du niveau des très grosses successions des années 1902-1913 sont en réalité fortement sous-évaluées, et donc que l'effondrement séculaire du niveau des très grosses successions est en réalité encore plus massif que ce que nous avons diagnostiqué³.

Outre qu'ils nous permettent de confirmer le caractère bien réel de l'effondrement et de la non-reconstitution des très hauts revenus du capital, les résultats de notre exploitation des statistiques successorales peuvent également être utilisés pour affiner la périodisation et la quantification du phénomène constaté au niveau

1. En pratique, la façon dont les donations « rappelées » ont été prises en compte par l'administration fiscale dans les tableaux statistiques portant sur les successions est relativement ambiguë, si bien qu'il n'est pas sûr que nos estimations de la période 1942-1994 prennent véritablement en compte l'ensemble de ces donations ; quoi qu'il en soit, nous disposons également depuis la réforme de 1942 de tableaux statistiques établis séparément pour les donations, qui nous permettent de constater que les donations, quelle que soit leur importance, ne sont en tout état de cause aucunement susceptibles d'altérer de façon significative un phénomène aussi massif que l'effondrement du niveau des très grosses successions que nous avons mis en évidence (cf. annexe J, section 1.3).

2. Au début du siècle, le volume annuel des donations était de l'ordre de 1 milliard de francs, soit environ 15-20 % du volume annuel des successions (6-7 milliards) (cf. *Annuaire Statistique de la France 1966 – Résumé Rétrospectif*, INSEE, 1966, p. 530).

3. Cf. par exemple Séailles (1910, pp. 25-33), qui, de la même façon que pour la fraude, ne se risque cependant à aucune estimation de l'ampleur du biais introduit par les donations au niveau des très grosses fortunes. Les statistiques globales citées plus haut indiquent que le volume annuel des donations n'avait en réalité rien d'exceptionnel au début du siècle (les donations ont toujours représenté entre 15-20 % et 30-35 % du volume annuel des successions, et ce tout au long de la période 1826-1964 (cf. *Annuaire Statistique de la France 1966 – Résumé Rétrospectif*, INSEE, 1966, p. 530) ; sur l'évolution depuis 1964, cf. annexe J, section 1.3), et il est donc probable que l'idée selon laquelle les titulaires de très grosses fortunes se seraient précipités sur les donations sitôt après le vote de la loi du 25 février 1901 (idée défendue notamment par Séailles, et très répandue à l'époque) est très largement exagérée.

des déclarations de revenus. Il est particulièrement intéressant de noter que l'ampleur globale du phénomène est sensiblement plus importante en termes de successions qu'en termes de revenus. D'après nos estimations, le ratio entre les revenus moyens des fractiles P99,99-100 et P90-95 de la hiérarchie des revenus a été divisé par un facteur de l'ordre de 5 entre les deux extrémités du XX^e siècle, alors que le ratio entre les successions moyennes léguées par les fractiles P99,99-100 et P90-95 de la hiérarchie des décès a été divisé par un facteur de l'ordre de 12. Cette plus forte compression des inégalités patrimoniales est la conséquence de l'effondrement particulièrement massif subi par les très grosses successions : d'après nos estimations, le revenu moyen du fractile P99,99-100 de la hiérarchie des revenus (exprimé en francs de 1998) a baissé d'à peine 10-20 % entre les deux extrémités du siècle (cf. chapitre 2, graphique 2-7), alors que la succession moyenne léguée par le fractile P99,99-100 de la hiérarchie des décès (exprimé en francs de 1998) a été divisée par un facteur de l'ordre de 4 (cf. graphique 6-2). Comment interpréter le fait que les « 200 familles » (fractile P99,99-100) semblent avoir connu un effondrement séculaire nettement plus marqué en termes de patrimoines qu'en termes de revenus, et ce bien que les revenus de ce groupe social aient toujours été constitués à titre majoritaire des revenus issus de leur patrimoine ?

De la même façon que pour les « classes moyennes » (fractile P90-95), il faut certes être prudent avec ce type de comparaison : les fractiles de la hiérarchie des décès et les fractiles de la hiérarchie des revenus ne coïncident qu'imparfaitement, et les patrimoines d'un fractile donné, et en particulier les patrimoines au décès, peuvent avoir plusieurs décennies de retard sur les revenus du fractile correspondant. Les patrimoines légués par les « 200 familles » (fractile P99,99-100) décédées dans les années 1990 ont été constitués par des personnes qui ont connu la Seconde Guerre mondiale, et dont les revenus ont mis un certain temps avant de dépasser significativement les niveaux planchers atteints à l'issue de la guerre. Rappelons par exemple que, dans les années 1950, le revenu moyen du fractile P99,99-100 de la hiérarchie des revenus (exprimé en francs de 1998) est de l'ordre de 2-3 millions de francs, soit un niveau de l'ordre de 4 fois plus faible que le niveau estimé pour le début du siècle (cf. chapitre 2, graphique 2-7). Il est donc parfaitement logique que les « 200 familles » (fractile P99,99-100) aient connu entre les deux extrémités du siècle un effondrement plus marqué en termes de patrimoines au décès qu'en termes de revenus. Pour les mêmes raisons, il n'est pas étonnant que nos estimations indiquent que la compression des inégalités patrimoniales s'est poursuivie dans les années 1980-1990 (à un rythme il est vrai très ralenti) (cf. graphique 6-3), et ce bien que les années 1980-1990 se caractérisent par un nouvel élargissement des inégalités de revenus : les variations de l'inégalité des patrimoines dépendent toujours davantage des évolutions passées de l'inégalité des revenus que des évolutions présentes¹. L'exploitation des statistiques

1. En exploitant les enquêtes « Actifs financiers » de 1986 et de 1992 et l'enquête « Détention d'actifs » de 1996, l'INSEE a également été amenée à conclure que les inégalités patrimoniales avaient (légèrement) diminué au cours des années 1990 (cf. « Revenus et patrimoine des ménages, édition 1996 », *Synthèses* n°5, août 1996, pp. 83-90 ; cf. également *L'imposition du patrimoine*, 16^e Rapport au Président de la République, Conseil des Impôts, 1998, p. 22) ; ces résultats ne peuvent pas véritablement être comparés aux

successorales peut permettre de confirmer les grandes transformations séculaires de la répartition des richesses, mais elle ne nous fournit qu'un témoignage très indirect lorsqu'il s'agit de déterminer de façon précise l'ampleur et la périodisation des modifications survenues au niveau de l'inégalité des revenus. En particulier, il faudra attendre de nombreuses années avant que le redémarrage à la hausse des inégalités de revenus des années 1980-1990 puisse faire sentir ses effets au niveau des statistiques successorales.

Par ailleurs, le problème de la valorisation des actifs (immobiliers et mobiliers) implique qu'il faut se méfier de certaines variations trop brusques indiquées par nos estimations du niveau des différents fractiles de successions. Pour convertir en francs de 1998 les valeurs des successions exprimées en francs courants, nous avons utilisé les indices des prix à la consommation, de la même façon que pour convertir les revenus. Cette méthode est sans doute la moins mauvaise méthode disponible, mais elle est loin d'être parfaite : elle est acceptable dans le long terme, notamment lorsque l'on compare deux périodes caractérisées par une très grande stabilité monétaire, telles que les deux extrémités du XX^e siècle, mais elle peut conduire à des biais importants lorsque l'on examine des évolutions de court et moyen terme. En particulier, il est certain que le prix des actifs était artificiellement bas à l'issue de la Première Guerre mondiale et dans les années 1920 (relativement aux prix à la consommation). Cela est particulièrement clair pour les actifs immobiliers, qui étaient fortement handicapés par le blocage des loyers, dont le niveau en francs constants n'avait pratiquement pas été relevé depuis 1914. L'instabilité monétaire et économique chronique de l'époque n'était pas non plus très propice à une valorisation « correcte » des actions et autres actifs mobiliers. Il est donc probable que l'effondrement de la valeur des successions (exprimée en francs de 1998) entraîné par la Première Guerre mondiale (cf. graphiques 6-1 et 6-2) est en partie « artificiel », dans le sens où il s'explique sans doute en partie par un niveau exceptionnellement bas du prix des actifs, et non pas seulement par un effondrement « réel » du volume des patrimoines (effondrement « réel » dont l'exemple le plus pur correspond aux destructions « physiques » dues à la guerre). Le fait que les statistiques successorales s'interrompent en 1913 et ne reprennent qu'en 1925 n'est évidemment pas de nature à faciliter la résolution de cette question.

Il reste que les différences entre les évolutions observées au niveau des revenus et les évolutions observées au niveau des successions semblent trop massives pour que ces phénomènes de retard et de sous-valorisation des actifs puissent suffire à les expliquer. Quels que soient les retards liés au processus d'accumulation du capital, on voit mal pourquoi le revenu moyen des « 200 familles » (fractile P99,99-100) aurait baissé d'à peine 10-20 % entre les deux extrémités du siècle, alors que les successions moyennes léguées par les « 200 familles » (fractile P99,99-100) au-

résultats de notre exploitation des statistiques successorales (outre que ces enquêtes ne permettent pas d'étudier les très gros patrimoines, elles portent sur l'ensemble de la population, et non pas sur les décédés), mais ils permettent néanmoins de confirmer que les évolutions des inégalités patrimoniales ont toujours un certain retard par rapport aux évolutions des inégalités de revenus (de fait, l'INSEE les attribue à des « effets de génération »).

raient dans le même temps été divisées par 4¹. De même, quelle que soit la sous-valorisation des actifs en vigueur après le premier conflit mondial, on a du mal à croire que les revenus des « 200 familles » (fractile P99,99-100) s'établissent à l'issue de la Première Guerre mondiale et au début des années 1920 à un niveau à peine inférieur à celui que nous avons estimé pour le début du siècle (cf. chapitre 2, graphique 2-7), et ce bien que la valeur des successions des « 200 familles » (fractile P99,99-100) soit au milieu des années 1920 plus de 4 fois plus faible que ce qu'elle était avant la guerre (cf. graphique 6-2²). L'hypothèse la plus vraisemblable est que l'effondrement séculaire des très hauts revenus du capital est en réalité encore plus massif que ce que nos estimations pourraient laisser croire, ce qui s'expliquerait par le fait que nous aurions sous-estimé le niveau des très hauts revenus du début du siècle (et donc l'ampleur de la baisse entraînée par la Première Guerre mondiale). Cette hypothèse paraît d'autant plus plausible que, en l'absence de déclarations de revenus permettant d'obtenir des estimations homogènes à celles débutant en 1915, nous avons volontairement adopté une estimation relativement « basse » du niveau des très hauts revenus des années 1900-1910³.

Notons toutefois que ces précisions apportées par les statistiques successorales, qui par nature ne pourront jamais se substituer aux enseignements que seules des déclarations de revenus antérieures au premier conflit mondial auraient pu nous fournir, ne remettent pas en cause nos conclusions initiales : le rôle joué par la Première Guerre mondiale dans le processus d'effondrement des très hauts revenus est probablement moins mineur que ce que nos estimations du niveau des revenus pourraient laisser croire, mais il reste que ce rôle apparaît secondaire par rapport au rôle central joué par la crise des années 1930 et surtout par la Seconde Guerre mondiale. Du point de vue des statistiques successorales, il est particulièrement frappant de constater que le ratio entre la succession moyenne des « 200 familles » (fractile P99,99-100) et la succession moyenne des « classes moyennes » (fractile P90-95) avait retrouvé à la fin des années 1920 un niveau à peine inférieur aux niveaux observés avant la guerre : autrement dit, le choc de la Première Guerre mondiale était déjà pratiquement annulé à la fin des années 1920, et ce n'est qu'à l'issue de la crise des années 1930 et de la Seconde Guerre mondiale que les inégalités patrimoniales s'établirent à un niveau durablement et structurellement inférieur au niveau en vigueur au début du siècle (cf. graphique 6-3⁴). Ce fait nous

1. La moyenne d'âge des foyers composant le fractile P99,99-100 de la hiérarchie des revenus est vraisemblablement assez élevée, et l'écart entre leurs patrimoines (dont ils tirent la majorité de leurs revenus) et les patrimoines du fractile P99,99-100 de la hiérarchie des décès ne peut pas dépasser certaines limites.

2. La valeur moyenne des 50 plus grosses successions annuelles (exprimée en francs de 1998) était d'environ 50 millions de francs en 1925-1926, contre 220 millions en moyenne au cours des années 1902-1913 (cf. graphique 6-2 et annexe J, tableau J-9) ; compte tenu de la très forte progression observée entre 1925-1926 et 1928-1929, il est probable que la valeur moyenne des 50 plus grosses successions annuelles était au début des années 1920 encore plus faible qu'en 1925-1926.

3. Cf. chapitre 2, sections 2.1 et 2.2.

4. En 1929-1930, le ratio entre la succession moyenne des « 200 familles » (fractile P99,99-100) et la succession moyenne des « classes moyennes » (fractile P90-95) avait retrouvé un niveau de l'ordre de 500, soit un niveau à peine inférieur au ratio moyen de l'ordre de 630 observé au cours des années 1902-1913 (cf. graphique 6-3 et annexe J, tableau J-9, colonne P99,99-100/P90-95). Le relèvement observé au cours des années 1925-1930 est d'autant plus impressionnant qu'il avait probablement commencé dès le début des années 1920.

semble particulièrement révélateur, car ce ratio est très largement épargné des problèmes de sous-valorisation des actifs évoqué plus haut (puisque la sous-valorisation s'applique de la même façon à toutes les successions, tout du moins en première approximation). On peut également noter que l'effondrement de la valeur moyenne des 50 plus grosses successions annuelles (exprimée en francs de 1998) entraîné par la Seconde Guerre mondiale a été sensiblement plus massif que l'effondrement entraîné par la Première Guerre mondiale¹, ce qui, au-delà du problème posé par les variations conjoncturelles du prix des actifs², semble cohérent avec le fait que les destructions ont été plus importantes en 1939-1945 qu'en 1914-1918³.

3.3. LES CONTEMPORAINS ÉTAIENT-ILS CONSCIENTS DE CES FAITS ?

Les contemporains qui ont vécu « en direct » les évolutions mises en évidence par l'exploitation des statistiques successorales étaient-ils conscients de ces faits ? Il est évidemment très difficile de répondre à cette question, tant les opinions et les perceptions des « contemporains » ont toujours été très diverses, et tant on manque de sources permettant de les mesurer avec précision. Dans les chapitres précédents, nous avons cependant tenté de montrer à quel point l'effondrement des patrimoines entraîné par les crises de la période 1914-1945 avait marqué les représentations sociales de l'inégalité. L'étude de la législation de l'impôt sur le revenu nous a apporté des indices particulièrement probants. Par exemple, le fait que les gouvernements successifs aient accordé depuis la Seconde Guerre mondiale de multiples allègements fiscaux aux revenus du capital, à tel point que ces revenus sont devenus moins lourdement imposés que les revenus du travail, alors que l'équilibre inverse prévalait dans le cadre de la législation mise au point au début du siècle, constitue un indice particulièrement clair : après les guerres et les destructions, il devint évident que les fortunes du passé avaient largement disparu, et qu'il fallait désormais favoriser l'épargne et la reconstitution de nouveaux patrimoines⁴. L'analyse des tranches d'imposition en vigueur depuis la loi du 15 juillet 1914 nous a également permis de constater que les tranches les plus élevées appliquées depuis la Seconde Guerre mondiale furent fixées à des niveaux de revenus structurellement plus faibles que dans l'entre-deux-guerres et au début du

1. La valeur moyenne des 50 plus grosses successions annuelles (exprimée en francs de 1998) approchait les 100 millions de francs dans les années 1930, contre environ 220 millions de francs en moyenne dans les années 1902-1913, soit une division par un facteur à peine supérieur à 2 ; la valeur moyenne des 50 plus grosses successions annuelles (exprimée en francs de 1998) était d'à peine plus de 10 millions de francs à l'issue de la Seconde Guerre mondiale, soit une division par un facteur de l'ordre de 10 par rapport aux années 1930, et il fallut attendre la fin des années 1950 pour que cette valeur moyenne dépasse les 25 millions de francs (soit une division par 4 par rapport aux années 1930) (cf. graphique 6-2 et annexe J, tableau J-9, colonne P99,99-100).

2. Il est particulièrement révélateur que la valeur des successions (exprimée en francs de 1998) atteigne son minimum absolu en 1948-1949 (cf. graphiques 6-1 et 6-2 et annexe J, tableau J-9), et non pas en 1944-1945 (c'est-à-dire au moment où la production et les revenus atteignent leur minimum absolu) : c'est à l'issue de l'hyper-inflation des années 1944-1948 que le prix des actifs (notamment immobiliers) atteint son niveau le plus faible (relativement aux prix à la consommation).

3. Cf. chapitre 2, section 2.3.

4. Cf. chapitre 4, section 4.4.

siècle (relativement au revenu moyen de chaque époque, mais également en francs constants), ce qui constitue une preuve vivante du fait que les très hauts revenus du capital sont très largement sortis du paysage social¹. Nous voudrions étudier ici dans quelle mesure on constate la même évolution pour les niveaux des fortunes elles-mêmes (et non pas seulement des revenus qui en sont issus) : les contemporains ont-ils exprimé une prise de conscience claire du fait que la valeur moyenne des 50 plus grosses successions annuelles (exprimée en francs de 1998) a été divisée par 4 entre les deux extrémités du XX^e siècle, passant d'environ 220 millions de francs au début du siècle à tout juste 60 millions de francs dans les années 1990 ?

De la même façon que pour les « hauts » revenus, il ne faut pas compter sur les discours politiques pour nous éclairer sur cette question : il est extrêmement rare que les hommes politiques se risquent à donner des chiffres permettant de préciser à partir de quel niveau de patrimoine une fortune devient « grande ». L'évolution des tranches d'imposition de l'impôt sur les successions depuis la loi du 25 février 1901 constitue en revanche un témoignage extrêmement précieux : de même que pour les revenus, il n'y a guère que la législation fiscale pour contraindre les uns et les autres à préciser leurs pensées et à transcrire dans la réalité concrète leurs perceptions quelque peu abstraites des inégalités de leur temps.

A la veille de la Première Guerre mondiale, la tranche la plus élevée du barème de l'impôt progressif sur les successions concernait les successions supérieures à 50 millions de francs de l'époque². Cette tranche débutant à 50 millions de francs était en application depuis la loi du 30 mars 1902, qui était venue compléter le barème initialement institué par la loi du 25 février 1901 en lui adjoignant de nouvelles tranches³. Afin de prendre la mesure de ce chiffre de 50 millions de francs, il est peut-être utile de rappeler que les francs courants en vigueur au début du siècle doivent être multipliés par un facteur de l'ordre de 20 pour obtenir des francs de 1998⁴. Autrement dit, à la veille de la Première Guerre mondiale, la tranche supérieure de l'impôt sur les successions concernait les fortunes supérieures à 1 milliard de francs de 1998. Encore faut-il rappeler que les barèmes de l'impôt sur les successions ont toujours été exprimés en termes de « parts successorales », et non pas en fonction du montant total de la succession (avant division entre les héritiers⁵). Si plusieurs enfants se partageaient l'héritage, il était donc nécessaire qu'il s'agisse d'une succession d'une valeur totale (exprimée en francs de 1998) de plusieurs milliards de francs pour que la tranche supérieure ait à s'appliquer.

Dans les années 1990, la tranche la plus élevée du barème de l'impôt progressif

1. Cf. chapitre 5, section 1.1.

2. Pour un exposé succinct de l'évolution de la législation de l'impôt sur les successions depuis 1901, et en particulier des barèmes d'imposition applicables en ligne directe et entre époux, cf. annexe J, section 3. Sur les barèmes en vigueur au début du siècle, cf. annexe J, section 3.2.

3. Cf. annexe J, section 3.2. Il est d'ailleurs intéressant de noter que, de la même façon que pour l'impôt sur le revenu, les partisans de l'impôt progressif sur les successions durent initialement accepter que le barème interrompe sa progression à des niveaux de fortune « raisonnables », et que ce n'est qu'au bout de quelques années que des tranches supplémentaires furent ajoutées.

4. Cf. chapitre 1, graphique 1-2 et annexe F, tableau F-1, colonne (7).

5. Cf. annexe J, section 3.1.

sur les successions, instituée par la loi du 29 décembre 1983 afin de compléter un barème jugé trop peu progressif pour les très grosses successions, et jamais modifiée depuis, concerne les successions (ou plutôt les parts successorales) supérieures à 11,2 millions de francs : au-delà de 11,2 millions de francs, le taux marginal d'imposition cesse de progresser¹. Entre les deux extrémités du siècle, le seuil de la tranche supérieure de l'impôt sur les successions (exprimé en francs de 1998) est donc passé de 1 milliard de francs à 11,2 millions de francs, ce qui correspond pratiquement à une division par 100, tout cela dans un pays qui a connu un très fort enrichissement. Ces ordres de grandeur méritent d'être retenus : ils montrent à quel point les « grandes » fortunes qui faisaient partie du paysage social du début du siècle étaient plus « grandes » que celles que le législateur de la fin du siècle s'autorise à stigmatiser.

De la même façon que pour les tranches d'imposition de l'impôt sur le revenu, les faits examinés ici ont en effet une double signification. D'une part, l'abaissement du seuil de la tranche supérieure de l'impôt sur les successions a évidemment des conséquences bien réelles sur le poids effectif de l'impôt exigé des uns et des autres : en appliquant les taux les plus élevés à des niveaux de fortune très sensiblement plus faibles que par le passé, le législateur a pris acte du fait que les fortunes du passé avaient dans une large mesure disparu, et qu'il fallait désormais imposer lourdement des fortunes plus modestes si l'on souhaitait obtenir des recettes fiscales convenables. Mais, d'autre part, cet abaissement du seuil de la tranche supérieure de l'impôt sur les successions a également (et peut-être surtout) une dimension symbolique : il s'agit de savoir comment ont évolué les niveaux de fortune auxquels les gouvernements successifs ont jugé bon de donner une existence « publique ». De fait, au début du siècle, les taux d'imposition étaient de toute façon extrêmement faibles, y compris pour les plus grandes fortunes, et la dimension symbolique était donc essentielle : ainsi que nous l'avons déjà noté dans les chapitres précédents, ce n'est qu'après la Première Guerre mondiale que les taux supérieurs de l'impôt sur les successions, de même que ceux de l'impôt sur le revenu, atteignirent leurs niveaux « modernes² ». Le taux marginal appliqué avant la Première Guerre mondiale aux successions supérieures à 50 millions de francs (1 milliard de francs de 1998) n'était que de 5 % (de 1902 à 1910), puis de 6,5 % (à partir de 1910) (alors que le taux marginal appliqué dans les années 1990 aux successions supérieures à 11,2 millions de francs est de 40 %³). En réalité, au début du siècle, le taux marginal ne progressait que très faiblement en fonction du niveau de succession : par exemple, entre 1902 et 1910, le taux marginal applicable aux successions comprises entre 1 et 2 millions de francs était déjà de 3 %, et le taux marginal applicable aux fortunes supérieures à 50 millions de francs était seulement de 5 %⁴. L'objectif du législateur n'était donc certainement pas de « matraquer » les très grandes fortunes, qui subissaient en réalité des taux d'imposition à peine plus élevés que ceux applicables aux fortunes 50 fois plus faibles. Il s'agissait simplement de montrer que les très grandes fortunes existaient,

1. Cf. annexe J, section 3.4.

2. Cf. chapitre 4, section 1.3, chapitre 5, section 3.2, et annexe J, section 3.

3. Cf. annexe J, sections 3.2 et 3.4. Nous nous référons ici aux taux applicables en ligne directe.

4. Cf. annexe J, section 3.2.

que le législateur en était conscient et qu'il les intégrait dans son barème. De même que celles de l'impôt sur le revenu, les tranches d'imposition de l'impôt sur les successions sont le reflet d'une époque : elles sont débattues au Parlement, publiées dans la presse, tous les contribuables concernés par l'impôt en question (y compris les plus modestes) sont amenés à les contempler, et le fait que la législation fiscale ait choisi de faire apparaître les successions supérieures à 50 millions de francs montre à quel point les très grandes fortunes s'inséraient naturellement dans les représentations collectives de l'inégalité en vigueur dans la France du début du siècle.

Inversement, le fait que les gouvernements de la fin du XX^e siècle se refusent à « exhiber » dans la législation des patrimoines d'un niveau aussi astronomique témoigne du fait que les très grandes fortunes sont dans une très large mesure sorties de ces représentations : elles sont toujours présentes de façon latente, mais on n'ose plus les montrer du doigt de façon explicite. Il est particulièrement frappant de constater que les impôts sur la fortune (« impôt sur les grandes fortunes » (IGF), puis « impôt de solidarité sur la fortune » (ISF)) institués et appliqués par les gouvernements socialistes des années 1980-1990 ne changèrent pratiquement rien à cet état de fait. La tranche la plus élevée du barème progressif de l'IGF institué par la loi du 30 décembre 1981 concernait les fortunes supérieures à 10 millions, soit l'équivalent d'à peine 20 millions de francs de 1998¹. Autrement dit, en créant l'impôt sur les « grandes » fortunes que la gauche réclamait depuis le début du XX^e siècle, le gouvernement socialiste issu des élections de mai 1981 a stigmatisé des fortunes dont le niveau (exprimé en francs de 1998) est de l'ordre de 50 fois plus faible que les patrimoines concernés par la tranche supérieure de l'impôt sur les successions en vigueur au début du siècle (20 millions de francs contre 1 milliard de francs). De nouvelles tranches permettant de taxer plus lourdement les « très grandes fortunes » furent ajoutées dans les années 1980-1990 au barème de l'IGF (puis de l'ISF, à compter de 1988), mais cette disproportion ne fut pas véritablement remise en cause : les gouvernements de la fin du siècle se refusent à stigmatiser des fortunes aussi importantes que celles qui apparaissaient dans les barèmes d'imposition en vigueur au début du siècle².

En fait, l'effondrement séculaire des niveaux de fortune auxquels les gouvernements successifs ont choisi de donner une existence « publique » est sensiblement

1. Le coefficient permettant de convertir des francs de 1981 en francs de 1998 est d'environ 1,9 (cf. annexe F, tableau F-1, colonne (7)).

2. Le seuil de la tranche supérieure de l'IGF fut porté à 20 millions de francs par la loi du 30 décembre 1985 (le taux supérieur passa de 1,5 % à 2 %), et la loi du 30 décembre 1988 créant l'ISF conserva ce seuil (avec un taux supérieur de 1,1 %). Puis la loi du 29 décembre 1989 créa une tranche applicable aux fortunes supérieures à 40 millions (avec un taux de 1,5 %), et ce seuil (légèrement revalorisé en fonction de l'inflation) s'appliqua jusqu'à la fin des années 1990, avant que la loi du 30 décembre 1998 décide de mettre en place une nouvelle tranche supérieure applicable aux fortunes supérieures à 100 millions de francs (avec un taux de 1,8 %). Ce dernier épisode témoigne peut-être du retour en force des « grandes » fortunes dans l'imaginaire fiscal de la fin du XX^e siècle ; il faut cependant noter que ce seuil de 100 millions de francs reste 10 fois plus faible que le seuil de la tranche supérieure de l'impôt sur les successions du début du siècle (1 milliard de francs de 1998), sans compter que ce seuil s'appliquait aux parts successorales et non à la succession totale, que l'impôt sur les successions est par nature un impôt plus « universel » qu'un impôt destiné spécifiquement à taxer les « grandes » fortunes, et que l'enrichissement considérable de la France au XX^e siècle aurait « normalement » dû conduire à une hausse du niveau des fortunes considérées comme « grandes ».

plus important que l'effondrement des fortunes elles-mêmes : le seuil de la tranche supérieure de l'impôt sur les successions (exprimé en francs de 1998) a été divisé par un facteur de l'ordre de 100 entre les deux extrémités du siècle (de 1 milliard de francs au début du siècle à 11,2 millions de francs dans les années 1990), mais la valeur moyenne des 50 plus grosses successions annuelles a été divisée par un facteur de l'ordre de 4 (de 220 millions de francs au début du siècle à 60 millions de francs dans les années 1990). Au début du siècle, le législateur ne semblait éprouver aucune gêne à l'idée de faire apparaître des fortunes astronomiques dans les textes de loi, et il allait même jusqu'à stigmatiser des fortunes encore plus « grandes » que celles qui existaient dans la réalité. A la fin du siècle, même le gouvernement socialiste issu des élections de mai 1981 semble embarrassé à l'idée de « montrer » des patrimoines de plusieurs centaines de millions de francs dans la législation fiscale, comme s'il était devenu déplacé d'exhiber des fortunes dont chacun « sait » qu'elles n'existent plus.

L'histoire de cette transformation montre également que, de même que pour les revenus, c'est la Seconde Guerre mondiale (et non pas la Première Guerre mondiale) qui constitue le tournant essentiel : dans l'entre-deux-guerres, les gouvernements hésitaient à peine plus que leurs prédécesseurs du début du siècle à stigmatiser les très grandes fortunes, et ce même si ces dernières avaient déjà subi le choc du premier conflit mondial. Par exemple, en 1936, le Front Populaire décida de créer une nouvelle tranche d'imposition applicable aux successions (ou plutôt aux parts successorales) supérieures à 150 millions de francs¹, soit l'équivalent d'environ 550 millions de francs de 1998² : cette tranche permettait donc d'exhiber des fortunes 50 fois plus élevées que le seuil de la tranche supérieure de l'impôt sur les successions de la fin des années 1990 (11,2 millions de francs), et près de 30 fois plus élevées que le seuil de la tranche supérieure de l'impôt sur les « grandes » fortunes créé en 1981 (environ 20 millions de francs de 1998). Il est particulièrement intéressant de noter que, de la même façon qu'au début du siècle, cet « exhibitionnisme » avait aux yeux de ses promoteurs une dimension symbolique qui était sans doute plus importante que ses conséquences concrètes sur le poids de l'impôt exigé des fortunes en question : le gouvernement de Léon Blum décida certes de porter jusqu'à 60 % le taux marginal applicable aux successions (en ligne directe) supérieures à 150 millions de francs, mais la portée pratique de ce nouveau taux marginal supérieur était en réalité pratiquement nulle, car la législation de l'époque comportait également un système de « taux effectif maximal » (maintenu par le Front Populaire) permettant de limiter très fortement les effets des taux marginaux « officiels » du barème d'imposition (le « taux effectif maximal » applicable en ligne directe était très sensiblement inférieur à 60 %³).

Ajoutons enfin que, de la même façon que pour les « hauts » revenus, cette transformation des catégories utilisées pour stigmatiser les « grandes » fortunes a une importance qui dépasse la stricte question de l'histoire des perceptions et des

1. Cf. annexe J, section 3.3.

2. Le coefficient permettant de convertir des francs de 1936 en francs de 1998 est d'environ 3,6 (cf. annexe F, tableau F-1, colonne (7)), et $3,6 \times 150 = 540$.

3. Cf. annexe J, section 3.3.

représentations de l'inégalité : l'évolution des « perceptions » a également eu des conséquences sur les catégories statistiques produites par les différentes époques et dont nous dépendons pour décrire les « faits ». Les tranches de successions utilisées par l'administration fiscale pour dépouiller les déclarations de successions, de même que les tranches de revenus utilisées par l'administration fiscale pour dépouiller les déclarations de revenus, n'ont certes jamais été strictement identiques aux tranches des barèmes d'imposition. Mais elles ont suivi une évolution similaire, caractérisée notamment par un véritable effondrement du niveau (en francs constants) des tranches les plus hautes.

Par exemple, au début du siècle, la tranche la plus élevée utilisée pour dépouiller les déclarations de successions concernait les successions supérieures à 50 millions de francs, de la même façon que la tranche supérieure du barème d'imposition. Les tableaux statistiques établis et publiés par l'administration fiscale de l'époque à la suite de ces dépouillements indiquent donc le montant et le nombre des successions supérieures à 50 millions de francs (1 milliard de francs de 1998) déclarées chaque année, ce qui permet d'ailleurs de confirmer que cette tranche supérieure jouait un rôle principalement symbolique et « exhibitionniste » : une seule succession supérieure à 50 millions de francs (1 milliard de francs de 1998) fut déclarée en 1903, 3 en 1904, 3 en 1905, 0 en 1907, 2 en 1909, etc.¹ Toujours est-il que ces dépouillements nous permettraient d'estimer non seulement la valeur moyenne des 50 plus grosses successions annuelles, mais également la valeur moyenne des 25 plus grosses successions annuelles, des 5 plus grosses successions annuelles, etc. Il en va de même pour l'entre-deux-guerres². En revanche, les dépouillements des déclarations de successions établies depuis la Seconde Guerre mondiale n'autorisent pas de telles estimations, car la tranche la plus haute regroupe généralement plusieurs dizaines de successions (sauf pour l'immédiat après-guerre³). La tranche la plus élevée utilisée lors des enquêtes de 1984 et de 1994 pour établir et publier les tableaux par tranches de successions concerne les successions supérieures à 10 millions de francs, ce qui correspond approximativement au seuil de la tranche supérieure du barème d'imposition (11,2 millions de francs), et ce qui s'est avéré suffisant pour estimer avec une précision acceptable la valeur moyenne des 50 plus grosses successions annuelles, mais ce qui ne permettrait pas d'aller au-delà⁴. Autrement dit, les très grosses successions de la fin du

1. Cf. annexe J, tableau J-1. On notera que les déclarations de successions de 1902 n'ont pas été dépouillées en utilisant la tranche supérieure de 50 millions de francs, et ce bien que cette dernière fût en vigueur depuis la loi du 30 mars 1902 ; le ministère des Finances s'en excusa, en expliquant que cette loi avait été adoptée « trop tard » pour que les services en charge du dépouillement aient le temps de « modifier les cadres de la comptabilité » (cf. *BSLC* octobre 1903, tome 54, p. 378). Précisons également que ces tableaux portent sur le montant total des successions (avant division entre les héritiers), si bien que le nombre de parts successorales supérieures à 50 millions de francs et effectivement soumises à la tranche supérieure du barème était encore plus faible.

2. Cf. annexe J, tableau J-1. On notera que la nouvelle tranche supérieure concernant les successions supérieures à 150 millions de francs instituée par le Front Populaire fut adoptée par l'administration à compter du dépouillement des déclarations de 1938.

3. Cf. annexe J, tableau J-1.

4. Cf. annexe J, tableau J-1. Le nombre de successions supérieures à 10 millions de francs était de 138 en 1984 et de 537 en 1994, ce qui pourrait sembler nettement insuffisant pour estimer la valeur moyenne des 50 plus grosses successions annuelles. En fait, l'excellente fiabilité de la technique d'approximation de la courbe de répartition des richesses par une loi de Pareto, ainsi que l'existence de données complémen-

siècle ne sont pas seulement plus faibles que celles du début du siècle : elles sont également nettement moins bien connues, comme si le fait de les « montrer » risquait de les faire réapparaître.

Le simple fait que les dépouillements annuels et systématiques des déclarations de successions aient été définitivement interrompus en 1964 est d'ailleurs extrêmement révélateur : nous pensons que l'administration fiscale ne fit dans une très large mesure que s'adapter à l'évolution de la demande sociale, et que cet abandon des statistiques successorales, loin d'être la conséquence d'une décision purement administrative, témoigne surtout d'une profonde transformation de la façon dont l'inégalité fut perçue et représentée en France au cours du XX^e siècle. Au début du siècle, l'inégalité sociale était perçue et représentée à travers le prisme des inégalités patrimoniales, et les statistiques successorales, publiées chaque année par le ministère des Finances, faisaient l'objet d'exploitations relativement intensives : elles étaient utilisées pour estimer la fortune totale de la France, pour estimer le nombre de « millionnaires », pour estimer le niveau des « hauts » revenus (qui étaient toujours perçus comme des hauts revenus du capital), etc¹. Depuis la Seconde Guerre mondiale, l'inégalité est perçue et représentée à travers le prisme des catégories socioprofessionnelles (ouvriers, employés, cadres, etc.) : les « grandes » fortunes et les très hauts revenus du capital ne jouent pratiquement aucun rôle dans ces représentations, et les statistiques successorales n'ont donc plus beaucoup d'intérêt. De fait, ainsi que nous l'avons déjà noté dans l'introduction générale, les statistiques successorales n'ont pratiquement jamais été exploitées en France depuis la Seconde Guerre mondiale, ce qui explique d'ailleurs pourquoi nous ne disposons pas d'étude sur l'histoire des inégalités patrimoniales en France portant sur l'ensemble du XX^e siècle². Autrement dit, les dépouillements annuels effectués par l'administration fiscale de l'après-guerre ne correspondaient plus vraiment aux besoins de la société.

L'examen de la chronologie et des publications du ministère des Finances semble confirmer cette interprétation. Il ne fait aucun doute que la première interruption des statistiques successorales, en 1913, s'expliquait par les circonstances exceptionnelles dues à la guerre, et non pas par un manque d'intérêt pour les déclarations de successions. Lorsque les dépouillements reprurent, en 1925, le ministère des Finances précisa clairement que l'interruption des années 1914-1924 était purement temporaire, et que la confection et la publication des statistiques successorales allaient désormais retrouver leur rythme « normal³ ». Les circonstances de l'« interruption » de 1964 furent tout à fait différentes. Il avait déjà été décidé en 1960 que les dépouillements annuels ne seraient désormais effectués que tous les deux ans (d'où les « trous » de 1961 et de 1963). Puis, lors de la pu-

taires issues du fichier informatique de l'enquête de 1994, permettent de réaliser ces estimations. Sur la méthodologie utilisée et sur la fiabilité des estimations ainsi obtenues, cf. annexe J, section 2.

1. Cf. par exemple Colson (1903, pp. 276-292), Levasseur (1907, pp. 608-616), d'Avenel (1909, pp. 10 et 367-671), Séailles (1910, pp. 25-33), Neymarck (1911) et Colson (1918, pp. 407-411).

2. Cf. introduction générale, section 2.2.4. Dans l'entre-deux-guerres, les statistiques successorales faisaient encore l'objet de quelques exploitations (cf. par exemple Bouton (1931, pp. 272-275), qui, en comparant les statistiques successorales de 1913 et de 1925, constate que la Première Guerre mondiale a conduit à un effondrement des très gros patrimoines).

3. Cf. *BSLC* juillet 1927, tome 102, p. 65.

blication en 1965 des résultats des dépouillements des déclarations de successions de 1962 et 1964, le ministère des Finances annonça qu'il envisageait de « réduire » le nombre de tableaux, et qu'il « serait reconnaissant à ses lecteurs de lui faire connaître leur avis sur ce projet d'allégement, ainsi que les motifs qui pourraient éventuellement justifier à leurs yeux le maintien de cette documentation » (« toute correspondance devra être adressée à la Direction générale des impôts, 93 rue de Rivoli, Paris 1^{er} »). Il est probable que les rares lecteurs que comptait encore cette publication du ministère des Finances ne se manifestèrent guère, et que l'impression de produire des statistiques qui n'étaient utilisées par personne contribua à influencer la décision finale du Ministère : ces dépouillements ne furent plus jamais effectués par la suite, et la publication des tableaux statistiques correspondants s'interrompit définitivement. Cette interprétation nous semble nettement plus plausible que les explications officielles données dans les années 1980-1990 pour justifier cet abandon des statistiques successorales, qui font généralement référence à « la charge qu'elles représentaient pour les services² » : la « charge pour les services » a certes toujours été très lourde, mais elle était vraisemblablement moins lourde en 1964 qu'au début du siècle ou dans l'entre-deux-guerres (ce n'est qu'à partir du dépouillement des déclarations de successions de 1943 que la technique du dépouillement manuel au niveau local fut remplacé par la centralisation des déclarations et l'exploitation mécanographique à Paris³), et il faudrait expliquer pourquoi ce problème de moyens serait devenu déterminant dans les années 1960. Le fait déjà noté que les statistiques issues des impôts sur la fortune (IGF puis ISF) des années 1980-1990 soient à ce point délaissées par l'administration, ce qui nous interdit là encore d'étudier aussi finement que nous l'aurions souhaité l'évolution des gros patrimoines, nous semble également relever de cette même logique⁴.

Concluons en notant que, si l'évolution des perceptions et des représentations de l'inégalité depuis la Seconde Guerre mondiale explique sans doute l'abandon des statistiques successorales survenu en 1964 (et non pas l'inverse), il n'en reste pas moins que cet appauvrissement statistique peut à son tour avoir un impact sur l'évolution des représentations. De la même façon que l'abaissement structurel des tranches de revenus utilisées pour dépouiller les déclarations de revenus a fini par rendre les très hauts revenus des années 1980-1990 pratiquement « invisibles⁵ », l'abandon des statistiques successorales implique qu'il est devenu plus difficile que par le passé de s'intéresser aux gros patrimoines. Avant de revenir sur les problèmes posés par la mesure et la représentation des inégalités à l'aube du XXI^e

1. Cf. *S&EF* « supplément » n°204 (décembre 1965), p. 1688.

2. Cf. par exemple *L'imposition du capital*, 8^e Rapport au Président de la République, Conseil des Impôts, 1986, p. 43. Selon Adeline Daumard, le fait que les petites successions aient été dispensées de l'obligation déclarative en 1956 (nous évoquons cet épisode dans l'annexe J, section 3.4) aurait également conduit le ministère des Finances à accorder « moins d'intérêt » à ces statistiques (cf. Daumard (1977, p. 385)); cette explication est potentiellement plus convaincante, mais elle ne nous semble pas de nature à expliquer le désintérêt pour les classements des grosses successions.

3. Cf. *BSMF* n°2 (2^e trimestre 1947), pp. 317-321. Cette nouvelle technique d'exploitation permet d'ailleurs de multiplier le nombre et la sophistication des tableaux statistiques établis à partir du dépouillement des déclarations de successions (cf. annexe J, section 1.4).

4. Cf. section 3.1 supra.

5. Cf. chapitre 5, section 1.1.

siècle, ce que nous ferons dans la conclusion générale de ce livre, il nous faut cependant étudier la façon dont l'histoire des inégalités en France au XX^e siècle, du sommet inégalitaire du début du siècle au redémarrage à la hausse des inégalités de la fin du siècle, se situe par rapport aux expériences étrangères, ce qui nous permettra notamment de mieux évaluer la pertinence du prétendu modèle universel décrit par la « courbe de Kuznets ».

Comment se situe la France par rapport aux expériences étrangères ?

Nous avons maintenant une assez bonne connaissance de l'histoire des inégalités de revenus en France au XX^e siècle. Cette histoire se caractérise par une succession complexe de phases de compression et de phases d'élargissement (dont la plus récente se déroule dans les années 1980-1990), et certainement pas par une tendance « naturelle » et « spontanée » à la réduction des inégalités, contrairement aux prédictions de la « courbe de Kuznets ». En particulier, les inégalités de salaires, au-delà des multiples fluctuations de court et moyen terme, ont été extrêmement stables en France au XX^e siècle. La seule transformation structurelle notable concerne l'effondrement et la non-reconstitution des très hauts revenus du capital, et, même si tout semble indiquer qu'il s'agit bien d'un phénomène économique réel et non pas d'une illusion fiscale, le fait important est que cette évolution ne ressemble en rien à un processus économique « naturel » et « spontané » : l'effondrement des très gros patrimoines porte la marque des crises éminemment politiques de la période 1914-1945, et le fait que ces fortunes n'aient jamais retrouvé le niveau astronomique qui était le leur au début du siècle semble s'expliquer par l'impact de l'impôt progressif sur le revenu sur l'accumulation et la reconstitution de patrimoines importants, impôt progressif dont le but a d'ailleurs toujours été de taxer lourdement les strates supérieures du centile supérieur de la hiérarchie des revenus, et non pas les « classes moyennes » (supérieures ou non), dont la position vis-à-vis de la moyenne des revenus a toujours été considérée comme légitime.

Qu'en a-t-il été dans les autres pays développés ? Les évolutions observées en France sont-elles le produit d'une histoire nationale spécifique ? La « courbe de Kuznets » n'aurait-elle jamais existé ? Telles sont les questions auxquelles ce chapitre tente de répondre. Précisons d'emblée que nous n'avons pas cherché à réaliser dans le cadre de ce livre de nouvelles exploitations des matériaux statistiques

bruts disponibles dans les pays étrangers, et que les comparaisons internationales présentées dans ce chapitre reposent exclusivement sur les travaux déjà réalisés dans les différents pays. Compte tenu des insuffisances notables de cette bibliographie, l'histoire comparative de l'inégalité proposée ici ne saurait être considérée autrement que comme une esquisse.

Nous verrons tout d'abord que les similarités entre les différentes histoires nationales de l'inégalité au XX^e siècle semblent l'emporter très largement sur les différences, et surtout que ces différences sont cohérentes avec le modèle interprétatif proposé pour expliquer l'expérience française (section 1). Nous nous intéresserons ensuite aux évolutions suivies par les inégalités à la fin du XIX^e siècle et à la veille de la Première Guerre mondiale, évolutions qui revêtent une importance capitale pour la question du caractère spontané de la compression observée au XX^e siècle, et nous verrons quelles sont les conclusions prudentes que l'examen des expériences françaises et étrangères nous permet d'obtenir (section 2). Enfin, à la lumière de tous ces enseignements, nous reviendrons sur la question du lien entre inégalité, redistribution et développement économique (section 3).

1. Des expériences globalement similaires au XX^e siècle

Ainsi que nous l'avons déjà noté dans l'introduction générale, nous disposons pour les Etats-Unis et pour la plupart des pays européens (à l'exception notable des pays de l'Europe du Sud) d'estimations permettant d'étudier l'évolution de la part des hauts revenus dans le revenu total au cours du XX^e siècle. Par comparaison avec celles que nous avons réalisées pour la France, ces estimations souffrent cependant d'un certain nombre d'insuffisances. Tout d'abord, alors que nos estimations portent sur toutes les années de la période 1915-1998 (sans aucune exception), les estimations disponibles pour les autres pays ne sont généralement pas des estimations annuelles : elles n'existent souvent que pour quelques années isolées, ce qui est insuffisant lorsqu'il s'agit de déterminer précisément les dates auxquelles les différentes transformations de la répartition des revenus ont eu lieu. Ensuite, alors que nos estimations portent sur l'ensemble des fractiles de hauts et de très hauts revenus, des « classes moyennes » (fractile P90-95) aux « 200 familles » (fractile P99,99-100), les estimations disponibles pour les autres pays se limitent généralement à la part du décile supérieur (considéré comme un bloc) ou à la part du centile supérieur (considéré comme un bloc), et elles ne vont presque jamais au-delà du centile supérieur. Il s'agit là encore d'une grave insuffisance : l'étude du cas français nous a montré que seuls les très hauts revenus du capital avaient connu des transformations structurelles importantes au XX^e siècle, et nous n'aurions pas pu prendre la mesure de ce fait essentiel si nous n'avions pas disposé d'estimations permettant d'isoler les strates supérieures du centile supérieur de la hiérarchie des revenus au sein du centile supérieur et du décile supérieur. Ajoutons qu'il n'y a que pour les Etats-Unis et le Royaume-Uni que nous disposons d'estimations portant sur l'évolution des inégalités patrimoniales sur longue période. Enfin, nous ne disposons pour aucun pays d'estimations satisfaisantes concernant les inégalités salariales en vigueur avant la Seconde Guerre mondiale

(pas même pour les États-Unis et le Royaume-Uni). L'état présent de la bibliographie internationale sur les inégalités au XX^e siècle ne permet donc pas d'effectuer des comparaisons aussi fines que nous l'aurions souhaité. Nous allons cependant tenter de montrer que les estimations disponibles, réinterprétées à la lumière de l'expérience française, permettent d'obtenir un certain nombre de conclusions.

1.1. LES HAUTS REVENUS À LA VEILLE DE LA PREMIÈRE GUERRE MONDIALE

Procédons de façon chronologique, et commençons par examiner la situation en vigueur à la veille de la Première Guerre mondiale. Pour ce qui concerne la France, nous avons estimé que la part du décile supérieur (fractile P90-100) dans le revenu total était au cours des années 1900-1910 de 45 %, que la part du demi-décile supérieur (fractile P95-100) était de 34 %, et que la part du centile supérieur (fractile P99-100) était de 19 %¹. Ainsi que nous l'avons déjà noté², il est probable que ces chiffres soient légèrement sous-évalués, et en particulier que la part du centile supérieur ait été en réalité (légèrement) supérieure à 20 % dans la France du début du siècle. Pour fixer les idées, rappelons qu'une part de 20 % du revenu total pour le centile supérieur signifie que les 1 % des foyers les mieux lotis disposent d'un revenu moyen 20 fois plus élevé que la moyenne des revenus. Rappelons également que la part du centile supérieur se situe aux alentours de 7-8 % dans la France des années 1980-1990 : les 1 % des foyers les mieux lotis de la fin du XX^e siècle disposent d'un revenu moyen qui est de l'ordre de 7-8 fois plus élevé que la moyenne des revenus, alors que cet écart était de l'ordre de 20 fois au début du siècle (la réduction serait encore plus forte si l'on se plaçait en termes de revenus disponibles, et non pas en termes de revenus avant impôt³). Cette très forte concentration des revenus observée à la veille de la Première Guerre mondiale était-elle spécifique à la France, ou bien existait-il des pays où les classes supérieures s'appropriaient une part encore plus importante du revenu total des ménages ?

Les estimations disponibles suggèrent que ces ordres de grandeur, et en particulier la part de l'ordre de 20 % (ou légèrement plus) du revenu total détenue par le centile supérieur de la hiérarchie des revenus, sont en réalité tout à fait représentatifs de la très forte inégalité des revenus qui caractérisait l'Europe du début du siècle. En Allemagne, où l'existence depuis les années 1850-1860 de véritables impôts progressifs sur le revenu global dans plusieurs États (et notamment en Prusse et en Saxe) a permis de réaliser des estimations portant sur les périodes antérieures au premier conflit mondial, toutes les estimations disponibles indiquent que la part du centile supérieur dans le revenu total était dans les années 1901-1913 de l'ordre de 19-20 %, et que les parts du décile supérieur et du demi-décile

1. Cf. annexe B, tableau B-14.

2. Cf. chapitre 2, sections 2.1 et 2.2, et chapitre 7, section 3.2.

3. Cf. chapitre 2, graphique 2-14 et chapitre 5, graphique 5-9. Les estimations citées plus loin pour les pays étrangers sont presque toutes exprimées en termes de revenus avant impôt (à de très rares exceptions près, que nous signalerons), et nos comparaisons seront donc effectuées (pour la plupart) en termes de parts dans le revenu total avant impôt.

supérieur, de même d'ailleurs que la part du millime supérieur, se situaient également à des niveaux quasiment identiques à ceux que nous avons estimés pour la France¹. Au Royaume-Uni, le Parlement avait finalement accepté d'introduire en 1910 une « super-tax », c'est-à-dire un impôt progressif sur le revenu global venant s'ajouter aux impôts de type cédulaire qui étaient en application depuis 1842, et les statistiques issues de cette « super-tax » ont permis de réaliser des estimations de la part des hauts revenus dans le revenu total portant sur les années immédiatement antérieures à la Première Guerre mondiale. Ces estimations indiquent une concentration des revenus très comparable à celle observée en France et dans les Etats allemands : à la veille de la guerre de 1914-1918, la part du centile supérieur de la hiérarchie britannique des revenus dans le revenu total aurait été légèrement supérieure à 20 % (il s'agit d'une estimation portant sur les années 1911-1912²). Les estimations disponibles pour la Hollande, la Suède, le Danemark, etc., bien que très incomplètes, suggèrent également que les parts du centile supérieur, du demi-décile supérieur et du décile supérieur se situaient au début du XX^e siècle et dans tous ces pays à des niveaux du même ordre que ceux que nous avons estimés pour la France des années 1900-1910³.

1. D'après les estimations portant sur la Saxe dues à Jeck (1970) (cf. également Jeck (1968)), et reproduites par Kaelble (1986, pp. 32-33), la part du centile supérieur (fractile P99-100) était dans les années 1901-1913 de l'ordre de 19-20 %, la part du demi-décile supérieur (fractile P95-100) était de l'ordre de 34-35 %, la part du décile supérieur (fractile P90-100) était de l'ordre de 45 %, et la part du millime supérieur (fractile P99,9-100) était de l'ordre de 7-8 % ; toutes ces parts sont quasiment identiques à celles que nous avons estimées pour la France des années 1900-1910 (cf. annexe B, tableau B-14) (ces estimations portant sur la Saxe ont également été reproduites (partiellement) par Morrisson (2000, p. 233)). Les estimations portant sur la Prusse dues à Mueller et Geisenberger (1972), et reproduites par Dumke (1991, p. 133) (cf. également Kraus (1981, p. 216) et Morrisson (2000, p. 234)), indiquent pour les années 1901-1913 une part du revenu total de l'ordre de 18-19 % pour le centile supérieur (fractile P99-100), et des parts également très proches des niveaux français (ou très légèrement inférieurs) pour les fractiles inférieurs.

2. En fait, les données brutes issues de la « super-tax » de 1911-1912 ne semblent plus guère avoir été exploitées depuis les travaux de Bowley (1914, 1920) ; Lindert (2000, p. 175) donne une estimation de la part du fractile P95-100 de la hiérarchie britannique des revenus portant sur l'année 1911 (environ 38-39 % du revenu total), estimation que Lindert attribue à Bowley, tout en précisant qu'il l'a « corrigée » (sans donner plus de précisions) ; les données fiscales brutes reproduites par Bowley (1914, p. 264), relatives aux revenus de 1911-1912 soumis à la « super-tax », indiquent un coefficient de Pareto de l'ordre de 1,8-1,9 pour les tranches les plus hautes ($12177/66 = 185$), soit un niveau voisin (ou même légèrement inférieur) de celui atteint par les coefficients de Pareto en France (cf. annexe B, section 1.1.2 et tableau B-1) (les données fiscales brutes reproduites par Stamp (1936, p. 636), relatives aux revenus de 1928-1929 soumis à la « super-tax », indiquent également des coefficients de Pareto pour les tranches les plus hautes de l'ordre de 1,9 ($24\ 886/130 = 191$)) ; compte tenu du fait qu'une part de 34 % pour le fractile P95-100 correspond à une part de 19 % pour le fractile P99-100 pour la France des années 1900-1910, on peut estimer que la part du fractile P99-100 était de l'ordre de 20-22 % au Royaume-Uni en 1911-1912 (seule une nouvelle exploitation des données fiscales brutes pourrait permettre de réduire cette marge d'erreur).

3. En Hollande, d'après une estimation due à Hartog et Veenbergen (1978), et reprise par Morrisson (2000, p. 230), la part du décile supérieur dans le revenu total était en 1914 de 42 %, soit un niveau légèrement inférieur au niveau de 45 % estimé pour la France des années 1900-1910 (en outre, il est possible que la concentration des revenus en vigueur lors des années immédiatement antérieures à 1914 ait été légèrement plus forte (la série hollandaise ne commence malheureusement qu'en 1914)). En Suède, d'après une étude publiée en 1953 (en suédois), que nous n'avons pas cherché à consulter, et dont les résultats sont repris par Kraus (1981, p. 217) (et partiellement par Morrisson (2000, p. 228)), la part du décile supérieur était en 1935 de 39,5 %, et la part du demi-décile supérieur était de 28,1 %, ce qui suggère que les niveaux correspondants étaient à la veille de la Première Guerre mondiale du même ordre que ceux estimés pour la France des années 1900-1910 (45 % et 34 %) (il n'existe apparemment aucune estimation portant sur la Suède du début du siècle). Au Danemark, d'après une étude publiée en 1928 (en danois), que nous n'avons pas cherché à consulter, et dont les résultats sont repris par Kraus (1981, p. 215) (et partiellement par Mor-

Ces résultats sont d'autant plus intéressants qu'ils vont à l'encontre d'un certain nombre de préjugés fort répandus à l'époque. Par exemple, il était extrêmement courant dans la France du début du XX^e siècle de considérer que la concentration des revenus était nettement plus forte au Royaume-Uni : comment aurait-il pu en être autrement dans un pays qui n'avait pas connu la Révolution française, et où une petite minorité aristocratique possédait encore une proportion considérable des terres du royaume ? Cet argument était notamment utilisé par les républicains du « centre » et du « centre-droit », farouchement attachés au système des « quatre vieilles » hérité de la Révolution française, pour expliquer que l'impôt progressif sur le revenu était beaucoup moins adapté à la France républicaine qu'à l'Angleterre monarchique : la France étant un pays de « petits propriétaires » et de « fortunes émietées et dispersées jusqu'à l'infini », à quoi bon créer un impôt qui ne peut se justifier qu'à condition que les revenus soient très concentrés ? Des arguments comparables étaient employés pour s'opposer à l'impôt progressif sur les successions¹, ainsi que pour rejeter l'exemple fiscal allemand, avec en outre l'idée que la technique « inquisitoriale » de la déclaration de revenus ne pouvait convenir qu'à un pays « autoritaire » comme l'Allemagne, et serait immédiatement rejetée par un « peuple libre » comme celui de la France².

En fait, d'un point de vue économique, il n'y aurait rien de véritablement étonnant à ce que la concentration des revenus en vigueur à la veille de la Première Guerre mondiale ait été tout aussi forte dans la France républicaine que dans les monarchies environnantes, et en particulier tout aussi forte qu'au Royaume-Uni. Ainsi que nous l'avons noté dans les chapitres précédents, l'importance des fortunes mobilières avait dès le début du XX^e siècle très largement dépassé celle des fortunes foncières³. Autrement dit, les très hauts revenus observés à la veille du premier conflit mondial sont issus des nouvelles fortunes mobilières accumulées au cours du XIX^e siècle, bien davantage que des anciennes fortunes foncières. La

risson (2000, p. 221)), la part du centile supérieur était en 1908 de 39 % et la part du demi-décile supérieur de 30 %, ce qui semble indiquer une concentration des revenus plus proche des niveaux français de l'entre-deux-guerres que de ceux du début du siècle. En Finlande, d'après une étude publiée en 1974 (en finlandais), que nous n'avons pas cherché à consulter, et dont les résultats sont repris par Kraus (1981, p. 215) et par Morrisson (2000, p. 228), la part du décile supérieur était en 1900 de 50 % et la part du demi-décile supérieur était de 40 %, ce qui suggère une concentration des revenus encore plus forte que dans la France des années 1900-1910. En Norvège, d'après une étude publiée en 1950 (en danois), que nous n'avons pas cherché à consulter, et dont les résultats sont repris par Morrisson (2000, p. 224), la part du demi-décile supérieur était en 1900-1910 de 30 % (de même qu'au Danemark), ce qui suggère une concentration des revenus plus faible que dans la France des années 1900-1910 (il faut toutefois noter que cette estimation norvégienne concerne uniquement les zones urbaines, ce qui peut biaiser à la baisse la mesure de la concentration).

1. Cf. Daumard (1973, pp. 25-26).

2. On retrouve également ce même type d'argument aux Etats-Unis, par exemple sous la plume de Seligman, auteur du principal traité américain de l'époque sur l'impôt sur le revenu, traduit en français et publié en France à la veille de la guerre (cf. Seligman (1913)) : Seligman explique que l'échec du système allemand en Suisse était largement prévisible, car ce pays, « de même que les Etats-Unis », est habitué à vivre « dans un esprit démocratique » ; Seligman rend également hommage à l'« heureux mélange » du projet Caillaux, qui se présente à l'époque comme un compromis idéal entre le système « libéral » à l'anglaise (uniquement fondé sur des impôts de type cédulaire, tout du moins jusqu'à l'introduction de la « super-tax » en 1910) et le système « autoritaire » à l'allemande (reposant sur la déclaration obligatoire du revenu global par une partie importante de la population, sensiblement plus importante que ce que l'IGR de Caillaux et la « super-tax » de 1910 prévoyaient).

3. Cf. chapitre 2, section 1.1.1, et chapitre 6, section 3.1.

question n'est donc pas de savoir si la propriété de la terre était plus concentrée au Royaume-Uni qu'en France (ce qui était évidemment vrai, et ce qui selon toute vraisemblance l'est toujours), mais de savoir si la concentration des valeurs mobilières issue d'un siècle d'accumulation « capitaliste » était moins forte en France qu'en Angleterre, ce qui n'a rien d'évident. Cela est d'autant moins évident que les nouvelles fortunes ont bénéficié tout au long du XIX^e siècle d'un régime d'accumulation particulièrement favorable, et ce dans tous les pays européens (quelle que soit la forme de leur régime politique), notamment d'un point de vue fiscal : les taux effectifs d'imposition, aussi bien du point de vue des revenus que du point de vue des successions, sont restés extrêmement faibles jusqu'en 1914, y compris dans la France républicaine, et peut-être même davantage encore dans la France républicaine que dans les autres pays (si l'on excepte les pays de l'Europe du Sud, la France est le dernier pays européen à avoir introduit l'impôt sur le revenu dans son système fiscal¹).

Il est particulièrement intéressant de noter que la publication des statistiques issues des dépouillements des déclarations de successions, qui suivit de peu la création d'un impôt progressif sur les successions par la loi du 25 février 1901, conduisit à remettre en cause cette vision d'une France « émietlée ». Lors des débats parlementaires de 1907-1908, les partisans de l'impôt sur le revenu firent fréquemment allusion à ces statistiques afin de montrer que la France n'était pas ce pays de « petits propriétaires » que leurs adversaires aimaient décrire. Joseph Caillaux lui-même fit lecture aux députés de ces statistiques, et, après avoir constaté que le nombre et le montant des très grosses successions déclarées chaque année en France atteignaient des niveaux proprement astronomiques, conclut : « Nous avons été conduits à croire, à dire que la France était le pays des petites fortunes, du capital émietté et dispersé jusqu'à l'infini. Les statistiques que le nouveau régime successoral nous fournit nous obligent à en singulièrement rabattre. (...) Messieurs, je ne puis dissimuler que ces chiffres ont pu dans mon esprit modifier quelques-unes de ces idées préconçues auxquelles je faisais allusion tout à l'heure, qu'ils m'ont conduit à certaines réflexions. (...) Le fait est qu'un nombre fort restreint de personnes détiennent la plus grande partie de la fortune du pays » (Applaudissements à l'extrême gauche et à gauche²). De fait, si l'on en juge par les estimations du niveau des différents fractiles de très grosses successions que l'exploitation de ces statistiques successorales nous a permis d'obtenir pour la France, et si l'on compare ces résultats avec les estimations disponibles pour le Royaume-Uni, on constate que le degré de concentration qui caractérisait les for-

1. Pour une utile récapitulation des dates d'introduction de l'impôt sur le revenu dans les différents pays européens, cf. Kraus (1981, p. 191). Kraus ne donne cependant aucune information sur les taux d'imposition appliqués dans les différents pays, et nous avons vu dans la 2^e partie de ce livre à quel point l'introduction d'un nouvel impôt (ou le changement de l'intitulé officiel d'un impôt) pouvait n'avoir qu'un impact très limité sur les taux moyens d'imposition effectivement subis par les uns et les autres (tout dépend des barèmes d'imposition). Il n'est donc pas évident que les impôts cédulaires appliqués en Angleterre depuis 1842 (ou même les impôts progressifs sur le revenu global appliqués dans plusieurs Etats allemands depuis les années 1870) conduisaient pour les contribuables fortunés à une pression fiscale réellement plus élevée que les « quatre vieilles » (complétées par l'IRVM, à compter de 1872) en France : cette question mériterait d'être étudiée en tant que telle.

2. Cf. Caillaux (1910, pp. 530-532).

tunes françaises du début du XX^e siècle se situait à des niveaux comparables à ceux observés outre-Manche (au moins en première approximation¹), ce qui semble cohérent avec les résultats obtenus pour la concentration des revenus.

L'état de la bibliographie disponible ne nous permet cependant pas d'aller au-delà de ce constat général : les estimations dont nous disposons pour les différents pays sont amplement suffisantes pour conclure que la concentration des revenus en vigueur à la veille de la Première Guerre mondiale était très forte dans tous les pays européens, elles sont suffisantes pour conclure que ces niveaux de concentration étaient approximativement les mêmes dans les différents pays (avec une part du centile supérieur de l'ordre de 20 % du revenu total dans tous les pays européens pour lesquels il existe des estimations), mais elles sont notablement insuffisantes s'il s'agit d'effectuer des comparaisons fines entre pays. En particulier, il est totalement impossible d'utiliser ces estimations pour déterminer de façon précise si le Royaume-Uni était à la veille du premier conflit mondial plus ou moins inégalitaire que les différents Etats allemands, quelle était la position de la France vis-à-vis à la fois de l'Angleterre et des pays germaniques et scandinaves, etc. Tout d'abord, les estimations disponibles n'allant généralement pas au-delà du centile supérieur (fractile P99-100) (sauf pour la Prusse et la Saxe), elles ne permettent pas de comparer de façon totalement fiable les niveaux de revenus atteints par les strates supérieures du centile supérieur. Cela constitue une limitation importante : l'exemple de la France nous a montré que le centile supérieur de la hiérarchie des revenus regroupe des groupes sociaux très divers, et que ce n'est qu'au niveau des millimes supérieurs, voire même des « dix-millimes » supérieurs, que l'on rencontre les détenteurs de grandes fortunes vivant essentiellement des revenus de leur patrimoine. Une comparaison fine entre les niveaux atteints au début du XX^e siècle par ces millimes et autres dix-millimes supérieurs en France, au Royaume-Uni, en Allemagne, etc., permettrait peut-être de révéler des différences intéressantes entre pays. Par exemple, il est possible que le Royaume-Uni du début du siècle n'ait pas été sensiblement plus inégalitaire que la France au niveau du centile supérieur (considéré dans son ensemble), mais qu'il l'ait été si l'on

1. Les estimations réalisées par Atkinson et Harrison (1978) à partir des statistiques successorales britanniques des années 1923-1972, estimations qui ont été reprises par tous les auteurs postérieurs (cf. par exemple Lindert (2000, pp. 181-182)), ne débutent malheureusement qu'en 1923 (en outre, Atkinson et Harrison estiment la part des gros patrimoines dans le patrimoine total au niveau de l'ensemble de la population, en utilisant la méthode du « taux de dévolution successorale », alors que nous nous sommes limités à la hiérarchie des patrimoines au décès (cf. annexe J, section 2), ce qui implique que les comparaisons doivent être effectuées avec prudence) ; on notera cependant que les estimations obtenues par Atkinson et Harrison pour les années 1920 (environ 55-60 % du patrimoine total détenu par le centile supérieur ; cf. Atkinson et Harrison (1978, p. 159)) sont très proches des estimations que nous avons obtenues pour la France du début du siècle (environ 55 % du patrimoine au décès détenu par le centile supérieur ; cf. annexe J, tableau J-11), et légèrement supérieures aux estimations que nous avons obtenues pour la fin des années 1920 (environ 50 % du patrimoine au décès détenu par le centile supérieur ; cf. annexe J, tableau J-11) ; Atkinson et Harrison (1978, p. 139) donnent également une estimation portant sur les années 1911-1913, avec une part du centile supérieur de l'ordre de 65-70 %, ce qui suggère que l'écart entre les deux pays était plus important au début du siècle que dans les années 1920 ; Atkinson et Harrison précisent toutefois que cette estimation portant sur les années 1911-1913 est relativement incertaine ; d'après une estimation due à King (1915), et reprise par Williamson et Lindert (1980, p. 52), la part du patrimoine au décès détenue par le centile supérieur était d'environ 60 % au Royaume-Uni en 1907-1911) ; en tout état de cause, la concentration des fortunes britanniques n'apparaît pas radicalement différente de la concentration des fortunes françaises : on est très loin du « pays de petits propriétaires ».

s'intéresse spécifiquement aux strates supérieures du centile supérieur : rien ne permet de l'affirmer dans l'état actuel de la bibliographie, mais rien ne permet non plus d'affirmer le contraire (même si la similarité observée au niveau du centile supérieur (considéré dans son ensemble) suggère que les éventuels écarts concernant les millimes et autres dix-millimes supérieurs ne peuvent dépasser certaines limites).

De plus et surtout, les estimations dont nous disposons pour les différents pays ayant été réalisées par des auteurs différents, il n'est pas sûr qu'elles soient totalement homogènes. Il est donc très difficile d'interpréter des différences portant sur quelques points : par exemple, les estimations disponibles indiquent des parts du centile supérieur légèrement inférieures à 20 % pour les différents Etats allemands (environ 19-20 %), et légèrement supérieures à 20 % pour le Royaume-Uni (environ 20-22 %¹), mais il est impossible de dire si cet écart, qui en tout état de cause est relativement faible, est véritablement significatif. Les imprécisions inhérentes à de telles estimations concernent évidemment les niveaux des différents fractiles de hauts revenus², mais aussi le niveau du revenu total (ou du revenu moyen) utilisé pour calculer la part des différents fractiles de hauts revenus dans le revenu total³. En outre, les estimations disponibles pour les années antérieures au premier conflit mondial sont souvent relativement anciennes, et les méthodes utilisées pour résoudre ces différents problèmes techniques ne sont pas toujours connues avec toute la précision nécessaire⁴. Cela ne signifie pas que ces comparaisons internationales soient par nature impossibles à réaliser de façon précise. Simple-ment, pour effectuer des comparaisons fines, il serait nécessaire de commencer par remonter aux matériaux statistiques bruts disponibles dans les différents pays, puis de réexploiter minutieusement l'ensemble de ces sources nationales, de façon à obtenir des estimations aussi homogènes que possible.

Pour les mêmes raisons, il est difficile de comparer de façon totalement fiable la concentration des revenus en vigueur aux Etats-Unis et dans les pays européens à la veille de la Première Guerre mondiale en se fondant sur les estimations actuellement disponibles. D'après les estimations réalisées par Kuznets (1953) à partir des statistiques issues des déclarations américaines de revenus, statistiques qui furent établies dès l'introduction en 1913 de l'impôt sur le revenu aux Etats-Unis, la part du centile supérieur de la hiérarchie des revenus dans le revenu total était

1. Cf. les notes précédentes.

2. Outre les problèmes de fraude et de dissimulation, les revenus imposables figurant dans les statistiques fiscales peuvent être artificiellement réduits par le jeu de diverses dispositions parfaitement légales (comme par exemple, dans le cas de la France de l'entre-deux-guerres, la déduction de l'impôt payé au titre des revenus de l'année précédente), et il est indispensable de bien connaître la législation fiscale en vigueur dans les différents pays pour pouvoir effectuer les corrections requises de façon totalement homogène.

3. Les sources fiscales ne permettent jamais de connaître le revenu total au niveau national (y compris dans les Etats allemands où une fraction importante de la population devait déposer une déclaration de revenus), et l'estimation du revenu total exige d'avoir recours aux séries macroéconomiques de la comptabilité nationale, qui, pour la période antérieure au premier conflit mondial, sont encore plus incertaines et discontinues que pour l'entre-deux-guerres, et qui ne peuvent être utilisées qu'avec la plus extrême prudence (il serait sans doute préférable de commencer par comparer les niveaux atteints par les différents fractiles de hauts revenus, et de se soucier ensuite du dénominateur).

4. Cf. les références citées plus haut.

aux Etats-Unis de l'ordre de 14-15 % en 1913-1914¹. L'écart entre cette part du centile supérieur de l'ordre de 14-15 % estimée par Kuznets pour les Etats-Unis et les parts de l'ordre de 20 % estimées pour les centiles supérieurs de l'ensemble des pays européens est certes relativement important, et on serait donc tenté de le tenir pour significatif. Rappelons également que l'exploitation des statistiques fiscales françaises nous a conduit à des parts du centile supérieur de l'ordre de 18-20 % pour les années 1915-1919 (et de l'ordre de 17-19 % pour les années 1920) (cf. chapitre 2, graphique 2-14), soit un niveau sensiblement supérieur à celui attribué aux Etats-Unis de 1913-1914 par Kuznets. En outre, l'idée selon laquelle la concentration des revenus était à la veille de la Première Guerre mondiale plus faible dans les pays neufs (Etats-Unis, mais également Australie, Canada, etc.) que dans l'Ancien Monde serait cohérente avec les conclusions auxquelles étaient parvenus les tout premiers économistes qui ont tenté d'utiliser les statistiques fiscales pour effectuer ce type de comparaison internationale². Ajoutons qu'une telle conclusion serait relativement raisonnable d'un point de vue économique : la population des Etats-Unis et des autres ex-colonies britanniques était loin d'être stabilisée à la veille de la Première Guerre mondiale, et il semblerait logique que les fortunes accumulées en quelques dizaines d'années par les nouveaux migrants soient moins fortement concentrées que les fortunes accumulées en un siècle par les capitalistes de la vieille Europe.

Une telle conclusion serait cependant relativement fragile. L'estimation de Kuznets est en effet loin d'être parfaitement homogène avec celles dont nous disposons pour les différents pays européens. En particulier, elle n'est pas parfaitement homogène avec les estimations que nous avons réalisées pour la France : la méthode suivie par Kuznets pour passer des statistiques fiscales brutes à ses estimations finales, méthode que Kuznets a eu l'immense mérite d'exposer de façon extrêmement détaillée dans son volumineux ouvrage de 1953, comporte des différences importantes par rapport à celle que nous avons appliquée aux données françaises³. Il serait là encore nécessaire pour effectuer des comparaisons fines de re-

1. Cf. Kuznets (1953, table 118, p. 596).

2. Cf. notamment l'article très clair de Procopovitch (1926), qui, en utilisant les statistiques fiscales britanniques, prussiennes et saxonnes des années 1910-1913, et en comparant les résultats obtenus à une estimation américaine portant sur l'année 1910 due à King (1915) et à une estimation australienne issue d'une enquête portant sur les années 1914-1915, conclut que la concentration des revenus est pratiquement la même au Royaume-Uni et dans les Etats allemands (légèrement plus forte au Royaume-Uni), mais sensiblement plus forte dans ces pays européens qu'aux Etats-Unis et qu'en Australie (les chiffres fournis par Procopovitch (1926, pp. 72-75) suggèrent cependant que ce constat vaut davantage pour le pays très neuf qu'était l'Australie que pour les Etats-Unis).

3. La différence la plus importante est que Kuznets a tenté de prendre en compte les variations de la taille des foyers composant les différentes tranches de revenu (il a tenté d'estimer la part des fractiles supérieures de la hiérarchie américaine des revenus par habitant ; pour un exemple détaillé de la méthode suivie, cf. Kuznets (1953, p. 302)), alors que nous n'avons pas pris en compte ces variations (nous avons estimé la part des fractiles supérieurs de la hiérarchie française des revenus, tous foyers confondus, quelle que soit leur taille) ; compte tenu du fait que la taille moyenne des foyers varie modérément au sein des tranches supérieures, et ce aussi bien aux Etats-Unis (cf. Kuznets (1953, table 68, p. 249)) qu'en France (cf. annexe B, section 3.2), il est toutefois probable que l'application aux données françaises de la méthode suivie par Kuznets aurait un impact limité sur nos estimations. Notons également que les déductions effectuées par Kuznets pour passer des séries macroéconomiques à une estimation du revenu fiscal total (tous foyers confondus) (cf. Kuznets (1953, p. 260)) semblent relativement limitées par rapport à celles que nous avons effectuées, ce qui est peut-être justifié (compte tenu des différences entre les séries macroéconomiques dis-

monter aux matériaux statistiques bruts produits par les administrations fiscales américaine et européennes et de les réexploiter en appliquant des méthodes aussi homogènes que possible dans les différents pays : dans l'état actuel de la bibliographie, on ne peut pas exclure que les Etats-Unis du début du siècle aient été en réalité à peine moins inégalitaires que les pays européens de la même époque.

Quoi qu'il en soit, même en supposant que la plus faible concentration des revenus américains suggérée par l'estimation de Kuznets correspond à une différence bien réelle avec les pays européens, ce qui constitue sans doute l'hypothèse la plus plausible, le fait important est qu'il ne faudrait surtout pas en déduire que les Etats-Unis étaient au début du XX^e siècle un pays fortement égalitaire : le mythe de l'égalitarisme de la société de colons, de même que le mythe français du « pays de petits propriétaires », était déjà largement battu en brèche à la veille de la Première Guerre mondiale. Rappelons par exemple que la part du centile supérieur de l'ordre de 14-15 % attribuée par Kuznets aux Etats-Unis de 1913-1914, et qui est peut-être sous-évaluée, est tout de même 2 fois plus élevée que la part du centile supérieur de l'ordre de 7-8 % que nous avons estimée pour la France des années 1980-1990 (cf. chapitre 2, graphique 2-14) : les Etats-Unis du début du siècle étaient sans doute moins inégalitaires que les pays européens du début du siècle, mais ils étaient bien plus inégalitaires que les pays européens de la fin du siècle. Le fait que l'égalitarisme présumé de la société coloniale était bel et bien mort et enterré au début du XX^e siècle est également confirmé par les données dont nous disposons au sujet des fortunes elles-mêmes : au-delà des problèmes de comparabilité et d'homogénéité, ces estimations semblent indiquer que la concentration des fortunes était à la veille de la Première Guerre mondiale à peine moins forte aux Etats-Unis qu'en France et au Royaume-Uni¹. Autrement dit, au-delà des problèmes de comparabilité et d'homogénéité, le fait majeur est que le développement industriel et le très faible poids de la fiscalité ont partout favorisé une accumulation très rapide des nouvelles fortunes mobilières et une très forte concentration des richesses au cours du XIX^e siècle et jusqu'en 1914, et ce aussi bien aux Etats-Unis et dans la France républicaine que dans les autres pays européens.

ponibles dans les deux pays, et surtout des différences entre les structures socioéconomiques des deux pays (au début du siècle et dans l'entre-deux-guerres, la proportion de non-salariés était sensiblement plus faible aux Etats-Unis), mais ce qui pourrait aussi avoir conduit Kuznets à sous-estimer la part des hauts revenus dans le revenu total (tout du moins par comparaison à nos estimations).

1. D'après les estimations de King (1915), reprises par Williamson et Lindert (1980, pp. 50-52), la part du patrimoine au décès détenue par le centile supérieur de la hiérarchie américaine des décès était en 1912 de l'ordre de 50-55 %, soit un niveau extrêmement proche de celui que nous avons estimé pour la France et légèrement inférieur à celui indiqué par les estimations portant sur le Royaume-Uni (cf. supra) (King (1915) fournit également une estimation pour la France de 1909, très proche de nos propres estimations, et il est à notre connaissance le seul auteur à avoir exploité les statistiques successorales françaises de cette façon). D'après les estimations réalisées par Lampman (1962), et reprises et (légèrement) corrigées par Williamson et Lindert (1980, p. 54) et Wolff (1994, pp. 62-63 ; 1995, pp. 78-79), il semblerait cependant que la part du patrimoine total détenue par le centile supérieur était plus proche de 45 % que de 50-55 % dans les Etats-Unis du début du XX^e siècle ; en tout état de cause, ces chiffres démontrent sans aucune ambiguïté que les Etats-Unis du début du siècle étaient très loin du modèle égalitaire de la « société de colons ».

1.2. LES HAUTS REVENUS FACE AUX CRISES DU « PREMIER XX^e SIÈCLE »

Venons-en maintenant à la façon dont les hauts revenus ont traversé les guerres mondiales et la crise des années 1930. On constate tout d'abord une régularité tout à fait remarquable : dans tous les pays pour lesquels des estimations sont disponibles, sans aucune exception, on observe que les hauts revenus ont connu une baisse importante de leur part dans le revenu total au cours de la période 1914-1945. Ce résultat est parfaitement logique : tous les pays considérés ici ont eu à subir les guerres « mondiales » et la crise des années 1930, et, ainsi que nous l'avons déjà largement évoqué pour le cas de la France, il est tout à fait normal que les destructions, les faillites, l'inflation, et plus généralement les perturbations subies par l'appareil productif à la suite de ces chocs, aient été néfastes pour les détenteurs de patrimoine, et donc pour les très hauts revenus, qui dans tous les pays capitalistes ont toujours été à titre principal de très hauts revenus du capital. Les crises de la période 1914-1945 n'ont certes pas affecté tous les pays dans les mêmes proportions. Mais le fait important est que les écarts observés entre les différents pays sont tout à fait cohérents avec le modèle interprétatif proposé pour expliquer l'expérience française : les pays dans lesquels les guerres ont entraîné les perturbations les plus importantes, et en particulier les pays où les destructions physiques liées aux guerres ont été les plus massives, sont aussi ceux où les hauts revenus se sont le plus lourdement effondrés. De plus, dans tous les pays pour lesquels nous disposons d'estimations adéquates, sans aucune exception, tout semble indiquer que la baisse de la part des hauts revenus observée au cours de la période 1914-1945 s'explique pour une part prépondérante par une très forte baisse de la part des très hauts revenus. Ce résultat, qui est parfaitement cohérent avec ce que les estimations détaillées que nous avons réalisées pour la France nous ont permis de mettre en évidence, suggère que la compression des inégalités des années 1914-1945 a été dans tous les pays, et pas seulement en France, un phénomène qui se limite pour l'essentiel aux pertes subies par les détenteurs de patrimoine, et non pas un phénomène plus général de compression des inégalités affectant l'ensemble de la hiérarchie des revenus. Il s'agit évidemment d'une conclusion très importante pour ce qui concerne la question du caractère « spontané » de la réduction des inégalités, et d'autres auteurs, à commencer par Kuznets, ont défendu des conclusions différentes. Nous tenterons de montrer ici que notre conclusion nous est dictée par les chiffres eux-mêmes (à commencer par ceux de Kuznets), et nous reviendrons plus loin sur les raisons de ce désaccord¹.

Commençons par le cas des Etats-Unis, qui est celui qui a été le plus étudié. Les estimations réalisées par Kuznets (1953) en exploitant les statistiques issues des déclarations de revenus américaines des années 1913-1948 portent en effet sur chacune des années de la période 1913-1948, et elles permettent donc de suivre très précisément comment les différents épisodes de cette période tumultueuse ont

1. Cf. section 2.1 infra.

affecté les hauts revenus. De plus, Kuznets a tenté d'établir avec le plus grand soin des séries rigoureusement homogènes, et les évolutions ainsi obtenues peuvent être considérées comme extrêmement fiables. De façon générale, les problèmes de comparabilité évoqués plus haut concernent bien davantage les niveaux que les évolutions : il est souvent difficile de comparer à quelques points près les niveaux atteints par la part des fractiles supérieurs dans le revenu total des différents pays, mais les évolutions temporelles, surtout lorsqu'elles sont issues d'estimations homogènes effectuées par un même auteur (comme les estimations de Kuznets pour les États-Unis et nos estimations pour la France), peuvent être comparées avec un certain degré de confiance.

Les estimations de Kuznets permettent tout d'abord de constater que la part du centile supérieur (fractile P99-100) de la hiérarchie américaine des revenus dans le revenu total a connu une baisse très importante au cours de la période 1913-1948 : la part du centile supérieur est passée d'environ 14-15 % en 1913-1914 à environ 8-9 % en 1947-1948¹. Cette baisse est due principalement aux années de la Seconde Guerre mondiale : la part du centile supérieur, qui était d'environ 12-13 % à l'issue de la Première Guerre mondiale, avait retrouvé à la fin des années 1920 des niveaux de l'ordre de 14-15 %, très proches de ceux observés en 1913-1914 ; la crise des années 1930 conduisit à un nouvel effritement, mais la part du décile supérieur était encore d'environ 12-13 % à la fin des années 1930 et jusqu'en 1940-1941, avant de passer en quelques années à des niveaux de l'ordre de 8-9 %, atteints dès 1944-1945, et relativement stables jusqu'en 1947-1948². On voit donc que la baisse de la part du centile supérieur observée aux États-Unis, de la même façon que la baisse observée en France, ne ressemble en rien à un processus linéaire et continu, mû par des forces économiques irrépessibles : cette baisse s'est produite au cours d'années bien précises, et l'entre-deux-guerres apparaît comme une période extrêmement contrastée du point de vue des inégalités de revenus, avec des phases de hausse et des phases de baisse.

Contrairement à ce que nous avons fait pour la France, Kuznets n'a malheureusement pas cherché à estimer l'évolution de la part des strates supérieures du centile supérieur (fractiles P99,5-100, P99,9-100 et P99,99-100) : ses estimations ne vont pas au-delà du centile supérieur (fractile P99-100³). Tous les auteurs postérieurs qui se sont intéressés à l'histoire des inégalités de revenus aux États-Unis au cours de la période 1913-1948 s'étant contentés d'utiliser les séries établies par Kuznets en 1953 (personne ne semble avoir cherché à réexploiter les données fiscales brutes⁴), nous ne disposons pas d'autres estimations que celles de

1. Cf. Kuznets (1953, table 118, p. 596).

2. *Ibid.*

3. Kuznets (1953, p. 285) justifie ce choix méthodologique en évoquant les problèmes posés par les plus-values, qui ont dès l'entre-deux-guerres une importance considérable pour les très hauts revenus américains, et que Kuznets a choisi d'exclure de sa notion de « revenu ». Compte tenu de l'importance de ces plus-values (cf. chapitre 6, section 1.3), le contraste entre les années 1920 et les années 1930 serait encore plus marqué si Kuznets avait choisi de les prendre en compte.

4. Cf. notamment Williamson et Lindert (1980, pp. 315-316), qui font appel aux séries publiées par Kuznets (1953, table 118, p. 596, et table 122, p. 635). Cf. également Lindert (2000, pp. 198-199), qui reproduit ces mêmes séries. Les données fiscales brutes de l'entre-deux-guerres ont parfois été réexploitées, par exemple pour étudier la façon dont les très hauts revenus américains ont réagi aux variations des taux marginaux d'imposition (cf. Saez (1999)), mais apparemment jamais pour réestimer les parts des différents

Kuznets, et il est donc impossible de dire avec précision comment ont évolué les parts des strates supérieures du centile supérieur au cours des années 1913-1948. Les estimations de Kuznets permettent toutefois de constater que les « classes moyennes » (fractile P90-95) et autres « classes moyennes supérieures » (fractile P95-99) de la hiérarchie américaine des revenus, de la même façon que leurs homologues françaises, n'ont pratiquement pas été touchées par la compression des inégalités de revenus qui a frappé le centile supérieur. On observe en effet que la part du fractile P95-99 de la hiérarchie américaine des revenus dans le revenu total se situe approximativement au même niveau en 1913-1914 et en 1947-1948 : chacune des deux guerres mondiales a conduit à un effritement de la position relative des « classes moyennes supérieures » (fractile P95-99), mais l'effritement dû à la Première Guerre mondiale fut comblé dès le début des années 1920, et l'effritement dû à la Seconde Guerre mondiale, qui atteint son intensité maximale en 1944-1945, était déjà très largement comblé dès 1947-1948¹. Au final, la baisse importante de la part du demi-décile supérieur (fractile P95-100) constatée entre 1913-1914 et 1947-1948 s'explique pour près de 90 % par la baisse de la part du centile supérieur (fractile P99-100²). Les estimations de Kuznets indiquent également que l'effritement de la position des « classes moyennes » (fractile P90-95) vis-à-vis de la moyenne des revenus survenu entre 1913-1914 et 1947-1948 est pratiquement insignifiant par comparaison à la baisse importante qui a frappé le centile supérieur³. Le fait que les « classes moyennes » (fractile P90-95) de la hiérarchie américaine des revenus soient parvenues à traverser la crise des années 1930 et la Seconde Guerre mondiale sans que leur position vis-à-vis de la moyenne ait été durablement affectée est également confirmé par des estimations de l'inégalité des revenus fondées sur des enquêtes sur les revenus menées dans les années 1930 et à l'issue de la Seconde Guerre mondiale, ce qui est d'autant plus probant que ces estimations sont totalement indépendantes de celles de Kuznets⁴.

fractiles de hauts revenus dans le revenu total, ce qui explique d'ailleurs pourquoi nous ne disposons pas pour les Etats-Unis de séries homogènes allant de 1913-1914 aux dernières décennies du XX^e siècle, ainsi que nous le verrons plus loin.

1. Cf. Kuznets (1953, table 118, pp. 597-598).

2. La part du fractile P99-100 est passée d'environ 14-15 % en 1913-1914 à environ 8-9 % en 1947-1948 (cf. Kuznets (1953, table 118, p. 596)), soit une baisse d'environ 6 points ; la part du fractile P95-99 est passée d'environ 10-10,5 % en 1917-1918 à environ 9-9,5 % en 1947-1948 (cf. Kuznets (1953, table 118, pp. 597-598)), ce qui correspond à une baisse d'à peine 1 point, soit à peine plus de 10 % de la baisse totale de l'ordre de 7 points enregistrée par le fractile P95-100 (les estimations de Kuznets concernant le fractile P95-99 ne débutent qu'en 1917 (seul le centile supérieur a fait l'objet d'une estimation pour les années 1913-1916), mais, compte tenu de la très faible baisse enregistrée pour le centile supérieur entre 1913 et 1917 (la part du centile supérieur est de 14 % en 1917), il ne fait aucun doute que la part du fractile P95-99 n'était guère supérieure à 10-10,5 % en 1913-1914).

3. La part du fractile P90-95 se situe généralement aux alentours de 10-11 % au cours de la période 1918-1948 (cf. Kuznets (1953, table 118, pp. 600-602) (la part du fractile P90-95 n'a pas été estimée pour les années 1913-1917), avec toutefois des valeurs légèrement plus faibles en début et en fin de période (la très rapide remontée des années 1945-1948 montre cependant que cet abaissement de la position des « classes moyennes » (fractile P90-95) était purement temporaire, ce qui correspond d'ailleurs très précisément à ce que nous avons constaté pour la France (cf. chapitre 2, graphique 2-10)).

4. D'après la série dite « OBE-Goldsmith », issue d'enquêtes sur les revenus menées en 1929, 1935-1936, puis de façon régulière à partir de 1941, la part du fractile P95-100 serait passée de 30 % en 1929 à 21 % en 1946-1947, et la part du fractile P80-100 serait passée de 54 % en 1929 à 46 % en 1946-1947 (cf. Lindert (2000, pp. 198-199)) ; autrement dit, la part du fractile P95-100 a baissé de 9 points, mais la part du fractile P80-95 n'a pas baissé du tout (elle a même augmenté de 1 point).

Compte tenu des résultats que nous avons obtenus pour la France, il semble donc logique de supposer que la baisse importante de la part du centile supérieur (considéré dans son ensemble) constatée aux Etats-Unis au cours de la période 1913-1948 (de 14-15 % du revenu total en 1913-1914 à 8-9 % du revenu total en 1947-1948) s'explique pour une fraction très importante par l'effondrement de la part des strates supérieures du centile supérieur.

D'autres indices confortent l'idée selon laquelle la compression des inégalités survenue aux Etats-Unis lors des années 1913-1948, de même que la compression observée en France au cours de la même période, s'explique pour l'essentiel par les pertes subies par les détenteurs de patrimoines. Les estimations de Kuznets, de même d'ailleurs que toutes les estimations de la composition des revenus dont on dispose pour les différents pays capitalistes, confirment tout d'abord que les très hauts revenus se composent bien davantage de revenus du capital que de revenus du travail, et en particulier que c'est au sein du centile supérieur de la hiérarchie des revenus que les salaires cessent d'être majoritaires et que les dividendes prennent toute leur importance¹. Autrement dit, ce sont bien les fractiles de revenus composés pour une part essentiel de revenus du capital (et notamment de dividendes) qui ont connu un abaissement structurel de leur niveau au cours de la période 1913-1948, et non pas les fractiles inférieurs, composés essentiellement de salaires. Il est d'ailleurs extrêmement révélateur de constater que, d'après les estimations de Kuznets, seule la part du centile supérieur dans le revenu total baisse au cours de la déflation des années 1929-1932, alors que la part des centiles immédiatement inférieurs continue de progresser jusqu'en 1932² : ces mouvements croisés, qui correspondent très précisément à ce que nous avons observé pour la France (à la différence près que la déflation prend fin avec la dévaluation de 1933 aux Etats-Unis, et non pas en 1936 comme en France, ce qui dans les deux cas ressort de façon extrêmement claire dans les déclarations de revenus³), s'expliquent par le fait que seuls les très hauts revenus vivant de dividendes et des profits des entreprises font les frais de la récession déflationniste, alors que les revenus immédiatement inférieurs, qui dépendent beaucoup plus de leurs revenus salariaux que de revenus variables, bénéficient de leur relative rigidité nominale et de leur faible exposition au risque de chômage (par comparaison aux salariés disposant de salaires plus faibles, et notamment aux ouvriers).

1. Cf. notamment les résultats présentés par Kuznets (1953, table 123, p. 646), qui indiquent que le centile supérieur de la hiérarchie des revenus s'approprie généralement près de 75 % du volume total des dividendes. Les estimations de Kuznets n'allant pas au-delà du centile supérieur, elles ne permettent cependant pas de constater à quel point les revenus du capital ne deviennent prépondérants qu'au sein des strates supérieures du centile supérieur. De façon générale, il existe très peu d'estimations de la composition des revenus des différents fractiles de hauts revenus, et il est donc difficile de comparer précisément les résultats que nous avons obtenus pour la France avec les profils observés dans les pays étrangers. On constate toutefois dans toutes les enquêtes sur les revenus menées dans les pays « capitalistes » que la part des revenus du capital et des revenus mixtes est une fonction croissante du niveau de revenu global (cf. par exemple Atkinson, Rainwater et Smeeding (1995, pp. 99-101)), et, même si ces enquêtes par sondage ne permettent pas d'étudier spécifiquement le cas des très hauts revenus, il ne fait aucun doute que le profil observé en France est extrêmement général (seules de nouvelles exploitations des statistiques fiscales disponibles dans les différents pays étrangers pourraient permettre de révéler d'éventuelles différences).

2. Cf. Kuznets (1953, table 118, pp. 596-601).

3. Cf. chapitre 2, section 3.1.

Les estimations de Kuznets et des auteurs postérieurs permettent également de confirmer que la baisse des très hauts revenus du capital correspond à un phénomène économique bien réel et non pas à une illusion fiscale : en particulier, la prise en compte de l'ensemble des revenus du capital enregistrés par la comptabilité nationale américaine (y compris les profits non distribués des entreprises), et non seulement de ceux déclarés au titre de l'impôt sur le revenu, ne peut expliquer qu'une fraction dérisoire de la baisse des très hauts revenus déclarés observée au cours des années 1930 et de la Seconde Guerre mondiale¹. Enfin, les estimations disponibles concernant l'évolution des inégalités patrimoniales aux Etats-Unis montrent que l'abaissement des très hauts revenus du capital survenu au cours la période 1913-1948 est bien dû à un abaissement structurel du niveau des très gros patrimoines, et non pas à un affaissement passager du rendement de ces patrimoines : la part des revenus du capital dans la valeur ajoutée des entreprises, qui, de la même façon qu'en France et dans tous les autres pays, se caractérise aux Etats-Unis par une très grande stabilité séculaire², a certes connu une chute exceptionnellement forte au cours des années de la Seconde Guerre mondiale³, chute que nous avons également constatée en France⁴; mais le fait important est que cette diminution conjoncturelle du poids macroéconomique des revenus du capital n'aurait pas eu de conséquence durable sur l'inégalité des revenus si les patrimoines eux-mêmes n'étaient pas devenus structurellement moins concentrés à l'issue de la crise des années 1930 et de la Seconde Guerre mondiale⁵.

Plusieurs enseignements importants peuvent être tirés de cette expérience américaine. Tout d'abord, le fait que nous retrouvons avec les données américaines exactement les mêmes phénomènes que ceux que l'exploitation des sources françaises nous a permis de mettre en évidence, et ce aussi bien pour ce qui est de l'évolution générale constatée au cours de la période 1914-1945 que pour les détails des évolutions conjoncturelles, est extrêmement rassurant : la réalité de ces évolutions ne semble pas pouvoir être remise en cause. Ensuite et surtout, l'expérience américaine démontre que les chocs subis par les détenteurs de patrimoines à la suite des guerres mondiales et de la crise des années 1930 ne peuvent pas se résumer aux destructions physiques liées aux guerres : les Etats-Unis n'ont pratiquement pas été soumis à ces destructions (tout du moins pour ce qui concerne leur territoire national), et on observe pourtant un effondrement struc-

1. Cf. notamment Kuznets (1953, pp. 36-38) et Williamson et Lindert (1980, pp. 86-88). Kuznets a également recours à de multiples enquêtes (et notamment à l'enquête de 1948 sur la fraude fiscale que nous avons citée dans le chapitre 6 (section 2)) pour montrer que les problèmes de dissimulation (légitime ou illégitime) ne peuvent expliquer les évolutions observées (cf. Kuznets (1953, chapitre 11, pp. 435-468), où Kuznets conclut que la dissimulation est quasiment nulle pour les salaires et les dividendes, et que le problème se pose davantage pour les petits revenus, notamment à la suite de la très forte baisse du seuil réel d'imposition survenue dans les années 1940).

2. Pour des séries illustrant la très grande stabilité séculaire du partage capital/travail de la valeur ajoutée des entreprises aux Etats-Unis et au Royaume-Uni (avec une part d'environ 1/3 pour le capital et de 2/3 pour le travail, de même qu'en France), cf. par exemple Atkinson (1983, pp. 201-202).

3. Cf. Kuznets (1953, pp. 36-38).

4. Cf. chapitre 1, graphique 1-5.

5. Cf. les estimations de la part des gros patrimoines dans le patrimoine total réalisées par Lampman (1962) à partir des statistiques successorales américaines des années 1922-1956, estimations qui ont été reprises et corrigées par Williamson et Lindert (1980, p. 54), Lindert (2000, p. 188), et Wolff (1994, pp. 62-63 ; 1995, pp. 78-79), et sur lesquelles nous reviendrons plus loin.

turel des très gros patrimoines et des très hauts revenus du capital au cours de la période 1914-1945, et notamment au cours des années de la Seconde Guerre mondiale. De la même façon que pour la France, il est très difficile de déterminer le rôle exact joué par les différents facteurs explicatifs¹. Rappelons cependant que la Seconde Guerre mondiale, de la même façon que dans tous les pays européens, a entraîné une très forte inflation aux Etats-Unis. Or l'inflation a toujours un impact égalisateur très important sur les patrimoines : tous ceux qui possèdent des valeurs à revenus fixes ou des créances quelconques voient la valeur de leur patrimoine aussi irrémédiablement laminée que si leurs avoirs avaient fait l'objet d'une destruction physique, et tous ceux qui ne possèdent que des dettes connaissent au contraire une amélioration sensible de leur situation patrimoniale. De même, les faillites entraînées par la crise des années 1930, particulièrement nombreuses aux Etats-Unis, notamment dans le secteur bancaire, ont nécessairement eu pour impact de faire disparaître un nombre important de fortunes mobilières bâties dans le passé. Il faut également noter que l'impact des guerres elles-mêmes ne saurait être négligé : les Etats-Unis n'ont certes pas connu de combats et de destructions sur leur territoire national, mais leur appareil productif a néanmoins subi de profondes perturbations, notamment lors de la Seconde Guerre mondiale, où l'économie américaine est tout entière mobilisée par les impératifs militaires. Ces perturbations ont inévitablement contribué à approfondir et à pérenniser les redistributions entraînées par les faillites et par l'inflation : les vieilles entreprises, à peine remises de la crise des années 1930, ont souvent vu leurs marchés traditionnels leur échapper pendant de nombreuses années, alors que de nouvelles entreprises, plus aptes à répondre aux besoins de l'économie de guerre, prospéraient.

Il reste que la comparaison entre les estimations de Kuznets portant sur les Etats-Unis et nos estimations portant sur la France démontre sans ambiguïté que les effondrements de la période 1914-1945 ont été nettement plus prononcés en France, ce qui est là encore extrêmement rassurant : si nous avons observé une baisse plus importante des très hauts revenus aux Etats-Unis, et ce bien que la France ait été beaucoup plus directement concernée par les conflagrations de 1914-1918 et de 1939-1945, cela aurait sérieusement remis en cause la cohérence de notre interprétation des faits. D'après les estimations de Kuznets, la part du centile supérieur dans le revenu total est passée aux Etats-Unis d'environ 14-15 % en 1913-1914 à environ 8-9 % en 1947-1948, soit une baisse de l'ordre de 40 %. Si l'on s'en tient à l'impact de la Seconde Guerre mondiale, on constate que la part du centile supérieur est passée d'environ 12-13 % à la fin des années 1930 à environ 8-9 % en 1947-1948, soit une baisse de l'ordre de 30 %. D'après nos estimations, la part du centile supérieur dans le revenu total est passée en France d'environ 20 % (ou légèrement plus) à la veille de la Première Guerre mondiale à environ 7,5 % à l'issue de la Seconde Guerre mondiale (cf. chapitre 2, graphique 2-14), ce qui correspond pratiquement à une division par 3. Si l'on s'en tient à l'impact de la Seconde Guerre mondiale, on constate que la part du centile supérieur est passée d'environ 15 % dans les années 1930 à 7,5 % à l'issue de la guerre

1. Tous les facteurs indiqués plus bas ont évidemment été cités par les auteurs américains, mais personne ne semble avoir cherché à quantifier précisément leur rôle exact.

(cf. chapitre 2, graphique 2-14), soit l'équivalent d'une division par 2. Autrement dit, tous les détenteurs de patrimoines ont eu à subir les chocs du « premier XX^e siècle », mais les chocs subis par les capitalistes de l'Ancien Monde ont été sensiblement plus lourds que ceux subis par les capitalistes du Nouveau Monde. Ces résultats obtenus au niveau des revenus sont d'ailleurs parfaitement cohérents avec les évolutions observées au niveau des patrimoines eux-mêmes : si l'on compare les résultats issus de notre exploitation des statistiques successorales aux estimations similaires disponibles pour les Etats-Unis, on constate que les très gros patrimoines français ont connu au cours de la période 1914-1945 un effondrement significativement plus marqué que leurs homologues américains¹.

Les estimations disponibles pour les pays européens autres que la France confirment cette interprétation. Pour ce qui concerne le Royaume-Uni, nous ne disposons malheureusement que de quelques estimations isolées, et il est donc impossible d'étudier année par année les évolutions suivies par les hauts revenus : les statistiques issues de la « super-tax » furent utilisées pour réaliser des estimations de l'inégalité des revenus portant sur les années 1911-1912, mais ces statistiques fiscales n'ont jamais été exploitées de façon systématique pour la période de l'entre-deux-guerres (seules les statistiques portant sur les revenus de 1929 et de 1938 ont véritablement été exploitées), et ce n'est qu'à partir de 1949 que nous disposons d'estimations à peu près régulières. Les estimations disponibles permettent toutefois d'obtenir un certain nombre de résultats. Tout d'abord, on constate que la part des hauts revenus dans le revenu total a connu une baisse importante au Royaume-Uni entre 1911-1912 et 1949, et que cette baisse s'explique pour l'essentiel par une baisse très importante de la part des très hauts revenus : les « classes moyennes » (fractile P90-95) et autres « classes moyennes supérieures » (fractile P95-99) de la hiérarchie britannique des revenus, de la même façon que leurs homologues françaises et américaines, ne semblent pas avoir été durablement affectées par les chocs de la période 1914-1945, et elles retrouvèrent à l'issue de la Seconde Guerre mondiale une part dans le revenu total quasiment identique à celle qui était la leur avant les crises². Ensuite, pour ce qui concerne l'effondrement des

1. D'après nos estimations portant sur la France, la part du centile supérieur de la hiérarchie des patrimoines au décès dans l'annuité successorale totale était de l'ordre de 55 % au début du XX^e siècle, avant de retrouver un niveau de l'ordre de 50 % à la fin des années 1920, puis de se situer aux alentours de 30 % à l'issue de la Seconde Guerre mondiale (cf. annexe J, tableau J-11, colonne P99-100) ; d'après les estimations dues à Lampman (1962), reprises et corrigées par Williamson et Lindert (1980, p. 54), Lindert (2000, p. 188) et Wolff (1994, pp. 62-63 ; 1995, pp. 78-79), portant sur les Etats-Unis, la part du centile supérieur de la hiérarchie des patrimoines dans le patrimoine total était d'à peine 40 % à la fin des années 1920 (niveau qui était sans doute inférieur d'environ 5 points au niveau en vigueur au début du siècle), et elle était d'environ 30 % à l'issue de la Seconde Guerre mondiale. Les niveaux ne sont pas strictement comparables (nos estimations portent uniquement sur les patrimoines au décès, alors que les estimations américaines, de même que les estimations britanniques dues à Atkinson et Harrison (1978), ont été étendues à l'ensemble de la population), mais l'écart entre les évolutions temporelles observées (baisse de 20-25 points en France, et de seulement 10-15 points aux Etats-Unis) semble significatif.

2. D'après les estimations effectuées directement par l'administration fiscale britannique, et reproduites par Lindert (2000, p. 176), la part du fractile P80-100 dans le revenu total est passée de 52,4 % en 1938 à 45,3 % en 1949, et la part du fractile P95-100 est passée de 31,5 % à 23,1 %, ce qui signifie que la part du fractile P80-95 n'a pas baissé du tout (21,9 % en 1938, 22,2 % en 1949) ; de même, la part du fractile P99-100 étant passée selon ces mêmes estimations de 17,1 % en 1938 à 10,6 % en 1949, cela signifie que la part du fractile P95-99 a baissé d'à peine plus de 10 % (14,4 % du revenu total en 1938, 12,5 % en 1949) ; les estimations disponibles pour 1911-1912 sont nettement plus incertaines, mais elles indiquent également

très hauts revenus, on constate que le Royaume-Uni est dans une situation intermédiaire entre la France et les Etats-Unis : la part du centile supérieur dans le revenu total serait passée au Royaume-Uni d'environ 20 % (ou légèrement plus) en 1911-1912 à environ 18 % en 1929, 17 % en 1938 et 10-11 % en 1949¹, ce qui signifie que la baisse a été sensiblement plus forte qu'aux Etats-Unis, mais sensiblement moins marquée qu'en France.

Cette position intermédiaire occupée par le Royaume-Uni semble parfaitement cohérente avec l'interprétation donnée plus haut : le territoire britannique n'a pas connu les combats qui ont dévasté des parties importantes du territoire français, mais il a tout de même subi des destructions nettement plus importantes que le territoire américain, notamment lors des bombardements de la Seconde Guerre mondiale. On notera également que, de la même façon qu'en France et qu'aux Etats-Unis, la crise des années 1930 et surtout la Seconde Guerre mondiale semblent avoir joué un rôle autrement plus déterminant que la Première Guerre mondiale : à la fin des années 1920, le centile supérieur de la hiérarchie britannique des revenus avait retrouvé un niveau à peine inférieur à celui qui était le sien à la veille de la Première Guerre mondiale². Ajoutons enfin que les données portant sur les patrimoines semblent confirmer la position intermédiaire du Royaume-Uni : les estimations disponibles indiquent que les très gros patrimoines britanniques ont connu au cours de la période 1914-1945 un effondrement plus important que leurs homologues américains, mais moins profond que leurs homologues français³.

Considérons maintenant le cas de l'Allemagne. De la même façon que pour le Royaume-Uni, les estimations disponibles ne portent malheureusement que sur quelques années isolées : pour étudier l'impact que les crises de la période 1914-

que la baisse de la part des fractiles P80-95 et P95-99 entre 1911-1912 et 1949, à supposer qu'elle soit avérée, est en tout état de cause très sensiblement plus faible que la baisse de la part du fractile P99-100 (cf. les estimations reproduites par Lindert (2000, pp. 175-177)).

1. Pour l'estimation de 1911-1912 due à Bowley, cf. les références données en note dans la section 1.1 supra. Les estimations portant sur les années 1938 et 1949 ont été toutes deux réalisées par l'administration fiscale britannique (elles sont reproduites par Lindert (2000, pp. 176-177)), et on peut donc supposer qu'elles sont à peu près homogènes. Pour 1929, nous disposons d'une estimation due à Clark (1937), reprise par Kuznets (1955, pp. 4-5) et Kraus (1981, p. 218), selon laquelle la part du fractile P90-95 était en 1929 de 33 % ; compte tenu du niveau estimé pour 1938 pour la part du fractile P95-100 (31,5 %), on peut en déduire que la part du fractile P99-100 était de l'ordre de 18 % en 1929. Seers (1951) a également estimé la part du fractile P95-100 en 1947, et le résultat obtenu (24 %), également cité par Kuznets (1955, pp. 4-5) et Kraus (1981, p. 218), est très proche de l'estimation portant sur l'année 1949 (23,1 %).

2. Les estimations isolées citées plus haut pour la part du centile supérieur (20 % en 1911-1912, 18 % en 1929, 17 % en 1938 et 10-11 % en 1949) ne permettent pas de mesurer l'ampleur de l'effondrement entraîné par la Première Guerre mondiale, mais le fait que le niveau de 1929 soit à peine inférieur à celui de 1911-1912 suggère que cet effondrement était limité. Cf. également les estimations réalisées par Procopovitch (1926, p. 75) à partir des statistiques de la « super-tax » de 1913-1914 et de 1919-1920, selon lesquelles le ratio entre le revenu moyen du fractile P99,9-100 de la hiérarchie britannique des revenus et le revenu moyen de l'ensemble de la population serait passé de 122 en 1913-1914 à 115,5 en 1919-1920, ce qui constitue une baisse relativement faible.

3. D'après les estimations dues à Atkinson et Harrison (1978, pp. 139 et 159), la part du centile supérieur de la hiérarchie britannique des patrimoines dans le patrimoine total a connu une chute de l'ordre de 15-20 points au cours de la période 1914-1945 (d'environ 65-70 % du patrimoine total au début du siècle à environ 55-60 % dans les années 1920 et environ 50 % à l'issue de la Seconde Guerre mondiale), soit un niveau intermédiaire entre la chute de l'ordre de 10-15 points observée pour les Etats-Unis et la chute de l'ordre de 20-25 points observée pour la France (cf. supra).

1945 ont eu en Allemagne, nous disposons uniquement d'estimations portant sur les années 1913, 1926, 1928, 1932, 1934, 1936 et 1950¹. De même que pour le Royaume-Uni, ces informations permettent toutefois de prendre la mesure des principales évolutions qui ont eu lieu au cours de cette période. On constate tout d'abord que l'effondrement des hauts revenus ne concerne là encore que les très hauts revenus : les « classes moyennes » (fractile P90-95) et autres « classes moyennes supérieures » (fractile P95-99) de la hiérarchie allemande des revenus, de la même façon que leurs homologues françaises, américaines et britanniques, sont parvenues à traverser le « premier XX^e siècle » sans que leur position vis-à-vis de la moyenne des revenus en soit durablement affectée, et elles retrouvèrent en 1950 une part dans le revenu total quasiment identique à celle qui était la leur en 1913². En revanche, les très hauts revenus ont connu un effondrement particulièrement massif : d'après les estimations disponibles, la part du centile supérieur de la hiérarchie allemande des revenus serait passée d'environ 19-20 % en 1913 à tout juste 8 % en 1950³. Il s'agit donc d'une chute sensiblement plus importante que celle constatée aux Etats-Unis et au Royaume-Uni, et très proche de celle observée en France. Encore faut-il préciser que nous ne disposons pas d'estimations portant sur l'Allemagne des années 1944-1945 : tout laisse à penser

1. Ces estimations, reprises par Kraus (1981, p. 216) (et partiellement reproduites par Morrisson (2000, p. 233)), ont été établies et publiées par l'administration allemande en 1939 (pour les années 1913, 1926, 1928, 1932, 1934 et 1936) et en 1954 (pour les années 1936 et 1950) (il n'existe apparemment aucune autre estimation que ces estimations « officielles »).

2. D'après les estimations publiées par l'administration allemande, la part du fractile P90-100 est passée de 40,5 % en 1913 à 31,7 % en 1950, et la part du fractile P95-100 est passée de 31 % en 1913 à 21,5 % en 1950 (cf. Kraus (1981, p. 216) ; le raccord entre la série publiée en 1939 et la série publiée en 1954 a été effectué pour l'année 1936), ce qui signifie que la part des « classes moyennes » (fractile P90-95) n'a pas baissé du tout (9,5 % en 1913, 10,2 % en 1950). En fait, les estimations publiées par l'administration allemande (et reprises par Kraus (1981, p. 216)) indiquent que la part du fractile P90-95 s'est située aux alentours de 10 % non seulement en 1913 et en 1950, mais également pour toutes les années intermédiaires (1926, 1928, 1932, 1934, 1936) ; les « classes moyennes » (fractile P90-95) françaises et américaines, même si elles se caractérisent également par une très grande stabilité (avec une part dans le revenu total gravitant généralement aux alentours de 10-11 %), ont connu au cours de la période 1914-1945 des fluctuations conjoncturelles nettement plus marquées (cf. chapitre 2, graphique 2-10 et annexe B, tableau B-15, colonne P90-95 (pour la France) et Kuznets (1953, table 118, pp. 600-602) (pour les Etats-Unis)) (l'extrême stabilité des « classes moyennes » allemandes semble presque « trop » forte, et les données fiscales brutes mériteraient là encore d'être réexploitées pour éclaircir ce point).

3. Les estimations publiées par l'administration allemande, telles qu'elles ont été reproduites par Kraus (1981, p. 216), ne vont malheureusement pas au-delà du fractile P95-100, et seule une nouvelle exploitation des données fiscales brutes permettrait d'étudier avec précision l'évolution suivie par les centiles, millimes et autres « dix-millimes » supérieurs de la hiérarchie allemande des revenus. Cependant, compte tenu du fait que la part du fractile P90-95 n'a pas baissé du tout entre 1913 et 1950, et compte tenu de ce que nous avons observé dans tous les autres pays, il est légitime de supposer que l'essentiel de la baisse de la part du fractile P95-100 est due au fractile P99-100. Par ailleurs, compte tenu du fait que la part du centile supérieur était à la veille de la Première Guerre mondiale de l'ordre de 19 % (ou légèrement plus) dans les différents Etats allemands (cf. section 1.1 supra), il est raisonnable de retenir ce point de départ pour l'Allemagne de 1913, ainsi qu'une part de 32 % (ou légèrement plus) pour le fractile P95-100 (la part de 31 % donnée par Kraus (1981, p. 216) semble trop faible, compte tenu de la part de l'ordre de 34 % donnée pour le fractile P95-100 saxon des années 1911-1913 par Kaelble (1986, pp. 32-33)). La part du fractile P95-100 étant ensuite passée à 24,8 % en 1926, 26,3 % en 1928, 23,2 % en 1932, 23,5 % en 1934, 25,2 % en 1936 et 21,5 % en 1950 (cf. Kraus (1981, p. 216) ; le raccord entre la série publiée en 1939 et la série publiée en 1954 a été effectué pour l'année 1936), on peut donc supposer que la part du centile supérieur de la hiérarchie allemande des revenus est passée de 19 % (ou légèrement plus) en 1913 à 11,8 % en 1926, 13,3 % en 1928, 10,2 % en 1932, 10,5 % en 1934, 12,2 % en 1936 et 8,5 % en 1950.

que les très hauts revenus allemands ont connu à l'issue de la Seconde Guerre mondiale un effondrement encore plus marqué que les très hauts revenus français, et qu'ils s'étaient déjà fortement redressés entre 1944-1945 et 1950¹. En fait, il est probable qu'aucun autre pays n'a connu une « remise à zéro » des compteurs de l'accumulation des fortunes et un aplatissement des inégalités patrimoniales aussi profonds que l'Allemagne à l'issue de la Seconde Guerre mondiale².

Les estimations disponibles permettent également de constater que la chronologie de l'histoire allemande des inégalités au cours de la période 1914-1945 comporte certaines particularités, particularités qui semblent tout à fait cohérentes avec les spécificités de l'histoire économique et politique de l'Allemagne. On observe en effet que les très hauts revenus allemands ont connu une première chute particulièrement forte à la suite de la Première Guerre mondiale et de l'hyperinflation des années 1920, et que les premières années du nazisme ont au contraire permis un redressement significatif de la part des très hauts revenus dans le revenu total, avant que la Seconde Guerre mondiale n'entraîne la chute décisive³. Autrement dit, le traditionnel contraste entre les années 1920, années de redressement, notamment pour les très hauts revenus, et les années 1930, où les profits des entreprises et donc les très hauts revenus font les frais de la crise économique, contraste que l'on observe dans tous les autres pays, semble dans une très large mesure inversé en Allemagne. Compte tenu de l'intérêt historique évident de ces questions, et compte tenu de l'extrême complexité de la chronologie économique et politique de cette période, qui ne peut être correctement appréhendée qu'en disposant d'estimations annuelles portant sur les différents fractiles de hauts et de très hauts revenus, il va de soi que ces évolutions mériteraient d'être étudiées en tant que telles, ce qui exigerait que l'ensemble des statistiques fiscales allemandes disponibles pour la période 1914-1945 soient enfin exploitées de façon systématique. En particulier, il serait essentiel de disposer d'estimations permettant d'isoler les strates supérieures du centile supérieur (fractiles P99,5-100, P99,9-100 et P99,99-100) au sein du centile supérieur : de la même façon que pour les Etats-Unis et le Royaume-Uni, les insuffisances des estimations actuellement disponibles pour l'Allemagne impliquent que nous en sommes réduits à supposer, par analogie avec ce que nous avons constaté pour le cas de la France, que l'effondrement du centile supérieur de la hiérarchie des revenus s'explique pour une part prépondérante par l'effondrement des strates supérieures du centile supérieur (c'est-à-dire par l'effondrement des groupes sociaux vivant pour l'essentiel de très hauts revenus du capital) ; cette hypothèse est de très loin la plus plausible, mais elle mériterait évidemment d'être confirmée.

1. Rappelons que la part du centile supérieur dans le revenu total a atteint son minimum absolu en 1944-1945 en France (7,5 % en 1945), avant de se redresser très rapidement et de se stabiliser aux alentours de 9 % dès 1946-1947 (cf. chapitre 2, graphique 2-14, et annexe B, tableau B-14, colonne P90-100). De même, il serait très étonnant que la part du capital dans la valeur ajoutée des entreprises allemandes n'ait pas connu en 1944-1945 un effondrement au moins aussi important que celui que nous avons observé en France (cf. chapitre 1, graphique 1-5).

2. Nous ne disposons malheureusement d'aucune estimation concernant l'évolution de la concentration des patrimoines en Allemagne (les statistiques successorales allemandes n'ont apparemment jamais été exploitées).

3. Cf. les séries reproduites par Kraus (1981, p. 216) et indiquées dans les notes précédentes.

Pour les autres pays européens, c'est-à-dire essentiellement pour les pays de l'Europe du Nord (au sens large, c'est-à-dire en incluant la Hollande¹), les estimations disponibles sont généralement encore plus pauvres que pour le Royaume-Uni et l'Allemagne, et il serait illusoire de chercher à comparer de façon précise les différentes trajectoires nationales. Il serait évidemment très intéressant de pouvoir dire en quoi la façon dont les hauts revenus hollandais, suédois, danois, etc., ont vécu les crises des années 1914-1945 se distingue des expériences françaises, américaines, britanniques et allemandes examinées plus haut, dans quelle mesure l'ampleur de l'effondrement subi par les hauts revenus des pays nordiques est plus proche du cas franco-allemand ou du cas américano-britannique, etc. Mais l'état présent de la bibliographie n'autorise malheureusement pas ce type de comparaisons fines². Les travaux publiés dans ces différents pays permettent toutefois de mettre en évidence plusieurs régularités essentielles. Tout d'abord, pour tous les pays pour lesquels des estimations sont disponibles (Hollande, Suède, Danemark, Finlande, Norvège), sans aucune exception, on constate que les hauts revenus ont connu au cours de la période 1914-1945 une baisse très importante de leur part dans le revenu total, et ce suivant des ordres de grandeur tout à fait comparables à ceux observés dans les autres pays³. Ensuite, à chaque fois que ces estimations permettent de distinguer différentes strates du décile supérieur, on constate que la baisse de la part du décile supérieur s'explique pour l'essentiel par une très forte baisse de la part des strates supérieures du décile supérieur (et, selon toute vraisemblance, par l'effondrement des strates supérieures du centile supérieur⁴). Ce ré-

1. Ainsi que nous l'avons déjà noté, il n'existe apparemment aucune étude historique sur les inégalités de revenus dans les pays de l'Europe du Sud. Pour la Suisse, l'Autriche et la Belgique, il semblerait également qu'aucune estimation ne soit disponible pour les périodes antérieures à la Seconde Guerre mondiale (cf. par exemple Kraus (1981, p. 218), dont les séries portant sur la Suisse débutent en 1949), à l'exception de quelques rares études locales (cf. par exemple Kaelble (1986, pp. 34-35), qui cite une étude portant sur l'inégalité des revenus à Graz au début du XX^e siècle).

2. Outre que ces estimations ne vont jamais au-delà du demi-décile supérieur, et ainsi que nous l'avons déjà remarqué en note de la section 1.1, les estimations disponibles concernant les pays nordiques et reprises par Kraus (1981) et Morrisson (2000) sont généralement issues de travaux relativement anciens et publiés uniquement dans la langue du pays en question ; il serait là encore nécessaire de remonter aux données fiscales brutes produites par les administrations de ces différents pays pour espérer pouvoir aboutir à des comparaisons fiables.

3. En Hollande, d'après la série due à Hartog et Veenbergen (1978), et reprise par Morrisson (2000, p. 230), la part du décile supérieur dans le revenu total est passée de 42 % en 1914 à 34 % en 1950. En Suède, d'après les estimations reprises par Kraus (1981, p. 217) (cf. également Morrisson (2000, p. 228)), la part du décile supérieur est passée de 39,5 % en 1935 à 30,3 % en 1948. Au Danemark, d'après les estimations reprises par Kraus (1981, p. 215) (cf. également Morrisson (2000, p. 221)), la part du décile supérieur est passée de 39 % en 1908 à 29,5 % en 1949. En Finlande, d'après les estimations reprises par Kraus (1981, p. 215) (cf. également Morrisson (2000, p. 228)), la part du décile supérieur est passée de 50 % en 1900 à 29 % en 1952. En Norvège, d'après les estimations reprises par Morrisson (2000, p. 224), la part du demi-décile supérieur est passée de 30 % en 1900-1910 à 19 % en 1948-1950 (pour la Norvège, nous disposons également des estimations dues à Soltow (1965), et également reprises par Morrisson (2000, p. 224), indiquant une très forte baisse du coefficient de Gini entre 1900-1910 et 1948-1950).

4. En Suède, d'après les estimations reprises par Kraus (1981, p. 217), la part du fractile P90-100 est passée de 39,5 % en 1935 à 30,3 % en 1948, et la part du fractile P95-100 est passée de 28,1 % à 20,1 % ; autrement dit, la part du fractile P90-95 n'a pratiquement pas baissé (11,4 % en 1935, 10,2 % en 1948). Au Danemark, d'après les estimations reprises par Kraus (1981, p. 215) (cf. également Morrisson (2000, p. 221)), la part du décile supérieur est passée de 39 % en 1908 à 29,5 % en 1949, et la part du demi-décile supérieur est passée de 30 % à 19,1 % ; autrement dit, la part du fractile P90-95 n'a pas baissé du tout (9 % en 1908, 10,4 % en 1949). En Finlande, d'après les estimations reprises par Kraus (1981, p. 215) (cf. éga-

sultat suggère que, dans les pays nordiques comme dans tous les autres pays, la compression des inégalités survenue au cours des années 1914-1945 est un phénomène qui concerne au premier chef les très hauts revenus du capital et les détenteurs de patrimoine, et non pas un phénomène plus général de réduction des inégalités affectant l'ensemble de la hiérarchie des revenus.

Ajoutons enfin que les estimations disponibles pour la Hollande ont l'avantage de porter sur l'ensemble des années de la période 1914-1939, ce qui permet de constater que les premières années de la Première Guerre mondiale furent marquées par une augmentation de la part des hauts revenus dans le revenu total (avec un sommet atteint en 1916), et que ce n'est qu'à partir de 1917-1918 que les effets égalisateurs de la guerre se firent sentir¹. Il s'agit là d'un fait intéressant, que l'on retrouve d'ailleurs aux Etats-Unis et en France : dans les deux cas, la part des hauts revenus dans le revenu total augmente jusqu'en 1916, puis diminue à partir de 1917-1918². L'interprétation la plus vraisemblable pour cette régularité a déjà été suggérée lors de l'étude du cas français³ : après un siècle de totale stabilité des prix, il est probable que l'inflation entraînée par la Première Guerre mondiale ait tout d'abord conduit à un élargissement des inégalités de revenus (les salaires étant très peu revalorisés, et les profits des entreprises bénéficiant immédiatement de la hausse des prix), tout du moins lors des toutes premières années du conflit, avant que l'indexation des salaires ne se mette en place et que les effets égalisateurs ne finissent par l'emporter. Des estimations réalisées dans l'entre-deux-guerres à partir des données fiscales allemandes semblent confirmer le bien-fondé de cette interprétation : la Première Guerre mondiale a dans un premier temps favorisé un approfondissement des inégalités, avant que l'hyperinflation ne finisse par lamener les patrimoines et comprimer la hiérarchie des revenus⁴.

lement Morisson (2000, p. 228)), la part du décile supérieur est passée de 50 % en 1900 à 29 % en 1952, et la part du demi-décile supérieur est passée de 40 % à 18 % ; autrement dit, la part du fractile P90-95 n'a pas baissé du tout (10 % en 1900, 11 % en 1952). Les estimations disponibles ne vont pas au-delà du demi-décile supérieur, mais, compte tenu de l'extrême stabilité de la part du fractile P90-95, et compte tenu des résultats obtenus dans les autres pays (et notamment en France), il semble raisonnable de supposer que la baisse de la part du fractile P95-100 s'explique pour l'essentiel par la baisse de la part du fractile P99-100 (et même, pour une part extrêmement importante, par la baisse de la part des strates supérieures du centile supérieur).

1. Ces estimations, dues à Hartog et Veenbergen (1978) et reprises par Morisson (2000, p. 230), et qui ne vont pas au-delà du décile supérieur, indiquent que la part du décile supérieur est passée de 42 % en 1914 à 47,6 % en 1915 et 49,6 % en 1916, avant de baisser fortement à partir de 1917 et de s'établir aux alentours de 40 % au début des années 1920 (la hausse observée en 1915-1916 semble presque « trop » forte ; la série débutant en 1914, il est difficile de dire si la part du décile supérieur avait connu une baisse conjoncturelle importante en 1914 ; par ailleurs, la série s'interrompant en 1939, et ne reprenant qu'en 1946, il est impossible de comparer de façon précise les premières et les dernières années de chacune des deux guerres mondiales).

2. D'après les estimations de Kuznets (1913, table 118, p. 596), la part du centile supérieur dans le revenu total baisse en 1914, puis progresse de façon importante en 1915-1916, et ne commence à baisser durablement qu'en 1917. D'après nos estimations, c'est en 1916 que la part du centile supérieur (et des fractiles supérieurs) atteint son plus haut niveau historique, et la baisse commence également en 1917 (cf. annexe B, tableaux B-14 et B-15).

3. Cf. chapitre 2, section 2.2.

4. D'après les estimations réalisées par Procopovitch (1926, p. 72) et Bresciani-Turoni (1939, pp. 119-121) à partir des statistiques fiscales prussiennes de 1913 et de 1918-1919, l'effet égalisateur des premières années de guerre fut tellement important que la concentration des revenus en vigueur en Prusse en 1918-1919 était supérieure à son niveau de 1913. Compte tenu de la très forte chute de la part du centile

1.3. LES HAUTS REVENUS FACE À L'IMPÔT PROGRESSIF

A l'issue de la Seconde Guerre mondiale, à la suite des chocs subis par les détenteurs de patrimoines au cours des années 1914-1945, les très hauts revenus se retrouvèrent donc dans tous les pays développés à des niveaux très sensiblement inférieurs à ceux qui étaient les leurs à la veille du premier conflit mondial. Comment cette situation a-t-elle évolué depuis 1945 ? Existe-t-il des pays où la concentration des richesses ait retrouvé son niveau du début du siècle, ou bien observe-t-on partout que les chocs du « premier XX^e siècle » n'ont toujours pas été effacés ? L'explication proposée pour rendre compte de l'expérience française, à savoir l'impact dynamique de l'impôt progressif sur le revenu (et sur les successions) sur l'accumulation du capital et la reconstitution de patrimoines importants, semble-t-elle également pertinente pour tous les pays ?

Pour étudier la façon dont les inégalités ont évolué dans les différents pays occidentaux depuis 1945, il est tout d'abord nécessaire de distinguer la période des « Trente Glorieuses » de la période des années 1980-1990 : ces deux dernières décennies du siècle constituent en effet un tournant important dans la plupart des pays, et notamment aux Etats-Unis et au Royaume-Uni. Procédons de façon chronologique et commençons avec les « Trente Glorieuses¹ ».

Rappelons tout d'abord que, pour ce qui est de la France, la période allant de la fin des années 1940 à la fin des années 1970 se caractérise, au-delà des péripéties de court terme et de moyen terme, dues notamment aux fluctuations des inégalités salariales (hausse des inégalités jusqu'en 1968, forte baisse à partir de 1968), par une relative stabilité de la part des hauts revenus dans le revenu total, ou même par une légère baisse : en 1977-1978, la part du décile supérieur dans le revenu total se situait à un niveau légèrement inférieur à celui qui était le sien en 1947-1948², de même d'ailleurs que la part des différents fractiles composant le décile supérieur et le centile supérieur de la hiérarchie des revenus, y compris la part des fractiles les plus élevés³. On retrouve cette même stabilité (avec une légère tendance à la baisse, plus ou moins marquée suivant les pays) dans tous les pays pour lesquels des estimations sont disponibles, sans aucune exception. Aux Etats-Unis, la position des différents fractiles de hauts revenus vis-à-vis de la moyenne des revenus semble avoir été totalement « gelée » en 1944-1945, et les niveaux observés pour

supérieur dans le revenu total observée en Allemagne entre 1913 et 1928, ces résultats suggèrent que l'hyper-inflation allemande des années 1920 a eu des effets égalisateurs extrêmement massifs (il serait là encore nécessaire de remonter aux statistiques fiscales brutes pour appréhender correctement les différents épisodes de cette chronologie mouvementée).

1. L'expression « Trente Glorieuses » vaut davantage pour les pays d'Europe continentale que pour le Royaume-Uni et les Etats-Unis, pour qui le caractère exceptionnel de cette période est nettement moins visible sur longue période ; cette expression permet toutefois de simplifier l'exposition (tout du moins pour le lecteur français), et nous continuerons de l'utiliser pour désigner la période allant de l'immédiat après-guerre à la fin des années 1970.

2. Cf. chapitre 2, graphique 2-6, et annexe B, tableau B-14, colonne P90-100.

3. Cf. chapitre 2, graphiques 2-8, 2-10, 2-12 et 2-14, et annexe B, tableaux B-14 et B-15.

la part de ces différents fractiles dans le revenu total ne varient pratiquement pas des années 1950 aux années 1970¹. Au Royaume-Uni, on observe tout au long des « Trente Glorieuses » une tendance régulière et relativement importante à la baisse de la part des hauts revenus dans le revenu total². En Allemagne, les différents fractiles de hauts revenus ont vu leurs revenus progresser au même rythme que la moyenne à partir de 1950 et jusqu'aux années 1970, avec toutefois une légère compression des écarts en fin de période, très comparable à ce que nous avons observé en France après 1968³. En Hollande, au Suède, au Danemark, on constate là encore que la part des différents fractiles de hauts revenus dans le revenu total n'a pratiquement pas varié au cours des « Trente Glorieuses », abstraction faite d'une légère tendance à la baisse, qui se manifeste également en fin de période⁴. Les estimations dont nous disposons pour les différents pays sont là encore loin d'être parfaites, mais la tendance générale ne fait aucun doute.

Par comparaison au chaos de la période 1914-1945, les « Trente Glorieuses » apparaissent donc comme une période relativement stable dans l'histoire des

1. Les statistiques fiscales américaines des années 1913-1948 n'ayant jamais été réexploitées depuis les travaux de Kuznets (1953), il n'existe malheureusement pas de séries continues et homogènes permettant de mesurer l'évolution de la part des hauts revenus américains dans le revenu total sur l'ensemble du siècle. Mais les estimations disponibles ne laissent planer aucun doute pour ce qui est de la très grande stabilité de la période des « Trente Glorieuses » : d'après la série dite « OBE-Goldsmith », déjà citée plus haut, la part du fractile P90-95 dans le revenu total, après être passée de 30 % en 1929 à 21 % en 1946-1947, s'est stabilisée aux alentours de 20-21 % jusqu'aux années 1970, et la part du fractile P80-100, après être passée de 54 % en 1929 à 46 % en 1946-1947, s'est stabilisée aux alentours de 45-46 % jusqu'aux années 1970 (cf. Lindert (2000, pp. 198-199)); les estimations réalisées par Brittain (1972) à partir des statistiques issues du système américain de sécurité sociale (et reprises par Williamson et Lindert (1980, p. 316)) indiquent également que la part du fractile P95-100 est restée figée aux alentours de 20-21 % au cours des années 1950-1960; les séries issues directement du « Current Population Survey » (CPS) du Census Bureau indiquent également une très grande stabilité de la part des hauts revenus des années 1950 aux années 1970, avec peut-être une légère tendance à la baisse (cf. Lindert (2000, pp. 198-199)); il en va de même pour les séries issues des statistiques fiscales et portant sur la part du fractile P99,5-100 que nous évoquerons plus loin.

2. Cf. les références données plus bas.

3. D'après l'indicateur synthétique développé par l'institut DIW, et repris par Atkinson, Rainwater et Smeeding (1995, p. 67), les inégalités de revenus seraient restées extrêmement stables en Allemagne au cours des années 1950-1960, avant de baisser au début des années 1970. Par comparaison avec ce que nous avons constaté en France, la compression des inégalités observée en Allemagne au début des années 1970 semble cependant d'une ampleur nettement plus limitée (ce qui s'explique sans doute par le fait que les inégalités allemandes n'avaient presque pas progressé au cours des années 1950-1960). On notera également que d'après les estimations publiées par l'administration fiscale allemande, et reprises par Kraus (1981, p. 216), une première baisse aurait eu lieu entre 1965 et 1968 : la part du fractile P90-100 dans le revenu total aurait été extrêmement stable entre 1950 et 1965 (36,0 % en 1950, 36,7 % en 1965), avant de passer à 32,8 % en 1968 (cette baisse serait due essentiellement au fractile P95-100, dont la part serait passée de 26,0 % en 1950 et 27,2 % en 1965 à 24,3 % en 1968 ; notons que ces estimations débutant en 1950 ne sont pas homogènes avec les estimations également publiées par l'administration allemande pour la période 1913-1950; nous n'avons pas cherché à corriger l'écart important observé entre les deux séries pour l'année 1950).

4. En Hollande, d'après la série due à Hartog et Veenbergen (1978), et reprise par Morrisson (2000, p. 230), la part du fractile P90-100 dans le revenu total a été totalement stable de 1950 jusqu'au milieu des années 1960 (aux alentours de 33-34 %), avant de baisser légèrement à la fin des années 1960 et au début des années 1970. En Suède, d'après les estimations reprises par Kraus (1981, p. 217), la part du fractile P90-100 a été totalement stable du début des années 1950 jusqu'en 1968 (aux alentours de 32-33 %), avant de baisser légèrement à la fin des années 1960. Au Danemark, d'après les estimations reprises par Kraus (1981, p. 215) (cf. également Morrisson (2000, p. 221)), la part du fractile P90-100 a également été totalement stable au cours des années 1950-1960 (aux alentours de 27-28 %; la série s'interrompt malheureusement à la fin des années 1960).

inégalités de revenus. La stabilité des premières strates du décile supérieur de la hiérarchie des revenus ne saurait surprendre : nous avons vu que les « classes moyennes » (fractile P90-95) et autres « classes moyennes supérieures » (fractile P95-99) étaient parvenues dans tous les pays à traverser les crises des années 1914-1945 sans que leur position vis-à-vis de la moyenne des revenus soit véritablement affectée, et il n'est donc pas étonnant qu'il en soit allé de même lors des années relativement « apaisées » qu'ont été les « Trente Glorieuses ». La stabilité des très hauts revenus du centile supérieur est beaucoup plus intéressante. Tout d'abord, le fait que l'effondrement des très hauts revenus ait cessé aussitôt la guerre terminée et la stabilité économique retrouvée confirme que ce phénomène était intimement lié à des circonstances historiques bien particulières, et non pas un processus économique « naturel » et « spontané¹ ». Ensuite et surtout, le fait que les très hauts revenus ne soient parvenus dans aucun pays à rattraper au cours des « Trente Glorieuses » le terrain perdu lors des années 1914-1945, ne serait-ce que partiellement, nous semble extrêmement frappant. Manifestement, quelque chose a changé dans les pays capitalistes développés entre 1914 et 1945 : après les crises, les hiérarchies paraissent figées dans le marbre, et il semble être devenu impossible pour les détenteurs de patrimoines d'accumuler et de reconstituer des fortunes d'un niveau comparable à celles du début du siècle.

Ainsi que nous l'avons déjà noté en étudiant le cas de la France², il serait présomptueux de prétendre pouvoir démontrer que le poids croissant des impôts pesant sur les très hauts revenus et les détenteurs de patrimoines importants constitue l'unique facteur permettant d'expliquer pourquoi il est devenu structurellement plus difficile d'accumuler des très grandes fortunes à l'issue de la période 1914-1945. En outre, les estimations sur longue période des taux moyens d'imposition effectivement subis par les différents fractiles de hauts revenus, que nous avons réalisées pour le cas de la France, et qui nous ont permis de prendre la mesure de l'impact de l'impôt sur le revenu sur les conditions de l'accumulation et de la reconstitution de fortunes importantes, n'existent apparemment pour aucun autre pays, si bien qu'il nous est impossible de comparer de façon précise l'impact dynamique que l'impôt progressif a eu dans les différents pays³. De façon plus générale, l'examen du cas français nous a montré que l'évolution des « détails » de la législation fiscale et des barèmes d'imposition était souvent extrêmement révélatrice de la façon dont les représentations collectives de l'inégalité s'étaient elles-mêmes transformées, et il serait évidemment très intéressant de pouvoir étudier ces transformations de façon explicitement comparative : comment les différentes histoires nationales et les chocs de la période 1914-1945 ont-elles donné lieu à diffé-

1. Le cas britannique, qui comporte certaines particularités, sans toutefois remettre en cause notre interprétation générale (au contraire), sera examiné plus loin.

2. Cf. chapitre 5, section 3.2.

3. Les seules estimations sur longue période des taux moyens d'imposition dont nous ayons connaissance portent sur les Etats-Unis (cf. Steuerle et Hartzmark (1981) et Scheuren et McCubbin (1987-1988, 1988)), et ces estimations ne sont pas parfaitement comparables à celles que nous avons réalisées pour la France (les estimations de Steuerle et Hartzmark ne portant pas sur l'entre-deux-guerres, et celles de Scheuren et McCubbin ont été calculés pour des niveaux de revenus fixes en francs constants, ou encore pour des fractiles définis uniquement au niveau des foyers imposables, et non pas sur des fractiles définis au niveau de l'ensemble des foyers).

rentes perceptions des « 200 familles », des « classes moyennes », de la notion de « haut » revenu, etc. ? Malheureusement, il existe très peu de recherches consacrées à l'histoire de l'impôt progressif dans les différents pays¹, et le travail consistant à rassembler des informations systématiques sur l'évolution de la législation et des débats politiques correspondants dans les différents pays développés au cours du XX^e siècle dépasserait de beaucoup le cadre de ce livre.

Notons toutefois que toutes les informations dont nous disposons suggèrent que l'évolution générale observée en France est tout à fait représentative (au moins en première approximation). En particulier, dans tous les pays, c'est la Première Guerre mondiale qui semble avoir conduit à l'« invention » des taux marginaux supérieurs de plusieurs dizaines de % auxquels nous sommes depuis longtemps habitués, alors que la Seconde Guerre mondiale eut pour principale conséquence la stabilisation et à la pérennisation de ces taux d'imposition « modernes ». Autrement dit, la période 1914-1945 est non seulement une période de crises dans tous les pays capitalistes, et en particulier pour les capitalistes eux-mêmes : elle est également la période où ces mêmes pays mirent en place un nouveau régime d'accumulation des richesses, fondée sur l'idée que les personnes qui s'enrichissent devront désormais reverser un pourcentage substantiel de leurs revenus (et de leur patrimoine au décès) à la collectivité. Compte tenu de cette expérience commune, il n'est pas étonnant que les très hauts revenus aient suivi dans tous ces pays des trajectoires globalement similaires. Même s'il est impossible de le démontrer avec certitude, nous pensons que le développement de cette fiscalité progressive constitue le principal facteur expliquant pourquoi les très hauts revenus ne sont nulle part parvenus à rattraper au cours des « Trente Glorieuses » le terrain perdu lors des années 1914-1945.

Ajoutons que, même si une étude comparative plus précise permettrait sans doute de révéler des spécificités nationales intéressantes, les très hauts revenus du capital ont toujours et dans tous les pays constitué la cible privilégiée de l'impôt sur le revenu. En particulier, il faut éviter de se laisser abuser par le fait qu'il existe des pays où la quasi-totalité de la population est imposable au titre de l'impôt sur le revenu (par exemple, aux Etats-Unis, le pourcentage de foyers imposables a dépassé les 80 % dès la Seconde Guerre mondiale²) : en pratique, les bas revenus payent toujours une fraction relativement faible de leur revenu au titre de l'impôt sur le revenu, souvent plus faible que la fraction due au titre d'autres prélèvements dans d'autres pays (par exemple au titre de la TVA ou des cotisations sociales en France), et le poids de l'impôt sur le revenu, dans tous les pays, ne devient véritablement substantiel qu'au niveau des strates supérieures du décile supérieur (ou même souvent des strates supérieures du centile supérieur) de la hiérarchie des revenus.

Signalons également que la période 1914-1945 a conduit à la mise en place

1. Les seules monographies consacrées à l'histoire de l'impôt sur le revenu dont nous ayons connaissance portent sur les Etats-Unis (cf. Witte (1985) et Stanley (1993)) et sur le Royaume-Uni (cf. Sabine (1966)), et ces travaux ne répondent pas vraiment aux besoins qui sont les nôtres ici : ils ne donnent pas un historique complet des barèmes de l'impôt sur le revenu, et surtout ils ne s'intéressent pas à la position hiérarchique précise des niveaux de revenus visés par les différents taux aux différentes époques.

2. Cf. Kuznets (1953, p. 252).

d'une fiscalité fortement progressive pour les très hauts revenus non seulement en France, en Allemagne et dans les pays nordiques (ce qui ne surprendra guère le lecteur français), mais également dans les pays anglo-saxons (ce qui peut-être le surprendra davantage). Dans les années 1980-1990, il est en effet devenu habituel de considérer que les Etats-Unis et le Royaume-Uni étaient une sorte de « paradis fiscal » pour les contribuables aisés, avec des impôts faiblement progressifs. En fait, outre que les hauts revenus anglo-saxons de la fin du XX^e siècle bénéficient d'une situation fiscale nettement moins privilégiée que l'on ne l'imagine parfois, cette moindre progressivité des impôts appliqués outre-Manche et outre-Atlantique est un phénomène extrêmement récent, qui date des années 1980-1990 : au cours des « Trente Glorieuses », l'impôt sur le revenu était en réalité encore plus progressif aux Etats-Unis et au Royaume-Uni qu'en France, notamment pour les très hauts revenus du capital. Aux Etats-Unis, le taux marginal supérieur de l'impôt sur le revenu créé en 1913 était à l'origine de 7 %. Mais, de la même façon qu'en France, ce taux « raisonnable » ne devait pas durer longtemps : il fut relevé à plusieurs reprises au cours de la Première Guerre mondiale, et dès 1918 il atteint le niveau « inouï » de 77 %. Le taux marginal applicable aux revenus les plus élevés fluctua de façon incessante au cours de l'entre-deux-guerres, puis il fut porté à 94 % en 1942, dans le cadre de la « Victory Tax » adoptée immédiatement après Pearl Harbor. De 1945 à 1964, le taux marginal supérieur du barème de l'impôt fédéral sur le revenu fut de 91 %, puis de 70 % de 1964 à 1981, niveau « officiel » qui était fréquemment alourdi par de multiples majorations « exceptionnelles » (le taux marginal supérieur était souvent de 77 % et non pas de 70 % entre 1964 et 1981), et ce sans même prendre en compte les impôts complémentaires institués par les différents Etats américains. En France, jamais le taux marginal appliqué aux revenus les plus élevés n'a atteint de tels niveaux de façon durable¹. Puis, à la suite de l'élection de Ronald Reagan à la présidence américaine, le taux marginal supérieur de l'impôt fédéral fut abaissé à 50 % en 1981 et à 28 % en 1986, avant d'être relevé à 39,6 % en 1992, à la suite de l'élection de Bill Clinton. A la fin du XX^e siècle, le taux le plus élevé de l'impôt sur le revenu est donc d'environ 40 % aux Etats-Unis, contre 54 % en France.

Au Royaume-Uni, l'évolution générale fut similaire : le taux marginal applicable aux revenus du capital les plus élevés fut porté jusqu'à 98 % à l'issue de la Seconde Guerre mondiale, et ce n'est qu'après l'élection de Margaret Thatcher que ce taux passa au-dessous de 80 % (le taux marginal supérieur fut abaissé de 83 % à 75 % en 1979, puis à 60 % en 1984, et finalement à 40 % en 1988, niveau qui n'a plus été modifié depuis lors²). Dans l'immédiat après-guerre, ainsi que durant la

1. Le taux marginal applicable aux revenus les plus élevés (en prenant en compte toutes les majorations exceptionnelles, les majorations applicables aux contribuables sans enfant, etc., mais sans prendre en compte les impôts cédulaires et la taxe proportionnelle) atteint le niveau de 90 % pendant 5 années seulement au cours de l'histoire de l'impôt sur le revenu en France (1924 et 1941-1944 ; cf. chapitre 4, graphique 4-1), alors que ce niveau de 90 % fut dépassé pendant plus de 20 ans aux Etats-Unis (sans prendre en compte les majorations exceptionnelles et les impôts des différents Etats américains).

2. Au Royaume-Uni, les taux supérieurs appliqués aux revenus « gagnés » (« earned income ») ont pendant longtemps été inférieurs aux taux supérieurs appliqués aux revenus du capital (il s'agissait d'une survivance du système cédulaire), et ce n'est que depuis 1984 que le taux marginal supérieur est le même pour toutes les catégories de revenus. Un système similaire a également été appliqué aux Etats-Unis : de 1969 à

majeure partie des « Trente Glorieuses », les très hauts revenus du capital eurent donc à subir aux Etats-Unis et au Royaume-Uni des taux marginaux de l'ordre de 80-90 % (voire même de 98 % au Royaume-Uni) : il est bien évident que de tels taux ont nécessairement eu un impact dynamique majeur sur les opportunités d'accumulation du capital et de reconstitution de fortunes importantes.

On peut d'ailleurs noter que le modèle explicatif proposé ici, bien qu'assez largement délaissé par la plupart des économistes, à notre avis pour de mauvaises raisons, ainsi que nous le verrons plus loin¹, a en réalité déjà été défendu par un certain nombre de chercheurs. En particulier, Lampman, auteur en 1962 d'une vaste étude sur l'évolution des inégalités patrimoniales aux Etats-Unis, fondée sur l'exploitation des statistiques successorales américaines des années 1922-1956, est parvenu à la même conclusion que nous. Après avoir constaté que les très gros patrimoines américains se situent depuis la Seconde Guerre mondiale à des niveaux durablement et structurellement plus faibles que les niveaux qui étaient les leurs dans les années 1920 et au début du siècle, et après avoir examiné les diverses explications et informations disponibles, Lampman conclut que l'hypothèse la plus probable est que la hausse vertigineuse des taux supérieurs de l'impôt sur le revenu a transformé le choc conjoncturel dû à la crise des années 1930 et au second conflit mondial en un choc permanent : à partir du moment où l'impôt sur le revenu se mit à prélever chaque année des pourcentages extrêmement substantiels des revenus les plus élevés, il devint quasiment impossible pour les détenteurs de gros patrimoines de retrouver des fortunes d'un niveau comparable aux fortunes du passé, sauf à ne rien consommer et à épargner la quasi-totalité de leur revenu disponible pendant plusieurs générations².

Ce même mécanisme a également été utilisé pour rendre compte des particularités de l'expérience britannique. Il est en effet frappant de constater que le Royaume-Uni est le seul pays où la part des hauts revenus dans le revenu total ait connu une baisse importante au cours des « Trente Glorieuses » (et non pas une légère tendance à la baisse). De plus, on observe que cette baisse importante, particulièrement rapide dans les années 1950, et qui s'est poursuivie à un rythme plus modeste au cours des années 1960-1970, est là encore uniquement due aux très hauts revenus : les « classes moyennes » (fractile P90-95) et autres « classes moyennes supérieures » (fractile P95-99) ne se sont pas départies de leur stabilité légendaire, et leur part dans le revenu total n'a pratiquement pas baissé entre la fin des années 1940 et la fin des années 1970 ; dans le même temps, la part du centile supérieur a connu une diminution très significative, passant d'environ 11 % du revenu total à l'issue de la Seconde Guerre mondiale à environ 7,5-8 % à la fin des

1981, le taux marginal supérieur était de 50 % pour les revenus « gagnés », et le taux marginal supérieur de 70 % s'appliquait uniquement aux revenus du capital.

1. Cf. section 2.1 infra. L'intérêt que l'on porte à l'impact dynamique de l'impôt progressif sur les inégalités avant impôt dépend évidemment de la vision que l'on a de la compression des années 1914-1945 : si l'on considère que cette compression est due à un phénomène général et structurel de compression de l'ensemble des inégalités de revenus (et non pas un phénomène limité pour l'essentiel à un choc conjoncturel subi par les très hauts revenus du capital), alors il est logique d'accorder une importance limitée à la question de la reconstitution de fortunes importantes.

2. Cf. Lampman (1962, pp. 229-237).

années 1950 et 6 % dans les années 1970¹, soit un niveau inférieur à celui observé en France à la même époque (alors que l'inverse était vrai dans l'immédiat après-guerre²). Cet épisode est d'autant plus intéressant qu'il s'agit du seul exemple connu d'une baisse prolongée de la part des très hauts revenus se déroulant graduellement et en temps de paix³.

Or le fait est que le Royaume-Uni est également le pays qui a mis en place à l'issue de la Seconde Guerre mondiale la fiscalité la plus lourdement progressive pour les titulaires de gros patrimoines : le taux marginal applicable aux revenus du capital les plus élevés monta jusqu'à 98 %, et l'impôt sur les successions fut également considérablement alourdi. Dans les années 1950-1960, le taux marginal appliqué aux successions les plus importantes a toujours été égal ou supérieur à 80 % au Royaume-Uni, ce qui est d'autant plus lourd que l'impôt successoral en vigueur dans les pays anglo-saxons a toujours reposé sur le principe de la « liberté de tester », et donc sur des taux d'imposition identiques pour les successions en ligne directe et pour les successions entre non-parents, par opposition notamment à la France, où les successions en ligne directe ont toujours bénéficié de taux d'imposition nettement moins élevés⁴. De tels taux aboutissent de facto à vouer à la disparition les patrimoines supérieurs à un certain seuil, aussi sûrement qu'une destruction physique ou une expropriation. Atkinson et Harrison, auteurs en 1978 d'une vaste étude sur l'évolution des inégalités patrimoniales au Royaume-Uni, fondée sur l'exploitation des statistiques successorales britanniques des années 1923-1972, sont parvenus à cette même conclusion : après avoir constaté que les gros patrimoines ont continué de perdre du terrain au cours des années 1950-1960, ce qui est d'ailleurs parfaitement cohérent avec les évolutions observées au niveau des revenus⁵, et après avoir examiné la pertinence de divers facteurs explicatifs, ils concluent que la lourdeur de l'impôt successoral explique sans doute une bonne part des faits observés⁶. Selon toute vraisemblance, c'est donc la très forte redis-

1. D'après les estimations effectuées directement par l'administration fiscale britannique, et reproduites par Lindert (2000, p. 176), la part du fractile P99-100 dans le revenu total est passée d'environ 11 % en 1949 à environ 6 % dans les années 1970, la part du fractile P95-100 est passée d'environ 23 % en 1949 à environ 16-16,5 % dans les années 1970 (la part du fractile P95-99 est donc passée de 12 % en 1949 à 10-10,5 % dans les années 1970, soit une baisse plus de 3 fois plus faible que celle subie par le centile supérieur), et la part du fractile P80-100 est passée d'environ 45 % en 1949 à environ 39-39,5 % dans les années 1970 (la part du fractile P80-95 n'a donc pas baissé du tout : 22 % en 1949, 23 % dans les années 1970). Les estimations réalisées en combinant les statistiques fiscales à des enquêtes sur les revenus (la série dite « Blue Book », reproduites par Nolan (1987, p. 14 ; 1988-1989, pp. 202-203) et Lindert (2000, p. 177), sont très légèrement différentes, et elles indiquent un phénomène similaire.

2. En France, la part du centile supérieur dans le revenu total était d'environ 7,5-8 % à l'issue de la Seconde Guerre mondiale, puis est montée jusqu'à 9,5-10 % dans les années 1960, avant de retrouver un niveau de l'ordre de 7,5-8 % à la fin des années 1970 (cf. chapitre 2, graphique 2-14 et annexe B, tableau B-14, colonne P99-100).

3. Nous reviendrons plus loin sur le caractère unique de cet événement (cf. section 2 infra).

4. Sur les taux d'imposition appliqués en France, cf. annexe J, section 3.

5. D'après les estimations dues à Atkinson et Harrison (1978, p. 159), la part du centile supérieur de la hiérarchie britannique des patrimoines était d'environ 50 % à l'issue de la Seconde Guerre mondiale, et elle était d'à peine plus de 30 % au début des années 1970.

6. Cf. Atkinson et Harrison (1978, pp. 239-240). Encore faut-il préciser que Atkinson et Harrison ne vont pas au-delà du centile supérieur de la hiérarchie des patrimoines, si bien que les taux les plus élevés de l'impôt successoral (qui ne s'appliquent qu'aux très grandes fortunes) ne sont pas véritablement pris en compte par leur analyse ; en outre, Atkinson et Harrison se limitent à l'impôt successoral et ne prennent pas en compte l'impact des taux marginaux vertigineux appliqués aux très hauts revenus du capital dans le

tribution fiscale mise en place outre-Manche à l'issue de la Seconde Guerre mondiale qui explique la très forte compression des inégalités patrimoniales observée au Royaume-Uni au cours des « Trente Glorieuses ».

Comment le tournant des années 1980-1990 s'insère-t-il dans notre modèle interprétatif? Commençons par indiquer quels sont les faits. En France, nous avons vu que la compression des inégalités de revenus s'était interrompue en 1982-1983, et que la part des différents fractiles de hauts revenus dans le revenu total s'était caractérisée depuis cette date par une légère tendance à la hausse¹. L'expérience de l'Allemagne et des pays nordiques est similaire : dans tous ces pays, la (légère) réduction tendancielle des inégalités a pris fin entre la fin des années 1970 et le début des années 1980, et les écarts de revenus ont connu une (légère) tendance à la hausse au cours des années 1980-1990². En fait, les seuls pays dans lesquels les inégalités se sont mis à croître de façon franche et massive au cours des années 1980-1990 sont le Royaume-Uni et surtout les Etats-Unis. Au Royaume-Uni, les très hauts revenus semblent avoir rattrapé en deux décennies le terrain perdu au cours des trois décennies précédentes, si bien que leur part dans le revenu total se situe à la fin des années 1990 à un niveau voisin de celui qui était le leur à l'issue de la Seconde Guerre mondiale³. Aux Etats-Unis, où les très hauts revenus avaient stabilisé leur position au cours des « Trente Glorieuses », les années 1980-1990 ont ramené la concentration des revenus à des niveaux voisins de ceux observés dans l'entre-deux-guerres et au début du siècle⁴. Autrement dit, ce sont les années 1980-1990 qui ont fait des pays anglo-saxons les pays fortement inégalitaires que l'on connaît aujourd'hui : le Royaume-Uni, qui au début des années 1970 se situait au niveau des pays scandinaves, est devenu à la fin du XX^e siècle le pays européen le plus inégalitaire ; les Etats-Unis, qui au début des années 1970 étaient dans la moyenne des pays européens, sont devenus à la fin du XX^e siècle le pays le plus inégalitaire du monde occidental⁵.

cadre de l'impôt sur le revenu ; il est probable que le facteur « fiscal » apparaîtrait de façon encore plus significative dans leurs équations économétriques si tous ces aspects étaient pris en compte. Cf. également Phelps-Brown (1988, pp. 380-381).

1. Cf. chapitre 2, graphiques 2-6, 2-8, 2-10, 2-12 et 2-14 et annexe B, tableaux B-14 et B-15.

2. En Allemagne, d'après les estimations issues d'enquêtes sur les revenus indiquées par Hauser et Becker (1997, pp. 200-202) (et partiellement reproduites par Atkinson, Rainwater et Smeeding (1995, p. 67)), la part du fractile P80-100 dans le revenu total serait passée d'environ 37-38 % dans les années 1970 à environ 39-40 % dans les années 1980 et 40-41 % dans les années 1980-1990 (si l'on se place en termes de revenus après impôts et transferts, on constate toutefois que la part du fractile P80-100 est restée presque totalement stable) (ces estimations allemandes des années 1970-1990 ne sont là encore pas homogènes avec celles des périodes antérieures, et il est donc inutile de chercher à effectuer des comparaisons sur longue période). En Hollande, en Suède, au Danemark, en Norvège, etc., on observe le même type de phénomène : la part des fractiles de hauts revenus dans le revenu total a légèrement progressé dans les années 1980-1990, et ce trend a été dans une large mesure annulé par les impôts et les transferts (cf. notamment les données comparatives consacrées aux années 1970-1990 rassemblées par Atkinson, Rainwater et Smeeding (1995), Gottschalk, Gustafson et Palmer (1997) et Gottschalk et Smeeding (2000)).

3. Cf. les références données plus bas.

4. Cf. les références données plus bas.

5. Ces changements de position du Royaume-Uni et des Etats-Unis dans le palmarès de l'inégalité occidentale sont notamment attestés par les données comparatives consacrées aux années 1970-1990 rassemblées par Atkinson, Rainwater et Smeeding (1995), Gottschalk, Gustafson et Palmer (1997) et Gottschalk et Smeeding (2000). Cf. également les données sur les inégalités salariales reproduites dans Piketty (1997, p. 19), selon lesquelles le ratio P90/P10 de la hiérarchie des salaires était en 1970 à peine plus élevé au Royaume-Uni qu'en Suède (2,5 contre 2,1), contre 3,2 aux Etats-Unis et 3,7 en France ; en 1990, le

Ce tournant des années 1980-1990 consacre tout d'abord l'abandon définitif de l'idée selon laquelle les phases avancées du développement capitaliste se caractériseraient par une tendance irrépressible à la diminution des inégalités. Quelle que soit la façon dont on analyse la phase de compression survenue dans tous les pays au cours de la première moitié du XX^e siècle et la phase d'élargissement observée essentiellement aux Etats-Unis et au Royaume-Uni à la fin du XX^e siècle, il faut se rendre à l'évidence : la « courbe de Kuznets » est bel et bien morte et enterrée. De notre point de vue, ce tournant des années 1980-1990 confirme également et surtout l'impact déterminant de l'impôt progressif sur la formation des inégalités. Le fait que les deux seuls pays où la pression fiscale pesant sur les contribuables fortunés ait été massivement et soudainement réduite au cours des années 1980-1990 soient également les deux seuls pays dans lesquelles les inégalités se soient subitement mises à croître de façon franche et massive n'est évidemment pas une coïncidence : de la même façon que des taux d'imposition élevés empêche la reconstitution de fortunes importantes, une forte baisse des taux d'imposition permet d'accumuler très rapidement des patrimoines considérables, patrimoines dont les revenus contribuent à accroître les inégalités de revenus avant impôt, et donc à accroître de nouveau les capacités d'épargne des personnes concernées, et ainsi de suite. Il nous est là encore impossible de mesurer avec précision l'ampleur de cet effet dynamique de l'impôt sur le revenu sur les capacités d'épargne et donc sur l'inégalité future des patrimoines et des revenus. Mais plusieurs indices suggèrent que ce mécanisme a joué un rôle tout aussi significatif dans les années 1980-1990 que lors des périodes antérieures.

Précisons tout d'abord qu'il serait vain de chercher à rendre compte de l'ensemble des évolutions observées depuis les années 1970 en faisant uniquement référence à la question des très hauts revenus du capital et de la reconstitution de fortunes importantes. Le tournant des années 1980-1990 constitue en effet un phénomène extrêmement complexe, dont les effets se sont fait sentir à tous les échelons de la répartition des revenus, et il est bien évident que d'autres facteurs ont également joué un rôle important. De fait, de très nombreux travaux ont mon-

classement s'est totalement transformé : la Suède est toujours à 2,1 (la hausse des années 1980 a annulé la baisse des années 1970), mais la France est à 3,2 (la hausse de la fin des années 1980 n'a pas annulé les baisses antérieures), le Royaume-Uni est à 3,3 et les Etats-Unis sont à 4,5. Autrement dit, ce n'est pas seulement la très forte compression des inégalités patrimoniales britanniques survenue au cours des « Trente Glorieuses » qui explique pourquoi le Royaume-Uni était devenu nettement moins inégalitaire que la France au début des années 1970 : ce phénomène s'explique aussi par la croissance importante des inégalités salariales françaises constatée au cours des années 1950-1960, à un moment où les inégalités salariales britanniques avaient au contraire tendance à se comprimer. Il faut cependant noter que les estimations dont nous disposons ne permettent pas d'approfondir de façon totalement satisfaisante toutes ces comparaisons : les données comparatives disponibles pour les années 1970-1990, aussi bien pour les salaires que pour les revenus, sont souvent exprimées uniquement en termes de ratios P90/P10, P90/50, etc. (et non pas en termes des différents fractiles dans la masse salariale totale ou dans le revenu total), et nous avons déjà remarqué que ces ratios étaient souvent excessivement volatils (cf. chapitre 3, section 3.2). C'est d'ailleurs en insistant sur cette fragilité des indicateurs de type P90/P10 que l'INSEE s'opposa dans les années 1970 à une étude publiée par l'OCDE et qui plaçait la France en tête du palmarès de l'inégalité occidentale (cf. Bégué (1976)) (en l'occurrence, l'étude de l'OCDE portait sur la fin des années 1960 et le début des années 1970, et la place accordée à la France était sans doute justifiée ; il n'en était pas moins exact que l'utilisation d'indicateurs du type P90/P10, compte tenu des différences importantes entre les méthodes utilisées pour estimer le niveau des bas revenus dans les différents pays, conduisait à surestimer artificiellement l'inégalité française).

tré que les inégalités salariales ont connu aux Etats-Unis et au Royaume-Uni un élargissement généralisé au cours des années 1980-1990, et que ce phénomène, qui concerne l'ensemble de la hiérarchie des salaires, du premier décile au dixième décile, avait commencé dès les années 1970, avant même l'arrivée au pouvoir de la « révolution conservatrice » orchestrée par Reagan et Thatcher¹. La théorie du « progrès technique biaisé en faveur des qualifications » (« skill-biased technical change »), mise en avant dans les années 1990 par de nombreux économistes américains pour expliquer cet élargissement continu des hiérarchies salariales², peut difficilement être considérée comme une explication satisfaisante, puisqu'elle équivaut dans une très large mesure à supposer la conclusion (puisque les inégalités salariales ont progressé, ce doit être parce que les plus qualifiés sont devenus plus productifs et les moins qualifiés moins productifs...). Cette théorie a toutefois le mérite d'insister sur le fait que le processus observé dans les années 1980-1990 a des causes économiques profondes et apparemment « universelles » : le fait est que dans tous les pays dits « industrialisés », et pas seulement dans les pays anglo-saxons, la crise des secteurs industriels traditionnels et le processus de « désindustrialisation », qui aux Etats-Unis avait commencé dès la fin des années 1960, et qui a gagné tous les pays européens au cours des années 1970, ont frappé de façon inégale les différentes catégories de travailleurs et ont conduit à un élargissement des inégalités (soit vis-à-vis du salaire, soit vis-à-vis de l'emploi). Aux Etats-Unis et au Royaume-Uni, l'accroissement des inégalités salariales a été exacerbé par l'effondrement des syndicats et par l'abandon du salaire minimum. Dans les pays d'Europe continentale, le maintien d'un salaire minimum élevé et d'un très large contrôle collectif des grilles salariales ont permis de faire en sorte que les inégalités salariales ne progressent que légèrement au cours des années 1980-1990 (ce qui constitue déjà une rupture importante par rapport aux tendances antérieures³), mais ces pays ne sont pas parvenus à échapper à une forte augmentation du chômage et du sous-emploi, et seule la très forte croissance des allocations chômage et des transferts sociaux a permis d'éviter que les inégalités de revenus n'augmentent de façon importante⁴. Selon cette théorie, le tournant inégalitaire des années 1980-1990 serait donc la conséquence « naturelle » des bouleversements subis par les systèmes productifs des pays développés depuis les années 1970 : la « nouvelle révolution industrielle », marquée par le déclin des secteurs traditionnels qui avaient fait la fortune des « Trente Glorieuses » et par l'avènement de la société de services et des technologies de l'information, serait inévitablement porteuse d'un accroissement des inégalités, au moins dans un premier temps.

1. Cf. par exemple Katz, Loveman et Blanchflower (1995, figure 1).

2. Cf. par exemple Juhn, Murphy et Pierce (1993).

3. Sur le cas français, cf. chapitre 3, section 2.3, graphiques 3-2, 3-4, 3-6, 3-8 et 3-9. Les estimations disponibles pour l'Allemagne, la Suède, la Hollande, etc., suggèrent que les inégalités salariales ont dans tous ces pays connu dans les années 1980-1990 le même type d'élargissement modéré des inégalités salariales que ce que nous avons observé en France (cf. par exemple les indicateurs de type P90/P10 reproduits dans Piketty (1997, p. 19)).

4. Cf. notamment Bourguignon et Martinez (1997), qui, en exploitant les fichiers des enquêtes « Budget des familles » menées par l'INSEE en 1979, 1984, 1989 et 1994, ont montré qu'en l'absence d'allocations chômage et de transferts sociaux, les inégalités de revenus entre personnes en âge de travailler auraient progressé à un rythme extrêmement élevé en France (de la même façon qu'au Royaume-Uni et aux Etats-Unis). Cf. également les références données plus haut pour l'Allemagne et les pays nordiques.

Cependant, si cette explication a probablement sa part de vérité, il est important d'ajouter qu'elle ne peut expliquer qu'une partie du phénomène observé. On constate en effet que la très forte croissance des inégalités de revenus observée aux Etats-Unis dans les années 1980-1990 ne s'explique que pour une part relativement limitée par la progression générale des inégalités salariales, et pour une part prépondérante par la croissance vertigineuse de la part des très hauts revenus dans le revenu total, très hauts revenus qui reposent de façon essentielle sur des revenus du capital et non pas sur des salaires. Les estimations disponibles sont extrêmement claires sur ce point : la position des « classes moyennes » (fractile P90-95) et autres « classes moyennes supérieures » (fractile P95-99) de la hiérarchie américaine des revenus vis-à-vis de la moyenne des revenus n'a progressé que très faiblement depuis les années 1970 (même si le contraste avec les fractiles les plus modestes, dont la position s'est abaissée, est bien réel), et l'augmentation de la part du décile supérieur dans le revenu total observée aux Etats-Unis dans les années 1980-1990 s'explique pour près de 90 % par une très forte augmentation de la part du centile supérieur¹. Nous disposons également d'estimations permettant de constater que les premières strates du centile supérieur ont été nettement moins concernées par ce phénomène que les millimes et autres dix-millimes supérieurs de la hiérarchie américaines des revenus, dont la part dans le revenu total a littéralement explosé². Nous ne disposons pas d'estimations aussi détaillées pour le Royaume-Uni, mais tout laisse à penser que la hausse de la part des hauts revenus observée outre-Manche dans les années 1980-1990 s'explique également pour une part essentielle par la très forte croissance des très hauts revenus britanniques³.

Au final, le centile supérieur de la hiérarchie américaine des revenus semble

1. D'après les estimations réalisées directement par l'administration fiscale américaine, reprises par Feenberg et Poterba (1993, p. 149), la part du fractile P80-100 est passée de 45,6 % en 1977 à 51,4 % en 1988 (soit une hausse de 5,8 points), la part du fractile P80-90 est passée de 15,6 % à 15,3 % (soit une baisse de 0,3 point), la part du fractile P90-95 est restée stable à 10,1 %, la part du fractile P95-99 est passée de 11,6 % à 12,6 % (soit une hausse de 1 point), et la part du fractile P99-100 est passée de 8,3 % à 13,4 % (soit une hausse de 5,3 points). Nous ne disposons pas de décomposition similaire pour les années 1990, mais les estimations disponibles montrent que la très forte progression de la part du centile supérieur s'est poursuivie (cf. infra). En outre, les estimations issues des enquêtes sur les revenus, même si elles ne permettent pas d'étudier le cas des très hauts revenus, confirment que la hausse des inégalités est extrêmement concentrée : par exemple, d'après les estimations issues du CPS, et reproduites par Lindert (2000, pp. 198-199), la part du fractile P80-100 est passée de 44,4 % en 1981 à 49,1 % en 1994, et la part du fractile P95-100 est passée de 16,5 % à 21,2 % ; autrement dit, la part du fractile P80-95 n'a pas progressé du tout (27,9 % en 1981, 27,9 % en 1994).

2. D'après les estimations réalisées par Feenberg et Poterba (1993, p. 160) à partir des statistiques fiscales américaines, la part du fractile P99-100 dans le revenu total serait passée de 8,8 % en 1979 à 14,4 % en 1989 (soit une hausse de 5,6 points), et la part du fractile P99,9-100 serait passée de 2,6 % en 1979 à 6,0 % en 1989 (soit une hausse de 3,4 points, ce qui représente plus de 60 % de la hausse totale de la part du fractile P99-100).

3. Cf. notamment Goodman, Johnson et Webb (1997, pp. 92-94). Notons également que, d'après les séries dites « Blue Book » et « Economic Trends » établies par l'administration britannique, reproduites par Lindert (2000, pp. 177-178), la part du fractile P80-100 dans le revenu total, après avoir atteint un minimum absolu dans les années 1970, semble avoir retrouvé dans les années 1990 le niveau qui était le sien en 1949 (ce niveau a peut-être même été légèrement dépassé ; les ruptures de séries ne permettent pas d'en être totalement certain). Même si nous ne disposons pas de série portant sur l'évolution de la part du centile supérieur, tout laisse à penser qu'elle a également retrouvé dans les années 1990 un niveau proche de celui qui était le sien en 1949 (c'est-à-dire un niveau de l'ordre de 10-11 %), après être passée par un minimum de l'ordre de 6 % dans les années 1970.

donc avoir retrouvé à la fin des années 1990 une part dans le revenu total d'un niveau voisin de celui qui était le leur au début du XX^e siècle : d'après les dernières estimations disponibles, la part du centile supérieur dans le revenu total, qui était de l'ordre de 8-9 % de la fin des années 1940 jusqu'à la fin des années 1970, serait d'environ 15 % en 1998, soit un niveau équivalent aux 14-15 % estimés par Kuznets pour les Etats-Unis de 1913-1914¹. Par comparaison, rappelons que la part du centile supérieur dans le revenu total est de l'ordre de 7-8 % du revenu total dans la France des années 1980-1990, soit un niveau quasiment identique à celui constaté à l'issue de la Seconde Guerre mondiale². La part de l'ordre de 15 % du revenu total atteinte par le centile supérieur américain de la fin du siècle reste toutefois inférieure aux niveaux estimés pour les pays européens du début du siècle (environ 20 % du revenu total pour le centile supérieur) : les Etats-Unis sont devenus sensiblement plus inégalitaires que l'Europe au cours du XX^e siècle, mais ils ne semblent pas avoir atteint les sommets inégalitaires rencontrés dans l'Ancien Monde à la veille de la Première Guerre mondiale³. Ajoutons que les très hauts revenus américains ne payaient pratiquement aucun impôt au début du siècle, et que l'impôt n'a pas totalement disparu dans l'Amérique de la fin du siècle : si l'on considérait les revenus disponibles et non pas les revenus avant impôt, alors on constaterait que la part des très hauts revenus dans le revenu total se situe à la fin des années 1990 à un niveau significativement inférieur à celui estimé par Kuznets pour les années 1913-1914⁴.

Le fait que l'élargissement des inégalités américaines observé au cours des an-

1. Les estimations fournies par Feenberg et Poterba (1993, pp. 149 et 160) indiquent que la part du fractile P99-100 dans le revenu total était de l'ordre de 8-9 % dans les années 1970 (soit un niveau équivalent au niveau estimé par Kuznets pour les années 1947-1948), et que cette part du fractile P99-100 est passée à 13-14 % à la fin des années 1980 (ces estimations sont cohérentes avec les estimations réalisées par Gramlich, Kasten et Sammartino (1993, p. 133), qui trouvent que la part du fractile P99-100 est passée de 10,1 % en 1980 à 14,1 % en 1990) : la part du fractile P99-100 a légèrement baissé au cours de la récession américaine du début des années 1990, avant de repartir à la hausse depuis 1993 : en calculant les coefficients de Pareto correspondants aux dernières statistiques fiscales publiées (cf. *The budget and economic outlook : fiscal years 2001-2010*, chapitre 3, p. 10 (table 3-4) (Congressional Budget Office, janvier 2000)), on peut estimer que la part du fractile P99-100 dans le revenu total est passée de 13,4 % en 1993 à 15,4 % en 1998, soit un niveau équivalent à celui estimé par Kuznets pour les années 1913-1914. On notera cependant que, d'après les estimations issues du CPS et reproduites par Lindert (2000, pp. 198-199), la part du fractile P95-100 dans le revenu total, en dépit d'une forte augmentation, resterait dans les années 1990 sensiblement inférieure à son niveau de 1913-1914 : le niveau atteint dans les années 1990 serait plus proche de celui des années 1930 que celui du début du siècle (cette incohérence s'explique sans doute par le fait que le CPS ne permet pas de mesurer correctement les très hauts revenus).

2. Cf. chapitre 2, graphique 2-14 et annexe B, tableau B-14, colonne P99-100.

3. Cela montre que l'effondrement séculaire des très hauts revenus du capital observé en France et dans tous les autres pays européens (y compris au Royaume-Uni, où la part du centile supérieur dans le revenu total, en dépit de sa remontée récente, est à la fin du siècle environ 2 fois plus faible que ce qu'elle était au début du siècle) ne peut pas s'expliquer par l'idée d'une expatriation généralisée des grandes fortunes de l'Ancien Monde en direction des Etats-Unis : la part des très hauts revenus dans le revenu total vient tout juste de retrouver aux Etats-Unis le niveau qui était le sien au début du siècle, et ce niveau devrait être largement dépassé si l'Amérique avait dû intégrer toutes les grandes fortunes européennes (pour ce qui concerne la France, rappelons également que tous les contribuables qui ont leur domicile fiscal dans l'Hexagone, c'est-à-dire qui y résident plus de 6 mois par an, doivent déclarer en France l'ensemble de leurs revenus mondiaux au titre de l'impôt français sur le revenu, et l'ensemble de leurs biens mondiaux au titre de l'impôt français sur les successions).

4. D'après les projections effectuées par Shapiro et Greenstein (1999, p. 7), la part du revenu disponible détenue par le centile supérieur devrait être de 12,9 % en 1999 aux Etats-Unis.

nées 1980-1990 ait été à ce point concentré au sein des très hauts revenus ne signifie certes pas que ce phénomène s'explique uniquement par les nouvelles opportunités de reconstitution de fortunes importantes (et donc de très hauts revenus du capital) offertes par l'abaissement subit et massif de la pression fiscale pesant sur les contribuables fortunés. On objectera par exemple que la très forte croissance des hauts revenus américains des années 1980-1990 est en partie conjoncturelle : les périodes de forte croissance sont généralement favorables aux hauts revenus, et les années 1980-1990 ont été particulièrement favorables, notamment pour les détenteurs de patrimoines, dont les revenus ont été dopés par la très bonne tenue des marchés boursiers et des profits des entreprises. En outre, il semblerait que la part des salaires dans les revenus des strates supérieures du centile supérieur de la hiérarchie des revenus ait progressé de façon extrêmement rapide aux États-Unis au cours des années 1980-1990 (même si les revenus du capital restent prépondérants) : les nouvelles « 200 familles » de l'Amérique de la fin du siècle sont constituée pour une part importante des « super-cadres » qui ont bénéficié de l'explosion des rémunérations offertes par les grandes entreprises américaines à leurs dirigeants, et non seulement des détenteurs de patrimoine parvenant grâce aux allègements fiscaux à reconstituer des fortunes et des revenus du capital structurellement plus importants que lors des décennies précédentes¹.

Les estimations dont nous disposons au sujet de l'évolution des inégalités patrimoniales permettent cependant de constater que ce ne sont pas seulement les revenus qui sont devenus plus concentrés : la concentration des patrimoines américains s'est considérablement accentuée au cours des années 1980-1990, et la part des très gros patrimoines dans le patrimoine total des ménages, qui avait été relativement stable de la fin des années 1940 au milieu des années 1980, semble avoir pratiquement retrouvé à la fin des années 1990 le niveau qui était le sien dans l'entre-deux-guerres². Autrement dit, le phénomène auquel nous assistons dans l'Amérique de la fin du siècle est bien un processus structurel d'accumulation de nouvelles grandes fortunes, et non seulement une poussée conjoncturelle des inégalités de revenus. Ces nouvelles grandes fortunes sont en partie celles des nouveaux « super-cadres » et des nouveaux entrepreneurs de l'économie américaine, mais le fait important est que des patrimoines d'un tel niveau n'auraient

1. D'après les estimations réalisées par Feenberg et Poterba (2000, pp. 7-8 et 12) à partir des statistiques fiscales américaines, la part des salaires dans le revenu total déclaré par les foyers du fractile P99,5-100 de la hiérarchie américaine des revenus serait passée d'environ 10-15 % dans les années 1970 à environ 30 % dans les années 1990. Les catégories de revenus utilisées par Feenberg et Poterba sont toutefois relativement ambiguës (par exemple, la croissance de la part des salaires semble s'expliquer par la croissance des stock-options, qui sont incluses dans les salaires ; la très forte croissance de la part des « other incomes » pose également problème), et cette question mériterait une étude systématique. En tout état de cause, il est important d'insister sur le fait que le trend de concentration croissante des revenus a également concerné les revenus du capital, et que ces revenus demeurent nettement plus concentrés que les salaires (d'après les estimations réalisés par Gramlich, Kasten et Sammartino (1993, p. 235), la part de la masse salariale totale détenue par les 1 % des foyers les mieux lotis (en termes de revenu total) serait passée de 6,0 % en 1980 à 9,2 % en 1990, et la part des revenus du capital détenue par les 1 % des foyers les mieux lotis (en termes de revenu total) serait passée de 34,1 % en 1980 à 38,8 % en 1990 : la hausse a donc été proportionnellement plus importante pour les salaires, mais les revenus du capital demeurent nettement plus concentrés).

2. Cf. Wolff (1994, pp. 62-63 ; 1995, pp. 78-79) (ces estimations sont partiellement reproduites par Lindert (2000, p. 188)).

vraisemblablement pas pu s'accumuler aussi vite sans les allègements fiscaux des années 1980 : le nouveau régime d'accumulation des richesses a permis d'amplifier et surtout de pérenniser ce qui, avec les taux marginaux supérieurs de l'ordre de 80-90 % appliqués dans les années 1950-1960, se serait sans doute limité à un accroissement temporaire des inégalités de revenus¹.

2. La réduction des inégalités avait-elle commencé avant 1914 ?

Le principal enseignement des faits examinés plus haut est sans doute que les inégalités ne se sont apparemment jamais réduites de façon « spontanée » au XX^e siècle. Dans tous les pays développés, la compression séculaire des inégalités semble avoir été la conséquence des chocs subis par les détenteurs de patrimoines au cours de la période 1914-1945, chocs que le développement de l'impôt progressif a permis de pérenniser, tout du moins jusqu'aux années 1980-1990.

D'où la question : existe-t-il des exemples historiques où les inégalités auraient connu une compression durable et structurelle de façon spontanée ? Les inégalités avaient-elles déjà commencé à diminuer avant 1914, ou bien fallut-il attendre le déclenchement des crises du « premier XX^e siècle » pour que les richesses produites par le capitalisme deviennent moins fortement concentrées ? L'enjeu de cette question est évidemment considérable : dans un cas, le capitalisme est capable de s'amender tout seul ; dans l'autre, seules des interventions volontaristes ou des chocs extérieurs peuvent permettre de le rendre moins inégal.

Il nous faut tout d'abord tenter de comprendre pourquoi et sur quels fondements de nombreux économistes, à commencer par Kuznets dans les années 1950, ont défendu la thèse selon laquelle les chocs de la période 1914-1945 n'auraient fait qu'exacerber un phénomène spontané de compression des inégalités qui se serait produit de toute façon au cours de la première moitié du XX^e siècle, y compris en l'absence de ces chocs (section 2.1). Nous verrons ensuite que la très forte politisation de ce débat nous oblige à considérer avec la plus extrême prudence les travaux que les économistes de la fin du XIX^e siècle et du début du XX^e siècle consacrerent à la question de l'évolution des inégalités au XIX^e siècle (section 2.2). Nous verrons enfin ce que les rares données disponibles nous permettent de dire concernant l'évolution des inégalités au XIX^e siècle (section 2.3).

1. Le fait que les inégalités patrimoniales aient fortement progressé au cours des années 1980-1990, ce que Wolff (1994, 1995) a mis en évidence en utilisant des enquêtes totalement indépendantes des sources fiscales, montre également que le trend de concentration croissante des revenus n'est pas une « illusion fiscale » (d'après cette explication, la concentration croissante des revenus serait simplement due au fait que la forte baisse des taux marginaux supérieurs aurait encouragé les très hauts revenus à moins frauder). Les travaux de Goolsbee (1997) et de Hall et Liebman (2000) ont également montré que la très forte hausse des rémunérations des cadres dirigeants est un phénomène qui s'est déroulé de façon continue depuis les années 1970, et que les modifications des taux marginaux supérieurs n'ont eu qu'un impact limité sur ce processus (cette conclusion va à l'encontre de la thèse défendue par Feenberg et Poterba (1993, 2000)). Ajoutons que le fait que le processus de concentration croissante des revenus se soit déroulée de façon continue semble nettement plus cohérent avec l'idée d'un impact « réel » de la baisse des taux supérieurs de l'impôt sur le revenu sur les capacités d'épargne des contribuables fortunés qu'avec l'idée de l'illusion fiscale.

2.1. LES CHOCS DES ANNÉES 1914-1945 NE SONT-ILS QUE LA FACE ÉMERGÉE DE L'ICEBERG ?

Dans l'état présent de la bibliographie, la théorie de la « face émergée de l'iceberg » nous semble sans fondement véritable : les estimations dont nous disposons pour les différents pays, réinterprétées à la lumière de l'expérience française, laissent à penser que, dans tous les pays développés, et pas seulement en France, la compression des inégalités observée au cours de la première moitié du XX^e siècle se limite pour l'essentiel aux chocs subis par les détenteurs de patrimoines lors des années 1914-1945. Pourtant, Kuznets, qui en 1953 fut le premier à mettre en évidence la compression des inégalités survenue au cours de la première moitié du XX^e siècle, adopta la théorie de la « face émergée¹ », et cette interprétation des faits, rendue célèbre par la notion de « courbe de Kuznets », fut très largement reprise par la suite, et notamment par Jeffrey Williamson et Peter Lindert, auteurs en 1980 d'un important ouvrage de synthèse consacré à l'histoire américaine de l'inégalité. Selon cette théorie, la réduction des inégalités observée entre les années 1910-1920 et les années 1950 ne saurait se réduire aux chocs violents dus aux guerres mondiales et à la crise des années 1930 (destructions, inflation, faillites, etc.), qui n'auraient joué qu'un rôle d'appoint : la réduction des inégalités aurait des causes économiques beaucoup plus « profondes » (la « face immergée »), et elle ne ferait que refléter un phénomène plus général de compression tendancielle et spontanée des inégalités qui caractériserait les phases avancées du développement capitaliste, et qui se serait produit de toute façon, y compris en l'absence de ces chocs. Dans sa forme la plus extrême, la « courbe de Kuznets » n'a pas franchi le cap des années 1980 : compte tenu de la très forte croissance des inégalités observées aux Etats-Unis et au Royaume-Uni dans les années 1980-1990, plus personne ne cherche aujourd'hui à défendre l'idée selon laquelle les pays développés se caractériseraient par une tendance irrépressible à la diminution des inégalités. Il reste que ce tournant des années 1980-1990 ne permet pas de dire si la phase de compression observée au cours de la première moitié du XX^e siècle était ou non spontanée, et que ces événements récents n'ont pas véritablement conduit à remettre en cause l'interprétation dominante des années 1914-1945 : la théorie de la « face émergée de l'iceberg » continue très largement de prévaloir parmi les économistes². Comment expliquer ce désaccord avec notre propre interprétation ?

1. L'expression « la face émergée de l'iceberg » n'a à notre connaissance jamais été employée pour désigner ce dont il est question ici (en particulier, elle n'est pas utilisée par Kuznets), mais elle nous semble relativement adaptée : personne ne cherche à nier que les chocs des années 1914-1945 (guerres, inflation, faillites, etc.) aient joué un rôle important, au moins d'un point de vue conjoncturel, et la question est de savoir si ce processus « évident » dissimule un processus structurel plus « profond » (cela apparaît particulièrement clairement dans la formulation adoptée par Williamson et Lindert (1980), ainsi que nous le verrons plus loin).

2. Cf. par exemple Lindert (2000) et Morisson (2000), qui reprennent tous deux, à des degrés divers (cf. infra), l'idée selon laquelle les chocs des années 1914-1945 auraient été fortement amplifiés par un processus spontané de réduction des inégalités.

Il faut tout d'abord rappeler que nous ne considérons pas notre interprétation des faits comme certaine et intangible : il s'agit à notre sens de la thèse la plus vraisemblable, mais les insuffisances notoires des estimations disponibles impliquent une certaine prudence. En fait, il n'y a que pour la France que nous disposions de tous les éléments permettant d'affirmer avec certitude que la compression des inégalités survenue au cours de la première moitié du XX^e siècle s'explique uniquement par les chocs subis par les détenteurs de patrimoine. D'une part, nos estimations françaises nous ont permis de constater que la baisse des hauts revenus se limitait non seulement au centile supérieur de la hiérarchie des revenus, mais même, pour une part prépondérante, aux strates supérieures du centile supérieur, c'est-à-dire aux groupes sociaux pour lesquels les revenus du capital prennent leur extension maximale. Ainsi que nous l'avons déjà noté plus haut, tout laisse à penser qu'il en va de même dans les autres pays : nous avons partout observé que la baisse de la part du décile supérieur dans le revenu total s'expliquait pour l'essentiel par une très forte baisse de la part du centile supérieur, et il est probable que, si nous disposions d'estimations permettant d'isoler les strates supérieures du centile supérieur, nous obtiendrions les mêmes résultats qu'en France. En l'absence de telles estimations, il est toutefois impossible d'en être totalement certain.

D'autre part et surtout, lors de l'examen du cas français, c'est l'étude de l'inégalité des salaires et de son évolution au cours du XX^e siècle qui nous a permis de confirmer que la compression des inégalités de revenus survenue au cours de la première moitié du siècle était uniquement due aux pertes subies par les très hauts revenus du capital lors des années 1914-1945 : cette conclusion nous était déjà suggérée par la très grande inertie séculaire de la part des « classes moyennes » (fractile P90-95) et autres « classes moyennes supérieures » (fractile P95-99) dans le revenu total, mais il était important d'étudier les inégalités salariales en tant que telles et de constater qu'elles avaient effectivement été très stables sur longue période afin d'affermir notre diagnostic¹. De fait, les résultats obtenus concernant les inégalités salariales constituent sans doute les résultats les plus intéressants que les données exploitées dans le cadre de ce livre nous aient permis de mettre en évidence (à égalité avec ceux concernant l'effondrement des « 200 familles ») : nous avons constaté que les écarts de rémunérations séparant les 10 % des salariés les mieux rémunérés, les 5 % des salariés les mieux rémunérés, les 1 % des salariés les mieux rémunérés, etc., de la moyenne des salaires, de même d'ailleurs que les écarts séparant les fractiles de salariés les mieux rémunérés des fractiles les moins bien rémunérés, n'avaient en réalité pratiquement pas varié sur longue période en France au XX^e siècle². En particulier, les mouvements de compression des hiérarchies salariales entraînés par chacune des deux guerres mondiales furent purement temporaires, et les hiérarchies passées se reconstituèrent dans les deux cas en l'espace de quelques années³. Autrement dit, si les détenteurs de patrimoines n'avaient pas subi des chocs profonds au cours des années 1914-1945, l'inégalité

1. Cf. chapitre 3.

2. Cf. chapitre 3, sections 2.2 et 3.1.

3. Cf. chapitre 3, section 2.3.

des revenus aurait retrouvé à l'issue de la Seconde Guerre mondiale le niveau qui était le sien à la veille du premier conflit mondial¹.

Malheureusement, nous ne disposons pour aucun pays (pas même pour les Etats-Unis et le Royaume-Uni) d'estimations de l'évolution de l'inégalité des salaires sur longue période comparables à celles que nous avons réalisées pour la France. Dans tous les pays, les rares estimations de l'inégalité des salaires portant sur les périodes antérieures à la Seconde Guerre mondiale se fondent exclusivement sur la comparaison des salaires perçus par quelques catégories de « salariés types » (manœuvres, ouvriers qualifiés, ingénieurs, fonctionnaires, etc.), généralement sans aucune information précise sur les effectifs et la représentativité des salariés concernés, et non pas sur la comparaison des salaires moyens perçus par les différents fractiles de la hiérarchie des salaires². Ainsi que nous l'avons vu lors de l'examen du cas français, ces comparaisons de « salariés types » ne permettent en aucun cas de mesurer de façon fiable l'évolution de l'inégalité des salaires sur longue période (et encore moins d'effectuer des comparaisons rigoureuses entre pays) : seules des estimations des hiérarchies salariales exprimées en termes de fractiles peuvent permettre d'aboutir à des conclusions robustes³. Dans l'état actuel de la bibliographie, il nous est donc impossible de dire avec certitude si les faits que nous avons mis en évidence pour la France ont une portée plus générale. Il est possible qu'il existe des pays où l'inégalité des salaires ait connu une certaine compression au cours de la première moitié du XX^e siècle, et on ne peut pas exclure qu'une telle compression puisse en partie s'expliquer par des causes économiques « profondes » (et non seulement par les chocs temporaires dus aux guerres et à l'inflation), auquel cas ce phénomène constituerait pour les pays en question la « face immergée » de la réduction des inégalités observée au niveau des revenus. Seules de nouvelles estimations portant sur l'évolution sur longue période des hiérarchies salariales dans les différents pays, similaires à celles que nous avons réalisées pour la France, pourraient permettre de préciser ce point.

1. Rappelons en particulier que notre résultat de stabilité à long terme des hiérarchies salariales prend en compte les effets des transferts de main-d'œuvre du secteur agricole vers le secteur industriel, puisque les bas salaires du début du siècle et de l'entre-deux-guerres étaient pour une large part constitués d'ouvriers agricoles et de domestiques de fermes.

2. De façon générale, il existe très peu de travaux historiques portant sur les inégalités salariales, et les rares estimations disponibles sont extrêmement pauvres. Cf. Lindert (2000, pp. 194 et 196), qui, pour évoquer l'évolution sur longue période des inégalités salariales aux Etats-Unis et au Royaume-Uni, dispose uniquement de quelques séries catégorielles ou sectorielles (portant sur des ratios du type (salaire des ouvriers qualifiés)/(salaire des manœuvres), (salaires des ingénieurs)/(salaires des ouvriers qualifiés), etc., sans aucune indication sur les effectifs concernés ; ces séries ont également été utilisées par Williamson et Lindert (1980) et Goldin et Margo (1992), ainsi que nous le verrons plus loin), et ne fait référence à aucune estimation des inégalités salariales exprimées en termes de fractiles. Cf. également Morrisson (2000, p. 246), qui, pour évoquer le cas des pays d'Europe continentale, fait face à une bibliographie encore plus réduite : il dispose uniquement de quelques données catégorielles ou sectorielles du même type que celles utilisées par Lindert, et ces données européennes ne portent en outre que sur quelques années isolées. Les seules estimations de l'inégalité des salaires exprimées en termes de fractiles au niveau de l'ensemble des salariés (tous secteurs et toutes catégories confondus) et portant sur des périodes antérieures à la Seconde Guerre mondiale dont nous ayons connaissance sont les estimations portant sur le Royaume-Uni du XIX^e siècle dues à Williamson (1985, p. 40) (ces estimations sont également reprises dans Williamson (1991, p. 63)) (nous reviendrons sur ces estimations de Williamson lorsque nous traiterons de l'évolution des inégalités au XIX^e siècle (cf. section 2.3 infra)).

3. Cf. chapitre 3, section 2.4.

Notons cependant que cette hypothétique « face immergée » serait en tout état de cause d'une ampleur nettement plus réduite que la « face émergée ». Dans tous les pays pour lesquels des estimations sont disponibles, nous avons en effet constaté que les « classes moyennes » (fractile P90-95) et autres « classes moyennes supérieures » (fractile P95-99), fractiles qui dans tous les pays ont toujours été le royaume des « salariés à haut salaire », étaient parvenues à traverser le XX^e siècle sans que leur position vis-à-vis de la moyenne des revenus soit durablement et structurellement affectée. En particulier, dans tous les pays, les « classes moyennes » (fractile P90-95) et autres « classes moyennes supérieures » (fractile P95-99) ont très rapidement retrouvé à l'issue de la Seconde Guerre mondiale la part dans le revenu total qui était la leur à la veille du premier conflit mondial. Il serait donc très étonnant que cette très forte stabilité de long terme ne se retrouve pas également au niveau des hiérarchies salariales (au moins en première approximation). On peut également remarquer que ces groupes sociaux se caractérisent dans tous les pays non seulement par une très grande stabilité de leur part dans le revenu total, mais également par une part dans le revenu total dont le niveau ne varie guère entre pays : par exemple, dans tous les pays pour lesquels des estimations sont disponibles, les « classes moyennes » (fractile P90-95) ont une part dans le revenu total qui a toujours gravité aux alentours de 10-11 %¹, ce qui signifie que ces foyers ont toujours eu des revenus de l'ordre de 2-2,2 fois plus élevés que la moyenne des revenus. Tout cela suggère que l'interprétation que nous avons donnée de la stabilité des hiérarchies salariales françaises a en réalité une portée relativement générale : dans tous les pays, l'inégalité des salaires semble être déterminée pour une large part par les mêmes préoccupations méritocratiques, et ces préoccupations ne semblent pas avoir connu de transformation séculaire notable, tout du moins par comparaison aux variations spectaculaires observées au niveau des très hauts revenus du capital².

En outre, il est frappant de constater que les avocats de la théorie de la « face émergée de l'iceberg » n'ont jamais véritablement cherché à apporter des preuves empiriques susceptibles de valider leur interprétation théorique. En particulier, les circonstances dans lesquelles Kuznets fut amené à proposer sa théorie suggèrent que les considérations purement politiques étaient loin d'être totalement absentes : de toute évidence, l'idée selon laquelle seules les crises des années 1914-1945 au-

1. Cf. les estimations et références données dans les notes des sections 1.1 à 1.3 supra.

2. Il est intéressant de noter que ces mêmes ordres de grandeur immuables étaient également en vigueur en Union Soviétique et dans les pays communistes, qui appliquaient des hiérarchies salariales qui étaient apparemment très proches de celles observées de l'autre côté du rideau de fer (ce qui est d'ailleurs cohérent avec le fait que les communistes français n'ont jamais véritablement cherché à remettre en cause les inégalités salariales telles qu'elles existaient en France ; cf. chapitre 5, section 2.3) : par exemple, d'après les estimations réalisées par Atkinson et Micklewright (1992, p. 381, table UI2), la part du fractile P90-95 dans le revenu total se situait dans l'URSS des années 1980 aux alentours de 10 % (les estimations sont très légèrement inférieures à 10 %, mais cela est dû au fait qu'il s'agit d'une distribution des revenus par habitant, c'est-à-dire après correction pour la taille des ménages). Il faut cependant insister de nouveau sur le fait que seules des estimations portant sur l'évolution sur longue période des hiérarchies salariales dans les différents pays, exprimées en termes de fractiles et permettant d'isoler les différents fractiles de salaires et de très hauts salaires, permettraient d'effectuer des comparaisons internationales véritablement satisfaisantes (en particulier, seules de telles estimations permettraient de déterminer la signification historique de l'apparente explosion des salaires des « super-cadres » américains des années 1980-1990).

raient permis de rendre le capitalisme moins inégal n'était pas du goût de tout le monde. Dans son monumental ouvrage de 1953, Kuznets s'était bien gardé d'aller au-delà de ce que ses résultats permettaient de révéler : il exposa de façon extrêmement détaillée et rigoureuse la façon dont il avait exploité les statistiques fiscales américaines des années 1913-1948, et renvoya prudemment à des analyses ultérieures le soin d'étudier les causes et la portée de la très forte baisse de la part des hauts revenus dans le revenu total que ses estimations avaient permis de mettre en évidence¹. En fait, Kuznets avait évidemment remarqué que seuls les très hauts revenus s'étaient effondrés, et que la question centrale était de savoir si l'impact dynamique de l'impôt progressif allait conduire à une pérennisation des chocs subis par les détenteurs de patrimoine : il mentionnait explicitement ce mécanisme, et il allait même jusqu'à estimer l'évolution des capacités d'épargne des très hauts revenus². Puis, en décembre 1954, dans le cadre de la conférence qu'il devait donner en tant que président de l'American Economic Association réunie en congrès à Detroit, Kuznets décida d'adopter une interprétation totalement différente (et nettement plus ambitieuse) des résultats de son livre de 1953 : c'est cette conférence, publiée en 1955 sous le titre *Economic Growth and Income Inequality*, qui allait donner naissance à la théorie de la « courbe de Kuznets ».

La lecture de ce texte de 1955 est intéressante, car elle permet de se rappeler quelles étaient les très fortes tensions politiques du temps de la guerre froide, tellement fortes que même un économiste aussi rigoureux que Kuznets ne pouvait y être totalement insensible. Les seules données dont disposait Kuznets étaient celles de son livre de 1953, complétées par quelques estimations éparses portant sur le Royaume-Uni et l'Allemagne, estimations qui laissaient à penser que, de la même façon qu'aux Etats-Unis, la réduction des inégalités était pour l'essentiel la conséquence des chocs subis par les détenteurs de patrimoines au cours des années 1914-1945³. De fait, Kuznets commença par expliquer que les interventions politiques, notamment sous la forme de l'inflation (puissant facteur d'égalisation des patrimoines) et d'impôts fortement progressifs pesant sur les revenus et les successions, pouvaient constituer un mécanisme privilégié de réduction des inégalités, inégalités qui en l'absence de ces interventions pourraient même avoir tendance à croître indéfiniment, du fait d'un processus cumulatif conduisant à une concentration croissante des patrimoines au sein d'une faible fraction de la population (seuls les très hauts revenus du capital ont les moyens d'épargner, ce qui renforce la concentration initiale des patrimoines et des revenus qui en sont issus, et ainsi de suite⁴). Puis, dans la seconde partie de sa conférence, Kuznets se risqua à présenter à l'attention de ses collègues une théorie totalement différente : en fait, la

1. Cf. Kuznets (1953, pp. xxxvii-xxxviii).

2. Cf. Kuznets (1953, pp. xxxvii-xxxviii et 173-218). On peut d'ailleurs noter que les résultats obtenus par Kuznets semblent montrer que l'impôt progressif devrait suffire à pérenniser les chocs de la période 1913-1948 (même si Kuznets n'est pas très explicite sur ce point) : en utilisant des enquêtes sur les revenus menées en 1935-1936, 1941 et 1944-1947, Kuznets trouve des taux d'épargne (exprimés en pourcentage du revenu disponible) extrêmement stables pour les très hauts revenus, ce qui, compte tenu de la forte baisse de leur part dans le revenu avant impôt et de la forte hausse des taux supérieurs de l'impôt sur le revenu, signifie que ces groupes sociaux n'étaient pas près de retrouver de leur position passée.

3. Cf. Kuznets (1955, pp. 4-5).

4. Cf. Kuznets (1955, pp. 7-10).

logique interne du développement économique, indépendamment de toute intervention politique et de tout choc extérieur, 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 siècle ou au début du XX^e siècle dans les pays industrialisés, et la compression des inégalités survenue aux Etats-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 un jour ou l'autre : les faits mis en évidence par Kuznets dans son livre de 1953 devenaient subitement une arme politique de grande puissance. Kuznets était parfaitement conscient du caractère hautement spéculatif d'une telle théorie : comme il le précisa lui-même à propos de sa communication, « *this is perhaps 5 per cent empirical information and 95 per cent speculation, some of it possibly tainted by wishful thinking*² ». Il reste qu'en présentant une théorie aussi optimiste dans le cadre de sa « *presidential address* » aux économistes américains, qui étaient évidemment 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 libre » (« *the future prospect of underdeveloped countries within the orbit of the free world*³ »). Dans une très large mesure, la théorie de la « courbe de Kuznets » est le produit de la guerre froide.

Ces très fortes tensions politiques se sont évidemment apaisées depuis les années 1950, et il serait absurde d'accuser tous les économistes qui ont pris la défense de la théorie de Kuznets de s'être laissé guider uniquement par la défense du « free world ». Il faut cependant remarquer que rien dans les travaux réalisés aux Etats-Unis depuis les années 1950 n'a véritablement permis de montrer que la compression des inégalités des années 1913-1948 mise en évidence par Kuznets était due à autre chose qu'aux chocs subis par les détenteurs de patrimoine au cours des deux guerres mondiales et de la crise des années 1930. En particulier, il

1. Cf. Kuznets (1955, pp. 12-18). Ainsi que nous l'avons déjà noté (cf. chapitre 2, section 2.4), le mécanisme spécifique décrit par Kuznets reposait 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.). Dans son article de 1955, Kuznets donnait une illustration numérique permettant de montrer comment les transferts de main-d'œuvre du secteur agricole vers le secteur industriel pouvaient conduire à une réduction des inégalités, mais il s'agissait d'une simulation purement théorique, sans relation directe avec les résultats empiriques de son livre de 1953 (cf. Kuznets (1955, p. 13)).

2. Cf. Kuznets (1955, p. 26).

3. Cf. Kuznets (1955, p. 24).

nous est impossible de souscrire aux conclusions défendues par Williamson et Lindert dans leur ouvrage de 1980, ouvrage qui constitue pourtant la principale tentative de validation empirique de la « courbe de Kuznets », et qui a fortement influencé les réflexions internationales sur cette question (aucun travail comparable n'a jamais été réalisé dans les pays européens, où la notion de « courbe de Kuznets » a souvent été adoptée par simple analogie avec le cas américain¹).

Dès la préface de leur livre, Williamson et Lindert annoncent très clairement leur objectif : leur but est de montrer que la compression des inégalités survenue aux Etats-Unis au cours de la première moitié du XX^e siècle ne s'explique pas uniquement par les facteurs « évidents » que sont la crise des années 1930, l'inflation entraînée par les guerres et les guerres elles-mêmes, et que cette compression des inégalités a également des causes économiques beaucoup plus « profondes », à savoir une réduction structurelle des écarts de rémunérations liées à la qualification, réduction qui serait elle-même due à des changements de long terme concernant la structure du progrès technique et de la démographie². Williamson et Lindert ne cherchent évidemment pas à nier que le triptyque « depression, war, inflation » ait joué un rôle conjoncturel important, notamment pour ce qui concerne l'effondrement subi par les détenteurs de patrimoine, ou que la hausse de la pression fiscale pesant sur les contribuables fortunés ait pu limiter les opportunités de reconstitution de fortunes importantes³. Mais leur ouvrage, conformément à l'objectif affiché dans la préface, est tout entier consacré au dépassement de cette explication évidente : Williamson et Lindert ne s'intéressent guère au cas des très hauts revenus (ni même aux revenus du capital en général⁴), et leur travail consiste essentiellement à rassembler des données macroéconomiques et démographiques susceptibles d'expliquer pourquoi les écarts de rémunérations auraient connu une réduction structurelle importante au cours de la

1. Les très rares monographies et ouvrages de synthèse consacrés à l'évolution des inégalités dans les pays européens portent uniquement sur le XIX^e siècle (cf. notamment Williamson (1985) et Kaelble (1986)), et ces travaux ne traitent donc pas explicitement de la période 1914-1945 (nous reviendrons sur ces travaux lorsque nous traiterons de l'évolution des inégalités au XIX^e siècle ; cf. section 2.3 infra). L'adoption de la théorie de la « face émergée » dans les pays européens s'est donc faite essentiellement par analogie avec le cas américain, c'est-à-dire en supposant que les conclusions défendues par Kuznets (1955) et Williamson et Lindert (1980) pour les Etats-Unis s'appliquaient également à l'Europe (cf. par exemple Morrisson (1991, 2000) ; notons toutefois que Morrisson fait preuve d'une grande prudence vis-à-vis de cette théorie (à juste titre) : ainsi que nous l'avons déjà remarqué lors de l'examen du cas français (cf. chapitre 3, section 2.4), Morrisson précise explicitement que les statistiques catégorielles et sectorielles ne permettent pas de démontrer de façon satisfaisante que les inégalités salariales aient véritablement connu une compression structurelle au cours de la première moitié du XX^e siècle).

2. Cf. Williamson et Lindert (1980, pp. xix-xx).

3. En fait, Williamson et Lindert, dans leur ouvrage de 1980, s'ils évoquent très largement les chocs conjoncturels liés au triptyque « depression, war, inflation » (tout leur livre est écrit dans le but de dépasser cette explication), ne font en revanche pas explicitement référence au fait que l'impôt progressif peut avoir un impact structurel non seulement sur les inégalités de revenus disponibles, mais également sur les inégalités de revenus avant impôt (du fait de ses effets sur les capacités d'épargne et les inégalités patrimoniales) ; mais leur pensée semble avoir évolué sur ce point, puisque Lindert (2000, pp. 171-172) accorde une place beaucoup plus importante à ce mécanisme (de façon générale, Lindert (2000) est nettement plus prudent vis-à-vis de la théorie de la « face émergée » que ne l'avaient été Williamson et Lindert (1980)).

4. Ainsi que nous l'avons déjà noté (cf. section 1.2 supra), Williamson et Lindert, de même d'ailleurs que tous les auteurs postérieurs à Kuznets, se sont contentés, pour ce qui concerne l'étude des hauts revenus, de reprendre les séries de Kuznets, ce qui implique en particulier qu'ils n'ont pas pu étudier les évolutions suivies par les strates supérieures du centile supérieur de la hiérarchie des revenus.

première moitié du XX^e siècle. En l'occurrence, leur thèse est que le progrès technique était aux Etats-Unis beaucoup plus intensif en capital jusqu'au début du XX^e siècle, ce qui avantageait les travailleurs les plus qualifiés (dont les nouveaux équipements augmentent la productivité) et désavantageait les travailleurs les moins qualifiés (qui sont les plus susceptibles d'être remplacés par des machines), puis que le rythme d'accumulation du capital s'est fortement réduit à partir des années 1910-1920, ce qui permet une compression des écarts de salaires associés à ces différents niveaux de qualification¹. D'après Williamson et Lindert, ce processus liée à l'évolution de la demande de travail aurait été renforcé par l'évolution concomitante de l'offre de travail : le déclin de la natalité et la forte réduction de l'immigration, phénomènes qui se manifestent de façon particulièrement massive aux Etats-Unis dans l'entre-deux-guerres, auraient également contribué à améliorer la position relative des travailleurs les moins qualifiés à partir des années 1910-1920². Les mécanismes décrits par Williamson et Lindert ne sont pas exactement les mêmes que ceux évoqués par Kuznets, mais ils s'y apparentent sur un point essentiel : dans les deux cas, la réduction des inégalités est inscrite dans la dynamique interne du capitalisme, et la conclusion fondamentale est qu'elle se serait produite de toute façon, y compris en l'absence des chocs des années 1914-1945, et indépendamment de toute interventionnisme politique³.

Les mécanismes décrits par Williamson et Lindert n'ont rien d'extravagant en eux-mêmes. En particulier, il est a priori tout à fait plausible que les « quotas » de l'entre-deux-guerres aient pu avoir un impact important sur l'inégalité des salaires, et plus généralement que les chocs démographiques induits par les multiples fluctuations de la politique migratoire américaine au cours du XX^e siècle aient conduit à des inégalités salariales structurellement plus volatiles aux Etats-Unis (surtout par comparaison avec un pays comme la France, caractérisé par une très grande stabilité démographique) : par exemple, de nombreux travaux ont montré que la très large ouverture des frontières de l'Amérique de la fin du siècle expliquait une fraction non négligeable (quoique nettement minoritaire) de l'élargissement de l'inégalité des salaires observé dans les années 1980-1990⁴. Mais le problème est que le constat de départ sur lequel Williamson et Lindert fondent leur analyse est en réalité extrêmement fragile : Williamson et Lindert ne font appel à aucune estimation de la hiérarchie américaine des salaires exprimée en termes de fractiles, et l'idée d'une compression structurelle des inégalités salariales américaines entre les années 1910-1920 et les années 1950 repose exclusivement sur le fait que les ratios entre les salaires perçus par quelques catégories de « salariés types » (ratio entre le salaire des ouvriers qualifiés et celui des manœuvres, ratio entre le salaire des ingénieurs et celui des ouvriers qualifiés, etc.), ont baissé entre ces deux dates⁵. Les

1. Cf. Williamson et Lindert (1980, pp. 155-177 et 239-254).

2. Cf. Williamson et Lindert (1980, pp. 203-213 et 239-254).

3. Sauf pour ce qui concerne l'immigration, qui de toute façon ne joue qu'un rôle relativement secondaire dans le modèle explicatif défendu par Williamson et Lindert.

4. Cf. notamment Borjas, Freeman et Katz (1992), qui estiment qu'environ 25 % de l'augmentation des écarts de salaires entre qualifications observée aux Etats-Unis depuis les années 1970 seraient dus à l'immigration.

5. Cf. Williamson et Lindert (1980, pp. 305-312). Williamson et Lindert sont conscients de la fragilité de leurs données, puisqu'ils font référence au fait que les « percentile ranks » des différentes catégories de

études américaines les plus récentes reposent davantage sur des estimations exprimées en termes de fractiles, mais ces estimations portent uniquement sur les périodes postérieures à la Seconde Guerre mondiale, et les périodes antérieures sont toujours évoquées à l'aide de ces mêmes comparaisons de « salariés types » : ainsi que nous l'avons noté plus haut, personne ne semble avoir cherché à réaliser des estimations de la hiérarchie des salaires en vigueur aux Etats-Unis dans l'entre-deux-guerres ou au début du siècle exprimées en termes de fractiles, ce qui implique qu'il est impossible de savoir précisément comment les inégalités salariales américaines ont réellement évolué au cours de la première moitié du siècle¹.

Rappelons en particulier que, compte tenu de la hausse continue de la proportion de salariés qualifiés, il est parfaitement logique que les ratios du type de ceux étudiés par Williamson et Lindert connaissent une baisse tendancielle, sans que cela ne nous dise rien de précis quant à l'évolution véritable des hiérarchies salariales (et ce sans même prendre les problèmes posés par les multiples changements de définition subies par les catégories de « manœuvres », « ouvriers qualifiés » et « ingénieurs » utilisées par nos deux auteurs). En France, les ratios du type (salaire moyen des cadres supérieurs)/(salaire moyen des ouvriers) ont également connu une baisse continue et extrêmement marquée tout au long du XX^e siècle, aussi bien durant la première moitié du siècle que depuis les années 1950, et pourtant les ratios entre les salaires des 10 % des salariés les mieux rémunérés, des 5 % des salariés les mieux rémunérés, des 1 % des salariés les mieux rémunérés, etc., et les salaires moyens ou faibles n'ont absolument pas baissé au cours de ces périodes (tous ces ratios sont restés extrêmement stables²). Il en va vraisemblablement de même aux Etats-Unis : on ne peut pas exclure que les hiérarchies salariales américaines aient mis un peu plus de temps que les hiérarchies salariales françaises à se remettre des chocs des années 1914-1945 (peut-être parce que ces chocs ont été exacerbés par les effets structurels de la nouvelle politique migratoire mise en place dans l'entre-deux-guerres), mais cela demande encore à être démontré³.

« salariés types » pourraient avoir changé au cours du temps (cf. Williamson et Lindert (1980, p. 283)), mais ils ne cherchent pas à corriger les biais ainsi induits (ils ne fournissent même pas les effectifs de salariés correspondant à leurs différentes séries de salaires).

1. Cf. notamment Goldin et Margo (1992, p. 4), qui donnent des estimations de la hiérarchie américaine des salaires exprimées en termes de fractiles portant sur les années 1940, 1950, 1960, 1970, 1980 et 1985 (ces estimations se résument en l'occurrence au ratio P90/P10), mais qui reposent pour les périodes antérieures à 1940 sur des comparaisons de « salariés types » du même type de celles de Williamson et Lindert. Il est d'ailleurs possible qu'il n'existe pas de source statistique véritablement adaptée à l'estimation de la hiérarchie américaine des salaires exprimée en termes de fractiles précédemment à 1940 (en particulier, il n'existait pas d'impôt cédulaire sur les salaires aux Etats-Unis dans l'entre-deux-guerres, et les statistiques françaises que nous avons utilisées n'ont donc pas d'équivalent direct outre-Atlantique).

2. Cf. chapitre 3, section 2.4.

3. D'après les estimations données par Goldin et Margo (1992), il semblerait que la reconstitution des hiérarchies salariales à la suite de la compression de la Seconde Guerre mondiale ait été plus lente aux Etats-Unis que ce que nous avons observé pour la France, et peut-être même qu'il faille attendre la forte croissance des inégalités salariales observée depuis le début des années 1970 pour retrouver intégralement le niveau de 1940 : le ratio P90/P10 de la hiérarchie américaine des salaires serait passé de 4,26 en 1940 à 2,89 en 1950, 3,16 en 1960, 3,25 en 1970, 3,74 en 1980 et 4,31 en 1985 (soit, en log, 1,45, 1,06, 1,15, 1,18, 1,32 et 1,46 ; cf. Goldin et Margo (1992, p. 4)). Il faut cependant noter que les inégalités salariales étaient peut-être particulièrement fortes en 1940 (en l'absence d'estimations exprimées en termes de fractiles pour les années antérieures à 1940, il est très difficile de savoir précisément ce qu'il en est), et surtout que les mesures exprimées en termes de ratios P90/P10 sont par nature plus volatiles, ainsi que nous

Dans l'état actuel de la recherche, les ratios utilisés par Williamson et Lindert ne permettent d'obtenir aucune conclusion ferme, et il est difficile de ne pas dresser un parallèle entre leur démarche et la démarche adoptée en France par Fourastié (rappelons que c'est en se fondant exclusivement sur quelques ratios du type (salaire des conseillers d'Etat)/(salaire des manœuvres) que Fourastié a cherché à défendre l'idée d'un processus irrépressible de compression des inégalités¹). Le triptyque « depression, war, inflation », aussi évident soit-il, nous semble relativement difficile à dépasser, et la « face immergée de l'iceberg » demande encore à être déterrée.

2.2. LA « QUESTION SOCIALE » À L'AUBE DU XX^e SIÈCLE : LE PROBLÈME DE LA MAUVAISE FOI

Les imprudences de Kuznets, Fourastié ou Williamson et Lindert, aussi étonnantes puissent-elles sembler de la part d'économistes par ailleurs extrêmement rigoureux, ne sont cependant rien à côté de l'authentique mauvaise foi que l'on rencontre chez la plupart des économistes de la fin du XIX^e siècle et du début du XX^e siècle qui se sont intéressés à la question de l'évolution des inégalités. Il nous a semblé intéressant de nous attarder quelque peu sur ces travaux, qui, au-delà de leur intérêt historique propre, témoignent également de la très grande pauvreté de l'appareil statistique de l'époque, pauvreté qui autorisait tous les excès, et qui implique qu'il est extrêmement difficile d'étudier rigoureusement l'évolution des inégalités au XIX^e siècle et jusqu'en 1914, ainsi que nous le verrons plus loin.

L'exemple le plus emblématique de la mauvaise foi que nous voulons évoquer ici est sans doute celui de Paul Leroy-Beaulieu. Ce cas est d'autant plus intéressant que Leroy-Beaulieu n'était pas n'importe qui : professeur d'économie politique au Collège de France, directeur de *L'Economiste français*, auteur de plusieurs traités sans cesse réédités à l'époque (dont son *Traité de la science des finances*, ainsi que son *Précis d'économie politique*), Leroy-Beaulieu était sans doute l'économiste français le plus influent de la fin du XIX^e siècle et du début du XX^e siècle. En 1881, il fit paraître un épais volume de près de 600 pages, au titre prometteur : *Essai sur la répartition des richesses et sur la tendance à une moindre inégalité des conditions*. Dans ce livre, qui fit l'objet de multiples rééditions des années 1880

l'avons vu pour le cas de la France (cf. chapitre 3, section 3.2) : il est probable que la part des 10 % des salariés américains les mieux rémunérés dans la masse salariale totale a nettement moins baissé au cours des années 1940 que le ratio P90/P10 (de façon générale, il est malheureusement très rare que les estimations de l'inégalité des salaires disponibles dans les différents pays (y compris dans les années 1980-1990) soient exprimées en termes de parts des fractiles supérieurs dans la masse salariale totale et non pas seulement en termes de ratios du type P90/P10, P90/P50, etc. : il n'y a guère que pour les revenus que nous disposons d'estimations internationales exprimées en termes de parts des fractiles supérieurs).

1. Cf. chapitre 3, section 2.4. Fourastié ne fait pas explicitement référence à Kuznets (ni d'ailleurs à aucun auteur étranger), mais il se situe clairement dans la même perspective que les auteurs anglo-saxons : il cherche à défendre l'idée selon laquelle la compression des inégalités serait un phénomène irrépressible et quasiment « naturel ». Le cas Fourastié est cependant particulièrement extrême : Williamson et Lindert font appel à des séries de salaires qui concernent potentiellement de larges fractions de la population (même s'ils ne sont pas très précis à ce sujet), alors que Fourastié se contente de quelques données éparses portant sur les salaires perçus par une poignée de quelques très hauts fonctionnaires.

jusqu'au début des années 1910¹, Leroy-Beaulieu entendait démontrer que tout allait bien, et qu'il fallait surtout ne rien faire qui risque de perturber cet heureux équilibre. Dès les premières lignes de la préface, le ton général était donné : « On parle beaucoup depuis quelque temps de ce que l'on est convenu d'appeler la question sociale. Nombre de personnes proposent ce qu'elles croient des solutions. Parmi les esprits les moins doués d'imagination et les plus sceptiques, il n'en est guère qui ne disent qu'"il y a quelque chose à faire". Le mot de socialiste redevient à la mode et l'on s'en effraye moins. (...) Tout ce monde paraît convaincu que, d'après les seules lois naturelles, la répartition des richesses s'opère très mal, très peu équitablement dans les sociétés modernes. "Les riches deviennent chaque jour plus riches, écrit-on, et les pauvres chaque jour plus pauvres." (...) Tous ces griefs nous préoccupaient. Ils nous ont porté depuis plusieurs années à étudier, scientifiquement et expérimentalement, les lois qui président à la répartition des richesses dans la société moderne et l'effet naturel de ces lois. Nous soumettons au lecteur le résultat de nos observations². » Puis Leroy-Beaulieu annonce ses conclusions : « L'écart entre les fortunes et surtout entre les revenus est moindre qu'on ne le pense, et cet écart va en s'amointrissant. (...) Nous sortons de ce que j'ai appelé "la période chaotique de la grande industrie", période de transformation, de souffrances, de tâtonnements. (...) Ces maux sont de nature temporaire : s'ils n'ont pas encore tous disparu, ils sont en train de disparaître. La société moderne reprend sa marche vers un état qui sera caractérisé par une beaucoup moins grande inégalité des conditions. La question sociale, en tant qu'elle est résoluble, se résoudra d'elle-même, graduellement, par l'action continue des grandes causes économiques qui sont depuis quelques années au travail. Toute action révolutionnaire de l'Etat pour hâter ce mouvement ne saurait que l'entraver et le retarder. Voilà la conclusion qui découle de ce livre. Nous avons rassemblé et soumis au lecteur un assez grand nombre de faits et d'observations pour qu'il puisse juger lui-même de la vérité de nos assertions³. »

Après une telle entrée en matière, nous nous attendions à trouver dans le livre de Leroy-Beaulieu quantité de faits et d'informations permettant de montrer, au moins de façon approximative, et éventuellement de façon peu convaincante, que les écarts entre les fortunes, « et surtout entre les revenus », allaient en s'amointrissant en France à l'époque de notre auteur. Or le livre de Leroy-Beaulieu ne contient aucune donnée d'aucune sorte susceptible d'aboutir à une telle conclusion. Par exemple, Leroy-Beaulieu cite avec satisfaction des statistiques fiscales issues des « quatre vieilles » selon lesquelles le nombre d'immeubles aurait progressé de 35 % entre 1822 et 1876 et le nombre de portes et fenêtres de 80 %, et ce « bien que la population n'ait progressé que de 20 %⁴ » : il s'agit là de chiffres forts intéressants, qui montrent que le nombre et la qualité des habitations ont effectivement beaucoup progressé en un demi-siècle, mais il va de soi que cela

1. Par la suite, nous ferons uniquement référence à l'édition de 1881. Mais nous avons vérifié que les éditions suivantes (et notamment celles de 1888 et de 1897) ne contenaient aucune nouveauté importante du point de vue qui nous intéresse ici.

2. Cf. Leroy-Beaulieu (1881, pp. v-vi).

3. Cf. Leroy-Beaulieu (1881, pp. vii-viii).

4. Cf. Leroy-Beaulieu (1881, pp. 31-33).

ne nous dit rien de précis concernant l'évolution des inégalités. Leroy-Beaulieu note également que le nombre d'indigents secourus a progressé de 40 % en France entre 1837 et 1860, alors même que le nombre de bureaux de bienfaisance a presque doublé¹ : outre qu'il faut être bien optimiste pour déduire de ces chiffres que le nombre réels d'indigents a baissé (ce que Leroy-Beaulieu fait sans hésitation), il est bien évident que cette éventuelle baisse du nombre de pauvres ne nous apporte aucune information concernant l'évolution des écarts de revenus entre les pauvres et les riches. Le livre entier est plein de ce type d'inepties statistiques : d'un bout à l'autre de son ouvrage, Leroy-Beaulieu interprète de façon hasardeuse des chiffres qui par nature ne peuvent permettre d'établir la conclusion annoncée en grande pompe dans la préface. Le fait qu'un économiste aussi réputé ait pu s'abaisser à ce point en dit long sur la hantise du collectivisme qui régnait à l'époque.

Leroy-Beaulieu n'est certes pas responsable de la très grande pauvreté de l'appareil statistique de son temps et de la fragilité des matériaux dont il disposait : à la fin du XIX^e siècle et au début du XX^e siècle, il n'existait en France aucune statistique portant directement sur les revenus, et il était donc extrêmement difficile d'écrire un livre consacré à « la tendance à une moindre inégalité des conditions ». Mais, outre que rien ne l'obligeait à écrire un tel livre et à annoncer qu'il s'apprêtait à démontrer « scientifiquement et expérimentalement » que les écarts entre les fortunes et entre les revenus allaient en s'amointrissant, il faut noter que Leroy-Beaulieu n'a pas véritablement cherché à exploiter les rares statistiques qui auraient pu lui permettre de mesurer l'évolution des inégalités. En particulier, Leroy-Beaulieu cite les statistiques issues de l'impôt progressif sur le revenu en vigueur en Prusse, mais il ne cherche pas à s'en servir pour étudier l'évolution de la concentration des revenus (s'il l'avait fait, il se serait rendu compte que les hauts revenus progressaient structurellement plus vite que les revenus moins élevés en Prusse à la fin du XIX^e siècle, ainsi que nous le verrons plus loin). Dans la démonstration de Leroy-Beaulieu, les statistiques prussiennes sont évoquées uniquement pour défendre l'idée selon laquelle il existerait un « nombre infinitésimal » de très gros revenus (Leroy-Beaulieu se borne à constater qu'il n'existe que quelques centaines de contribuables dans les tranches les plus hautes utilisées par l'administration prussienne pour dépouiller les déclarations²). Par définition, une telle « théorie » ne se prête guère à la contradiction : pour peu que l'on remonte suffisamment haut dans l'échelle des revenus, il existera toujours un « nombre infinitésimal » de très gros revenus, et ces notions n'ont de sens que si l'on effectue des comparaisons temporelles, ce dont notre distingué professeur au Collège de France se garde bien³. C'est d'ailleurs dans ce même esprit « expérimental et scientifique » que Leroy-Beaulieu mobilise toutes les statistiques fiscales de son temps (statistiques issues de l'impôt sur le revenu brièvement appliqué aux États-

1. Cf. Leroy-Beaulieu (1881, pp. 428-429).

2. Cf. Leroy-Beaulieu (1881, pp. 501-502).

3. Leroy-Beaulieu (1881, pp. 507 et suivantes) note brièvement que les très hauts revenus prussiens semblent avoir progressé particulièrement rapidement au cours des décennies passées, mais il met cela sur le compte de la forte expansion territoriale de la Prusse et de la conjoncture économique, sans même chercher à corriger ces biais (et encore moins à estimer des revenus par fractile).

Unis pendant la guerre de Sécession et dans certaines villes suisses, statistiques issues des impôts cédulaires appliqués au Royaume-Uni, statistiques issues de la contribution foncière et de la contribution personnelle-mobilière appliquées en France, etc.) : tous ces matériaux sont évoqués uniquement pour montrer qu'il existe un « nombre infinitésimal » de très gros revenus, « beaucoup plus faible que l'on ne l'imagine habituellement » (sans autre précision quand à la portée du terme « habituellement¹ »).

En fait, contrairement à ce que le titre et la préface pourraient laisser croire, l'objectif du livre de Leroy-Beaulieu n'est pas de démontrer que les inégalités diminuent (Leroy-Beaulieu est parfaitement conscient du fait qu'il est incapable de prouver une telle conjecture), mais bien plutôt de convaincre le lecteur que les inégalités sont moins importantes « que l'on ne l'imagine habituellement ». Pour cela, Leroy-Beaulieu utilise deux arguments essentiels : d'une part, l'argument concernant le « nombre infinitésimal » de très gros revenus, et, d'autre part, l'idée selon laquelle le développement industriel aurait permis une très forte progression du pouvoir d'achat des ouvriers. De fait, toutes les estimations dont nous disposons aujourd'hui confirment qu'une telle progression a eu lieu au cours du XIX^e siècle : en termes réels, le salaire ouvrier semble avoir stagné au cours de la première moitié du XIX^e siècle, avant de doubler entre 1850 et le début du XX^e siècle². Il ne s'agit certes pas d'un détail de l'histoire économique et sociale de la France au XIX^e siècle : ce simple fait permettait à Leroy-Beaulieu et à tous les économistes libéraux de l'époque de balayer d'un revers de la main tous les socialistes qui défendaient la thèse de la « paupérisation³ ». On remarquera également que la stagnation du pouvoir d'achat ouvrier observée jusqu'au milieu du XIX^e siècle explique dans une large mesure pourquoi tous les économistes, y compris les plus fidèles défenseurs de la libre entreprise, ont toujours admis l'idée selon laquelle les premières étapes de l'industrialisation se seraient accompagnées d'une hausse des inégalités (la « période chaotique de la grande industrie », selon Leroy-Beaulieu⁴). Le problème, évidemment, est que le doublement du pouvoir

1. Cf. Leroy-Beaulieu (1881, pp. 171-175, 207-208, 521-524, 528-538, 540-545). Il n'y a que pour la propriété foncière britannique que Leroy-Beaulieu, en républicain convaincu, reconnaît que le petit nombre de « vrais riches » accapare une fraction significative de la richesse totale ; mais Leroy-Beaulieu prend soin de préciser que « ce phénomène tient, non au libre mouvement des fortunes, mais à des lois restrictives », et que ces « restes de féodalité » disparaîtront lorsque sera établi le « free trade in land », « comme le demande la fraction la plus avancée du parti libéral anglais » (cf. Leroy-Beaulieu (1881, pp. 517-518)).

2. Cf. Bayet (1997, pp. 25-28). Les séries établies par Bayet, qui ont également été (partiellement) reproduites par Marchand et Thélot (1997, p. 241), constituent une synthèse de tous les travaux antérieurs, et nous avons également eu recours à ces séries pour estimer l'évolution du salaire ouvrier au XX^e siècle (cf. annexe E, section 1).

3. Nous n'avons pas cherché à étudier ici ce qu'écrivaient à cette époque les tenants de la thèse de la « paupérisation » : outre que cette thèse a depuis longtemps perdu tout crédit (bien davantage que la thèse libérale), elle ne semble pas avoir suscité de travaux « sérieux » consacrés à l'évolution des inégalités des revenus ou des fortunes (si tant est que les travaux de Leroy-Beaulieu et de ses collègues libéraux puissent être qualifiés de « sérieux » ; ils tentaient tout du moins de se présenter comme une tentative de quantification de la question des inégalités).

4. Le chapitre consacré par Leroy-Beaulieu à l'accroissement des salaires réels n'est guère explicite quant aux séries utilisées et à la périodisation de ce phénomène (Leroy-Beaulieu semble vouloir jeter un voile pudique sur la période de stagnation), mais il est clair que le fait que la hausse des salaires réels ne se soit manifestée de façon tangible que dans la seconde partie du siècle joue un rôle essentiel dans l'idée qu'il se fait de la « période chaotique de la grande industrie » (cf. Leroy-Beaulieu (1881, chapitre 16)). Cette

d'achat ouvrier observé au cours de la seconde moitié du XIX^e siècle ne permet absolument pas de conclure que les inégalités ont diminué au cours de cette seconde phase¹. Tout dépend de l'évolution du niveau de la production et des profits des entreprises, de la structure du salariat et de la population active, etc., et surtout tout dépend de l'évolution de la répartition des profits : si la propriété du capital est devenue de plus en plus concentrée, alors il est fort possible que les revenus soient également devenus de plus en plus concentrés, y compris dans le cas de figure où l'on observerait que les salaires ont progressé plus vite que les profits au niveau macroéconomique². Leroy-Beaulieu ne s'embarrassait pas de telles précautions : il laissait volontairement planer une certaine ambiguïté entre, d'une part, ce qu'il pouvait démontrer, à savoir l'amélioration en termes absolus de la condition des travailleurs les plus démunis (ou tout du moins des ouvriers), et, d'autre part, ce qu'il prétendait démontrer, à savoir « la tendance à une moindre inégalité des conditions ».

La démarche de Leroy-Beaulieu est d'autant plus intéressante qu'elle est extrêmement représentative de la façon dont les économistes libéraux de la fin du XIX^e siècle et du début du XX^e siècle entendaient répondre aux socialistes. En particulier, les rares estimations de la répartition des revenus réalisées à l'époque ont toutes été effectuées dans le même esprit que celles de Leroy-Beaulieu : il s'agissait non pas de prouver que les inégalités allaient en s'amenuisant (ce que les données disponibles ne permettaient pas), mais simplement de montrer qu'il existait « très peu » de très gros revenus, et donc qu'il était vraiment vain d'attiser l'envie et la convoitise en accordant trop d'importance à la question de la redistribution. Mentionnons notamment le cas de Clément Colson, économiste renommé du début du XX^e siècle, qui en 1903 entreprit de corriger les estimations de la répartition des revenus réalisées en 1896 par les services du ministère des Finances dans le cadre du projet Doumer de création d'un impôt général sur le revenu (et reprises presque telles quelles en 1907 dans le cadre du second projet Caillaux), estimations qui avaient volontairement sous-évalué le poids des très hauts revenus, et ce afin d'obtenir des prévisions de recettes dont personne ne puisse dire qu'elles étaient trop optimistes : l'objectif de Colson était de montrer que, même en adoptant une estimation plus réaliste du poids véritable des « très gros revenus », la part prélevée par ces derniers dans le revenu total des Français restait relativement

même périodisation (quasi-stagnation des salaires au cours de la première moitié du XIX^e siècle, forte hausse au cours de la seconde moitié) se retrouve dans tous les pays industrialisés (tout du moins en première approximation), ce qui explique sans doute la popularité de l'idée de la « courbe en U inversé » (Kuznets (1955), pas plus que Leroy-Beaulieu (1881), n'éprouve le besoin d'expliquer pourquoi les inégalités auraient commencé par progresser lors des premières phases de l'industrialisation : cette thèse a toujours été acceptée comme la conséquence évidente et incontestable de la stagnation des salaires).

1. Nous reviendrons plus loin sur ce qu'il est possible de dire au sujet de la première phase (cf. section 2.3 infra).

2. En l'occurrence, il semblerait que les profits aient progressé encore plus vite que les salaires au cours de la seconde moitié du XIX^e siècle : d'après les séries établies par Lévy-Leboyer et Bourguignon (1985, pp. 333-337), le volume de la production industrielle aurait pratiquement triplé entre 1850 et 1910, alors que les salaires réels n'auraient fait que doubler. Compte tenu des incertitudes et des controverses suscitées par les séries macroéconomiques portant sur le XIX^e siècle (cf. notamment Toutain (1996)), ce type de comparaisons exigerait cependant un examen minutieux des différentes séries disponibles, et nous n'avons pas cherché dans le cadre de ce livre à poursuivre cette exploration (toutes les séries macroéconomiques que nous donnons en annexe portent uniquement sur le XX^e siècle ; cf. annexe G).

faible, surtout par comparaison à la part très largement majoritaire allant aux « revenus moyens » et autres « petits revenus » (tous ces termes sont ceux de Colson, et il va de soi qu'ils peuvent toujours être définis de façon que l'assertion en question, elle-même définie sans point de comparaison précis, soit vérifiée¹). Signalons également le cas d'Alfred Neymarck, ancien président et membre toujours très éminent de la Société de statistique de Paris, qui en 1911 utilisa les statistiques successorales pour montrer que le nombre de millionnaires et de gros rentiers était beaucoup plus faible « que l'on ne l'imagine habituellement », et que les millions de petits épargnants honnêtes et travailleurs possédaient l'immense majorité du capital national, contrairement à ce que la propagande de la CGT et des socialistes laissait à penser². Compte tenu de l'évident parti pris de tous ces économistes, il va de soi que toutes ces estimations doivent être considérées avec la plus extrême prudence : outre qu'elles ne nous apportent aucune information concernant l'évolution temporelle des inégalités, tout permet de penser que les estimations purement statiques proposées par ces auteurs aient tendance à minorer le poids des très hauts revenus³. Il semblerait d'ailleurs que cette attitude n'était pas spécifique aux économistes français, et que les estimations de la distribution des revenus réalisées au début du XX^e siècle dans les autres pays industrialisés avaient également tendance à minorer l'importance des revenus les plus élevés⁴. Ajoutons que cette fâcheuse habitude n'a jamais totalement disparu (même si l'effondrement subi par les très hauts revenus à la suite des crises des années 1914-1945 explique pourquoi il est devenu politiquement moins pressant que par le passé d'en minorer l'importance) : par exemple, l'estimation de la distribution des revenus portant sur l'année 1929 publiée par Alfred Sauvy dans son *Histoire économique de la France entre les deux guerres*, sans aucune indication de source ni de méthode, sous-estime massivement le nombre et le montant des très hauts revenus⁵. La motivation ne fait là encore aucun doute : Sauvy était tellement soucieux de montrer que le fait de « taxer les riches » n'aurait pas réglé les problèmes économiques et sociaux de l'entre-deux-guerres qu'il était prêt à toutes les approximations pour parvenir à cette conclusion⁶.

Il est également utile de rappeler comment se situe la démarche de Vilfredo Pareto au sein de la nébuleuse anticollectiviste de la fin du XIX^e siècle et du début du XX^e siècle. Dans son fameux article de 1896 intitulé « La courbe de la répartition

1. Cf. Coston (1903, pp. 304-313). Nous avons reproduit en annexe les résultats des estimations de Colson, dans leur présentation originale (cf. annexe I, section 2.1, tableau I-4).

2. Cf. Neymarck (1911).

3. Sur la façon dont nous avons procédé pour obtenir notre estimation moyenne de la part des hauts revenus portant sur les années 1900-1910 (qui est elle-même probablement sous-évaluée) à partir de ces estimations disparates, cf. annexe I, section 2.1.

4. Par exemple, d'après Williamson et Lindert (1980, pp. 89-92), toutes les estimations réalisées aux Etats-Unis au début du XX^e siècle avaient tendance à minorer le poids des revenus les plus élevés. Cf. également Bresciani-Turoni (1939, p. 123), qui considère que Bowley avait tellement envie de conclure que le Royaume-Uni du début du siècle était nettement moins inégalitaire que la Prusse que cela le conduisit à minorer artificiellement le poids des très hauts revenus britanniques.

5. Cf. annexe I, section 2.2.

6. Cette motivation apparaît très clairement dans les écrits de Sauvy (cf. annexe I, section 2.2). Ces remarques n'enlèvent rien au très grand intérêt de l'œuvre monumentale que constitue l'*Histoire économique de la France entre les deux guerres*.

de la richesse », Pareto s'était contenté de présenter de façon purement technique ce qui allait devenir la « loi de Pareto » : il avait mis en évidence que des formules mathématiques relativement simples permettaient de décrire avec une précision acceptable les courbes de répartition de la richesse indiquées par les statistiques fiscales de son temps (statistiques issues de l'impôt sur le revenu en vigueur en Prusse, en Saxe et dans diverses villes suisses et italiennes, statistiques issues de la contribution personnelle-mobilière appliquée en France, etc.), et il s'était bien gardé d'en tirer la moindre conclusion politique¹. Mais Pareto fut très vite amené à exposer quelle était, selon lui, la signification profonde de sa découverte : le fait que la courbe de répartition des richesses soit aussi bien décrite par ses formules mathématiques démontrait que l'inégalité obéit à des lois « naturelles », et qu'il serait donc vain de chercher à la remettre en cause en redistribuant les richesses (« la répartition des revenus n'est pas l'effet du hasard² »). La mauvaise foi était évidente : en réalité, contrairement à ce qu'affirmait Pareto, les statistiques qu'il avait exploitées ne permettaient aucunement de démontrer que l'inégalité était immuable, mais simplement que les courbes de répartition observées en pratique pouvaient être décrites par un nombre réduit de paramètres, paramètres que rien n'empêche de varier de façon importante dans le temps et dans l'espace, et qui ont un intérêt essentiellement technique (ce qui n'est déjà pas si mal³). Finalement,

1. De fait, il est tout à fait possible d'utiliser la loi de Pareto comme une simple technique d'approximation statistique permettant d'estimer le niveau des différents fractiles d'une distribution à partir de données par tranches, et c'est dans cet esprit que nous avons eu recours à cette utile découverte (cf. annexe B, section 1.1). On peut d'ailleurs remarquer que Séailles, qui fut en 1910 l'un des premiers économistes en France à utiliser la loi de Pareto, avait une vision de l'inégalité qui était fort différente de celle exprimée par la plupart de ses collègues (et par Pareto lui-même) : Séailles note avec ironie que Leroy-Beaulieu a tendance à prendre ses désirs pour des réalités (« il n'est pas défendu de se demander si sa foi ardente dans l'incessante augmentation du bien-être des classes ouvrières n'a pas guidé son interprétation des faits vers une conclusion qu'il désirait » ; cf. Séailles (1910, p. 17)), et son exploitation des statistiques successorales le conduisit à conclure que la concentration des fortunes françaises est extrêmement forte (cf. Séailles (1910, p. 65)). Les travaux de Séailles ne sont cependant pas très utiles pour notre objet : outre qu'il s'intéresse uniquement à la répartition des fortunes et ne fournit aucune estimation portant sur la répartition des revenus, Séailles ne cherche pas à étudier l'évolution des inégalités (alors que la plupart de ses collègues considéraient qu'il y avait « très peu » de très gros revenus (ou de très grosses fortunes), Séailles considère qu'il y en a « beaucoup » et que la répartition des richesses est « très concentrée » : dans les deux cas, ces jugements subjectifs ont un certain intérêt historique, mais ils expriment une vision purement statique de l'inégalité, et ils ne nous disent rien au sujet des évolutions temporelles). De façon générale, force est de reconnaître que la découverte de Pareto a souvent stimulé des recherches consacrées pour l'essentiel à l'analyse des régularités statistiques et mathématiques des courbes de répartition (exercice qui conduit généralement à adopter une vision statique et fataliste de l'inégalité), et non pas à l'analyse de l'évolution historique des inégalités (pour des exemples français de ces recherches essentiellement statistiques et statiques, cf. notamment Gibrat (1931), Roy (1949) et Thionnet (1960)).

2. Cf. Pareto (1896-1897, tome 2, p. 315). La même interprétation avait été exposée dans un bref article intitulé « La courbe des revenus » publié en 1896, dans lequel Pareto expliquait que ses travaux montraient que l'économie politique classique avait raison de se concentrer sur la production plutôt que sur la distribution : la distribution étant toujours la même, il faut, pour améliorer le sort des pauvres, augmenter la production nationale plutôt que de chercher à la redistribuer, « comme le prônent à tort les socialistes » (ce texte de 1896 a été reproduit dans le recueil d'articles de Pareto publié en 1964 par Busino, et dans lequel figure également l'article original « La courbe de la répartition de la richesse » ; cf. Pareto (1896)). L'article original de Pareto contenait également une section consacrée à l'impôt progressif sur le revenu, qui était supposée montrer que la courbe qu'il avait mise en évidence n'autorisait pas des redistributions très importantes, mais le ton général était beaucoup plus sobre et technique que celui des publications ultérieures (cf. Pareto (1896, pp. 8-14)).

3. Pareto a évidemment beaucoup insisté sur le fait qu'il obtenait des paramètres relativement proches

après avoir longuement expliqué que l'inégalité était remarquablement stable, Pareto ne put s'empêcher de défendre l'idée d'une « tendance à une moindre inégalité des conditions » : les données dont il disposait ne lui permettant pas d'aboutir à ce résultat, il illustra son propos en se référant au livre publié en 1881 par son distingué confrère Leroy-Beaulieu, ouvrage dont nous avons pourtant dit qu'il ne contenait aucune information susceptible de soutenir une telle conclusion¹.

Ajoutons que la pauvreté de l'appareil statistique de l'époque autorisait véritablement toutes les conclusions. Signalons notamment l'ouvrage publié en 1909 par le vicomte d'Avenel, et modestement intitulé *Les riches depuis 700 ans*². Le vicomte d'Avenel, qui était manifestement nettement moins convaincu des bienfaits du développement industriel que Leroy-Beaulieu et ses collègues libéraux, entendait démontrer que le XIX^e siècle avait conduit à une inégalité considérable des revenus et des fortunes, sans commune mesure avec l'inégalité observé lors des

dans les différents pays : les coefficients α (qui, avec les notations que nous utilisons dans l'annexe B, section 1.1.2, correspondent aux coefficients a estimés par Pareto étaient généralement compris entre 1,4 et 1,7 (cf. Pareto (1896, p. 4) et Pareto (1896-1897, tome 2, p. 312)). Mais ces coefficients a , qui correspondent à des coefficients b compris entre 2,4 et 3,5 ($1,4/0,4 = 3,5$, et $1,7/0,7 = 2,4$), sont en réalité beaucoup moins proches que ce qu'un examen superficiel pourrait laisser croire : l'inégalité d'une distribution ne dépend pas seulement de la valeur de ces coefficients (un même coefficient peut par exemple correspondre à des niveaux fort différents pour la part des fractiles de hauts revenus dans le revenu total, ce dont Pareto ne put se rendre compte, puisqu'il ne chercha pas à utiliser ce type de mesure des inégalités), et l'expérience française indique que l'effondrement des très hauts revenus s'est accompagnée d'une baisse relativement limitée des coefficients de Pareto (le coefficient b est passé d'environ 2,1-2,2 dans l'entre-deux-guerres à environ 1,7-1,8 depuis la Seconde Guerre mondiale ; cf. annexe B, section 1.1.2 et tableau B-1) ; les coefficients estimés par Pareto à partir des statistiques fiscales de son temps permettent simplement de constater que tous les pays européens se caractérisaient alors par une très forte concentration des richesses (il n'y a que pour la fin des années 1910 et pour le début des années 1920 que nous avons obtenu des coefficients b supérieurs à 2,3-2,4 ; cf. annexe B, section 1.1.2 et tableau B-1), mais ils ne permettent en aucune façon de conclure que les répartitions étaient les mêmes dans les différents pays.

1. En fait, Pareto était tout aussi ambigu que Leroy-Beaulieu au sujet de cette « tendance à une moindre inégalité des conditions » : il nota que Leroy-Beaulieu avait fort bien expliqué que l'essentiel était que le niveau de vie des plus pauvres progresse et que seuls les socialistes et les envieux se préoccupaient de l'inégalité en tant que telle (cf. Pareto (1896-1897, tome 2, pp. 319-320)), puis il décida apparemment de défendre tout de même l'idée d'une baisse tendancielle des inégalités (si bien que le lecteur ne sait plus très bien le sens que Pareto attribue aux travaux de Leroy-Beaulieu). Ses estimations lui ayant indiqué des coefficients a en baisse pour la Prusse et la Saxe (cf. Pareto (1896, p. 4) et Pareto (1896-1897, tome 2, p. 312)), Pareto tenta ensuite de soutenir la thèse selon laquelle une baisse des coefficients a pouvait s'interpréter comme une baisse de l'inégalité (cf. Pareto (1896-1897, tome 2, pp. 323-325)), ce qui témoigne d'une bonne dose de mauvaise foi : la relation entre coefficient a et inégalité supposée par Pareto est logiquement possible d'un point de vue strictement théorique, mais il est beaucoup plus plausible de supposer que cette relation va, en pratique, dans l'autre sens (cette supercherie avait déjà été relevée par Mourre (1922)) ; de fait, toutes les expériences empiriques montrent que la baisse des coefficients a (et donc la hausse des coefficients b) s'accompagne d'une hausse des inégalités, et nous verrons plus loin que le cas des Etats allemands à la fin du XIX^e siècle n'est pas une exception (cf. section 2.3 infra) ; autrement dit, Pareto et Leroy-Beaulieu étaient tous deux fort ennuyés par la tendance indiquée par les statistiques allemandes de leur temps, et ils tentèrent de la dissimuler.

2. De multiples éditions de ce livre ont été publiées à la fin du XIX^e siècle et au début du XX^e siècle, et nous nous contenterons de citer l'édition de 1909 (les autres éditions ne sont guère différentes ; en particulier, la seule différence importante entre l'édition de 1909 et la première édition, publiée en 1895 sous le titre *La fortune privée à travers sept siècles*, tient au fait que le vicomte d'Avenel ne disposait pas encore en 1895 des nouvelles statistiques successorales apportées par la création en 1901 d'un impôt progressif sur les successions). Signalons également que le vicomte d'Avenel s'était fait une spécialité de ce type de grandes fresques historiques : par exemple, en 1894, il avait fait paraître un livre intitulé *Histoire économique de la propriété, des salaires, des denrées et de tous les prix en général, depuis l'an 1200 jusqu'en l'an 1800*.

siècles précédents. D'Avenel passe en revue les différents monarques de l'histoire de France, de Saint Louis à Louis XVI, compare leur sort à celui des Rothschild et autres grands capitalistes de son temps, et conclut que les fortunes accumulées par ces capitalistes dépassent très largement celles dont disposaient les rois et les grands princes du passé (« les richissimes d'aujourd'hui sont 10 fois plus riches que ceux des temps féodaux, et 6 fois plus riches que ceux de l'Ancien Régime¹ »). Il va de soi que ces comparaisons ne nous disent rien de très précis concernant l'évolution véritable des inégalités patrimoniales « depuis 700 ans » : d'Avenel se contente d'aligner des exemples individuels (généralement sans aucune indication concernant les sources utilisées), et il est bien difficile de savoir dans quelle mesure ces exemples sont représentatifs et ont la signification que leur prête l'auteur². D'Avenel défend également l'idée selon laquelle l'inégalité des salaires et traitements aurait très fortement progressé au cours du XIX^e siècle : il précise que seuls les traitements publics les plus élevés ont progressé moins vite que les salaires des ouvriers ou des domestiques, et que ce phénomène a été très largement compensé par l'explosion des traitements versés aux directeurs et aux ingénieurs des banques et des entreprises industrielles, qui auraient connu une croissance beaucoup plus rapide que les salaires moins élevés³. Les informations fournies par d'Avenel sont évidemment beaucoup trop parcellaires pour que nous puissions en déduire que les hiérarchies salariales se sont véritablement élargies au cours du XIX^e siècle : il faudrait pour cela rassembler des données précises et systématiques portant à la fois sur les différents niveaux de salaire et sur les effectifs concernés. La façon dont d'Avenel interprète la détérioration tendancielle de la position des hauts fonctionnaires (c'est-à-dire comme une exception et non comme la règle) mérite toutefois d'être retenue, car elle se situe à l'exact opposé de l'interprétation proposée en 1881 par Leroy-Beaulieu : ce dernier n'avait pas manqué de remarquer cette détérioration tendancielle, et il avait voulu y voir un phénomène plus général de compression des hiérarchies salariales (sans pour autant chercher à rassembler des données précises concernant l'inégalité des salaires dans le secteur privé⁴). Dans l'état actuel de la recherche, il nous est impossible de départager d'Avenel et Leroy-Beaulieu et de savoir si l'inégalité des salaires s'est élargie ou s'est réduite en France au XIX^e siècle⁵. Retenons simplement que, à une

1. Cf. d'Avenel (1909, pp. 1-39, et tout particulièrement pp. 10-11).

2. Pour ce qui concerne le début du XX^e siècle, d'Avenel va au-delà des exemples individuels, puisqu'il utilise les statistiques successorales (cf. d'Avenel (1909, pp. 10 et 267-271)). Mais il ne fournit pour les temps féodaux et pour l'Ancien Régime aucune donnée sur le nombre et le niveau des fortunes aristocratiques qui puisse être comparée à ces statistiques successorales.

3. Cf. d'Avenel (1909, pp. 95-96 et 159-166).

4. Leroy-Beaulieu considérait d'ailleurs que l'Etat, à force de ne relever que les petits traitements, avait été beaucoup trop loin, et il prit avec vigueur la défense des hauts fonctionnaires de son temps qui ne percevaient que 15 000 ou 20 000 francs par an, « chiffres qui paraissent énormes au vulgaire », mais qui en réalité « ne permettent pas de vivre avec élégance et de constituer une épargne de quelque importance » (cf. Leroy-Beaulieu (1881, pp. 350-361)) (rappelons que les francs de la fin du XIX^e siècle doivent être multipliés par un facteur de l'ordre de 20 pour obtenir des francs de 1998 (cf. annexe F, tableau F-1, colonne (7)) ; un salaire annuel de 20 000 francs, converti en francs de 1998, équivaut donc à un salaire annuel de l'ordre de 400 000 francs, tout cela à une époque où le salaire annuel moyen était de l'ordre de 1 000 francs (20 000 francs de 1998), soit 20 fois moins que le traitement des hauts fonctionnaires sur lesquels s'apitoyait Leroy-Beaulieu).

5. Rappelons que, de la même façon que Leroy-Beaulieu près d'un siècle plus tôt, c'est uniquement en

époque où les anecdotes faisaient souvent office de statistiques, il était possible de soutenir tout et son contraire en évoquant les mêmes données.

2.3. QUE SAIT-ON DE L'ÉVOLUTION DES INÉGALITÉS AU XIX^e SIÈCLE ?

Le fait que tant d'économistes aient soutenu sans fondement sérieux l'idée d'une baisse tendancielle des inégalités à la fin du XIX^e siècle et au début du XX^e siècle n'implique évidemment pas qu'un tel phénomène n'a pas eu lieu. Même en admettant que la compression des inégalités observée dans les pays développés au cours de la première moitié du XX^e siècle s'explique pour l'essentiel par les chocs subis par les détenteurs de patrimoine lors des crises des années 1914-1945, interprétation des faits dont nous avons dit plus haut qu'elle était de très loin la plus vraisemblable, rien n'interdit de penser que des phases spontanées de réduction des inégalités avaient eu lieu avant le déclenchement du premier conflit mondial. Qu'est-il possible de dire au sujet de l'évolution des inégalités au XIX^e siècle et au cours des toutes premières années du XX^e siècle ?

Il faut tout d'abord insister de nouveau sur la très grande fragilité des matériaux statistiques disponibles, fragilité qui s'explique notamment par le fait que ce n'est qu'à la veille de la Première Guerre mondiale que l'impôt progressif sur le revenu global fut introduit dans de nombreux pays (1910 au Royaume-Uni, 1913 aux États-Unis, 1914 en France), si bien que les statistiques issues de ces impôts ne permettent pas de savoir quelle était l'évolution spontanée de la concentration des revenus au début du XX^e siècle (ni a fortiori au XIX^e siècle). L'étude du cas allemand est de ce point de vue particulièrement intéressante, car l'introduction précoce de l'impôt progressif dans plusieurs États permet de disposer d'estimations de la concentration des revenus remontant jusqu'aux années 1870. Les résultats obtenus sont extrêmement clairs : ils indiquent qu'un accroissement tendanciel des inégalités de revenus a eu lieu en Allemagne au cours des décennies précédant le premier conflit mondial. D'après les estimations disponibles, la part du centile supérieur dans le revenu total serait passée en Saxe d'environ 16-17 % dans les années 1870 à environ 18-19 % dans les années 1880-1890 et 19-20 % dans les années 1900-1910¹. En Prusse, les niveaux de concentration des revenus seraient toujours légèrement plus faibles qu'en Saxe, mais l'évolution générale serait similaire : la part du centile supérieur dans le revenu total serait passée d'environ 15 % dans les années 1870 à environ 18-19 % dans les années 1900-1910². Dans les

se fondant sur quelques salaires de très hauts fonctionnaires que Fourastié a tenté de défendre l'idée d'une baisse continue et irrépressible des inégalités qui se serait produite en France depuis le XIX^e siècle (cf. chapitre 3, section 2.4). Nous avons vu qu'il n'en avait rien été au XX^e siècle (si l'on considère tous les salariés, secteur public et secteur privé confondus, on constate que les inégalités salariales ont été extrêmement stables au XX^e siècle), mais rien n'interdit de penser que le cas du XIX^e siècle est différent (le processus de substitution des hauts salaires du privé aux hauts salaires du public, qui a effectivement eu lieu au XX^e siècle, avait probablement commencé au XIX^e siècle, et toute la question est de savoir s'il a été suffisamment massif et suffisamment rapide).

1. Nous nous référons ici aux estimations portant sur la Saxe dues à Jeck (1970) (cf. également Jeck (1968)) et reproduites par Kaelble (1986, pp. 32-33) (ces estimations ont également été (partiellement) reproduites par Morisson (2000, p. 233)).

2. Nous nous référons ici aux estimations portant sur la Prusse dues à Mueller et Geisenberger (1972) et

deux cas, il ne s'agit certes pas d'une explosion des inégalités : à titre de comparaison, rappelons que la part du centile supérieur dans le revenu total est passée en France d'environ 20 % à tout juste 7,5 % au cours des 30 années de la période 1914-1945¹, et que l'effondrement observé en Allemagne au cours de cette même période a été au moins aussi prononcé². Il reste que le trend observé en Saxe et en Prusse entre les années 1870 et les années 1900-1910 est significatif : dans les deux cas, les revenus avaient clairement tendance à devenir de plus en plus concentrés, lentement mais sûrement, au cours du bref demi-siècle séparant la guerre de 1870 de celle de 1914.

Il est particulièrement révélateur de noter que ce phénomène de concentration croissante des revenus ne concernait apparemment que les très hauts revenus du centile supérieur (et probablement, à titre principal, les revenus des strates supérieures du centile supérieur) : d'après les estimations disponibles, la part des « classes moyennes » (P90-95) et autres « classes moyennes supérieures » (P95-99) dans le revenu total serait restée extrêmement stable en Saxe et en Prusse entre les années 1870 et les années 1900-1910³. Ce résultat indique que ce sont les très hauts revenus du capital qui s'approprièrent une part croissante du revenu national dans l'Allemagne des années 1870-1910, et non pas les salariés à haut salaire⁴. Le fait que seuls les revenus très élevés aient bénéficié de ce processus de concentration croissante avait d'ailleurs été remarqué dès les années 1920 par un économiste soviétique, Procopovitch, qui déduisit de cette observation que les décennies menant au premier conflit mondial avaient été en Allemagne une période de « développement ploutocratique⁵ ». Autrement dit, la concentration croissante des revenus serait la conséquence mécanique d'un processus d'accumulation et de

reproduites par Dumke (1991, p. 133) (ces estimations ont également été (partiellement) reproduites par Kraus (1981, p. 216) et Morrisson (2000, p. 234)).

1. Cf. chapitre 2, graphique 2-14 et annexe B, tableau B-14, colonne P99-100.

2. Cf. section 1.2 supra.

3. D'après les estimations portant sur la Saxe dues à Jeck (1970) (cf. également Jeck (1970)) et reproduites par Kaelble (1986, pp. 32-33), la part du fractile P90-95 dans le revenu total est restée stable aux alentours de 10 % (et la part du fractile P95-99 est restée stable aux alentours de 14-15 %) tout au long de la période 1870-1910. D'après les estimations portant sur la Prusse dues à Mueller et Geisenberger (1972) et reproduites par Dumke (1991, p. 133), la part du fractile P95-100 dans le revenu total est passée de 28,4 % en 1876-1880 à 30,6 % en 1911-1913, et la part du fractile P99-100 est passée de 15,2 % en 1876-1880 à 18,0 % en 1911-1913 : autrement dit, la part du fractile P95-99 n'a pas progressé du tout (13,2 % en 1876-1880, 12,6 % en 1911-1913) (il en irait vraisemblablement de même pour la part du fractile P90-95).

4. Il serait évidemment très intéressant de disposer d'estimations portant sur la composition des différents fractiles de hauts revenus en Saxe et en Prusse au cours de la période 1870-1910. Malheureusement, aucune estimation de cette nature ne semble avoir été réalisée par les différents auteurs, et nous en sommes réduits à supposer que les très hauts revenus du capital prennent leur extension maximale au sein du centile supérieur, ce qui est évidemment l'hypothèse la plus plausible (en outre, les estimations de Procopovitch (1926) montrent que ce sont surtout les strates supérieures du centile supérieur qui ont été les grandes bénéficiaires de la période 1870-1910 en Allemagne, ce qui confirme qu'il s'agit d'un phénomène lié aux très hauts revenus du capital).

5. Cf. Procopovitch (1926, pp. 72-73). On notera que les estimations de Procopovitch portant sur la Prusse indiquent également que la part du fractile P99-99,5 dans le revenu total n'a pratiquement pas augmenté entre 1875 et 1913, et que la très forte progression de la part du fractile P99-100 est presque uniquement due au fractile P99,5-100 (et pour une part prépondérante au fractile P99,9-100) (les estimations de Procopovitch portant sur la Saxe concernent uniquement l'année 1912, et elles ne permettent donc pas de mettre en évidence le même phénomène ; mais il est probable que l'on observerait la même régularité si les estimations étaient disponibles).

concentration croissante de la propriété du capital au sein d'une infime fraction de la population : un patrimoine initial important permet d'entreprendre de nouveaux projets et de réaliser des investissements importants, investissements qui rapportent des revenus élevés, qui peuvent ensuite être réinvestis afin d'accroître le patrimoine initial, et ainsi de suite ; inversement, tous ceux qui ne disposent pas de capital initial sont exclus de ce formidable enrichissement engendré par le développement industriel (ou tout du moins en bénéficient dans des proportions nettement plus réduites que les segments les plus fortunés de la population).

Les statistiques fiscales allemandes de la période 1870-1914 mériteraient certes d'être réexploitées de façon systématique afin d'éclaircir un certain nombre de points aujourd'hui mal connus¹. Il reste que, dans l'état actuel de la bibliographie, le jugement porté par Procopovitch dans les années 1920 s'impose de lui-même : l'Allemagne a connu un accroissement durable et spontané des inégalités au cours de cette période, et seul le déclenchement des crises du « premier XX^e siècle » semble avoir permis de mettre fin à cette tendance au « développement ploutocratique ». Cette expérience allemande est d'autant plus intéressante que l'Allemagne est le seul pays pour lequel nous disposons d'estimations portant sur le XIX^e siècle, et que les estimations disponibles dans les différents pays pour le XX^e siècle n'offrent aucun exemple d'une phase durable et spontanée de compression des inégalités. Dans ces conditions, il est extrêmement tentant de conclure que la tendance spontanée des inégalités dans une économie capitaliste, en l'absence de toute redistribution étatique et de tout choc extérieur, est de croître indéfiniment (au moins jusqu'à un certain seuil).

Il est certes très difficile de dire si les résultats obtenus pour l'Allemagne de la fin du XIX^e siècle et du début du XX^e siècle s'appliquent également aux autres pays développés. Il faut en effet rappeler que l'industrialisation allemande a été à la fois tardive et extrêmement rapide, et que les années 1870-1910 correspondent précisément à la période au cours de laquelle l'Allemagne a rattrapé à vive allure son retard sur les autres pays industrialisés. Si l'essor industriel et l'accumulation rapide du capital dans les nouveaux secteurs d'activité sont effectivement les forces qui

1. Outre la question de la composition des différents fractiles de hauts revenus évoquée plus haut, il serait très intéressant de disposer d'estimations annuelles permettant de décomposer le centile supérieur jusqu'au niveau du fractile P99,99-100 (seules les estimations de Procopovitch (1926, p. 72) permettent d'aller au-delà du fractile P99-100, et elles ne portent que sur les années 1875, 1896 et 1913 (pour la Prusse) et sur l'année 1912 (pour la Saxe)). De telles estimations permettraient notamment de savoir si le trend de concentration croissante des revenus s'est poursuivi à vive allure jusqu'en 1914, ou bien si s'est apaisé au cours des premières années du XX^e siècle : les estimations de Procopovitch (1926, p. 72) indiquent que la progression de la part des fractiles supérieurs dans le revenu total a été presque aussi forte au cours des deux sous-périodes 1875-1896 et 1896-1913, mais les estimations reprises par Kaelble (1986, pp. 32-33) et par Dumke (1991, p. 133) suggèrent que le trend s'est fortement ralenti (ou s'est peut-être même interrompu) entre 1900 et 1913. Ces incohérences sont peut-être la conséquence d'estimations différentes de l'évolution du revenu total en Prusse et en Saxe au cours de ces périodes, et seul un réexamen d'ensemble des statistiques fiscales et de la comptabilité nationale allemandes des années 1870-1910 pourrait permettre de trancher. De façon générale, un tel réexamen d'ensemble serait d'autant plus utile que la plupart de ces estimations sont relativement anciennes, et qu'il est très difficile de connaître avec précision la méthode exacte suivie par les différents auteurs (d'après Kaelble (1986, pp. 23 et 31), certains auteurs sont parvenus à des conclusions fort différentes quant au trend caractérisant cette période, et certains travaux abondamment utilisés par les auteurs allemands postérieurs n'ont jamais été publiés, si bien qu'il est parfois impossible de savoir d'où vient telle ou telle estimation ; il serait également très intéressant d'étudier les Etats allemands autres que la Prusse et la Saxe).

conduisent spontanément à une concentration croissante des revenus et des fortunes, alors on pourrait imaginer que la phase de concentration croissante observée dans l'Allemagne des années 1870-1910 est liée aux spécificités de l'histoire allemande, et qu'aucune phase de cette nature n'a eu lieu dans les autres pays, ou tout du moins que le processus de concentration croissante des revenus et des fortunes (la « période chaotique de la grande industrie » de Leroy-Beaulieu) a pris fin nettement plus tôt dans les autres pays. En France et dans les pays anglo-saxons, la période 1870-1910 s'apparenterait davantage à une phase de stabilisation des inégalités, inégalités qui auraient alors atteint une sorte de plateau, ou peut-être même à une phase de compression spontanée des inégalités, phase heureuse que l'Allemagne aurait également fini par connaître naturellement quelques décennies plus tard si la Première Guerre mondiale n'était pas venue tout précipiter.

Les rares données disponibles, aussi fragiles soient-elles, suggèrent cependant que la spécificité de l'expérience allemande ne doit pas être exagérée. En particulier, il nous semble important d'insister sur le fait que la thèse de la spécificité allemande a trop souvent été acceptée sans véritable vérification empirique, notamment par les auteurs anglo-saxons¹. Au Royaume-Uni, les estimations disponibles concernant l'évolution des inégalités patrimoniales montrent que les fortunes sont devenues de plus en plus concentrées au cours du XIX^e siècle, et rien ne permet d'affirmer que cette tendance séculaire se soit véritablement ralentie au cours de la période 1870-1910². Il est possible que les inégalités salariales britanniques se soient élargies au cours de la première moitié du XIX^e siècle, avant de se stabiliser au cours de la seconde moitié (voire même de baisser légèrement), mais cette thèse demanderait également à être confirmée³. La situation est similaire aux Etats-Unis : les rares estimations disponibles permettent surtout de

1. Inversement, les auteurs allemands, davantage sensibles aux enseignements des statistiques saxonnes et prussiennes des années 1870-1910, ont souvent exprimé un assez grand scepticisme vis-à-vis de l'idée de la « courbe de Kuznets » (cf. notamment Dumke (1991), qui reproche (à notre sens avec beaucoup de justice) aux auteurs anglo-saxons d'avoir négligé l'expérience allemande et de ne pas s'être suffisamment intéressés aux revenus du capital).

2. D'après les estimations indiquées par Lindert (2000, p. 181), la part du centile supérieur de la hiérarchie britannique des patrimoines dans le patrimoine total aurait progressé approximativement dans les mêmes proportions au cours des deux sous-périodes 1810-1875 et 1875-1913. Il faut cependant noter que les estimations portant sur les années 1911-1913 ne sont pas parfaitement homogènes avec celles portant sur les années 1810 et 1875 (il est difficile de dire comment cette absence d'homogénéité peut biaiser nos conclusions). Les estimations éparses disponibles pour la concentration des revenus britanniques au XIX^e siècle indiquent une certaine stabilisation des inégalités (voire une légère baisse) à la fin du XIX^e siècle (cf. Lindert (2000, p. 175)), mais ces estimations souffrent là encore d'un grave problème d'homogénéité.

3. D'après les estimations dues à Williamson (1985, p. 40) (ces estimations sont également reprises dans Williamson (1991, p. 63)), la part des 10 % des salariés britanniques les mieux rémunérés dans la masse salariale totale (tous secteurs et tous salariés confondus) serait passée d'environ 28 % en 1827 à environ 32-33 % en 1851 et 1881, avant de redescendre à environ 30-31 % en 1901. Les recherches les plus récentes semblent toutefois avoir démontré que le pic du milieu du XIX^e siècle obtenu par Williamson est dû pour l'essentiel à des séries défectueuses, et que la correction de ces erreurs conduit à une évolution temporelle beaucoup plus plate (cf. Lindert (2000, p. 182)). Quoi qu'il en soit, on remarquera que les variations estimées par Williamson sont d'une ampleur relativement modeste, et que les ordres de grandeur obtenus par Williamson pour le Royaume-Uni du XIX^e siècle sont très proches de ceux que nous avons obtenus pour la France du XX^e siècle (en France, la part des 10 % des salariés les mieux rémunérés dans la masse salariale totale a gravité aux alentours de 25-30 % tout au long du XX^e siècle ; cf. chapitre 3, graphique 3-2) ; ce résultat semble confirmer l'idée d'une très grande stabilité séculaire (et même multi-séculaire) des inégalités salariales.

constater que les fortunes du Nouveau Monde étaient beaucoup plus concentrées à la fin du XIX^e siècle qu'elles ne l'étaient à la fin du XVIII^e siècle, mais il est très difficile d'aller au-delà de ce constat général et d'affiner la périodisation¹. Ces données ne permettent pas d'exclure qu'une stabilisation des inégalités (ou même une légère baisse) ait eu lieu dans les pays anglo-saxons à la fin du XIX^e siècle et au début du XX^e siècle, mais cela demande encore à être démontré.

De quelles données disposons-nous pour la France ? Nous avons tout d'abord les résultats de la vaste enquête sur les fortunes françaises au XIX^e siècle dirigée par Adeline Daumard. Pour réaliser cette enquête, Daumard et ses collègues ont constitué des échantillons représentatifs à partir des déclarations de successions individuelles conservées dans les archives de l'administration, ce qui leur a notamment permis d'estimer l'évolution du nombre et du niveau des grosses successions au cours du XIX^e siècle. Par comparaison avec les statistiques successorales établies par l'administration fiscale depuis 1901, que nous avons utilisées pour étudier l'évolution des inégalités patrimoniales en France au XX^e siècle², les statistiques établies par Daumard et ses collègues pour le XIX^e siècle souffrent inévitablement d'un certain nombre d'insuffisances. En particulier, il est bien évident qu'il était impossible pour une équipe de chercheurs de dépouiller l'intégralité des déclarations de successions déposées en France : Daumard et ses collègues ont dû se limiter à des échantillons, et ces échantillons portent uniquement sur les déclarations de successions déposées à Paris et dans quelques grandes villes de province (Lyon, Lille, Bordeaux et Toulouse). De même, il aurait été beaucoup trop lourd de constituer des échantillons annuels, et l'enquête n'a donc porté que sur quelques années isolées : par exemple, pour ce qui concerne les déclarations de successions déposées à Paris, l'enquête a porté sur les années 1820, 1847 et 1911. Il n'en reste pas moins que cette enquête constitue une source d'un très grand intérêt, d'autant plus que les résultats obtenus sont extrêmement clairs : à Paris comme dans toutes les villes étudiées, le niveau des grosses successions a progressé de façon nettement plus rapide que celui des successions moins élevées au cours du XIX^e siècle, si bien que la concentration des fortunes parmi les décédés observée au début du XX^e siècle est très sensiblement supérieure à ce qu'elle était un siècle plus tôt³. L'enquête ne portant que sur quelques années isolées, il est très difficile

1. D'après les estimations reprises par Lindert (2000, p. 188), la part du centile supérieur de la hiérarchie américaines des patrimoines dans le patrimoine total aurait fait plus que doubler entre 1774 et 1890 ; Lindert indique également d'autres estimations portant sur les années 1860-1870, selon lesquelles cette très forte progression de la part du centile supérieure observée au cours de la période 1774-1890 aurait eu lieu avant 1860-1870, mais le fait que les estimations portant sur les années 1860-1870 ne soient pas homogènes avec celles portant sur les années 1774 et 1890 implique qu'il est difficile de conclure.

2. Cf. chapitre 6, section 3.

3. Daumard et ses collègues n'ont malheureusement pas cherché à estimer de façon systématique les parts des différents fractiles de la hiérarchie des successions dans l'annuité successorale totale (ils se sont contentés de dépouiller les déclarations de leurs différents échantillons en utilisant les mêmes tranches que l'administration du début du XX^e siècle), si bien que les résultats obtenus ne sont pas exprimés de façon aussi expressive qu'ils pourraient l'être. Le sens des résultats obtenus ne fait toutefois aucun doute : à Paris, la part des 1 % des successions les plus importantes dans l'annuité successorale totale était de 30,8 % en 1820 (la part des 0,4 % les plus importantes était de 18,8 %), et la part des 1,6 % des successions les plus importantes dans l'annuité successorale totale était de 49,5 % en 1911 (la part des 0,4 % les plus importantes était de 30,1 %) (cf. Daumard (1973, pp. 127 et 194) ; les effectifs sont exprimés en pourcentage du nombre de déclarations déposées, mais, compte tenu de la stabilité séculaire du pourcentage de dé-

d'affiner cette périodisation. Les résultats obtenus par Daumard et ses collègues semblent toutefois invalider l'idée d'une stabilisation des inégalités au cours du dernier tiers du XIX^e siècle : par exemple, à Paris, la concentration des fortunes parmi les décédés est sensiblement la même en 1820 et en 1847, et c'est entre 1847 et 1911 que les successions petites et moyennes perdent du terrain sur les grosses successions¹.

Nous disposons également des estimations issues de l'enquête des « TRA », enquête dont l'objectif était d'étudier le devenir tout au long du XIX^e siècle de la descendance d'environ 3 000 couples mariés entre 1803 et 1832 et dont le nom commençait par les lettres « TRA ». Les déclarations de successions constituent l'une des principales sources utilisées pour étudier le devenir de ces lignées familiales, et cette enquête permet donc de mesurer l'évolution des inégalités patrimoniales en France au XIX^e siècle. Ces estimations sont là encore loin d'être parfaites : en particulier, le nombre d'observations est trop faible pour que cette enquête puisse permettre d'étudier de façon totalement fiable le cas des très grosses successions. Qualitativement, les résultats obtenus ne font cependant aucun doute : les dernières estimations disponibles permettent de mettre en évidence un élargissement tendanciel et significatif des inégalités patrimoniales en France au XIX^e siècle². Ces résultats sont d'autant plus intéressants qu'ils sont parfaitement cohérents avec ceux obtenus par Daumard et ses collègues, et que ces deux enquêtes (celle des « TRA » et celle dirigée par Daumard) reposent sur des échantillons totalement indépendants de déclarations de successions. Les estimations issues de l'enquête des « TRA » permettent également de constater que l'élargissement des inégalités patrimoniales parmi les décédés a été relativement régulier des années 1800-1810 aux années 1880-1890, sans tendance apparente à la stabilisation en fin de période, et encore moins à la baisse³.

Les estimations que nous avons réalisées à partir des statistiques successorales établies depuis 1901 par l'administration fiscale montrent également que les premières années du XX^e siècle ne ressemblent guère à une période de compression des inégalités. Nos estimations indiquent que les inégalités patrimoniales avaient plutôt tendance à s'élargir au cours des années 1902-1913, et certainement pas à

cès ne donnant pas lieu à une déclaration de succession (cf. Daumard (1973, p. 195)), cela ne peut pas biaiser les résultats); on observe les mêmes résultats dans les autres villes : par exemple, à Bordeaux, la part des 0,3 % des successions les plus importantes est de 6,3 % en 1824, et la part des 0,1 % des successions les plus importantes est de 7,5 % en 1911 (cf. Daumard (1973, p. 127)).

1. A Paris, la part des 1 % des successions les plus importantes dans l'annuité successorale totale était de 30,8 % en 1820 et de 30,2 % en 1847, contre plus de 40 % en 1911 (cf. Daumard (1973, p. 194); pour 1911, on sait simplement que la part des 1,6 % des successions les plus importantes était de 49,5 % et que la part des 0,4 % les plus importantes était de 30,1 %, ce qui implique que la part des 1 % les plus importantes était d'au moins 40 %; une estimation plus précise pourrait être obtenue en calculant les coefficients de Pareto correspondants).

2. Cf. Bourdieu, Postel-Vinay et Suwa-Eisenmann (2000, p. 19).

3. Bourdieu, Postel-Vinay et Suwa-Eisenmann (2000, p. 19) ont estimé année par année le coefficient de Gini de la répartition des successions déclarées au cours de l'année en question, et ils ont constaté que ces coefficients de Gini, au-delà des variations erratiques dues à la taille limitée des échantillons, suivent une tendance régulière à la hausse des années 1800-1810 aux années 1880-1890 (les estimations s'interrompent dans les années 1890, et il est donc impossible de dire si cette tendance s'est poursuivie au cours des toutes premières années du XX^e siècle; on peut simplement remarquer qu'une baisse constituerait une très forte rupture de tendance).

diminuer¹. Il faut cependant insister sur le fait que nos estimations, de même d'ailleurs que les estimations issues de l'enquête dirigée par Daumard et de l'enquête des « TRA », portent sur les déclarations de successions déposées au cours de l'année en question : on ne peut donc pas exclure que les inégalités patrimoniales au sein de l'ensemble de la population se soient réduites (ou tout du moins se soient stabilisées) à la fin du XIX^e siècle et au début du XX^e siècle, et que seules les inégalités patrimoniales parmi les décédés aient véritablement continué de croître jusqu'en 1913-1914².

Notons également que le fait que les fortunes françaises soient devenues plus fortement concentrées au cours du XIX^e siècle ne signifie évidemment pas que d'Avenel avait raison : il est probable que la Révolution, notamment du fait de la redistribution des terres et de l'hyperinflation, a entraîné une compression importante des inégalités patrimoniales, et donc que la concentration des fortunes en vigueur sous l'Ancien Régime était sensiblement plus forte que ce qu'elle était dans les années 1810-1820, et peut-être même plus forte que ce qu'elle était au début du XX^e siècle. Cette thèse semble confirmée par les estimations récemment réalisées par Christian Morrisson et Wayne Snyder. Ces deux chercheurs ont exploité des documents fiscaux du XVIII^e siècle conservés dans les archives au titre de la capitation, et ils en ont tiré une estimation extrêmement intéressante de la répartition des revenus en vigueur en France en 1780, selon laquelle la part du décile supérieur de la hiérarchie des revenus aurait été de l'ordre de 50-55 % du revenu à la veille de la Révolution, soit un niveau encore plus élevé que celui estimé pour les années 1900-1910 (environ 45 %³). Morrisson et Snyder en concluent que la Révolution a vraisemblablement conduit à une très forte baisse de la part du décile supérieur dans le revenu total, puis que cette part a de nouveau atteint des niveaux très élevés au cours du XIX^e siècle. Cette interprétation des faits semble tout à fait plausible.

Il nous est cependant beaucoup plus difficile de suivre Morrisson et Snyder quand ils tentent de démontrer que les inégalités ont atteint leur sommet séculaire au cours des années 1860, avant de décroître légèrement au cours de la période

1. Compte tenu du fait que les statistiques successorales établies par l'administration ne portent pas sur toutes les années de la période 1902-1913, et compte tenu surtout du caractère erratique de certaines fluctuations observées au cours de cette période, il est difficile de caractériser avec certitude les années 1902-1913. Par exemple, le ratio entre la succession moyenne des « 200 familles » (fractile P99,99-100) et celle des « classes moyennes » (fractile P90-95) évolue de façon erratique au cours des années 1902-1913, sans tendance claire (cf. chapitre 6, graphique 6-3). Cependant, si l'on considère des mesures des inégalités reposant sur des fractions moins étroites de la population, on observe une tendance relativement claire à l'élargissement des inégalités patrimoniales : par exemple, la part du centile supérieure de la hiérarchie des décès dans l'annuité successorale totale passe d'environ 51-52 % en 1902-1903 à environ 55-56 % en 1911-1913 (cf. annexe J, tableau J-11, colonne P99-100) ; en tout état de cause, aucune mesure n'indique une tendance à la compression des inégalités au cours des années 1902-1913.

2. Ainsi que nous l'avons déjà noté (cf. chapitre 6, section 3.2), l'évolution de l'inégalité des patrimoines parmi les décédés a toujours plusieurs décennies de retard sur l'évolution des inégalités au sein de l'ensemble de la population.

3. Cf. Morrisson et Snyder (2000, pp. 133 et 146). Ces estimations sont également reprises dans Morrisson (2000, p. 235). Morrisson et Snyder (2000, p. 129) ont également utilisé les statistiques issues de la capitation pour étudier l'évolution des inégalités au cours du XVIII^e siècle (leur conclusion est que la part du décile supérieur a été relativement stable des années 1690 aux années 1780). Sur les sources utilisées par Morrisson et Snyder pour obtenir leur estimation portant sur les années 1900-1910 (estimation que Morrisson et Snyder attribue en réalité à l'année 1890), cf. note suivante.

1870-1910. Il est possible qu'un tel phénomène ait eu lieu, mais les données rassemblées par Morrisson et Snyder ne permettent pas de le prouver. Leur conclusion se fonde sur une estimation de la part du décile supérieur dans le revenu total pour les années 1860, estimation qui serait légèrement supérieure à celle retenue pour les années 1900-1910, et qui indiquerait donc que la concentration des revenus aurait pratiquement retrouvé dès les années 1860 son niveau de 1780, avant de décroître légèrement et spontanément au cours du dernier tiers du XIX^e siècle. Le problème est que cette estimation portant sur les années 1860 repose essentiellement sur des données macroéconomiques : de telles données ne peuvent conduire qu'à des estimations très approximatives de l'inégalité des revenus exprimée en termes de fractiles, et il est impossible de dire si l'écart entre cette estimation et l'estimation portant sur les années 1900-1910 (elle-même très approximative), écart qui en tout état de cause est relativement faible, est véritablement significatif¹.

Afin de préciser ce point et de mieux comprendre quelle était l'évolution spontanée des inégalités en France à l'aube du XX^e siècle, nous avons tenté d'exploiter les statistiques issues de la contribution personnelle-mobilière et de la contribution foncière. Ces statistiques ne sont évidemment pas parfaites pour notre objet, et il va de soi que les résultats obtenus ne permettent pas d'apporter une réponse définitive à la question qui nous intéresse ici. D'une part, ces statistiques portent sur les valeurs locatives et non pas sur les revenus : la contribution personnelle-mobilière était calculée en fonction de la valeur locative de l'habitation principale des contri-

1. Il faut notamment insister sur le fait que les estimations dont disposent Morrisson et Snyder, outre qu'elles ne portent que sur quelques années fort isolées dans le temps, ne sont absolument pas homogènes (elles permettent de fixer utilement quelques ordres de grandeur, mais elles ne sont guère adaptées à l'étude des évolutions temporelles fines) : l'estimation portant sur les années 1780 repose sur les statistiques issues de la capitation et sur quelques données macroéconomiques (la part du décile supérieur ainsi obtenue varie entre 50 % et 55 % ; cf. Morrisson et Snyder (2000, pp. 133, 143 et 146) et Morrisson (2000, p. 235)) ; l'estimation portant sur les années 1860 repose sur des données macroéconomiques et sur quelques données par groupes socioprofessionnels (la part du décile supérieur ainsi obtenue varie entre 48 % et 50 % ; cf. Morrisson et Snyder (2000, pp. 143 et 146) et Morrisson (2000, p. 235)) ; quant à l'estimation portant sur les années 1900-1910, elle a été obtenue à partir de l'estimation de Colson, qui se fondait elle-même sur les estimations réalisées par les services de Doumer et de Caillaux et sur les statistiques issues de la contribution personnelle-mobilière (l'estimation ainsi obtenue pour la part du décile supérieur varie entre 44 % et 46 % (cf. Morrisson et Snyder (2000, p. 146), Morrisson (2000, p. 235) et Morrisson (1991, p. 155)) ; Morrisson et Snyder attribuent cette estimation à l'année 1890, mais il s'agit davantage d'une estimation moyenne portant sur la période 1900-1910, puisque l'estimation Doumer date de 1896, l'estimation Caillaux date de 1907, et l'estimation Colson de 1903 ; en utilisant ces mêmes sources, nous avons également retenu une valeur de 45 % pour la part du décile supérieur en 1900-1910, tout en précisant qu'il s'agissait probablement d'une sous-estimation (cf. annexe I, section 2.1)). Ajoutons que Morrisson et Snyder (2000, pp. 144-145) accordent selon nous trop de crédit aux arguments développés par les économistes de l'époque (et notamment par Colson et Leroy-Beaulieu) : ainsi que nous l'avons déjà noté plus haut, le fait que les salaires aient fortement progressé à la fin du XIX^e siècle ne signifie pas que les inégalités aient diminué (tout dépend de l'évolution de la concentration des fortunes). Remarquons également que Morrisson et Snyder (2000, p. 146), Morrisson (2000, p. 235) et Morrisson (1991, p. 155) étudient le XX^e siècle en utilisant en tout et pour tout deux estimations : l'estimation de Sauvy portant sur l'année 1929, estimation dont nous avons dit qu'elle sous-estimait massivement le nombre et le montant des très hauts revenus (cf. annexe I, section 2.2) ; et une estimation portant sur les années 1975 ou 1985 (l'année varie suivant les publications), estimation qui est vraisemblablement issue des enquêtes « Revenus fiscaux ». Précisons enfin que les estimations de Morrisson et Snyder ne vont jamais au-delà du décile supérieur, si bien qu'elles ne permettent pas d'identifier précisément les processus économiques en jeu : les données macroéconomiques utilisées par Morrisson et Snyder (des données similaires avaient également été rassemblées par Morrisson (1984)) peuvent permettre de repérer certaines tendances générales, mais rien ne peut remplacer des estimations détaillées portant sur les différents fractiles de hauts revenus.

buables (que les contribuables soient locataires ou propriétaires), et la contribution foncière était calculée en fonction de la valeur locative des propriétés foncières possédées par les contribuables (que ces propriétés soient louées ou que le propriétaire s'en réserve la jouissance). D'autre part, ces valeurs locatives n'étaient réévaluées que tous les 10-15 ans, et l'administration n'établissait des statistiques détaillées à l'occasion de ces réévaluations uniquement pour la ville de Paris : aucune statistique comparable n'existe pour l'ensemble du territoire national, et il serait donc nécessaire de remonter aux avis d'imposition individuels conservés dans les archives de l'administration pour pouvoir constituer des statistiques nationales¹. Nous avons donc uniquement utilisé les statistiques des valeurs locatives établies pour la ville de Paris lors des enquêtes sur les propriétés bâties organisées par l'administration fiscale en 1889, 1901 et 1911². Les statistiques établies dans le cadre de la contribution personnelle-mobilière nous ont permis d'estimer l'évolution de la part dans la valeur locative totale des habitations parisiennes des 10 % des foyers vivant dans les habitations dont la valeur locative est la plus élevée (les 10 % des foyers « les mieux logés »), des 1 % des foyers les mieux logés, des 0,1 % les mieux logés, etc. De la même façon, les statistiques établies dans le cadre de la contribution foncière nous ont permis d'estimer l'évolution de la part dans la valeur locative totale des habitations parisiennes des 10 % des propriétaires fonciers les mieux dotés (en termes de valeur locative), des 1 % des propriétaires fonciers les mieux dotés, des 0,1 % des propriétaires fonciers les mieux dotés, etc. (ces statistiques issues de la contribution foncière n'ont malheureusement pas été établies en 1911, et nous disposons donc uniquement de deux points : 1889 et 1901³.)

On ne peut pas exclure que les mesures des inégalités ainsi obtenues donnent une vision biaisée des évolutions en jeu : par exemple, on peut imaginer que les revenus deviennent de moins en moins concentrés, mais que les riches parisiens continuent de vivre dans des habitations aussi luxueuses (relativement à l'habitation moyenne) et de posséder des propriétés foncières aussi importantes (relativement à la propriété foncière moyenne) que par le passé. Il faut cependant

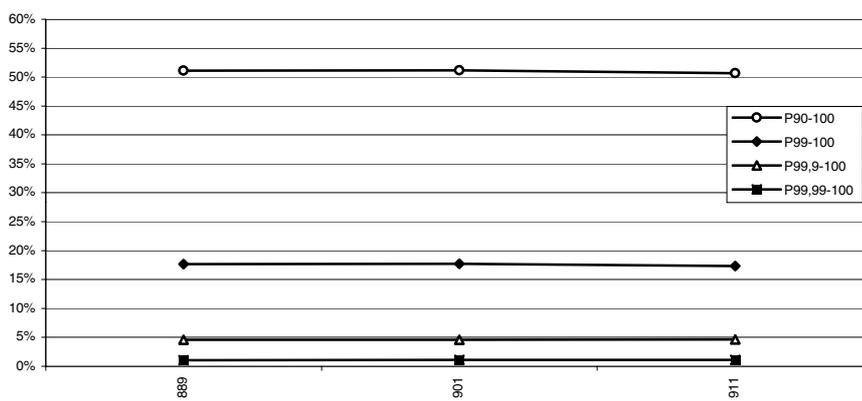
1. Un classement des cotes mobilières portant sur la France entière fut établi de façon exceptionnelle en 1894, dans le cadre de la « Commission extraparlamentaire sur l'impôt sur les revenus » (cf. annexe I, section 2.1). Outre que ce classement national de 1894 porte sur le montant de l'impôt et non pas sur les valeurs locatives elles-mêmes, le caractère exceptionnel de cette statistique implique qu'elle ne peut pas être utilisée pour estimer l'évolution des inégalités.

2. D'autres statistiques similaires ont été établies avant 1889 (par exemple, Leroy-Beaulieu (1881, pp. 171-175, 207-209 et 528-538) utilise les statistiques des valeurs locatives parisiennes établies en 1872 et en 1878); mais ces statistiques ne sont apparemment pas totalement homogènes avec celles débutant en 1889, et nous n'avons donc pas cherché dans le cadre de ce livre à remonter plus profondément dans le XIX^e siècle (pour une intéressante étude sur les loyers parisiens remontant jusqu'en 1860, cf. Marnata (1961); notons toutefois que Marnata n'utilise pas les statistiques par tranches de valeurs locatives). Les statistiques originales de 1889, 1901 et 1911, la façon dont nous les avons exploitées et l'ensemble des résultats obtenus (ainsi que les références des publications où ces statistiques ont été publiés) sont décrits dans l'annexe K.

3. Les statistiques issues de la contribution foncière portent sur l'ensemble des « maisons », et elles incluent donc les locaux commerciaux et non seulement les locaux d'habitation (nous n'avons pas tenu compte des usines et des terrains, car ces derniers ont une importance limitée à Paris). La façon dont ces statistiques issues de la contribution foncière ont été établies par l'administration fiscale est malheureusement relativement ambiguë : il n'est pas évident que toutes les propriétés d'un propriétaire donné aient véritablement été rassemblées comme elles auraient dû l'être, et les résultats obtenus doivent être interprétés avec prudence (cf. annexe K).

noter que les valeurs locatives, avant la Première Guerre mondiale et la mise en place des politiques de blocage des loyers, constituaient probablement un assez bon indicateur d'aisance. Il serait fort étonnant qu'une diminution significative des inégalités de revenus ait eu lieu à la fin du XIX^e siècle et au début du XX^e siècle, et qu'un tel phénomène n'apparaisse pas au niveau des valeurs locatives (au moins partiellement). Or le fait est que les résultats obtenus indiquent une totale stabilité de l'inégalité des valeurs locatives parisiennes au cours des années 1890-1910. Le nombre d'habitations et le niveau des loyers ont progressé de façon significative, mais l'inégalité séparant les foyers les mieux logés du reste de la population parisienne n'a pratiquement pas changé : en 1889 comme en 1901 et en 1911, la part des 10 % des foyers les mieux logés est d'environ 51 % de la valeur locative totale, la part des 1 % des foyers les mieux logés est d'environ 17,5 % de la valeur locative totale, etc. (cf. graphique 7-1.) On observe la même stabilité au niveau des propriétés foncières : la part des différents fractiles de gros propriétaires parisiens dans la valeur locative totale est pratiquement la même en 1889 et en 1901, et on constate même une légère augmentation de la part des fractiles les plus élevés (cf. graphique 7-2¹). Ces résultats ne permettent pas d'invalider complètement l'idée d'une compression tendancielle des inégalités en France à la fin du XIX^e siècle et au début du XX^e siècle, mais ils confirment que cette thèse demande encore à être démontrée.

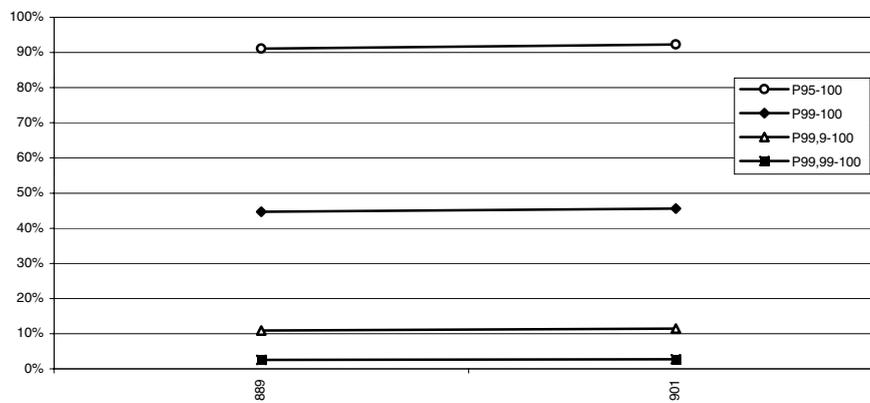
Graphique 7-1 : La part des fractiles de foyers les mieux logés dans la valeur locative totale, à Paris, en 1889, 1901 et 1911



Source : Colonnes P90-100, P99-100, P99,9-100 et P99,99-100 du tableau K-5 (contribution personnelle-mobilière) (Annexe K)

1. Les fractiles de propriétaires ont été calculés au sein de l'ensemble de la population (y compris les non-propriétaires), ce qui explique pourquoi les parts atteignent des niveaux aussi élevés (en particulier la part du fractile P90-100 est toujours de 100 %, et nous ne l'avons donc pas indiquée sur le graphique 7-2). Compte tenu des problèmes techniques posés par les statistiques issues de la contribution foncière (cf. supra), ces résultats doivent être interprétés avec prudence, tout du moins pour ce qui concerne l'interprétation des niveaux (cf. annexe K).

Graphique 7-2 : La part des fractiles de gros propriétaires dans la valeur locative totale, à Paris, en 1889 et 1901



Source : Colonnes P95-100, P99-100, P99,9-100 et P99,99-100 du tableau K-5 (contribution foncière (2)) (Annexe K)

On voit donc que les estimations actuellement disponibles pour le XIX^e siècle et pour les premières années du XX^e siècle sont beaucoup trop rares et fragiles pour que l'on puisse prétendre aboutir à des conclusions certaines. Plusieurs enseignements importants se dégagent toutefois de ces estimations. Tout d'abord, le fait le mieux établi concerne incontestablement la phase d'élargissement des inégalités : dans tous les pays examinés ici (Allemagne, Royaume-Uni, Etats-Unis et France¹), les hiérarchies de revenus et de fortunes semblent s'être élargies de façon importante au cours du XIX^e siècle. Ensuite, il est possible que plusieurs pays aient connu une certaine stabilisation des inégalités à la fin du XIX^e siècle et au début du XX^e siècle, mais il est impossible dans l'état actuel de la bibliographie de dire précisément à quelles dates et dans quelles conditions cet éventuel « plateau hyper-inégalitaire » aurait été atteint. Enfin, on ne peut pas exclure que les inégalités aient dans certains cas légèrement diminué à la fin du XIX^e siècle et au début du XX^e siècle, mais cela demande encore à être démontré : l'existence de

1. Nous n'avons pas évoqué ici le cas des pays de l'Europe du Nord, car les estimations portant sur le XIX^e siècle sont encore plus rares pour ces pays que pour les « grands » pays examinés ici. En outre, les rares estimations disponibles ne portent apparemment que sur la fin du XIX^e siècle, et les évolutions observées semblent incohérentes : par exemple, d'après des estimations relativement anciennes reprises par Morrisson (2000, pp. 221 et 228), la part des fractiles de hauts revenus dans le revenu total aurait très fortement augmenté en Finlande à la fin du XIX^e siècle, et elle aurait dans le même temps très fortement baissé au Danemark (dans les deux cas, les variations reposent sur seulement deux années et semblent trop fortes pour ne pas être suspectes ; un réexamen d'ensemble de ces deux données serait nécessaire). Les estimations portant sur la Norvège dues à Soltow (1965) et reprises par Kaelble (1986, p. 19) et Morrisson (2000, p. 224) indiquent également une baisse des inégalités à la fin du XIX^e siècle, mais elles portent uniquement sur quelques villes et quelques comtés, et elles sont uniquement exprimées en termes de coefficients de Gini (en outre, les résultats obtenus par Soltow sont en réalité nettement moins univoques que ce que la présentation de leur auteur pourrait laisser croire : en fait, d'après ces estimations, il existe plusieurs villes norvégiennes où les revenus devenaient de plus en plus concentrés à la fin du XIX^e siècle).

cette phase de compression spontanée des inégalités n'a été prouvée dans aucun pays. En tout état de cause, il semble acquis que cette hypothétique compression des inégalités a été d'une ampleur extrêmement réduite par comparaison avec l'effondrement subi par les très hauts revenus au cours des années 1914-1945 : sans les crises du « premier XX^e siècle » et sans le développement de l'impôt progressif, il est probable que les pays capitalistes n'auraient pas quitté de sitôt le sommet inégalitaire observé à la veille de la Première Guerre mondiale.

3. Inégalités, redistribution et développement économique

Ainsi que nous l'avons déjà largement évoqué, le premier enseignement de l'histoire comparative de l'inégalité esquissée dans ce chapitre est que la « courbe de Kuznets » n'existe pas : l'idée selon laquelle une tendance naturelle et irrésistible à la diminution des inégalités serait à l'œuvre dans les phases avancées du développement économique ne résiste dans aucun pays à l'épreuve des faits. L'inégalité des patrimoines, et par conséquent l'inégalité des revenus du capital qui en sont issus, se caractériserait plutôt par une tendance naturelle à l'élargissement, et seuls des chocs extérieurs ou des interventions étatiques, au premier rang desquels figure l'impôt progressif, semblent pouvoir permettre d'inverser radicalement ce mouvement naturel. Quant à l'inégalité des salaires, elle aurait plutôt tendance à se caractériser par une absence de tendance : les résultats obtenus pour la France, à savoir une très grande stabilité séculaire des inégalités salariales, ponctuée par de multiples fluctuations de court terme et de moyen terme, ont selon toute vraisemblance une portée beaucoup plus générale.

L'examen des différentes expériences nationales nous permet également de nous intéresser à la causalité inverse : quel est l'impact des inégalités et de la redistribution sur le développement économique ? Il est en effet extrêmement frappant de constater que tous les pays développés ont connu lors des années 1914-1945 une très forte compression des inégalités patrimoniales, et que ces mêmes pays ont connu au cours des « Trente Glorieuses » une période de très forte croissance. Ajoutons que les pays où la « remise à zéro » des compteurs de l'accumulation du capital a été la plus radicale, à commencer par l'Allemagne et la France, sont également ceux où la croissance a été la plus élevée au cours des décennies qui ont suivi la Seconde Guerre mondiale (selon toute vraisemblance, ce constat vaut également pour le Japon¹). Il est évidemment impossible de déduire de cette corrélation l'existence d'un lien de causalité : bien d'autres facteurs peuvent expliquer la très forte croissance des « Trente Glorieuses » (processus de rattrapage par rapport aux périodes antérieures, accélération du progrès technique, élévation des niveaux de formation, etc.).

D'un point de vue économique, l'idée selon laquelle l'aplatissement des inéga-

1. Nous ne disposons pas d'estimations portant sur l'évolution des inégalités japonaises sur longue période, mais il est probable que de telles estimations indiqueraient que le Japon a connu un très fort aplatissement des inégalités patrimoniales au cours de la Seconde Guerre mondiale.

lités patrimoniales survenu au cours de la période 1914-1945 a pu contribuer à dynamiser les économies développées de l'après-guerre semble toutefois parfaitement plausible et raisonnable. La « remise à zéro » des compteurs de l'accumulation du capital, en accélérant le déclin des anciennes dynasties capitalistes qui monopolisaient l'accès au capital et au pouvoir, n'a pu en effet que favoriser l'émergence de nouvelles générations d'entrepreneurs. De fait, l'exploitation des déclarations de revenus nous a permis de constater qu'une telle accélération du processus de renouvellement des élites économiques a effectivement eu lieu à la suite des chocs des années 1914-1945 : dans la France de l'immédiat après-guerre, les fractiles de très hauts revenus étaient pour l'essentiel composés de revenus mixtes perçus par des entrepreneurs, et non pas des traditionnels dividendes perçus par des capitalistes¹. De façon plus générale, la très forte redistribution des patrimoines entraînée par l'inflation a permis de remettre en cause toutes les positions acquises dans le passé, ce qui est une bonne chose pour la croissance économique : tous ceux (particuliers et entreprises) qui avaient des projets d'investissement et qui n'avaient jusqu'ici accumulé que des dettes ont vu la valeur de ces dettes réduite à néant et ont pu repartir de l'avant plus librement à l'issue de la Seconde Guerre mondiale, et inversement tous ceux qui ne savaient pas comment utiliser leur argent et qui avaient accumulé des créances ont perdu leurs avoirs. Rappelons d'ailleurs que c'est très précisément de cette façon que Keynes concevait l'inflation : dès le début des années 1920, Keynes avait très clairement expliqué que « la transmission héréditaire de la richesses et du contrôle des firmes » était à l'origine de « la décadence du capitalisme », et que l'inflation pourrait permettre de redistribuer les patrimoines et de se débarrasser des rentiers, et de redynamiser ainsi le capitalisme².

D'après cette théorie, l'existence d'inégalités patrimoniales trop fortes aurait donc un impact négatif sur la croissance et le développement économique, car ces inégalités conduiraient à concentrer les décisions importantes (nouveaux investissements, créations de nouvelles entreprises, etc.) au sein d'une petite fraction de la population et à en exclure bon nombre de ceux qui ont des projets valables. Pour les mêmes raisons, l'impôt progressif sur le revenu et sur les successions, en empêchant que des inégalités patrimoniales trop fortes et trop fortement héréditaires se reconstituent, pourrait avoir un impact positif sur la croissance. Si tel était le cas, la légitimité de ces impôts pourrait difficilement être contestée : l'existence d'impôts lourdement progressifs aurait non seulement permis de mettre fin aux inégalités les plus criantes secrétées par le capitalisme (ou tout du moins de les réduire de façon très significative), mais également de dynamiser le développement économique. Il est cependant bien évident qu'il ne s'agit là que d'une hypothèse, et que l'incertitude est suffisamment forte pour que de violents conflits politiques parviennent toujours à trouver refuge dans ces marges. Il serait en effet extrêmement difficile de démontrer de façon parfaitement rigoureuse et acceptable par tous la pertinence d'une telle théorie : la croissance dépend toujours d'un très grand nombre de facteurs, au sein desquels il est souvent impossible d'isoler tel ou tel facteur particulier. Contentons-nous de constater que la très forte progressivité

1. Cf. chapitre 2, section 1.2.1.1.

2. Cf. par exemple les intéressantes citations de Keynes rassemblées par Combemale (1999, pp. 11 et 103).

des impôts appliqués dans tous les pays développés lors des « Trente Glorieuses » ne les a de toute évidence pas empêchés de connaître une croissance exceptionnellement rapide. Mentionnons également une étude canadienne récente, selon laquelle, toutes autres choses égales par ailleurs, les pays dans lesquels les fortunes héritées contrôlent une fraction plus importante des entreprises auraient tendance à croître moins vite¹.

En tout état de cause, cette théorie centrée sur l'impact des inégalités patrimoniales sur la croissance nous semble plus réaliste que la théorie développée en France par l'école dite de la « régulation ». D'après cette théorie, déjà évoquée lorsque nous avons présenté les grandes étapes de la croissance française au XX^e siècle², la crise de 1929 aurait été causée par le fait que les salaires progressaient dans les années 1920 structurellement moins vite que la production (d'où l'idée d'une « crise de surproduction »), et inversement les « Trente Glorieuses » n'auraient pas été possibles sans l'adoption à l'issue de la Seconde Guerre mondiale d'un nouveau « mode de régulation », fondé notamment sur une progression régulière et standardisée des salaires : les conventions collectives et l'intervention de la puissance publique auraient enfin permis de faire en sorte que la progression des salaires soit indexée sur la croissance de la production et qu'elle bénéficie dans des proportions équivalentes à tous les échelons de la hiérarchie salariale, de façon que la demande de consommation des uns et des autres progresse au même rythme que l'offre du système productif, garantissant de ce fait une croissance stable³. Cette théorie est a priori plausible, mais elle ne semble pas cohérente avec les faits observés. Tout d'abord, nous avons déjà noté que la part de la masse salariale dans la valeur ajoutée des entreprises avait été extrêmement stable au XX^e siècle (en France comme dans tous les autres pays), et les années 1920 ne dérogent pas à cette règle générale : de même d'ailleurs qu'à la veille de la Première Guerre mondiale et que dans les années 1990, la part de la masse salariale dans la valeur ajoutée se situait dans les années 1920 aux alentours de 65 %,

1. Cf. Morck, Stangeland et Yeung (1998). Il n'est pas certain cependant que la source utilisée dans cette étude pour mesurer la part des fortunes héritées dans l'actionnariat des entreprises, à savoir les classements « Forbes 1 000 » et le *Who's Who*, permettent véritablement de prendre en compte et de comparer le poids de l'ensemble des fortunes héritées dans les différents pays. Des études monographiques consacrées à quelques entreprises dans quelques pays permettraient peut-être de mieux mesurer ces effets. On peut adresser le même type de critiques aux travaux fondés sur des régressions entre inégalité et croissance : ces travaux concluent souvent que l'inégalité a un impact négatif sur la croissance, mais la méthodologie utilisée ne permet pas de savoir si cet impact négatif est véritablement dû au fait que l'inégalité empêche une fraction importante de la population d'investir, ou bien si la relation obtenue est due à d'autres mécanismes (cf. par exemple Benabou (1996)).

2. Cf. chapitre 1, section 4.2.

3. Cf. par exemple Boyer (1978, pp. 42-47). Marseille (1980) défend également l'idée d'une progression trop faible des salaires dans les années 1920 débouchant sur une « crise de surproduction ». L'école de la régulation insiste aussi sur le rôle joué par les investissements publics après la Seconde Guerre mondiale, et il va de soi que les données examinées dans ce livre ne permettent pas de confirmer ou de contredire cette partie de la théorie. D'après Carré, Dubois et Malinvaud (1972, pp. 614-615), cette théorie serait contredite par le fait que ce sont les industries de transformation (secteur où les entreprises publiques jouent un rôle limité) qui ont tiré la croissance des années 1950-1960. On notera également que Carré, Dubois et Malinvaud (1972, pp. 457-459 et 620) font référence au fait que l'inflation entraînée par les deux guerres mondiales a permis de diminuer l'endettement de nombreuses entreprises, et que cette redistribution par l'inflation a pu favoriser la croissance ultérieure (Carré, Dubois et Malinvaud se refusent toutefois à faire jouer un rôle central à cette explication patrimoniale).

et cette part avait même tendance à augmenter légèrement en 1928-1929¹. Autrement dit, le fait que les salaires progressent au même rythme que la production ne semble pas être une innovation de l'après-guerre. Par ailleurs, nous avons vu que les années 1950-1960 ne ressemblaient en rien à une période de stabilité des hiérarchies salariales, bien au contraire : l'inégalité des salaires a fortement progressé au cours de cette période, et ce n'est qu'après 1968 et au cours des années 1970, c'est-à-dire au crépuscule des « Trente Glorieuses », que les hiérarchies salariales se sont fortement comprimées en France².

De façon générale, compte tenu de la très grande stabilité séculaire du partage entre salaires et profits et de l'inégalité des salaires, il semble peu probable que ces inégalités aient conduit à des modifications structurelles du régime de croissance. En France, et selon toute vraisemblance dans tous les pays développés, la véritable transformation que le capitalisme a connue au cours du XX^e siècle concerne l'inégalité de la propriété du capital, et c'est donc plutôt de ce côté-là qu'il faut chercher l'existence d'un éventuel impact des inégalités sur la croissance et le développement économique.

1. Cf. chapitre 1, graphique 1-5 et annexe G, tableau G-3, colonnes (16) et (17). Cette critique a d'ailleurs déjà été adressée à Boyer et à la thèse qu'il défend par Asselain (1984, tome 2, p. 96), qui note que les données disponibles ne semblent pas indiquer que les salaires aient progressé particulièrement faiblement (relativement à la productivité) dans les années 1920. Compte tenu de la relative fragilité des séries macroéconomiques disponibles pour cette période (tout du moins pour ce qui concerne les évolutions de très court terme), on ne peut certes pas exclure que les séries que nous avons utilisées donnent une image biaisée de l'évolution du partage entre salaires et profits au cours des années 1920 ; mais cela demande à être démontré. Par ailleurs, le fait que la masse salariale ait évolué au même rythme que la production ne signifie pas nécessairement que la théorie de la « crise de surproduction » et des origines proprement françaises de la crise de 1929 soit fautive : il est possible que la structure de la consommation française des années 1920 ne faisait pas une assez large place à certains biens industriels pour que les secteurs correspondants puissent se développer durablement (par exemple parce que les très hauts revenus du capital, davantage consommateurs de domestiques et de biens de luxe, prenaient une part trop importante du revenu national) ; mais cela demande là encore à être démontré.

2. Cf. chapitre 3, section 2.3 et graphiques 3-2. En fait, Boyer (1978, pp. 42-47) fait davantage référence aux hiérarchies salariales entre secteurs et au fait que les salariés des différents secteurs se sont mis après 1945 à bénéficier des mêmes augmentations de salaires ; mais il faudrait expliquer pourquoi cette stabilité des inégalités intersectorielles permet de garantir une croissance stable, en dépit de la croissance des inégalités verticales (au sein de chaque secteur).

CONCLUSION GÉNÉRALE

Les hauts revenus en France à l'aube du XXI^e siècle

1. Un siècle d'inégalités en France

Les inégalités se sont réduites en France au XX^e siècle. Mais, contrairement à ce que certaines théories pourraient laisser croire, cette réduction des inégalités ne ressemble en rien à un processus économique « naturel » et « spontané ». En particulier, il est extrêmement frappant de constater que l'inégalité des salaires, au-delà des multiples fluctuations de court et moyen terme, n'a en réalité pratiquement pas changé sur longue période. Par exemple, les 10 % des salariés les mieux rémunérés ont toujours disposé d'un salaire moyen de l'ordre de 2,5-2,6 fois le salaire moyen de l'ensemble de la population, les 1 % des salariés les mieux rémunérés ont toujours disposé d'un salaire moyen de l'ordre de 6-7 fois le salaire moyen de l'ensemble de la population, etc. Les différentes formes de travail humain se sont totalement transformées entre les deux extrémités du siècle, et le pouvoir d'achat moyen a été multiplié par un coefficient de l'ordre de 5, mais la hiérarchie des rémunérations est restée la même. Cette impressionnante stabilité doit sans doute être mise en parallèle non seulement avec la permanence des écarts de qualifications et de formations, mais également avec le très large consensus qui a toujours entouré ces hiérarchies salariales : l'inégalité des salaires n'a jamais été véritablement remise en cause par quelque mouvement politique que ce soit.

Le fait que les inégalités de revenus se soient néanmoins réduites au XX^e siècle est dû pour l'essentiel aux chocs subis par les très hauts revenus du capital. Les très gros patrimoines (et les très hauts revenus du capital qui en sont issus) ont connu un véritable effondrement à la suite des crises de la période 1914-1945 (destructions, inflation, faillites des années 1930), et les décennies qui se sont écoulées depuis 1945 n'ont toujours pas permis à ces fortunes et à ces revenus de retrouver le niveau astronomique qui était le leur à la veille de la Première Guerre mondiale. L'explication la plus convaincante est liée à l'impact dynamique de l'impôt progressif sur l'accumulation et la reconstitution de patrimoines importants. La très forte concentration des fortunes observée au début du XX^e siècle est

en effet le produit d'un siècle d'accumulation en paix : au cours de la période 1815-1914, les fortunes pouvaient s'accumuler sans crainte ni de l'impôt sur le revenu, ni de l'impôt sur les successions (les taux d'imposition les plus élevés atteignaient des niveaux dérisoires avant 1914). A l'issue des chocs de la période 1914-1945, les conditions de l'accumulation de patrimoines importants se sont totalement transformées : les taux supérieurs de l'impôt sur le revenu et de l'impôt sur les successions ont atteint des niveaux extrêmement élevés (les taux appliqués aux revenus les plus élevés dépassent les 90 % dès les années 1920), et il est devenu matériellement impossible de retrouver des niveaux de fortune comparables à ceux qui prévalaient avant les chocs. L'ampleur des transformations ainsi induites mérite d'être soulignée : selon nos estimations, le fossé séparant les 0,01 % des revenus les plus élevés (qui en pratique sont toujours constitués pour une part prépondérante de revenus du capital) de la moyenne des revenus était de l'ordre de 5 fois plus considérable au début du XX^e siècle qu'il ne l'est depuis 1945. Précisons que ce ne sont pas les revenus du capital en tant que tels qui ont disparu, mais bien plutôt leur concentration qui s'est fortement réduite : le partage global du revenu national entre revenus du travail et revenus du capital a été globalement stable en France au cours du XX^e siècle, et ce sont les répartitions qui ont évolué de façon totalement différente (la répartition des revenus du travail n'a pratiquement pas changé, alors que celle des revenus du capital s'est fortement comprimée).

Ajoutons que rien ne permet de conforter l'idée selon laquelle les inégalités auraient déjà commencé à se réduire avant le déclenchement du premier conflit mondial. En l'absence des chocs des années 1914-1945, il est probable que la France n'aurait pas quitté de sitôt le sommet inégalitaire du début du siècle. En particulier, il fallut attendre les traumatismes humains et financiers provoqués par les guerres mondiales et la crise des années 1930 pour que la redistribution fiscale prenne une importance déterminante. Cela ne signifie pas nécessairement qu'il faille considérer que la compression des inégalités soit due au hasard des événements guerriers ou boursiers. Il n'est pas interdit de voir dans les crises des années 1914-1945 une réponse endogène à l'inégalité insoutenable qui caractérisait le capitalisme du début du siècle. Mais il va de soi qu'il s'agit là d'une question qui dépasse de très loin le cadre de notre enquête.

2. Un retour au XIX^e siècle est-il possible ?

Les faits étudiés dans ce livre ont un intérêt qui n'est pas seulement historique : ils ont également vocation à éclairer notre compréhension du monde présent et futur. En particulier, il est évidemment très tentant à l'issue de cette enquête de se livrer au jeu des pronostics et de se risquer à prévoir comment les inégalités vont évoluer au cours des décennies à venir. Les éléments d'histoire comparative présentés dans le dernier chapitre peuvent fournir quelques pistes. Dans tous les pays développés, les très gros patrimoines ont été très largement laminés au cours des années 1914-1945. Mais les Etats-Unis, outre qu'ils partaient de moins haut et que les chocs y furent moins profonds qu'en Europe, se singularisent par un très rapide retournement au cours des années 1980-1990 : en deux décennies, les inégalités

américaines semblent avoir retrouvé le niveau qui était le leur à la veille de la Première Guerre mondiale. Pourquoi les pays européens, et la France en tout premier lieu, ne finiraient-ils pas par suivre la trajectoire américaine et par retrouver au cours des premières décennies du XXI^e siècle la très forte concentration des fortunes et des revenus qui prévalait à la fin du XIX^e siècle et au début du XX^e siècle ?

Une telle prédiction est certes extrêmement risquée. L'examen détaillé du cas français nous a en effet montré que l'histoire de l'inégalité des revenus était largement imprévisible : au-delà du scénario central, qui met en jeu le choc des années 1914-1945 et la non-reconstitution des très hauts revenus du capital, cette histoire se caractérise également au XX^e siècle par de multiples rebondissements, rebondissements qui sont souvent intimement liés aux aléas de la vie politique et de la croissance économique, et dont il est bien difficile de deviner la forme qu'ils prendront au XXI^e siècle. En particulier, nous avons vu que l'inégalité des salaires, en dépit de sa très grande stabilité séculaire, avait connu au cours du XX^e siècle une alternance complexe de phases de compression et de phases d'élargissement, et que les ruptures de cette histoire étaient souvent les mêmes que celles de l'histoire générale de la France : outre les deux guerres mondiales, qui ont toutes deux conduit à des compressions importantes des hiérarchies salariales, vite comblées lors de chacun des deux après-guerres, les dates de 1936, 1968 et 1982-1983 constituent également des tournants importants dans l'histoire de l'inégalité des salaires en France au XX^e siècle. Ces fluctuations à la baisse et à la hausse des inégalités salariales se sont jusqu'à présent toujours compensées dans le long terme, et seules les transformations subies par les revenus du capital et leur répartition ont eu un impact structurel sur les inégalités de revenus. Il n'en reste pas moins que ces fluctuations peuvent avoir un impact important sur les inégalités de revenus dans le court terme et dans le moyen terme, et qu'elles sont souvent extrêmement marquantes pour les contemporains. Il serait fort étonnant que l'on n'observe pas le même type de fluctuations au XXI^e siècle, et il serait présomptueux de prétendre pouvoir les prévoir.

Aussi incertaine soit-elle, l'idée d'un retour au XIX^e siècle a cependant un certain nombre de fondements objectifs. Tout d'abord, la transformation des systèmes productifs observée dans les pays développés au tournant du 3^e millénaire, caractérisée par le déclin des secteurs industriels traditionnels et le développement de la société de services et des technologies de l'information, même si l'on manque évidemment de recul pour en apprécier la portée réelle (toutes les époques ont vu des secteurs anciens décliner et des secteurs nouveaux émerger), a probablement pour conséquence de favoriser un accroissement rapide des inégalités. En particulier, la très forte croissance enregistrée dans les nouveaux secteurs est sans doute de nature à permettre l'accumulation en un temps relativement bref de fortunes professionnelles considérables. Ce phénomène a déjà été observé aux Etats-Unis dans les années 1990, et on voit mal pourquoi il ne gagnerait pas l'Europe.

De plus et peut-être surtout, la reconstitution au début du XXI^e siècle de très gros patrimoines d'un niveau comparable à ceux de la fin du XIX^e siècle et du début du XX^e siècle est fortement facilitée par l'abaissement généralisé des taux marginaux d'imposition frappant les revenus les plus élevés. Il est évidemment beaucoup plus facile de constituer (ou de reconstituer) des patrimoines importants quand les taux

marginiaux supérieurs sont de 30 % ou 40 % (voire nettement moins, quand certains revenus bénéficient d'exonérations particulières) que lorsque ces taux supérieurs sont de 70 % ou 80 % (voire davantage, notamment dans les pays anglo-saxons), comme cela était le cas lors des « Trente Glorieuses ». Aux États-Unis, et dans une moindre mesure au Royaume-Uni, il ne fait aucun doute que l'élargissement des inégalités patrimoniales observé au cours des années 1980-1990 a été grandement facilité par les très fortes baisses d'impôt dont ont bénéficié les revenus les plus élevés depuis la fin des années 1970. En France et dans les pays d'Europe continentale, la conjoncture politique et idéologique initiale était différente : alors que la crise économique des années 1970 fut très vite interprétée par les opinions anglo-saxonnes comme un aveu d'échec des politiques interventionnistes mises en place à l'issue de la Seconde Guerre mondiale (à commencer par l'impôt progressif), les opinions européennes ont pendant longtemps refusé de remettre en cause les institutions associées à la période bénie des « Trente Glorieuses ». Mais ce grand écart transatlantique a fini par se réduire : outre que la stagnation des pouvoirs d'achat constatée au cours des années 1980-1990 a partout conduit à un certain rejet de l'impôt sur le revenu, l'existence (réelle ou supposée) d'une mobilité de plus en plus forte des capitaux et des « super-cadres » constitue à l'aube du XXI^e siècle un puissant facteur poussant les différents pays à s'aligner sur une fiscalité allégée pour les revenus en question. Ajoutons que l'écroulement du bloc soviétique a probablement contribué à rincer l'idée excessivement égalitariste d'une fiscalité fortement progressive.

Au final, tout semble donc concourir à faire des premières années du XXI^e siècle des années fastes pour les détenteurs de patrimoines. Il est cependant difficile de dire combien de temps durera cette conjoncture économique et intellectuelle : l'expérience du XX^e siècle suggère que des sociétés trop évidemment inégales sont intrinsèquement instables. L'étude du siècle passé laisse également à penser qu'une trop forte concentration du capital peut avoir des conséquences négatives en termes d'efficacité économique, et non seulement du point de vue de la justice sociale. Il est fort possible que l'aplatissement des inégalités patrimoniales survenu au cours de la période 1914-1945, en accélérant le déclin des anciennes dynasties capitalistes et en favorisant l'émergence de nouvelles générations d'entrepreneurs, ait contribué à dynamiser les économies occidentales des « Trente Glorieuses ». L'impôt progressif a le mérite d'empêcher que ne se reconstituent des situations analogues à celle qui prévalait à la veille de la Première Guerre mondiale, et sa mise à mal pourrait avoir pour effet de long terme une certaine sclérose économique. De telles hypothèses sont très loin d'être démontrées, mais il nous semble qu'elles méritent d'être prises au sérieux.

3. La fièvre et le thermomètre

Concluons en notant que, si un tel mouvement de retour aux inégalités du XIX^e siècle devait se produire, la société française serait statistiquement extrêmement démunie pour en prendre la mesure. Pour tout ce qui concerne l'observation des hauts revenus et des gros patrimoines, l'appareil statistique public français de

la fin du XX^e siècle et du début du XXI^e siècle est beaucoup plus pauvre que ce qu'il était dans l'entre-deux-guerres et dans les années 1950-1960, et il est peut-être même encore plus pauvre que ce qu'il était dans les toutes premières années du XX^e siècle. A l'aube du XXI^e siècle, l'administration française ne produit plus aucune statistique régulière sur les successions (ce qu'elle fit pourtant de 1902 à 1964, en publiant les résultats de dépouillements extrêmement détaillés des déclarations, notamment pour ce qui concerne les très grosses successions), et les statistiques annuelles établies à partir des déclarations de revenus depuis 1915 ne permettent plus de suivre avec la même précision qu'autrefois l'évolution des très hauts revenus (ces statistiques ont en outre cessé d'être publiées, ce qui a rendu leur accès plus difficile). Les impôts sur la fortune créés et appliqués dans les années 1980-1990 (IGF puis ISF) n'ont rien changé à cet état de fait : il est aujourd'hui impossible pour le simple citoyen de savoir comment évoluent le niveau et la répartition des patrimoines soumis à l'impôt, pour la bonne et simple raison que l'administration ne diffuse aucune statistique régulière à leur sujet (autre que le montant global des patrimoines en jeu et le nombre total de contribuables concernés...).

Nous avons tenté de montrer que cet appauvrissement statistique, loin d'être le fruit du hasard ou de la négligence administrative, témoignait en réalité d'une profonde transformation de la demande sociale de représentation de l'inégalité : à une vision centrée sur les inégalités patrimoniales et l'existence de très grandes fortunes s'est substituée une vision fondée sur les catégories socioprofessionnelles et n'accordant qu'une place symbolique aux très hauts revenus et aux détenteurs de patrimoine. La figure du capitaliste ou du rentier, si présente dans la société du début du siècle et de l'entre-deux-guerres, a laissé la place depuis 1945 à celle du cadre. Cette évolution est la conséquence de la prise de conscience collective de l'effondrement subi par les gros patrimoines à la suite des crises des années 1914-1945 : les personnes vivant de leur patrimoine sont devenues nettement moins nombreuses et nettement moins opulentes que par le passé, et elles sont dans une large mesure sorties du paysage social. Mais cette évolution des représentations, si elle a certains fondements objectifs incontestables, n'en est pas moins terriblement excessive : les gros détenteurs de patrimoine n'ont jamais totalement disparu, et surtout les nouvelles catégories statistiques que ces nouvelles représentations ont contribué à forger impliquent qu'il est devenu extrêmement difficile de prendre la mesure d'un éventuel retour aux réalités du passé.

Ces difficultés sont encore aggravées par l'évolution de la législation fiscale : la multiplication des régimes d'imposition dérogatoires en faveur des revenus du capital implique qu'il est de plus en plus malaisé de prendre en compte tous les revenus annexes des personnes en question (certains de ces revenus n'ont même plus à être déclarés). Dans un premier temps, ces régimes dérogatoires furent d'ailleurs conçus comme une réponse aux chocs subis par les patrimoines et leurs revenus au cours des années 1914-1945 : à l'issue de la Seconde Guerre mondiale, l'allègement des conditions d'imposition des revenus du capital devint admissible et même souhaitable, car il s'agissait non pas d'accorder des largesses aux grandes fortunes, annihilées par les crises, mais bien plutôt de favoriser la constitution de nouvelles classes d'épargnants et d'accélérer la reconstruction. Mais cette évo-

lution s'est poursuivie dans les années 1980-1990, et rien n'indique qu'elle soit terminée (on pense notamment à l'allégement de la fiscalité des stock-options décidé par le gouvernement Jospin au début de l'année 2000). Cette seconde phase n'a pas de véritable justification économique, et elle est principalement la conséquence de la concurrence fiscale que se livrent les différents pays développés.

En dépit de ces difficultés d'ordre statistique, nous pouvons être à peu près certain que les très hauts revenus et les très gros patrimoines sont encore très loin d'avoir retrouvé à l'aube du XXI^e siècle la place qui était la leur à la veille de la Première Guerre mondiale. Ainsi que nous l'avons noté plus haut, on ne peut cependant pas exclure que l'élargissement tendanciel des inégalités observé au cours des années 1980-1990 prennent des proportions plus imposantes lors des premières décennies du XXI^e siècle. Un tel phénomène mériterait alors d'être analysé de façon précise et contradictoire, ne serait-ce que pour permettre un débat démocratique fondé sur des informations fiables. De façon générale, nous espérons avoir montré dans le cadre de ce livre qu'il était sain de mettre en évidence les inégalités telles qu'elles existent, indépendamment d'ailleurs de la façon dont on envisage la question de la redistribution.

ANNEXES

A. Les tableaux statistiques bruts établis par l'administration fiscale à partir des déclarations de revenus (revenus 1915-1998)	555
B. Méthodologie et résultats des estimations réalisées à partir des statistiques des déclarations de revenus (revenus 1915-1998)	592
C. Données complémentaires sur la législation de l'impôt sur le revenu	647
D. Données brutes, méthodologie et résultats des estimations réalisées à partir des statistiques des déclarations de salaires des employeurs (salaires 1919-1938, 1947 et 1950-1998)	657
E. Estimation de séries homogènes portant sur le salaire ouvrier et le salaire moyen sur longue période (1900-1998)	677
F. Les indices de prix à la consommation (1900-1998)	689
G. Méthodologie et résultats des estimations réalisées à partir des séries de la comptabilité nationale (1900-1998)	693
H. Population, ménages et structure socioprofessionnelle, 1900-1998	721
I. Les estimations de la distribution des revenus en France au XX ^e siècle	730
J. Données brutes, méthodologie et résultats des estimations réalisées à partir des statistiques issues des déclarations de successions (successions 1902-1994)	744
K. Données brutes, méthodologie et résultats des estimations réalisées à partir des statistiques de répartition des loyers parisiens (loyers de 1889, 1901 et 1911)	772

ANNEXE A

Les tableaux statistiques bruts établis par l'administration fiscale à partir des déclarations de revenus (revenus 1915-1998)

Cette annexe décrit de façon détaillée la forme et l'évolution des tableaux statistiques bruts établis par l'administration fiscale à partir des déclarations de revenus depuis la création de l'impôt sur le revenu, tableaux qui constituent la source centrale exploitée dans le cadre de ce livre (la méthodologie appliquée pour passer de ces matériaux bruts aux estimations de l'inégalité des revenus évoquées dans le livre est exposée dans l'annexe B). Nous distinguerons les tableaux « répartition » (section 1), les tableaux « composition » (section 2), les tableaux « plus-values » (section 3), et les autres tableaux (section 4).

1. LES TABLEAUX « RÉPARTITION » (REVENUS 1915-1998)

1.1. La forme générale des tableaux « répartition »

Depuis l'instauration de l'impôt sur le revenu en France par la loi du 15 juillet 1914 et sa première mise en application sur les revenus de 1915 (déclarés en 1916), l'administration fiscale a procédé chaque année au dépouillement de toutes les déclarations de revenu déposées par les contribuables, ce qui lui a permis d'établir et de publier deux séries principales de tableaux statistiques, que nous appellerons les tableaux « répartition » et les tableaux « composition¹ ». L'intitulé exact de l'impôt progressif sur le revenu global au titre duquel les contribuables imposables ont déposé ces déclarations de revenu a changé au cours du temps (impôt général sur le revenu (IGR) pour les revenus des années 1915-1947, puis surtaxe progressive de l'impôt sur le revenu des personnes physiques (IRPP) pour les revenus des années 1948-1958, et enfin IRPP tout court pour les revenus des années 1959-1998), mais la forme générale des tableaux statistiques établis par l'administration fiscale à partir des déclarations de revenus correspondantes est restée la même². Les tableaux « répartition » indiquent la répartition des contribuables par tranches de revenu, c'est-à-dire le nombre de contribuables et le montant total des revenus déclarés en fonction d'un certain nombre de tranches de revenu imposable. Les tableaux « composition » indiquent la composition des revenus par tranches de revenu, c'est-à-dire le nombre et le montant des différents types de revenus (salaires, revenus de capitaux mobiliers, bénéfices agricoles, etc.) déclarés par les contribuables en fonction d'un certain nombre de tranches de revenu imposable.

Les tableaux « répartition » ont été établis par l'administration fiscale tous les ans depuis les revenus de 1915, y compris durant les années de la Seconde Guerre mondiale, et nous avons reproduit sur le tableau A-1 les données brutes correspondantes aux revenus des années 1915-1998. Ce sont ces données brutes qui nous ont permis d'estimer la forme de la distribution des revenus et le niveau des différents fractiles de hauts revenus sur toute la période 1915-1998 (cf. annexe B, section 1). Les données brutes reproduites sur le tableau A-1 ont été recopiées directement des tableaux publiés par l'administration fiscale, sans aucune correction³.

1. L'intitulé exact utilisé par l'administration pour désigner ces tableaux a changé de multiples fois depuis les tableaux établis pour les revenus de 1915, et il nous a donc semblé préférable d'utiliser une terminologie homogène et intelligible.

2. La seule rupture importante dans la forme des tableaux établis par l'administration est due à l'introduction du mécanisme du quotient familial à partir de l'imposition des revenus de 1945 (cf. infra), et non pas aux modifications de l'intitulé exact de l'impôt.

3. La seule correction que nous ayons apportée aux chiffres bruts publiés par l'administration fiscale concerne les revenus des années 1942-1944 : pour établir les tableaux « répartition » des revenus 1942-1944, l'administration fiscale avait en effet soustrait des revenus imposables non seulement les déductions pour situation et charges de famille, mais également l'abattement général (de 10 000 francs pour les revenus de 1942, et de 20 000 francs pour les revenus de 1943-1944), si bien que les tranches utilisées dans les tableaux publiés débutent artificiellement avec les contribuables dont le revenu est compris entre 0 et 10 000 francs : afin de mettre les chiffres des revenus 1942-1944 sous une forme comparable à ceux des autres années, nous avons donc ajouté le montant de l'abattement général (10 000 francs pour les revenus de 1942, et 20 000 francs pour les revenus de 1943-1944) aux niveaux des tranches et aux montants des revenus des contribuables (cela explique également pourquoi la tranche supérieure concerne pour ces années-là les revenus supérieurs à 1 010 000 ou 1 020 000 francs, et non pas à 1 million de francs).

Tableau A-1: Les tableaux statistiques bruts établis par l'administration fiscale à partir des déclarations de revenus (revenus 1915-1998)

1915			1916			1917			1918		
s_i	N_i	Y_i									
5 000	78 206	584 908	3 000	182 673	985 383	3 000	272 866	1 680 634	3 000	310 074	1 927 675
10 000	38 581	477 067	8 000	75 963	734 116	10 000	99 584	1 371 153	10 000	116 233	1 601 635
15 000	17 163	299 140	12 000	35 437	486 973	20 000	46 514	1 407 543	20 000	52 251	1 619 725
20 000	9 243	209 121	16 000	19 655	352 224	50 000	12 184	825 572	50 000	14 068	971 042
25 000	14 722	497 782	20 000	32 771	894 840	100 000	5 810	848 896	100 000	6 204	933 582
50 000	5 123	342 698	40 000	9 201	443 775	250 000	1 227	416 599	250 000	1 264	469 346
100 000	1 596	216 724	60 000	3 868	265 108	500 000	515	588 884	500 000	474	515 016
200 000	629	183 293	80 000	2 271	200 850	Total	438 700	7 139 282	Total	500 568	8 038 022
500 000	131	171 696	100 000	2 665	323 079						
Total	165 394	2 982 429	150 000	1 695	324 041						
			250 000	941	318 604						
			500 000	414	525 463						
			Total	367 554	5 854 454						
1919			1920			1921			1922		
s_i	N_i	Y_i									
6 000	148 316	1 260 332	6 000	330 801	2 723 446	6 000	395 261	3 113 008	7 000	236 697	2 013 580
10 000	219 025	3 263 489	10 000	404 399	5 769 529	10 000	468 055	6 614 617	10 000	487 001	6 943 614
20 000	71 846	1 776 400	20 000	108 710	2 711 851	20 000	122 076	2 988 422	20 000	144 191	3 512 096
30 000	52 583	1 935 480	30 000	71 470	2 728 004	30 000	73 054	2 822 707	30 000	86 692	3 288 192
50 000	31 405	2 028 188	50 000	39 647	2 797 624	50 000	40 369	2 777 522	50 000	47 145	3 238 622
100 000	12 139	1 695 228	100 000	15 304	2 101 760	100 000	14 152	1 946 515	100 000	17 201	2 326 537
200 000	3 113	755 671	200 000	3 700	881 227	200 000	3 424	824 506	200 000	4 034	969 294
300 000	1 785	679 098	300 000	2 147	823 517	300 000	1 893	715 980	300 000	2 399	919 276
500 000	761	514 734	500 000	893	605 402	500 000	822	553 189	500 000	1 053	712 936
1 000 000	229	538 203	1 000 000	273	732 887	1 000 000	224	489 750	1 000 000	243	567 051
Total	541 202	14 447 326	Total	977 344	21 875 246	Total	1 119 330	22 846 216	Total	1 026 656	24 491 597
1923			1924			1925			1926		
s_i	N_i	Y_i									
7 000	268 545	2 224 492	7 000	329 042	2 822 374	7 000	422 639	3 645 414	7 000	573 806	4 838 427
10 000	558 419	7 977 793	10 000	694 441	9 836 003	10 000	936 620	12 946 616	10 000	1 297 051	18 571 936
20 000	174 985	4 269 295	20 000	218 908	5 213 389	20 000	286 953	7 155 976	20 000	362 818	8 779 135
30 000	108 443	4 121 315	30 000	134 896	5 084 413	30 000	165 578	6 499 658	30 000	198 740	7 572 864
50 000	58 840	4 103 335	50 000	74 269	5 022 716	50 000	86 015	5 823 404	50 000	102 127	6 956 688
100 000	21 549	2 948 513	100 000	25 124	3 403 017	100 000	28 429	3 849 815	100 000	36 890	4 955 354
200 000	5 521	1 336 646	200 000	6 141	1 476 647	200 000	6 664	1 616 297	200 000	8 837	2 132 195
300 000	3 254	1 228 071	300 000	3 490	1 315 176	300 000	3 803	1 424 131	300 000	5 348	1 993 056
500 000	1 352	894 400	500 000	1 220	809 877	500 000	1 533	1 042 413	500 000	2 363	1 522 364
1 000 000	377	827 571	1 000 000	297	668 198	1 000 000	363	785 042	1 000 000	670	1 524 276
Total	1 201 285	29 931 431	Total	1 487 828	35 651 809	Total	1 938 597	44 788 765	Total	2 588 650	58 846 295
1927			1928			1929			1930		
s_i	N_i	Y_i									
7 000	605 404	5 123 113	10 000	1 071 976	16 099 155	10 000	923 458	13 737 806	10 000	1 043 409	15 449 106
10 000	1 478 518	21 116 140	20 000	485 089	11 779 680	20 000	516 740	12 590 355	20 000	581 904	14 195 918
20 000	434 153	10 488 866	30 000	254 080	9 587 209	30 000	295 023	11 110 510	30 000	332 336	12 525 126
30 000	227 028	8 599 043	50 000	115 411	7 871 040	50 000	128 498	8 556 414	50 000	134 428	9 043 793
50 000	104 549	7 086 334	100 000	39 196	5 319 034	100 000	40 582	5 560 235	100 000	40 550	5 499 917
100 000	35 303	4 803 282	200 000	9 522	2 310 409	200 000	9 755	2 356 185	200 000	9 101	2 301 819
200 000	8 504	2 088 102	300 000	5 994	2 258 065	300 000	5 841	2 178 968	300 000	5 584	2 091 878
300 000	5 288	2 030 767	500 000	2 822	1 890 612	500 000	2 552	1 692 381	500 000	2 376	1 573 539
500 000	2 464	1 663 551	1 000 000	862	1 864 716	1 000 000	821	1 751 759	1 000 000	702	1 458 269
1 000 000	755	1 642 313	Total	1 984 952	58 979 919	Total	1 923 270	59 534 613	Total	2 150 390	64 139 364
Total	2 901 966	64 641 511									
1931			1932			1933			1934		
s_i	N_i	Y_i									
10 000	1 428 995	19 603 469	10 000	1 309 383	18 014 747	10 000	1 299 857	17 896 917	10 000	1 195 011	16 469 797
20 000	332 019	8 023 099	20 000	313 024	7 580 215	20 000	320 173	7 748 048	20 000	286 786	6 937 659
30 000	126 712	4 364 425	30 000	121 691	4 187 909	30 000	124 409	4 285 601	30 000	107 213	3 690 822
40 000	61 328	2 732 696	40 000	58 247	2 596 148	40 000	58 883	2 623 079	40 000	51 288	2 287 322
50 000	89 591	6 061 437	50 000	83 425	5 619 793	50 000	82 799	5 568 881	50 000	73 700	4 973 007
100 000	28 622	3 881 559	100 000	25 597	3 448 661	100 000	24 416	3 287 558	100 000	22 004	2 972 521
200 000	10 778	3 156 259	200 000	9 118	2 642 485	200 000	8 299	2 402 568	200 000	7 555	2 194 973
500 000	1 625	1 073 375	500 000	1 294	858 562	500 000	1 223	805 701	500 000	1 081	718 672
1 000 000	494	1 014 169	1 000 000	391	734 392	1 000 000	349	733 049	1 000 000	309	599 973
Total	2 080 164	49 910 487	Total	1 922 170	45 682 911	Total	1 920 408	45 351 401	Total	1 744 947	40 844 744

Tableau A-1 (suite)

1935			1936			1937			1938		
s_i	N_i	Y_i	s_i	N_i	Y_i	s_i	N_i	Y_i	s_i	N_i	Y_i
10 000	1 117 576	15 416 607	10 000	746 093	11 325 585	10 000	1 058 886	15 959 496	10 000	1 286 018	19 606 729
20 000	267 177	6 473 978	20 000	485 955	12 011 084	20 000	674 930	16 783 321	20 000	817 292	20 436 880
30 000	96 946	3 476 203	30 000	178 497	6 220 127	30 000	255 559	8 905 986	30 000	328 979	11 235 337
40 000	48 818	2 178 627	40 000	80 085	3 605 761	40 000	107 518	4 846 688	40 000	135 920	6 105 883
50 000	72 355	4 880 170	50 000	79 720	4 836 584	50 000	102 039	6 174 199	50 000	123 195	7 523 695
100 000	21 434	2 886 470	75 000	28 602	2 470 144	75 000	37 134	3 213 483	75 000	43 972	3 853 953
200 000	7 101	2 048 320	100 000	21 273	2 576 059	100 000	28 128	3 405 291	100 000	32 732	4 019 836
500 000	1 040	686 833	150 000	13 693	2 774 475	150 000	18 219	3 707 298	150 000	20 635	4 197 312
1 000 000	352	728 736	300 000	3 718	1 494 167	300 000	4 877	1 952 323	300 000	5 283	2 042 946
Total	1 632 799	38 775 944	600 000	721	534 802	600 000	932	704 328	600 000	942	715 917
			1 000 000	402	872 351	1 000 000	510	1 201 399	1 000 000	505	1 082 098
			Total	1 638 759	48 721 139	Total	2 288 732	66 853 812	Total	2 795 473	80 820 586
1939			1940			1941			1942		
s_i	N_i	Y_i	s_i	N_i	Y_i	s_i	N_i	Y_i	s_i	N_i	Y_i
10 000	880 715	13 650 386	10 000	822 815	12 673 557	10 000	1 128 646	17 599 706	10 000	2 179 674	32 716 063
20 000	644 023	16 049 047	20 000	555 015	13 814 097	20 000	813 738	20 258 088	20 000	833 844	20 645 885
30 000	274 709	9 562 217	30 000	230 043	8 027 495	30 000	355 777	12 415 391	30 000	346 663	12 120 448
40 000	116 037	5 198 141	40 000	102 706	4 614 886	40 000	158 677	7 116 993	40 000	163 144	7 341 030
50 000	99 153	5 980 083	50 000	94 574	5 724 298	50 000	145 595	8 805 005	50 000	87 657	4 828 326
75 000	34 457	2 971 216	75 000	32 798	2 839 368	75 000	53 125	4 583 033	60 000	54 093	3 526 516
100 000	28 198	3 414 054	100 000	24 659	2 995 833	100 000	26 661	2 981 041	70 000	36 492	2 744 327
150 000	18 232	3 677 959	150 000	15 135	3 058 549	125 000	15 316	2 100 542	80 000	25 994	2 216 339
300 000	5 402	2 165 403	300 000	3 989	1 599 969	150 000	15 325	2 635 602	90 000	19 682	1 877 019
600 000	1 116	826 216	600 000	762	569 982	200 000	11 449	2 766 170	100 000	26 849	2 947 809
1 000 000	576	1 263 637	1 000 000	334	612 491	300 000	6 712	2 671 468	120 000	16 890	2 190 839
Total	2 102 618	64 758 359	Total	1 882 830	56 530 525	600 000	1 299	953 379	140 000	11 274	1 689 171
						1 000 000	544	1 012 729	160 000	7 743	1 313 463
						Total	2 732 864	85 899 147	180 000	5 689	1 080 589
									200 000	5 069	1 076 729
									225 000	3 662	869 451
									250 000	2 655	696 764
									275 000	2 132	613 392
									300 000	1 628	507 618
									325 000	1 291	435 489
									350 000	982	356 895
									375 000	769	298 005
									400 000	2 087	935 847
									510 000	2 089	1 385 075
									1 010 000	444	792 566
									Total	3 838 496	105 205 655
1943			1944			1945			1946		
s_i	N_i	Y_i	s_i	N_i	Y_i	s_i	N_i	Y_i	s_i	N_i	Y_i
20 000	996 285	24 721 029	20 000	1 231 431	30 871 588	40 000	401 169	19 564 291	40 000	673 978	34 318 423
30 000	436 278	15 218 967	30 000	637 380	22 277 519	60 000	261 228	18 134 585	60 000	711 016	49 594 157
40 000	217 639	9 790 565	40 000	331 489	14 917 441	80 000	223 212	20 040 250	80 000	583 622	52 394 330
50 000	118 892	6 546 543	50 000	190 876	10 510 790	100 000	389 037	47 493 190	100 000	1 094 209	135 313 298
60 000	70 460	4 585 787	60 000	116 162	7 560 062	150 000	217 215	42 839 352	150 000	864 544	172 040 865
70 000	46 375	3 487 847	70 000	72 827	5 473 237	300 000	34 502	12 727 727	300 000	150 370	55 871 043
80 000	31 588	2 691 135	80 000	47 545	4 048 082	500 000	8 228	4 913 019	500 000	41 151	24 648 196
90 000	23 654	2 253 459	90 000	32 642	3 108 153	750 000	2 408	2 061 103	750 000	13 833	11 849 626
100 000	32 000	3 507 520	100 000	40 552	4 441 956	1 000 000	1 485	1 791 710	1 000 000	9 462	11 431 761
120 000	19 524	2 532 958	120 000	23 766	3 083 780	1 500 000	866	2 264 454	1 500 000	6 648	18 029 050
140 000	13 000	1 948 051	140 000	15 014	2 243 445	Total	1 539 350	171 829 681	Total	4 148 833	565 490 749
160 000	9 086	1 544 141	160 000	10 054	1 706 222						
180 000	6 410	1 217 205	180 000	6 906	1 311 409						
200 000	5 690	1 207 983	200 000	5 904	1 253 047						
225 000	4 145	984 143	225 000	4 188	993 324						
250 000	2 846	746 612	250 000	3 015	790 836						
275 000	2 356	676 717	275 000	2 203	633 059						
300 000	1 687	525 814	300 000	1 544	482 442						
325 000	1 238	417 597	325 000	1 249	421 506						
350 000	997	361 075	350 000	928	336 274						
375 000	809	313 270	375 000	743	287 886						
400 000	2 097	948 550	400 000	1 891	851 860						
520 000	1 785	1 208 292	520 000	1 450	975 389						
1 020 000	429	787 888	1 020 000	292	461 317						
Total	2 045 270	88 223 148	Total	2 780 051	119 040 624						

Tableau A-1 (suite)

1947			1948			1949			1950		
S _i	N _i	Y _i	S _i	N _i	Y _i	S _i	N _i	Y _i	S _i	N _i	Y _i
100 000	233 724	25 717 592	120 000	421 469	56 904 127	150 000	589 711	103 619 932	170 000	270 336	49 924 000
120 000	169 058	22 576 172	150 000	440 515	76 924 344	200 000	870 911	216 679 295	200 000	540 450	130 948 000
150 000	654 819	143 436 562	200 000	614 993	153 607 011	300 000	1 249 790	478 834 033	300 000	1 195 413	469 969 000
300 000	305 114	113 619 141	300 000	809 198	307 746 537	500 000	480 000	294 315 512	500 000	602 074	361 324 000
500 000	75 445	45 040 287	500 000	272 916	166 662 805	800 000	133 124	126 937 605	750 000	250 344	228 426 000
750 000	22 960	19 629 347	800 000	77 193	73 783 621	1 200 000	58 745	87 978 695	1 200 000	97 492	157 031 000
1 000 000	14 872	17 920 749	1 200 000	35 719	53 509 549	2 000 000	17 483	42 034 930	2 500 000	19 889	66 286 000
1 500 000	8 405	16 744 317	2 000 000	10 741	25 806 347	3 000 000	8 875	33 333 845	5 000 000	6 088	53 792 000
3 000 000	2 056	10 251 958	3 000 000	5 269	19 753 958	5 000 000	4 575	39 744 791	Total	2 982 086	1 517 700 000
Total	1 486 453	414 936 125	5 000 000	2 210	18 925 641	Total	3 413 214	1 423 478 538			
			Total	2 690 223	953 623 740						
1951			1952			1953			1954		
S _i	N _i	Y _i	S _i	N _i	Y _i	S _i	N _i	Y _i	S _i	N _i	Y _i
220 000	670 837	184 017 000	220 000	770 188	214 782 000	220 000	729 082	201 312 000	220 000	714 797	197 281 000
350 000	802 994	391 359 000	350 000	1 034 271	502 158 000	350 000	945 970	460 813 000	350 000	948 409	461 723 000
600 000	636 274	462 007 000	600 000	897 501	653 250 000	600 000	804 633	586 107 000	600 000	832 499	606 798 000
900 000	311 305	346 486 000	900 000	469 738	524 312 000	900 000	424 632	473 953 000	900 000	439 381	490 903 000
1 500 000	101 646	201 305 000	1 500 000	156 185	309 187 000	1 500 000	148 918	295 971 000	1 500 000	161 102	321 186 000
3 000 000	22 395	89 094 000	3 000 000	33 165	131 972 000	3 000 000	32 988	130 953 000	3 000 000	36 543	145 171 000
6 000 000	4 356	33 161 000	6 000 000	6 279	46 850 000	6 000 000	6 101	45 603 000	6 000 000	6 664	49 762 000
10 000 000	1 956	33 982 000	10 000 000	2 872	47 888 000	10 000 000	2 845	48 437 000	10 000 000	3 044	52 742 000
Total	2 551 763	1 741 411 000	Total	3 370 199	2 430 399 000	Total	3 095 169	2 243 149 000	Total	3 142 439	2 325 566 000
1955			1956			1957			1958		
S _i	N _i	Y _i	S _i	N _i	Y _i	S _i	N _i	Y _i	S _i	N _i	Y _i
350 000	1 119 910	543 927 000	350 000	1 302 429	630 225 000	600 000	1 412 829	1 040 628 000	600 000	1 619 743	1 205 212 000
600 000	1 027 680	750 776 000	600 000	1 242 148	909 473 000	900 000	931 445	1 044 715 000	900 000	1 249 900	1 403 529 000
900 000	568 225	635 736 000	900 000	709 480	792 663 000	1 500 000	334 847	665 432 000	1 500 000	445 910	881 660 000
1 500 000	204 584	406 666 000	1 500 000	250 655	498 861 000	3 000 000	74 994	298 123 000	3 000 000	95 155	377 197 000
3 000 000	45 967	182 414 000	3 000 000	57 769	229 596 000	6 000 000	13 415	99 991 000	6 000 000	16 500	122 839 000
6 000 000	8 330	62 035 000	6 000 000	10 439	77 767 000	10 000 000	3 508	41 879 000	10 000 000	4 109	52 773 000
10 000 000	3 747	65 395 000	10 000 000	4 437	78 414 000	15 000 000	1 107	18 199 000	15 000 000	1 325	22 621 000
Total	3 764 936	2 865 979 000	Total	4 400 880	3 449 380 000	20 000 000	731	17 466 000	20 000 000	878	20 916 000
						30 000 000	464	23 848 000	30 000 000	513	26 783 000
						Total	4 430 176	3 963 875 000	Total	4 984 390	4 809 532 000
1959			1960			1961			1962		
S _i	N _i	Y _i	S _i	N _i	Y _i	S _i	N _i	Y _i	S _i	N _i	Y _i
600 000	1 396 359	1 039 204 100	6 500	1 503 490	12 110 891	10 000	1 284 338	15 527 508	10 000	1 541 867	18 712 455
900 000	1 271 853	1 440 198 700	9 750	1 293 359	15 849 311	15 000	473 304	8 117 594	15 000	601 599	10 313 873
1 500 000	520 801	1 034 037 900	16 250	517 176	11 069 286	20 000	318 075	7 624 779	20 000	406 684	9 742 948
3 000 000	112 922	447 723 100	32 000	123 368	5 239 554	30 000	179 756	7 163 713	30 000	221 607	8 821 963
6 000 000	20 272	151 014 000	64 000	21 633	1 680 983	60 000	34 731	2 592 008	60 000	42 164	3 143 353
10 000 000	5 237	62 615 200	100 000	7 258	864 053	100 000	11 887	1 554 373	100 000	14 763	1 937 205
15 000 000	1 590	27 208 100	150 000	2 169	371 729	200 000	1 765	423 509	200 000	2 056	492 127
20 000 000	1 044	24 978 800	200 000	1 412	338 257	300 000	784	291 650	300 000	931	344 039
30 000 000	640	32 626 000	300 000	911	463 253	500 000	363	307 016	500 000	385	323 452
Total	5 044 969	4 992 646 900	Total	5 455 992	57 076 201	Total	6 102 996	67 404 771	Total	6 751 651	78 833 308
1963			1964			1965			1966		
S _i	N _i	Y _i	S _i	N _i	Y _i	S _i	N _i	Y _i	S _i	N _i	Y _i
10 000	1 853 811	22 587 859	15 000	939 354	16 124 313	15 000	1 079 922	18 556 594	15 000	1 218 542	20 959 844
15 000	774 894	13 295 580	20 000	793 460	20 150 243	20 000	946 800	24 069 998	20 000	1 087 661	27 638 832
20 000	662 394	16 970 943	35 000	140 464	5 534 849	35 000	217 656	8 960 652	35 000	246 275	10 129 538
36 000	167 387	7 512 529	45 000	118 226	6 475 761	50 000	94 637	5 523 284	50 000	106 361	6 198 282
60 000	54 202	4 042 440	70 000	40 141	3 299 513	70 000	48 129	3 951 330	70 000	53 424	4 386 190
100 000	18 543	2 427 511	100 000	24 073	3 151 616	100 000	29 105	3 821 121	100 000	33 053	4 342 338
200 000	2 565	614 587	200 000	3 392	808 946	200 000	3 923	936 151	200 000	4 581	1 095 819
300 000	1 128	419 495	300 000	1 421	530 807	300 000	1 733	644 760	300 000	2 000	741 950
500 000	466	386 510	500 000	587	480 437	500 000	697	585 159	500 000	836	720 184
Total	7 709 532	95 288 013	Total	8 361 863	110 625 658	Total	8 572 756	122 046 887	Total	8 955 194	133 214 734
1967			1968			1969			1970		
S _i	N _i	Y _i	S _i	N _i	Y _i	S _i	N _i	Y _i	S _i	N _i	Y _i
15 000	1 355 224	23 339 879	15 000	1 556 264	26 886 811	20 000	971 308	21 678 349	20 000	1 826 044	44 187 389
20 000	1 261 895	32 128 543	20 000	1 504 582	38 367 604	25 000	546 180	14 931 037	30 000	650 596	22 333 831
35 000	291 776	12 003 155	35 000	340 355	13 976 212	30 000	736 366	27 469 941	40 000	278 951	12 401 268
50 000	125 667	7 326 672	50 000	143 414	8 347 496	50 000	174 512	10 168 575	50 000	222 218	12 949 350
70 000	63 450	5 216 767	70 000	69 591	5 713 584	70 000	84 890	6 978 443	70 000	108 101	8 889 934
100 000	40 400	5 320 065	100 000	43 179	5 680 701	100 000	54 175	7 140 390	100 000	69 615	9 201 859
200 000	5 711	1 360 824	200 000	6 156	1 465 357	200 000	9 988	2 620 982	200 000	13 359	3 498 580
300 000	2 504	928 913	300 000	2 700	1 004 239	400 000	2 469	1 788 023	400 000	3 024	2 143 339
500 000	1 117	968 730	500 000	1 241	1 085 670	Total	10 503 244	184 632 843	Total	10 513 119	206 267 912
Total	9 591 039	148 350 809	Total	10 480 338	166 686 900						

Tableau A-1 (suite et fin)

1971			1972			1973			1974		
s _i	N _i	Y _i	s _i	N _i	Y _i	s _i	N _i	Y _i	s _i	N _i	Y _i
25 000	822 100	22 504 114	25 000	980 764	26 845 271	30 000	1 331 971	45 790 160	30 000	1 809 969	62 337 341
30 000	815 488	27 985 752	30 000	999 002	34 302 831	40 000	588 740	26 172 187	40 000	854 193	37 982 226
40 000	348 892	15 511 976	40 000	430 670	19 143 033	50 000	460 949	26 841 515	50 000	665 288	38 695 024
50 000	277 744	16 186 477	50 000	338 819	19 741 650	70 000	224 940	18 506 875	70 000	310 935	25 555 461
70 000	135 552	11 149 299	70 000	166 121	13 662 879	100 000	151 540	20 148 979	100 000	203 688	27 040 295
100 000	89 958	11 920 476	100 000	111 073	14 768 617	200 000	33 424	8 801 430	200 000	44 190	11 631 641
200 000	18 151	4 758 820	200 000	23 676	6 205 057	400 000	8 241	6 108 029	400 000	10 441	7 274 901
400 000	4 142	2 923 268	400 000	5 515	3 961 355	Total	12 092 270	313 432 249	Total	12 767 947	374 844 200
Total	11 019 782	235 238 957	Total	11 502 269	265 369 287						
1975			1976			1977			1978		
40 000	1 200 242	53 445 982	50 000	1 351 507	78 783 072	50 000	1 706 209	99 671 131	60 000	829 758	53 697 518
50 000	980 033	56 984 192	70 000	609 667	50 004 408	70 000	799 570	65 530 028	70 000	522 628	39 069 340
70 000	438 732	36 006 056	100 000	370 154	49 093 064	100 000	461 016	60 737 661	80 000	558 028	49 534 219
100 000	277 867	36 890 160	200 000	82 076	21 626 632	200 000	92 323	24 290 886	100 000	605 693	79 648 991
200 000	60 912	16 033 475	400 000	19 817	13 883 383	400 000	21 991	15 597 558	200 000	125 176	32 973 347
400 000	14 220	9 964 710	Total	14 242 603	528 292 628	Total	14 007 405	577 365 619	400 000	30 301	21 206 588
Total	13 494 548	448 653 458	Total	14 242 603	528 292 628	Total	14 007 405	577 365 619	Total	14 564 035	664 139 917
1979			1980			1981			1982		
70 000	668 251	49 954 646	80 000	1 020 009	90 651 000	80 000	1 388 519	123 459 892	100 000	1 666 665	198 881 753
80 000	733 989	65 174 714	100 000	1 096 703	143 302 000	100 000	1 582 223	206 156 220	150 000	471 013	80 398 901
100 000	789 729	103 677 345	200 000	210 495	55 645 000	200 000	287 335	75 837 932	200 000	370 214	97 310 450
200 000	162 981	43 052 350	400 000	52 771	37 145 000	400 000	68 908	48 686 107	400 000	82 295	56 620 222
400 000	41 338	29 258 217	Total	15 289 641	866 335 000	Total	15 056 169	995 563 890	Total	15 308 540	1 125 249 422
Total	15 000 673	755 393 800	Total	15 289 641	866 335 000	Total	15 056 169	995 563 890	Total	15 308 540	1 125 249 422
1983			1984			1985			1986		
100 000	1 496 948	166 433 165	100 000	1 679 359	186 890 144	125 000	1 054 963	143 828 445	125 000	1 137 595	155 192 917
125 000	785 677	106 983 316	125 000	923 864	125 908 360	150 000	959 383	163 699 807	150 000	1 072 428	183 177 743
150 000	665 346	113 465 001	150 000	807 412	137 692 317	200 000	368 047	81 567 003	200 000	417 365	92 506 513
200 000	492 698	129 138 264	200 000	306 695	67 962 442	250 000	397 297	130 312 095	250 000	452 193	148 419 508
400 000	103 603	69 143 929	250 000	333 631	109 281 033	500 000	85 483	72 031 956	500 000	101 954	87 444 531
Total	15 242 012	1 262 464 876	500 000	69 308	58 310 939	Total	15 252 320	1 447 554 505	Total	13 314 101	1 409 332 505
Total	15 242 012	1 262 464 876	Total	15 209 530	1 352 028 172	Total	15 252 320	1 447 554 505	Total	13 314 101	1 409 332 505
1987			1988			1989			1990		
125 000	1 197 531	163 412 960	125 000	1 273 514	173 668 775	150 000	1 400 562	239 687 604	150 000	1 566 951	268 487 074
150 000	1 147 772	196 137 220	150 000	1 254 450	214 006 500	200 000	573 204	127 089 566	200 000	662 969	147 033 067
200 000	455 851	101 051 633	200 000	503 521	111 127 375	250 000	633 418	207 667 864	250 000	735 995	241 211 541
250 000	493 610	161 879 550	250 000	557 575	180 449 580	500 000	155 880	143 615 702	500 000	175 411	161 347 446
500 000	117 353	104 382 387	500 000	145 800	125 379 705	Total	13 881 932	1 647 683 218	Total	14 296 524	1 767 664 738
Total	13 368 628	1 466 612 969	Total	13 470 354	1 536 160 955	Total	13 881 932	1 647 683 218	Total	14 296 524	1 767 664 738
1991			1992			1993			1994		
150 000	1 709 115	293 010 834	150 000	1 818 306	311 983 831	150 000	1 886 670	323 839 597	150 000	1 949 526	334 720 308
200 000	740 839	164 305 554	200 000	803 428	178 176 856	200 000	843 453	187 073 742	200 000	884 623	196 224 818
250 000	813 650	266 264 804	250 000	868 123	283 497 601	250 000	908 474	296 182 562	250 000	947 650	308 576 418
500 000	183 121	164 786 239	500 000	185 668	164 282 422	500 000	186 471	164 379 749	500 000	192 473	171 112 167
Total	14 642 747	1 857 504 528	Total	14 753 713	1 911 147 341	Total	14 907 267	1 956 011 688	Total	14 990 137	1 998 301 276
1995			1996			1997			1998		
150 000	2 034 867	349 662 404	150 000	2 092 251	359 796 697	150 000	2 156 707	370 950 474	150 000	2 255 894	388 342 822
200 000	939 611	208 491 161	200 000	981 219	217 801 597	200 000	1 031 376	229 000 570	200 000	1 106 550	245 748 682
250 000	1 010 150	328 914 964	250 000	1 071 983	349 074 495	250 000	1 131 795	368 218 643	250 000	1 225 912	398 783 481
500 000	204 178	180 186 358	500 000	209 569	184 259 649	500 000	221 827	197 080 665	500 000	240 125	211 966 592
Total	15 474 244	2 081 153 685	Total	15 181 132	2 091 120 959	Total	15 680 354	2 172 151 713	Total	16 838 573	2 313 848 331

Sources: Données brutes recopiées directement des tableaux « répartition » établis par l'administration fiscale (cf. tableaux A-4 et A-5 pour les références des publications du ministère des Finances où les tableaux originaux ont été publiés).

Lecture: s_i représente les seuils des tranches de revenu imposable utilisées par l'administration fiscale, N_i représente le nombre de contribuables dont le revenu est compris entre les seuils s_i et s_{i-1}, et Y_i représente le montant total du revenu imposable déclaré par ces contribuables. La ligne « Total » donne le nombre total de contribuables imposables et le revenu imposable total des contribuables imposables. Les seuils sont exprimés en anciens francs pour les revenus 1915-1959, et en nouveaux francs pour les revenus 1960-1998. Les montants sont exprimés en milliers d'anciens francs pour les revenus de 1915-1959, et en milliers de nouveaux francs pour les revenus de 1960-1998. Par exemple, au titre des revenus de 1930, 1 043 409 contribuables ont déclaré un revenu imposable annuel compris entre 10 000 et 20 000 anciens francs, pour un montant total de 15,449 milliards d'anciens francs, 581 904 contribuables ont déclaré un revenu imposable compris entre 20 000 et 30 000 anciens francs, pour un montant total de 14,196 milliards d'anciens francs, etc., et 702 contribuables ont déclaré un revenu supérieur à 1 million d'anciens francs, pour un montant total de 1,458 milliard d'anciens francs (le nombre total de contribuables imposables était de 2,150 millions, et leur revenu imposable total de 64,139 milliards d'anciens francs). Au titre des revenus de 1970, 1 826 044 contribuables ont déclaré un revenu imposable annuel compris entre 20 000 et 30 000 nouveaux francs, pour un montant total de 44,187 milliards de

nouveaux francs, etc., et 3 024 contribuables ont déclaré un revenu imposable supérieur à 400 000 nouveaux francs, pour un montant total de 2,143 milliards de nouveaux francs (le nombre total de contribuables imposables était de 10,513 millions, et leur revenu imposable total de 206,268 milliards de nouveaux francs).

Note. Pour les revenus 1915-1954, la ligne « Total » est bien égale à la somme des différentes tranches; par contre, pour les revenus 1955-1998, la ligne « Total » est supérieure à la somme des différentes tranches, car nous avons uniquement reproduit sur ce tableau les tranches nécessaires pour estimer les revenus du décile supérieur de la distribution (le pourcentage de foyers imposables dépasse définitivement les 20 % à partir des revenus de 1955, et les tranches les plus basses des tableaux établis par l'administration fiscale deviennent inutiles si l'on s'intéresse au décile supérieur) (le lecteur intéressé par les tableaux complets peut se reporter aux publications du ministère des Finances où ces tableaux ont été publiés, et dont les références sont données sur le tableau A.4)

Les tranches de revenu utilisées par l'administration fiscale pour dépouiller et ordonner les déclarations de revenus sont des tranches ad hoc, que l'administration a ajustées plus ou moins régulièrement depuis 1915 (cf. tableau A-1), sans relation directe avec les tranches des barèmes d'imposition de l'impôt progressif sur le revenu. En particulier, on remarquera sur le tableau A-1 que si, entre les années 1920 et les années 1960, les tranches de revenu les plus élevées utilisées par l'administration fiscale ont été ajustées à peu près régulièrement pour prendre en compte l'inflation et la croissance des revenus réels (la tranche la plus élevée comprend quelques centaines de contribuables par an dans les années 1920 comme dans les années 1960), le niveau (en francs courants) des tranches les plus élevées n'a pratiquement plus été modifié depuis lors. La tranche la plus élevée utilisée dans les tableaux établis par l'administration fiscale concernait déjà les contribuables dont le revenu annuel était supérieur à 500 000 francs en 1961 (soit 363 contribuables à l'époque), et elle concerne toujours les contribuables dont le revenu annuel est supérieur à 500 000 francs en 1998 (soit 240 125 contribuables), après un passage par une tranche supérieure à 400 000 francs pour les revenus des années 1969-1983. La conséquence est que la tranche la plus élevée utilisée par l'administration fiscale regroupait 0,002 % du nombre total de foyers (imposables et non imposables) en 1961, et rarement plus de 0,01 % sur toute la période allant des revenus de 1915 aux revenus des années 1970, mais qu'elle en regroupe plus de 0,7 % à la fin des années 1990 (cf. annexe B, tableau B-1). La conséquence pratique de cette absence d'ajustement des tranches les plus élevées depuis les années 1960 est que nous devons légèrement corriger les estimations des revenus des 0,01 % des foyers ayant le revenu le plus élevé (P99,99-100) obtenues à partir des tableaux « répartition » des années 1980-1990 (cf. annexe B, section 1.2).

Notons également que les tranches et les montants de revenu des tableaux établis par l'administration fiscale sont toujours exprimés en termes de « revenu imposable » (c'est-à-dire après prise en compte des déductions pour frais professionnels, abattements spéciaux pour telle ou telle catégorie de revenus, déductions sur le revenu global, etc.), et non pas en termes de « revenu fiscal » (c'est-à-dire avant toute déduction ou abattement). Cela est logique, puisque l'administration s'intéresse aux revenus uniquement dans la perspective de l'impôt sur le revenu : c'est le revenu imposable (et non pas le revenu fiscal) qui détermine la tranche d'imposition et le montant de l'impôt dû par les contribuables. Les règles déterminant le passage du revenu fiscal au revenu imposable ont cependant beaucoup varié au cours du temps (en particulier pour ce qui concerne la déduction des impôts de l'année précédente et les déductions et abattements de 10 % et 20 % dont bénéficient actuellement les salariés), et il nous faudra corriger les estimations obtenues en revenu imposable pour obtenir des séries homogènes exprimées en revenu fiscal (cf. annexe B, section 1.4). Par ailleurs, pour les revenus des années 1915-1944, il faut également distinguer le revenu imposable avant prise en compte des éventuelles déductions forfaitaires pour situation et charges de famille (ce que l'administration fiscale de l'époque appelle le « revenu net ») et le revenu imposable après prise en compte de ces déductions (ce que l'administration fiscale de l'époque appelle le « revenu imposable ») : les tranches et les montants de revenu des tableaux « répartition » sont exprimés en termes de « revenu net » pour les revenus des années 1915-1930 et 1936-1941 (ce qui correspond bien à la notion de revenu imposable de la période 1945-1998), mais ils sont exprimés en termes de « revenu imposable » pour les revenus des années 1931-1935 et 1942-1944, années pour lesquelles des corrections spécifiques seront nécessaires (cf. annexe B, section 1.3.2). Depuis l'imposition des revenus de 1945, les déductions forfaitaires pour charges et situation de famille ayant disparu, la question de la distinction entre « revenu net » et « revenu imposable » ne se pose plus, et nous utiliserons communément l'expression « revenu imposable » pour désigner le revenu servant de base au calcul de l'impôt sur le revenu (c'est-à-dire après prise en compte des déductions pour frais professionnels, abattements spéciaux pour telle ou telle catégorie de revenus, déductions sur le revenu global, etc.).

1.2. Les autres informations contenues dans les tableaux « répartition »

Par définition, seuls les contribuables imposables déposent une déclaration de revenus et entrent dans le champ des tableaux statistiques établis par l'administration fiscale¹, ce qui implique que le seuil inférieur

1. En théorie, les contribuables non imposables sont également tenus de déposer une déclaration de revenus. Ce n'est cependant que depuis les années 1980 que la quasi-totalité des contribuables non imposables déposent effectivement une déclaration (cf. Pi-

de la tranche de revenu la plus basse utilisée dans les tableaux « répartition » correspond au seuil d'imposabilité à l'impôt sur le revenu. Par exemple, l'abattement général de l'IGR pesant sur les revenus de 1930 était de 10 000 francs, et il était donc impossible d'être imposable à l'IGR et d'entrer dans le champ des statistiques établies par l'administration fiscale avec un revenu annuel inférieur à 10 000 francs, ce qui explique pourquoi la tranche la plus faible utilisée dans le tableau concernant les revenus de 1930 commence à 10 000 francs de revenu annuel (cf. tableau A-1). Pour les revenus des années 1915-1954, nous avons reproduit sur le tableau A-1 les chiffres correspondants à l'ensemble des tranches de revenu utilisées dans les tableaux établis par l'administration fiscale, jusqu'à la tranche la plus faible. Pour les revenus des années 1955-1998, nous avons uniquement reproduit sur le tableau A-1 les tranches de revenus nécessaires pour estimer les revenus du décile supérieur de la distribution des revenus. Le pourcentage de foyers imposables à l'impôt progressif sur le revenu dépasse en effet définitivement la barre des 20 % à partir des revenus de 1955 (cf. tableau A-2 infra), et les tranches les plus basses de revenu des tableaux établis par l'administration fiscale deviennent définitivement inutiles si l'on s'intéresse au décile supérieur de la distribution.

Les tableaux « répartition » établis par l'administration fiscale contiennent également d'autres informations intéressantes que nous n'avons pas reproduites sur le tableau A-1. Depuis l'imposition des revenus de 1945, la prise en compte pour le calcul de l'impôt de la situation familiale des contribuables se fait par l'intermédiaire du mécanisme du quotient familial, et les tableaux « répartition » indiquent le nombre de contribuables et le montant total des revenus en fonction d'un certain nombre de tranches de revenu, et ce séparément pour chaque groupe de contribuables ayant un même nombre de parts de quotient familial. Par exemple, pour 1970, on sait ainsi que sur les 3 024 contribuables dont le revenu annuel était supérieur à 400 000 francs en 1970, 114 étaient des contribuables ayant 1 part de quotient familial, 236 étaient des contribuables ayant 1,5 part de quotient familial, etc.¹ Ces tableaux permettent donc de suivre l'évolution des distributions de revenu séparément pour chaque groupe de contribuables ayant un même nombre de parts de quotient familial, et ils pourraient notamment être mobilisés pour étudier dans quelle mesure le mécanisme du quotient familial a eu un impact sur les structures familiales et les taux de natalité des hauts revenus. Une telle entreprise dépasse cependant de beaucoup le cadre de ce livre, et nous n'avons pas cherché à utiliser ces informations de façon systématique (nous les utilisons uniquement de façon subsidiaire, pour corriger les estimations des revenus situés à l'extrémité inférieure du décile supérieur et pour estimer les taux moyens d'imposition par fractile ; cf. annexe B, sections 1.3 et 3.2). Depuis l'imposition des revenus de 1945, les tableaux « répartition » contiennent également une colonne intitulée « montant des droits simples », indiquant séparément pour chaque tranche de revenu et pour chaque groupe de quotient familial le montant de l'impôt obtenu après passage du revenu imposable au barème, informations qui nous ont été très utiles pour vérifier les différents paramètres de la législation en vigueur², ainsi que pour tester la précision de nos estimations des taux moyens d'imposition par fractile³.

Pour l'imposition des revenus de 1915-1944, la prise en compte de la situation familiale se faisait par un système de déductions forfaitaires, et les tableaux « répartition » établis par l'administration fiscale indiquent le nombre et le montant des « déductions à la base en raison de la situation et des charges de famille » déclarés par les différents groupes de contribuables. Par exemple, pour 1930, on sait ainsi que les

ketty (1998, p. 90)), ce qui s'explique en grande partie par le fait que les avis de non-imposition, qui par définition ne peuvent être obtenus du fisc que si une déclaration a été déposée, sont devenus de plus en plus utiles au cours du temps pour les foyers ayant des revenus modestes, notamment du fait du développement des prestations sociales sous conditions de ressources. Depuis les revenus de 1985, l'administration fiscale établit chaque année pour les foyers non imposables la même série de tableaux statistiques que pour les foyers imposables (des revenus de 1915 aux revenus de 1984 (inclus), les déclarations déposées par les foyers non imposables n'étaient pas dépouillées, et aucune information à leur sujet (pas même leur nombre) n'était conservée) ; le nombre de foyers non imposables dont le revenu est compris dans le décile supérieur de la distribution est cependant suffisamment faible pour que leur impact sur l'estimation du niveau des revenus du décile supérieur puisse être négligé (cf. Piketty (1998, p. 127, note 43)), et c'est pourquoi nous avons utilisé les informations statistiques concernant les revenus des années 1985-1998 des foyers non imposables uniquement pour déterminer l'évolution du nombre total de foyers et du revenu imposable total (cf. annexe H (section 1) et annexe G (section 1)).

1. Les tableaux « répartition » établis au titre de l'imposition des revenus des années 1945-1949 distinguaient les contribuables ayant 1,5 part en tant que couples mariés sans enfant à charge au bout de 3 ans de mariage (« 1,5(a) ») ou en tant que personnes célibataires, divorcées ou veuves ayant eu un enfant aujourd'hui majeur ou décédé (« 1,5(b) ») ; depuis l'imposition des revenus de 1950, tous les couples mariés sans enfant à charge ont droit à 2 parts de quotient familial et cette distinction n'est plus appliquée. Par ailleurs, tous les tableaux « répartition » établis depuis l'imposition des revenus de 1945 ont toujours opéré une distinction entre les contribuables ayant 2 parts de quotient familial en tant que couples mariés sans enfant à charge (« 2(a) ») ou en tant que personnes célibataires, divorcées ou veuves ayant un enfant à charge (« 2(c) ») pour l'imposition des revenus des années 1945-1949, et « 2(b) » depuis l'imposition des revenus de 1950).

2. Nous avons vérifié pour chaque année et pour chaque tranche de revenu que les montants indiqués dans la colonne « droits simples » correspondaient bien aux montants théoriques que l'on peut calculer les différents paramètres de la législation en vigueur, et nous n'avons noté aucune incohérence.

3. Cf. annexe B, section 3.2.

702 contribuables ayant déclaré un revenu annuel supérieur à 1 million de francs en 1930 ont déclaré 539 déductions pour « situation de famille » (il s'agit de la déduction réservée aux couples mariés), 674 déductions pour « enfants mineurs » et 40 déductions pour « autres personnes » (parents infirmes, etc.), pour un montant total de déductions de 6,168 millions de francs, montant qui doit être déduit des 1,456 milliard de francs de « revenu net » déclaré par ces contribuables pour obtenir le « revenu imposable » qui sert de base au calcul de l'impôt. Après les colonnes concernant les déductions pour situation et charges de famille, les tableaux « répartition » concernant les revenus des années 1915-1944 donnent le détail du calcul de l'impôt : montant brut de l'impôt (c'est-à-dire le montant de l'impôt après passage au barème), montant des pénalités et droits en sus (c'est-à-dire essentiellement les pénalités pour retard de la déclaration), majorations dues par les contribuables célibataires et par les couples mariés sans enfant, montant des réductions d'impôt pour charges de famille, et enfin montant net de l'impôt. Ces colonnes n'ont cependant été établies par l'administration fiscale que pour les revenus des années 1919-1944 (pour les revenus des années 1915-1918, les tableaux s'arrêtent après les colonnes concernant les déductions pour situation et charges de famille). Pour les revenus des années 1939-1944, les majorations applicables aux célibataires et aux couples mariés sans enfant sont remplacées par une « taxe de compensation familiale » (TCF), les colonnes correspondantes disparaissent des tableaux « répartition », et l'administration fiscale établit des tableaux spécifiques à la TCF, indiquant pour chaque tranche de revenu le nombre de contribuables concernés et le montant de leurs revenus¹. Même si elles sont globalement moins riches que pour les revenus des années 1945-1998 (pour lesquelles on pourrait estimer la distribution séparément pour chaque groupe de contribuables ayant un même nombre de parts de quotient familial), les informations « familiales » disponibles pour les revenus des années 1915-1944 (nombres de déductions par tranche de revenus et nombres de majorations par tranche de revenus) constituent tout de même une source extrêmement intéressante, qui pourrait notamment permettre d'étudier l'éventuel impact des majorations et de la taxe de compensation familiale sur l'évolution des comportements natalistes et des structures familiales caractérisant les hauts revenus. De même que pour la période 1945-1998, nous n'avons cependant pas cherché à exploiter ces informations de façon systématique, et elles ne nous ont été utiles qu'à titre subsidiaire (cf. annexe B, sections 1.3 et 3.2). De même que pour la période 1945-1998, ces colonnes détaillant le calcul de l'impôt nous ont également été très utiles pour vérifier les différents paramètres de la législation en vigueur², ainsi que pour tester la précision de nos estimations des taux moyens d'imposition par fractile (cf. annexe B, section 3.2).

Signalons enfin que les chiffres contenus dans les tableaux « répartition » de l'entre-deux-guerres incluent en réalité non seulement les contribuables qui ont spontanément déclaré leurs revenus au fisc, mais également les contribuables « taxés d'office » sur la base des informations dont dispose le fisc à leur sujet. Le nombre de contribuables taxés d'office est cependant très faible : en 1930, 2 contribuables sur les 702 contribuables imposés sur la base d'un revenu annuel supérieur à 1 million de francs, 7 contribuables sur les 2 376 contribuables imposés sur la base d'un revenu annuel compris entre 500 000 et 1 million de francs, etc. En fait, seuls les revenus situés légèrement au-dessus du seuil d'imposabilité à l'IGR sont assez souvent taxés d'office (332 394 taxations d'office sur les 1 043 409 contribuables imposés sur la base d'un revenu annuel compris entre 10 000 et 20 000 francs) : il s'agit souvent de salariés « moyens » et de « petits » entrepreneurs qui contestent leur imposabilité à l'IGR, mais dont les revenus sont connus par le fisc du fait de leur imposabilité aux impôts cédulaires (et notamment à l'impôt cédulaire sur les salaires). Par commodité de langage, nous nous référerons toujours aux contribuables ayant « déclaré » un revenu annuel compris entre telle et telle limite, même si ces catégories incluent en réalité les taxations d'office en plus des déclarations spontanées.

1.3. L'évolution du nombre de contribuables, du revenu imposable total et de l'impôt émis

Les données brutes des tableaux « répartition » permettent également de suivre l'évolution du nombre de contribuables, du revenu imposable de l'impôt émis depuis la création de l'impôt sur le revenu (cf. tableaux A-2 et A-3).

La colonne (1) du tableau A-2 décrit l'évolution du nombre de foyers imposables à l'impôt progressif sur le revenu, depuis l'imposition des revenus de 1915 jusqu'à l'imposition des revenus de 1998. Pour les revenus des années 1919-1997, les chiffres de la colonne (1) du tableau A-2 sont repris directement des chiffres totaux donnés par les tableaux « répartition » reproduits sur le tableau A-1. Pour les revenus des années 1915-1918, les tableaux « répartition » excluent une partie importante des contribuables qui ont

1. Ces tableaux ont été publiés dans les mêmes numéros du *Bulletin Statistique du ministère des Finances (BSMF)* que les tableaux « répartition ».

2. Nous avons là encore vérifié pour chaque année et pour chaque tranche de revenus que les montants indiqués dans la colonne « droits simples » correspondaient bien aux montants théoriques que l'on peut calculer à partir des différents paramètres de la législation en vigueur, et nous n'avons noté aucune incohérence.

effectivement été imposés, et nous avons donc fortement corrigé à la hausse les nombres totaux de contribuables des tableaux « répartition » (cf. section 1.5 infra). Pour les revenus de 1998, nous avons majoré de 1 % le nombre de contribuables imposables, afin de prendre en compte le fait que le tableau « répartition » reproduit sur le tableau A-1 a été établi au 31/12/n+1 et non pas au 31/12/n+2 (cf. section 1.5 infra).

La colonne (2) du tableau A-2 décrit l'évolution du nombre total de foyers (foyers imposables et non imposables réunis), telle que nous pouvons la connaître à partir des informations disponibles sur l'évolution du nombre total de ménages et du nombre moyen de foyers par ménage (cf. annexe H, section 1 ; la colonne (2) du tableau A-2 est reprise directement de la colonne (10) du tableau H-1).

La colonne (3) du tableau A-2 divise la colonne (1) par la colonne (2) pour obtenir l'évolution du pourcentage de foyers imposables.

La colonne (4) du tableau A-2 décrit l'évolution du revenu imposable total déclaré par les foyers imposables (exprimé en milliers d'anciens francs pour les revenus de 1915-1959, et en milliers de nouveaux francs pour les revenus de 1960-1998, de même que tous les montants reproduits sur le tableau A-1). Il s'agit du revenu imposable au sens où on l'entend depuis les revenus de 1945 et la suppression des déductions pour situation et charges de famille, c'est-à-dire après prise en compte des déductions pour frais professionnels, abattements réservés à telle ou telle catégorie de revenus, etc., mais avant prise en compte des éventuelles déductions pour situation et charges de famille. Par conséquent, pour les revenus des années 1931-1935 et 1942-1944, revenus pour lesquels l'administration fiscale a établi les tableaux « répartition » après déductions pour situation et charges de famille (cf. supra), les chiffres reproduits sur la colonne (4) du tableau A-2 sont supérieurs aux revenus totaux reproduits sur le tableau A-1 (la différence s'expliquant par le montant des déductions pour situation et charges de famille déclarées par les contribuables imposables, montant qui est indiqué séparément sur les tableaux « répartition » établis par l'administration fiscale). Pour les autres années (revenus des années 1919-1930, 1936-1941 et 1945-1997), le revenu imposable total des foyers imposables indiqué sur la colonne (4) du tableau A-2 est le même que le montant reproduit sur le tableau A-1. Pour les revenus des années 1915-1918, nous avons fortement corrigé à la hausse le revenu imposable total indiqué sur les tableaux « répartition » (cf. section 1.5 infra). Pour les revenus de 1998, nous avons à nouveau majoré de 1 % le chiffre indiqué sur le tableau répartition.

La colonne (5) du tableau A-2 décrit l'évolution de l'impôt total émis au titre de l'impôt progressif sur le revenu, de l'imposition des revenus de 1915 à l'imposition des revenus de 1998. Il s'agit de l'impôt « émis », dans le sens où les chiffres indiqués sur le tableau A-2 représentent le montant total des émissions de rôles effectuées par l'administration fiscale (c'est-à-dire le montant total des impôts dus mentionnés sur les avis d'imposition), et non pas le montant total des recouvrements effectifs, qui en pratique sont légèrement plus élevés que l'impôt émis (de l'ordre de 5-10 % plus élevés), essentiellement du fait du contrôle fiscal¹. Il s'agit de l'impôt « total », dans le sens où les chiffres indiqués sur cette colonne prennent en compte non seulement les « droits simples » (c'est-à-dire le montant de l'impôt dû après passage du revenu imposable au barème de l'impôt sur le revenu), mais également les éventuelles pénalités, réductions d'impôt, majorations exceptionnelles, etc. (cf. tableau A-3 infra ; par construction, la colonne (5) du tableau A-2 est égale à la colonne (7) du tableau A-3). Par contre, la colonne (5) ne prend pas en compte le montant de l'impôt dû au titre des impositions à taux proportionnel liées à l'impôt sur le revenu, telles que l'imposition des plus-values à taux proportionnel². De façon générale, les statistiques concernant le nombre de contribuables et le montant des revenus imposables par tranches de revenu reproduites sur le tableau A-

1. Pour une comparaison entre l'impôt émis et les recettes effectives portant sur la période 1970-1996, cf. Piketty (1998, tableau 2-4, p. 25). La comparaison entre l'impôt émis (cf. colonne (5) du tableau A-2) et les recettes totales (cf. S&EF « supplément » n°175 (juillet 1963) (p. 965) pour les années 1900-1930 et S&EF n°144 (décembre 1960) (p. 1834) pour les années 1930-1960) suggère également que cet écart était de l'ordre de 5-10 % dès les premières années d'application de l'impôt sur le revenu. Il faut cependant souligner que la comparaison entre recettes et impôts émis n'est pas aisée, notamment lors des périodes caractérisées par une inflation élevée, car les statistiques de recettes regroupent en un seul chiffre les recettes encaissées au cours d'une année donnée, et ne permettent donc pas de séparer de façon parfaitement précise ce qui relève de l'imposition des revenus de l'année précédente et ce qui relève des années antérieures. De façon générale, les statistiques de recouvrement sont relativement pauvres (les recettes fiscales sont encaissées de façon globale par le Trésor public, sans aucune indication sur la répartition de ces recettes par niveau de revenu imposable ou par type de contribuables ; jusqu'en 1996, la procédure d'encaissement des recettes ne permettait même pas de distinguer les recettes encaissées au titre de l'impôt sur le revenu des recettes encaissées au titre des autres impôts perçus par voie de rôles (taxe d'habitation, etc.), si bien que la répartition des recettes se faisait de façon conventionnelle sur la base du montant des rôles émis), et c'est pourquoi nous avons uniquement utilisé dans le cadre de ce livre les statistiques établies au niveau des émissions de rôles.

2. Cela explique le léger écart entre les chiffres donnés sur la colonne (5) du tableau A-2 et les chiffres donnés dans Piketty (1998, tableau 2-4, p. 25), chiffres qui incluent pour la période 1979-1996 les plus-values taxées à taux proportionnel. En outre, l'impôt net indiqué ici pour les revenus 1982-1998 a été obtenu en reprenant dans le tableau III (foyers imposables) des Etats 1921 les montants correspondants aux droits simples, aux pénalités pour retard, aux réductions d'impôt, aux crédits d'impôt/avoirs fiscaux et à la décote (cf. la décomposition donnée sur le tableau A-3 infra), mais sans prendre en compte divers petits éléments tels que les BA exceptionnels, les PV imposés au quotient, le 1 % fiscal, etc., éléments qui étaient tous pris en compte dans les chiffres donnés dans Piketty (1998, tableau 2-4, p. 25).

1, ainsi que les statistiques agrégées reproduites sur le tableau A-2, concernent uniquement le régime « normal » de l'impôt progressif sur le revenu (c'est-à-dire le régime correspondant à la taxation du revenu global au barème progressif, suivant le système du quotient familial depuis les revenus de 1945). Lorsque ces tableaux incluent de telles lignes, nous avons donc soustrait des tableaux « répartition » publiés par l'administration fiscale les lignes correspondants aux « rôles individuels », aux « impositions particulières » (c'est-à-dire à certaines impositions effectuées en cas de décès d'un contribuable au cours de l'année, à certaines impositions effectuées dans le cadre de conventions internationales, etc.), aux « rémunérations occultes », et aux plus-values taxées à taux proportionnel. A l'exception des plus-values taxées à taux proportionnel, que nous étudierons séparément (cf. section 3 infra), ces différents régimes spéciaux, outre qu'ils apparaissent et disparaissent des statistiques au gré des évolutions législatives aussi bien que l'évolution des pratiques statistiques de l'administration fiscale, concernent toujours des nombres et des montants d'imposition extrêmement faibles, et ils peuvent donc légitimement être ignorés¹.

La colonne (6) du tableau A-2 décrit l'évolution du revenu fiscal total de l'ensemble des foyers (foyers imposables et non imposables réunis), telle que nous pouvons la connaître à partir des informations issues de la comptabilité nationale (cf. annexe G, section 1 ; la colonne (6) du tableau A-2 a été reprise directement de la colonne (4) du tableau G-2).

La colonne (7) divise la colonne (5) par la colonne (6) pour obtenir le taux moyen d'imposition de l'impôt progressif sur le revenu pour l'ensemble des foyers (foyers imposables et non imposables), de l'imposition des revenus de 1915 à l'imposition des revenus de 1998.

Les colonnes (8), (9) et (10) du tableau A-2 décrivent le passage de l'impôt « net » (c'est-à-dire l'impôt total avant prise en compte des éventuelles majorations et minorations exceptionnelles) à l'impôt total (par définition, l'impôt total (colonne (5)) est égal à l'impôt net (colonne (8)), augmenté des majorations exceptionnelles (colonne (9)) et diminué des minorations exceptionnelles (colonne (10))). La colonne (11) exprime le montant des majorations exceptionnelles (diminué du montant des éventuelles minorations exceptionnelles) en pourcentage de l'impôt net. Cette décomposition de l'impôt émis entre impôt net, majorations, minorations et impôt total reproduite sur le tableau A-2, de même que la décomposition de l'impôt net reproduite sur le tableau A-3, est en général indiquée à part sur les tableaux « répartition » publiés par l'administration fiscale². Le double décime applicable aux revenus de 1923-1925, qui devrait en principe figurer dans cette liste des majorations exceptionnelles, a cependant été intégré par l'administration fiscale de l'époque dans la colonne « droits simples » des tableaux « répartition » correspondants, et c'est pourquoi nous l'avons également compté dans l'impôt net (colonne (8)) et non comme une majoration. En principe,

1. Parmi les différents régimes spéciaux que nous avons ainsi ignorés et soustraits des chiffres totaux, mentionnons les exemples suivants. Les tableaux « répartition » établis pour les revenus des années 1931-1933 incluent dans le calcul de l'impôt total les « cotisations dues en cas de décès », et ces dernières représentent moins de 1 % de l'impôt total. Pour les revenus des années 1934-1936, les tableaux « répartition » incluent à la suite des différentes tranches de revenu une ligne intitulée « rôles individuels » (qui regroupe vraisemblablement des impositions particulières effectuées en cas de décès ou de convention internationale) (le nombre d'impositions et les revenus correspondants représentent moins de 1 % du nombre de contribuables et des revenus imposés au titre du régime normal). Dans l'après-guerre, des lignes correspondant aux « rémunérations occultes » (à partir des revenus de 1947), aux « impositions particulières » (à partir des revenus de 1949) et aux plus-values taxées à taux proportionnel (à partir des revenus de 1959) font leur apparition dans les tableaux « répartition » publiés par l'administration fiscale (à partir des revenus de 1966, les tableaux « répartition » publiés dans les articles de *S&EF* consacrés à « L'impôt sur le revenu en 19... » concernent uniquement le régime normal (de même que les tableaux « répartition » des Etats 1921 depuis les revenus de 1982) et des informations sur les régimes particuliers sont données à part dans le texte de l'article (ou dans le « tableau III » des Etats 1921, que nous avons utilisés depuis les revenus de 1982)). Des revenus de 1947 aux revenus de 1972 (date à laquelle les statistiques publiées par l'administration fiscale s'appuient uniquement sur les « rôles établis par voie mécanographique », si bien que les régimes particuliers sortent de la statistique), le nombre et le montant des revenus imposés au titre du régime des « rémunérations occultes » (il s'agit des rémunérations versées par une entreprise sans révéler l'identité du destinataire, et elles sont taxées à un taux proportionnel égal au taux marginal le plus élevé du barème progressif de l'impôt sur le revenu) ne représentent jamais plus de 0,01 % du nombre de contribuables et des revenus imposés au titre du régime normal. Des revenus de 1949 aux revenus de 1964, le nombre et le montant des « impositions particulières » ne dépassent jamais 0,1-0,2 % des chiffres du régime normal (à partir de 1965, on connaît uniquement le montant de l'impôt correspondant, et ce dernier se situe toujours dans les mêmes ordres de grandeur). Les statistiques concernant les plus-values sont analysées séparément (cf. section 3 infra).

2. Tous les tableaux « répartition » concernant les revenus des années 1919-1965 indiquent à part les différents éléments entrant dans le calcul de l'impôt (majorations, pénalités, etc.). Sauf oubli de notre part, la seule exception concerne la majoration rétroactive de 20 % applicable aux revenus de 1924 (loi du 4/12/1925), qui ne figure pas sur le tableau « répartition » établi pour les revenus de 1924, ce qui s'explique sans doute par son caractère tardif (nous avons donc imputé sur la colonne (9) du tableau A-2 une majoration exceptionnelle sur les revenus de 1924 égale à 20 % de l'impôt net correspondant, soit 488 millions ; l'état général des émissions de rôles publiés dans le *BSLC* d'octobre 1926 (tome 100, p. 694) et dans le *BSLC* de septembre 1927 (tome 102, p. 408) montre que les rôles correspondant à cette majoration ont été émis pour la plupart avant le 31/12/25, et ce pour un montant très proche du montant que nous avons imputé). A partir des revenus de 1966 cependant, ces éléments ne sont plus indiqués dans les tableaux « répartition » publiés dans les articles de *S&EF* intitulé « L'impôt sur le revenu en 19... » (seuls les droits simples sont donnés), et les éléments détaillant le calcul de l'impôt sont décrits dans le texte de l'article. Les Etats 1921 (que nous avons utilisés à partir des revenus de 1982) décrivent également à part ces éléments, dans le cadre du « tableau III » intitulé « Eléments de calcul participant à la détermination de l'impôt net à émettre ».

toutes les autres majorations et minorations « exceptionnelles » qui ont jalonné l'histoire de l'impôt sur le revenu depuis l'imposition des revenus de 1915 (c'est-à-dire toutes les majorations ou minorations qui ont été présentées comme telles par le législateur, par opposition aux modifications intégrées dans le barème de l'impôt et en principe appelées à durer) sont incluses dans les colonnes (9) et (10) du tableau A-2, à l'exception toutefois des quelques majorations exceptionnelles qui devaient en principe être remboursées aux contribuables concernés au bout de quelques années, et qui sont traitées par la statistique fiscale comme des « emprunts obligatoires » et non pas comme des impôts¹.

Le tableau A-3 décrit l'évolution du passage des droits simples à l'impôt net, en passant par les pénalités, les réductions d'impôt, les majorations d'impôt applicables aux célibataires et aux couples mariés sans enfant (qui se sont appliquées aux revenus des années 1919-1938), les crédits d'impôt et autres avoirs fiscaux (qui apparaissent dans les tableaux « répartition » à compter des revenus de 1960²), et la décade (qui s'est appliquée lors de l'imposition des revenus des années 1959-1972, puis de nouveau depuis les revenus de 1983). Par définition, l'impôt net (colonne (7)) est égal aux droits simples (colonne (1)), augmentés des pénalités et des majorations d'impôt applicables aux célibataires et aux couples mariés sans enfant (colonnes (2) et (4)), et diminués des réductions d'impôt, des crédits d'impôts et de la décade (colonnes (3), (5) et (6)). Les colonnes (8) à (14) du tableau A-3 expriment les colonnes (2) à (6) en pourcentage des droits simples (colonne (1)³). La catégorie des « pénalités » inclut divers éléments dont les intitulés officiels ont varié au cours du temps (« pénalités pour retard », « intérêts de retard », « majorations pour retard », etc.), mais qui ont tous en commun d'être liés au fait que la déclaration de revenus a été déposée en retard⁴. Ces pénalités ne représentent jamais plus de 1-2 % des droits simples, et à peine plus de 0,1 % depuis la Seconde Guerre mondiale (cf. colonne (9)). La notion de « réduction d'impôt », telle qu'elle est appliquée actuellement (réductions d'impôt pour emploi à domicile, réductions d'impôt pour investissement dans les DOM-TOM, etc.), est relativement récente, puisqu'elle date de l'imposition des revenus de 1983 (date à laquelle plusieurs dispositifs de réductions du revenu global ont été transformés en des dispositifs de réductions d'impôt), ce qui explique en grande partie pourquoi l'impôt net, qui avait toujours représenté de l'ordre de 95-100 % des droits simples depuis la création de l'impôt sur le revenu jusqu'au début des années 1980, n'en représente plus à la fin des années 1990 qu'à peine 85 % (cf. colonne (14)). Pour les périodes antérieures, les montants reproduits sur la colonne (3) correspondent donc à des éléments relativement disparates. Pour l'imposition des revenus des années 1919-1933, la colonne (3) indique le montant des réductions d'impôt pour charges de famille (réductions d'impôt qui sont supprimées à compter de l'imposition des revenus de 1934), dont on voit qu'il représentait à peine 4 % des droits simples en moyenne (cf. colonne (9)). Les modestes réductions d'impôts applicables à l'imposition des revenus des années 1954-1955 concernent le régime des « réductions d'impôt au titre de l'épargne investie », régime qui est rapidement sorti de la législation et des statistiques. Il en va de même du régime de réductions d'impôt pour enfants à charge âgés de 18 à 21 ans, qui s'est appliqué lors de l'imposition des revenus des années 1974-1978, et dont les montants correspondants sont reproduits sur la colonne (3). Pour les revenus des années 1959-1971, les montants reproduits sur la colonne (3) correspondent à la réduction d'impôt égale à 5 % de tous les salaires et pensions de retraite (3 % pour 1970-1971). Il ne s'agit pas à proprement parler d'une réduction d'impôt (elle s'applique à la majorité des revenus imposés, et il semble plus juste de considérer qu'il s'agit d'une majoration de taux applicable aux autres revenus), et c'est pourquoi nous l'avons soustraite du montant des droits simples pour calculer le ratio entre l'impôt net et les droits simples reproduit sur la colonne (14).

1. Cf. chapitre 4, section 4.3, tableau 4-6 (nous avons pris en compte l'ensemble des « majorations exceptionnelles » indiquées sur le tableau 4-6).

2. Les crédits d'impôt apparaissent également dans le tableau « répartition » établi pour les revenus de 1959, mais leur montant n'est pas séparé de celui des réductions d'impôt, et nous avons donc reproduit l'ensemble dans la colonne (3). Le montant des crédits d'impôt et avoirs fiscaux indiqué pour l'imposition des revenus de 1987 dans le « Tableau III » de l'Etat 1921 semble exagérément faible : 362 millions de francs, soit à peine plus de 0,1 % du montant des droits simples, alors que le montant des crédits d'impôt et avoirs fiscaux se situe autour de 3-4 % du montant des droits simples pour toutes les autres années entourant 1987 ; il s'agit vraisemblablement d'une erreur de transcription des Etats 1921, que nous avons corrigée en supposant que les crédits d'impôts et avoirs fiscaux représentaient en 1987 3,5 % des droits simples, soit un niveau intermédiaire entre le niveau observé en 1986 et le niveau observé en 1988 (cf. tableau A-3) ; cette correction à la hausse du montant des crédits d'impôts et avoirs fiscaux entraîne également une (légère) correction à la baisse de l'impôt net (colonne (7) du tableau A-3 et colonne (8) du tableau A-2) et de l'impôt total émis (colonne (5) du tableau A-2 (il s'agit de la seule correction de cette nature que nous ayons effectuée)).

3. Pour les revenus des années 1959-1971, nous avons cependant soustrait les réductions d'impôt (colonne (3)) des droits simples (colonne (1)) pour calculer le ratio entre l'impôt net et les droits simples (colonne (14)), car les réductions d'impôt de ces années ont un caractère un peu particulier (cf. infra).

4. De façon générale, les intitulés officiels utilisés pour désigner les différents éléments entrant dans le calcul de l'impôt ont beaucoup varié (et varient parfois suivant les publications), et il nous a semblé inutile de chercher à en faire l'historique. En particulier, les notions d'impôt « net » et d'impôt « total » que nous utilisons ici ne correspondent pas à des intitulés officiels immuables (contrairement à la notion de « droits simples », qui n'a pas changé depuis la création de l'impôt sur le revenu).

Tableau A-2: Nombre de foyers fiscaux imposables, revenu imposable et impôt total (revenus 1915-1998)

	(1) N. foyers imposables	(2) N. total de foyers fiscaux	(3) % foy. impos.	(4) Rev. imposable des foy. impos.	(5) Impôt total émis	(6) Revenu fiscal total	(7) %Imp/ R.fisc.	(8) Impôt net émis	(9) Majorations d'impôt	(10) Minorations d'impôt	(11) %Maj/Min. I.net	(12) Tx.m. sup.
1915	260 038	15 249 090	1,7	5 151 098	48 445	27 431 441	0,2					2,0
1916	474 077	15 204 616	3,1	7 551 168	252 611	30 605 949	0,8					10,0
1917	593 861	15 160 142	3,9	9 517 096	565 847	39 037 008	1,4					20,0
1918	688 829	15 115 668	4,6	10 756 000	584 244	48 030 496	1,2					20,0
1919	541 202	15 071 194	3,6	14 447 326	1 142 613	61 650 813	1,9	1 142 613	0	0,0		62,5
1920	977 344	15 026 720	6,5	21 875 246	1 503 655	82 890 000	1,8	1 503 655	0	0,0		62,5
1921	1 119 330	15 323 122	7,3	22 846 216	1 271 527	86 055 000	1,5	1 271 527	0	0,0		62,5
1922	1 026 656	15 452 521	6,6	24 491 597	1 524 461	89 235 000	1,7	1 524 461	0	0,0		62,5
1923	1 201 285	15 608 585	7,7	29 931 431	2 352 458	99 535 000	2,4	2 352 458	0	0,0		75,0
1924	1 487 828	15 802 738	9,4	35 651 809	2 926 448	115 730 000	2,5	2 438 707	487 741	0,0	20,0	90,0
1925	1 938 597	16 000 924	12,1	44 788 765	2 849 869	125 995 000	2,3	2 849 869	0	0,0		75,0
1926	2 588 650	16 146 572	16,0	58 846 295	2 035 303	148 840 000	1,4	2 035 303	0	0,0		37,5
1927	2 901 966	16 253 637	17,9	64 641 511	2 108 318	150 455 000	1,4	2 108 318	0	0,0		37,5
1928	1 984 952	16 347 018	12,1	58 979 919	2 527 049	161 760 000	1,6	2 527 049	0	0,0		41,7
1929	1 923 270	16 454 099	11,7	59 534 613	2 394 505	175 880 000	1,4	2 394 505	0	0,0		41,7
1930	2 150 390	16 555 933	13,0	64 139 364	2 280 945	182 120 000	1,3	2 280 945	0	0,0		41,7
1931	2 080 164	16 728 728	12,4	59 823 608	1 835 105	170 960 000	1,1	1 835 105	0	0,0		41,7
1932	1 922 170	16 767 239	11,5	54 982 129	1 709 180	153 575 000	1,1	1 553 584	155 596	0,0	10,0	45,8
1933	1 920 408	16 810 401	11,4	54 658 918	1 647 497	147 410 000	1,1	1 497 725	149 773	0,0	10,0	45,8
1934	1 744 947	16 836 610	10,4	49 089 975	1 164 626	136 920 000	0,9	1 028 668	135 957	0,0	13,2	42,0
1935	1 632 799	16 873 981	9,7	46 565 827	1 296 520	131 520 000	1,0	1 017 725	278 795	0,0	27,4	50,4
1936	1 638 759	16 888 969	9,7	48 721 139	2 041 267	147 280 000	1,4	1 708 510	332 757	0,0	19,5	62,4
1937	2 287 732	16 899 312	13,5	66 853 812	2 952 400	176 940 000	1,7	2 733 736	218 663	0,0	8,0	67,4
1938	2 795 473	16 915 410	16,5	80 820 586	3 328 988	196 300 000	1,7	2 496 745	832 243	0,0	33,3	69,3
1939	2 102 618	16 172 289	13,0	64 758 359	3 128 644	199 761 573	1,6	2 346 479	782 165	0,0	33,3	80,0
1940	1 882 830	16 229 112	11,6	56 530 525	2 236 666	181 740 305	1,2	1 677 496	559 170	0,0	33,3	80,0
1941	2 732 864	15 368 132	17,8	85 899 147	4 199 311	217 953 496	1,9	2 799 500	1 399 811	0,0	50,0	90,0
1942	3 838 496	15 371 958	25,0	126 376 154	5 637 847	292 593 566	1,9	5 637 847	0	0,0		90,0
1943	4 045 270	15 276 624	26,5	105 892 953	5 762 510	361 750 000	1,6	5 762 510	0	0,0		90,0
1944	2 780 051	15 088 563	18,4	142 291 886	6 355 635	439 094 699	1,4	6 355 635	0	0,0		90,0
1945	1 539 350	15 138 382	10,2	171 829 681	11 976 197	791 124 413	1,5	11 976 197	0	0,0		70,0
1946	4 148 833	16 535 848	25,1	565 490 749	42 884 918	1 343 522 207	3,2	42 884 918	0	0,0		70,0
1947	1 486 453	16 648 052	8,9	414 936 125	35 495 655	1 774 515 822	2,0	29 877 294	5 618 360	0,0	18,8	84,0
1948	2 690 223	16 817 525	16,0	953 623 740	64 162 703	3 015 130 000	2,1	64 162 703	0	0,0		70,0
1949	3 413 214	16 961 530	20,1	1 423 478 538	101 410 663	3 843 486 000	2,6	101 410 663	0	0,0		70,0
1950	2 982 086	17 077 292	17,5	1 517 700 000	110 598 787	4 489 101 949	2,5	110 598 787	0	0,0		70,0
1951	2 551 763	17 204 642	14,8	1 741 411 000	137 888 298	5 629 034 001	2,4	137 888 298	0	0,0		70,0
1952	3 370 199	17 302 224	19,5	2 430 399 000	200 652 386	6 621 644 572	3,0	200 652 386	0	0,0		70,0
1953	3 095 169	17 410 185	17,8	2 243 149 000	168 777 492	6 848 094 962	2,5	168 777 492	0	0,0		70,0
1954	3 142 439	17 497 477	18,0	2 325 566 000	178 626 942	7 319 180 359	2,4	178 626 942	0	0,0		70,0
1955	3 764 936	17 647 343	21,3	2 865 979 000	246 295 000	7 938 345 468	3,1	225 689 000	20 606 000	0,0	9,1	77,0
1956	4 400 880	17 820 252	24,7	3 449 380 000	305 135 891	8 792 361 299	3,5	279 561 522	25 574 369	0,0	9,1	77,0
1957	4 430 176	18 006 842	24,6	3 963 875 000	392 637 925	9 882 837 561	4,0	359 300 732	33 337 193	0,0	9,3	77,0
1958	4 984 390	18 223 086	27,4	4 809 532 000	496 742 468	11 382 260 704	4,4	454 314 676	42 427 792	0,0	9,3	77,0
1959	5 044 969	18 418 174	27,4	4 992 646 900	633 644 700	12 213 662 538	5,2	579 057 300	54 587 400	0,0	9,4	71,5
1960	5 455 992	18 612 827	29,3	5 076 201	7 133 206	135 989 062	5,2	6 486 484	646 722	0,0	10,0	71,5
1961	6 102 996	18 803 112	32,5	6 404 771	8 141 683	149 134 512	5,5	7 751 527	390 156	0,0	5,0	68,3
1962	6 751 651	19 026 155	35,5	78 833 308	9 589 663	169 728 470	5,7	9 266 308	323 355	0,0	3,5	68,3
1963	7 709 532	19 535 313	39,5	95 288 013	11 927 313	190 296 295	6,3	11 684 015	243 298	0,0	2,1	69,8
1964	8 361 863	19 803 518	42,2	110 625 658	13 813 441	209 238 868	6,6	13 564 503	248 938	0,0	1,8	68,3
1965	8 572 756	20 017 681	42,8	122 046 887	15 474 221	226 252 583	6,8	15 205 451	268 770	0,0	1,8	68,3
1966	8 955 194	20 165 511	44,4	133 214 734	16 330 389	244 668 064	6,7	16 916 831	0	586 442	-3,5	70,0
1967	9 591 039	20 324 303	47,2	148 350 809	19 959 456	266 955 524	7,5	19 333 275	2 023 564	1 397 383	3,2	81,3
1968	10 480 338	20 454 008	51,2	166 686 955	22 447 583	294 701 675	7,6	22 009 602	1 411 488	973 507	2,0	74,8
1969	10 503 244	20 734 258	50,7	184 632 843	24 510 852	332 616 395	7,4	24 710 802	814 225	1 014 175	-0,8	69,9
1970	10 513 119	21 033 070	50,0	206 267 912	26 807 441	380 778 445	7,0	27 552 224	302 058	1 046 841	-2,7	64,9
1971	11 019 782	21 354 803	51,6	235 238 957	31 217 002	423 531 809	7,4	32 099 122	228 131	1 110 251	-2,7	64,3
1972	11 502 269	21 652 870	53,1	265 369 287	34 565 638	474 150 487	7,3	35 763 769	0	1 198 131	-3,4	60,0
1973	12 092 270	21 921 094	55,2	313 432 249	41 657 404	537 081 325	7,8	41 657 404	0	0,0		60,0
1974	12 767 947	22 160 611	57,6	374 844 200	49 832 052	629 321 999	7,9	49 832 052	0	0,0		60,0
1975	13 494 548	22 363 835	60,3	448 653 458	61 315 641	729 240 582	8,4	61 315 641	0	0,0		60,0
1976	14 242 603	22 497 021	63,3	527 597 705	74 722 658	841 856 959	8,9	74 722 658	0	0,0		60,0
1977	14 007 405	22 709 252	61,7	576 680 472	82 937 061	963 597 959	8,6	82 937 061	0	0,0		60,0
1978	14 564 035	22 938 934	63,5	663 561 892	97 377 773	1 103 768 250	8,8	97 377 773	0	0,0		60,0
1979	15 000 673	23 186 245	64,7	755 393 800	112 826 330	1 260 598 726	9,0	112 826 330	0	0,0		60,0
1980	15 289 641	23 457 373	65,2	866 335 263	131 468 753	1 446 405 205	9,1	127 808 530	3 660 223	0,0	2,9	75,0
1981	15 056 169	23 749 607	63,4	995 563 890	154 453 971	1 661 519 650	9,3	148 785 948	5 668 023	0,0	3,8	66,0
1982	15 308 540	24 042 665	63,7	1 125 249 422	170 908 464	1 899 949 686	9,0	167 308 992	3 599 471	0,0	2,2	69,6
1983	15 242 012	24 282 961	62,8	1 262 464 876	191 281 290	2 098 515 655	9,1	182 932 327	8 348 964	0,0	4,6	70,2
1984	15 209 530	24 572 248	61,9	1 352 028 172	193 088 111	2 256 809 378	8,6	194 761 905	2 899 588	4 573 381	-0,9	67,0
1985	15 252 320	25 143 729	60,7	1 447 554 505	202 570 321	2 418 035 007	8,4	210 854 906	0	8 284 585	-3,9	65,0
1986	13 314 101	25 534 326	52,1	1 409 645 000	206 073 159	2 556 531 429	8,1	220 628 086	0	14 554 927	-6,6	58,0
1987	13 368 628	26 341 302	50,8	1 466 613 000	208 328 509	2 697 435 714	7,7	222 826 524	0	14 498 015	-6,5	56,8
1988	13 470 354	26 791 368	50,3	1 536 160 000	220 550 055	2 835 974 286	7,8	235 684 720	0	15 134 664	-6,4	56,8
1989	13 881 932	27 360 033	50,7	1 647 683 000	243 083 693	3 016 377 143	8,1	259 437 286	0	16 353 594	-6,3	56,8
1990	14 296 524	28 029 464	51,0	1 767 665 000	265 951 166	3 215 488 571	8,3	283 539 031	0	17 587 864	-6,2	56,8
1991	14 642 747	28 606 643	51,2	1 857 505 000	274 320 979	3 369 292 857	8,1	292 897 385	0	18 576 405	-6,3	56,8
1992	14 753 713	29										

Tableau A-2 (suite et fin)

1993	14 907 267	29 558 170	50,4	1 956 012 000	258 324 292	3 555 692 857	7,3	258 324 292	0	0	0,0	56,8
1994	14 990 137	30 038 236	49,9	1 998 301 000	262 188 401	3 634 712 857	7,2	262 188 401	0	0	0,0	56,8
1995	15 474 244	30 585 130	50,6	2 081 153 685	270 150 898	3 753 575 251	7,2	270 150 898	0	0	0,0	56,8
1996	15 181 132	31 133 527	48,8	2 091 120 959	247 649 192	3 878 267 084	6,4	247 649 192	0	0	0,0	54,0
1997	15 680 354	31 537 615	49,7	2 172 151 713	259 281 017	3 974 653 268	6,5	258 160 088	0	0	0,0	54,0
1998	17 007 262	32 250 906	52,7	2 336 986 814	281 047 686	4 133 639 399	6,8	278 265 035	0	0	0,0	54,0

| Sources et lecture: Colonnes (1) à (11): cf. annexe A, section 1.3; colonne (12): cf. chapitre 4, section 4.3, graphique 4-1.

Tableau A-3: Le passage des droits simples à l'impôt net (revenus 1919-1998)

	(1) Droits simples	(2) Pénalités (retard)	(3) Réductions d'impôt	(4) Maj. cont. sans enf.	(5) Crédits d'impôt	(6) Décôte	(7) Impôt net émis	(9) à (14) Colonnes (2) à (7), exprimées en % de la colonne (1)					
1919	1 128 385	19 223	39 642	34 646	0	0	1 142 613	1,7	3,5	3,1	0,0	0,0	101,3
1920	1 471 535	41 129	50 182	41 173	0	0	1 503 655	2,8	3,4	2,8	0,0	0,0	102,2
1921	1 268 053	12 839	45 440	36 074	0	0	1 271 527	1,0	3,6	2,8	0,0	0,0	100,3
1922	1 527 708	10 582	53 512	39 683	0	0	1 524 461	0,7	3,5	2,6	0,0	0,0	99,8
1923	2 371 867	7 246	79 193	52 538	0	0	2 352 458	0,3	3,3	2,2	0,0	0,0	99,2
1924	2 452 363	16 644	93 048	62 747	0	0	2 438 707	0,7	3,8	2,6	0,0	0,0	99,4
1925	2 874 785	14 886	102 747	62 944	0	0	2 849 869	0,5	3,6	2,2	0,0	0,0	99,1
1926	2 040 982	17 133	78 052	55 239	0	0	2 035 303	0,8	3,8	2,7	0,0	0,0	99,7
1927	2 112 471	17 916	79 064	56 995	0	0	2 108 318	0,8	3,7	2,7	0,0	0,0	99,8
1928	2 535 206	14 546	87 530	64 827	0	0	2 527 049	0,6	3,5	2,6	0,0	0,0	99,7
1929	2 411 419	12 860	92 074	62 300	0	0	2 394 505	0,5	3,8	2,6	0,0	0,0	99,3
1930	2 301 028	11 642	89 957	58 232	0	0	2 280 945	0,5	3,9	2,5	0,0	0,0	99,1
1931	1 851 651	9 281	74 593	48 766	0	0	1 835 105	0,5	4,0	2,6	0,0	0,0	99,1
1932	1 569 792	6 367	63 142	40 566	0	0	1 553 584	0,4	4,0	2,6	0,0	0,0	99,0
1933	1 512 615	6 172	59 943	38 880	0	0	1 497 725	0,4	4,0	2,6	0,0	0,0	99,0
1934	967 711	3 605	0	57 352	0	0	1 028 668	0,4	0,0	5,9	0,0	0,0	106,3
1935	958 517	3 816	0	55 392	0	0	1 017 725	0,4	0,0	5,8	0,0	0,0	106,2
1936	1 643 180	5 515	0	59 815	0	0	1 708 510	0,3	0,0	3,6	0,0	0,0	104,0
1937	2 628 100	8 909	0	96 727	0	0	2 733 736	0,3	0,0	3,7	0,0	0,0	104,0
1938	2 393 243	12 768	0	90 734	0	0	2 496 745	0,5	0,0	3,8	0,0	0,0	104,3
1939	2 340 336	6 143	0	0	0	0	2 346 479	0,3	0,0	0,0	0,0	0,0	100,3
1940	1 669 797	7 699	0	0	0	0	1 677 496	0,5	0,0	0,0	0,0	0,0	100,5
1941	2 786 085	13 415	0	0	0	0	2 799 500	0,5	0,0	0,0	0,0	0,0	100,5
1942	5 578 576	59 271	0	0	0	0	5 637 847	1,1	0,0	0,0	0,0	0,0	101,1
1943	5 701 362	61 148	0	0	0	0	5 762 510	1,1	0,0	0,0	0,0	0,0	101,1
1944	6 270 774	84 860	0	0	0	0	6 355 635	1,4	0,0	0,0	0,0	0,0	101,4
1945	11 816 489	159 709	0	0	0	0	11 976 197	1,4	0,0	0,0	0,0	0,0	101,4
1946	42 036 817	848 100	0	0	0	0	42 884 918	2,0	0,0	0,0	0,0	0,0	102,0
1947	29 877 294	0	0	0	0	0	29 877 294	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0
1948	64 162 703	0	0	0	0	0	64 162 703	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0
1949	101 410 663	0	0	0	0	0	101 410 663	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0
1950	110 140 514	458 273	0	0	0	0	110 598 787	0,4	0,0	0,0	0,0	0,0	100,4
1951	137 458 428	429 870	0	0	0	0	137 888 298	0,3	0,0	0,0	0,0	0,0	100,3
1952	199 852 565	799 821	0	0	0	0	200 652 386	0,4	0,0	0,0	0,0	0,0	100,4
1953	168 247 723	529 769	0	0	0	0	168 777 492	0,3	0,0	0,0	0,0	0,0	100,3
1954	179 344 900	162 993	880 951	0	0	0	178 626 942	0,1	0,5	0,0	0,0	0,0	99,6
1955	226 006 000	237 000	554 000	0	0	0	226 689 000	0,1	0,2	0,0	0,0	0,0	99,9
1956	279 186 121	375 401	0	0	0	0	279 561 522	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	100,1
1957	358 865 596	435 046	0	0	0	0	359 300 732	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	100,1
1958	453 898 287	416 389	0	0	0	0	454 314 676	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	100,1
1959	761 715 900	559 500	1 711 965 200	0	0	11 252 900	579 057 300	0,1	22,6	0,0	0,0	1,5	98,2
1960	8 764 801	6 758	1 864 422	0	304 370	116 383	6 486 484	0,1	21,3	0,0	3,5	1,3	94,0
1961	10 551 423	7 311	2 227 268	0	376 936	203 003	7 751 527	0,1	21,1	0,0	3,6	1,9	93,1
1962	12 553 528	8 466	2 687 578	0	397 504	210 604	9 266 308	0,1	21,4	0,0	3,2	1,7	93,9
1963	15 664 203	4 898	3 333 112	0	433 673	218 301	11 684 015	0,0	21,3	0,0	2,8	1,4	94,8
1964	18 234 902	10 851	3 903 168	0	471 540	306 542	13 564 503	0,1	21,4	0,0	2,6	1,7	94,6
1965	20 471 027	11 971	4 273 663	0	630 555	373 329	15 205 451	0,1	20,9	0,0	3,1	1,8	93,9
1966	22 960 528	8 699	4 719 534	0	898 133	434 729	16 916 831	0,0	20,6	0,0	3,9	1,9	92,7
1967	26 163 889	11 709	5 261 691	0	1 127 897	452 736	19 333 275	0,0	20,1	0,0	4,3	1,7	92,5
1968	29 694 115	14 946	6 148 058	0	1 099 270	452 131	22 009 602	0,1	20,7	0,0	3,7	1,5	93,5
1969	33 410 007	15 886	6 985 496	0	1 151 413	578 181	24 710 802	0,0	20,9	0,0	3,4	1,7	93,5
1970	34 207 921	22 558	4 802 031	0	1 291 742	584 482	27 552 224	0,1	14,0	0,0	3,8	1,7	93,7
1971	39 933 537	23 133	5 873 407	0	1 415 186	568 955	32 099 122	0,1	14,7	0,0	3,5	1,4	94,2
1972	37 783 103	43 611	0	0	1 545 578	517 368	35 763 769	0,1	0,0	0,0	4,1	1,4	94,7
1973	43 374 445	19 185	0	0	1 736 227	0	41 657 044	0,0	0,0	0,0	4,0	0,0	96,0
1974	51 805 548	29 342	100 758	0	1 902 079	0	49 832 052	0,1	0,2	0,0	3,7	0,0	96,2
1975	63 594 867	30 693	115 662	0	2 194 258	0	61 315 641	0,0	0,2	0,0	3,5	0,0	96,4
1976	77 271 678	35 339	149 935	0	2 434 424	0	74 722 658	0,0	0,2	0,0	3,2	0,0	96,7
1977	85 747 679	52 834	154 200	0	2 709 252	0	82 937 061	0,1	0,2	0,0	3,2	0,0	96,7
1978	100 564 814	55 056	199 013	0	3 043 084	0	97 377 773	0,1	0,2	0,0	3,0	0,0	96,8
1979	116 395 876	63 952	0	0	3 633 498	0	112 826 330	0,1	0,0	0,0	3,1	0,0	96,9
1980	132 101 670	79 433	0	0	4 372 673	0	127 808 530	0,1	0,0	0,0	3,3	0,0	96,8
1981	154 603 723	91 552	0	0	5 909 327	0	148 785 948	0,1	0,0	0,0	3,8	0,0	96,2
1982	172 434 654	96 242	0	0	5 221 904	0	167 308 992	0,1	0,0	0,0	3,0	0,0	97,0

Tableau A-3 (suite et fin)

1983	199 395 078	117 307	10 322 676	0	5 099 723	1 157 659	182 932 327	0,1	5,2	0,0	2,6	0,6	91,7
1984	213 235 622	96 434	11 410 047	0	5 887 528	1 272 577	194 761 905	0,0	5,4	0,0	2,8	0,6	91,3
1985	232 002 362	82 689	13 325 126	0	6 534 131	1 370 886	210 854 906	0,0	5,7	0,0	2,8	0,6	90,9
1986	244 824 116	100 950	13 579 511	0	7 397 584	3 319 885	220 628 086	0,0	5,5	0,0	3,0	1,4	90,1
1987	248 407 528	272 522	13 751 949	0	8 694 263	3 407 314	222 826 524	0,1	5,5	0,0	3,5	1,4	89,7
1988	265 767 047	197 858	15 776 196	0	10 997 575	3 506 414	235 684 720	0,1	5,9	0,0	4,1	1,3	88,7
1989	291 846 810	241 174	16 151 511	0	12 849 201	3 649 985	259 437 286	0,1	5,5	0,0	4,4	1,3	88,9
1990	315 833 110	197 205	17 425 495	0	13 480 563	1 585 226	283 539 031	0,1	5,5	0,0	4,3	0,5	89,8
1991	329 206 883	193 573	18 859 648	0	13 686 417	3 957 007	292 897 385	0,1	5,7	0,0	4,2	1,2	89,0
1992	334 532 575	195 580	24 719 209	0	13 307 689	3 903 139	292 798 118	0,1	7,4	0,0	4,0	1,2	87,5
1993	300 308 482	222 603	25 542 958	0	13 990 693	2 673 142	258 324 292	0,1	8,5	0,0	4,7	0,9	86,0
1994	307 333 246	243 954	26 887 151	0	15 805 392	2 696 256	262 188 401	0,1	8,7	0,0	5,1	0,9	85,3
1995	320 563 769	409 709	29 419 312	0	18 512 569	2 890 699	270 150 898	0,1	9,2	0,0	5,8	0,9	84,3
1996	296 828 318	424 366	28 648 251	0	19 238 181	1 717 060	247 649 192	0,1	9,7	0,0	6,5	0,6	83,4
1997	310 768 434	79 172	28 328 339	0	21 267 772	1 970 478	259 281 017	0,0	9,1	0,0	6,8	0,6	83,4
1998	336 857 477	85 818	30 706 506	0	23 053 204	2 135 900	281 047 686	0,0	9,1	0,0	6,8	0,6	83,4

| Sources et lecture: Cf. annexe A, section 1.3.

Le tableau A-3 concerne uniquement l'imposition des revenus des années 1919-1998. Le mécanisme de réductions d'impôt pour charges de famille s'appliquait déjà lors de l'imposition des revenus des années 1915-1918, mais les tableaux « répartition » correspondants n'incluent aucune colonne consacrée au calcul de l'impôt, et nous nous sommes donc bornés à indiquer sur le tableau A-2 le montant total de l'impôt émis au titre des revenus de 1915-1918, tel qu'on peut le connaître grâce aux états généraux des émissions de rôles publiés par l'administration fiscale (cf. section 1.5 infra). Pour les revenus de 1998, nous avons majoré tous les chiffres de 1 % (cf. section 1.5 infra¹).

1.4. Les références des publications où les tableaux « répartition » ont été publiés

Les références exactes des publications où les tableaux « répartition » reproduits sur le tableau A-1 ont été publiés sont indiquées sur le tableau A-4. De façon générale, la plupart des tableaux statistiques établis par l'administration fiscale à partir des déclarations de revenus ont été publiés dans les différents bulletins statistiques du ministère des Finances qui se sont succédé depuis le XIX^e siècle : le *Bulletin de Statistique et de Législation Comparée (BSLC)* de 1877 à 1940, le *Bulletin de Statistique du ministère des Finances (BSMF)* de 1947 à 1948, et *Statistiques et Etudes Financières (S&EF)* de 1949 à 1985². Ces différentes publications peuvent être consultées dans n'importe quelle (bonne) bibliothèque : *S&EF* se trouve généralement dans toutes les bibliothèques universitaires, et les collections complètes du *BSLC* sont à peine plus rares ; par contre, le *BSMF*, qui n'est paru que durant deux années seulement (1947-1948), est souvent absent des bibliothèques³. Depuis le début des années 1980, les tableaux statistiques établis par l'administration fiscale ne sont plus publiés nulle part, mais toute personne intéressée peut se les procurer en s'adressant à la DGI (cf. infra). Par ailleurs, de 1889 à 1975, le ministère des Finances a publié des volumes annuels intitulés *Renseignements statistiques relatifs aux impôts directs (RSRID)*⁴. La collection complète de ces volumes peut être consultée à Savigny-le-Temple au Service des Archives Economiques et Financières (SAEF) du ministère des Finances⁵. En général, ces volumes *RSRID* se contentent de reproduire exactement les mêmes tableaux statistiques que ceux qui sont publiés chaque année dans le *BSLC*, le *BSMF* ou dans *S&EF*, et dans ce cas nous indiquons uniquement les références des tableaux reproduits dans les différents bulletins statistiques du Ministère (ces derniers étant d'un accès plus facile). Les seuls tableaux supplémentaires publiés dans les *RSRID* et non publiés dans les différents bulletins du Ministère sont les

1. Pour ce qui concerne les années 1997-1998, nous ne disposons pas de la décomposition de l'impôt total fournie pour les années antérieures par le « Tableau III » des Etats 1921, et nous avons procédé de la façon suivante : nous avons indiqué sur la colonne (1) du tableau A-3 le montant total des droits simples figurant dans le « Tableau IIA » des Etats 1921 ; nous avons supposé que les colonnes (9) à (14) prenaient les mêmes valeurs que celles observées dans le dernier « Tableau III » disponible (c'est-à-dire « Tableau III » provisoire portant sur les revenus de 1997 (situation au 31/12/1998)) ; les colonnes (2) à (7) ont été calculées à partir des colonnes (1) et (9)-(14).

2. Le ministère des Finances a également publié de 1941 à 1947 un *Bulletin de Législation Comparée (BLC)*, mais à la différence du *BSLC*, le *BLC* ne publiait pas de statistiques (comme son titre l'indique).

3. La cote du *BSMF* à la Bibliothèque des Lettres de l'ENS Ulm est HF er 1028 4° (la cote de *S&EF* à est SG ep 117 4°, et la cote du *BSLC* est SG ep 220 8°).

4. Le titre exact de ces volumes annuels est *Renseignements statistiques relatifs aux contributions directes et aux taxes assimilées* de 1889 à 1931, puis *Renseignements statistiques relatifs aux impôts directs* à compter de 1932. Pour simplifier, nous nous référerons sur toute la période au second titre et à son sigle (*RSRID*).

5. Seules les années 1916-1919 sont manquantes dans la collection des volumes *RSRID* consultable au SAEF (apparemment, la Première Guerre mondiale a interrompu la publication) ; par contre, ces volumes ont été publiés chaque année durant la Seconde Guerre mondiale. Ces volumes *RSRID* sont conservés dans la bibliothèque du SAEF (ils font partie de la collection « Archives imprimées/Publications officielles », et non pas des archives proprement dites).

tableaux « répartition » établis pour les revenus des années 1923-1929, années de revenus pour lesquelles on trouve dans les *RSRID* des tableaux établis à des dates postérieures à celles des tableaux publiés dans le *BSLC* (ce sont les seuls tableaux publiés dans les *RSRID* que nous avons utilisés dans ce livre, et ce sont les seuls tableaux publiés dans les *RSRID* dont nous indiquons les références sur le tableau A-4).

Tableau A-4 : Les références des publications où les différents tableaux « répartition » ont été publiés (revenus 1915-1998)

Date des revenus	Situation au ...	Références
Revenus 1915	Indéterminée	<i>BSLC</i> mai 1920, tome 87, p.766; <i>BSLC</i> octobre 1921, tome 90, p.746
Revenus 1916	Indéterminée	<i>BSLC</i> mai 1920, tome 87, p.767; <i>BSLC</i> octobre 1921, tome 90, p.747
Revenus 1917	Indéterminée	<i>BSLC</i> mai 1920, tome 87, p.767; <i>BSLC</i> octobre 1921, tome 90, p.747
Revenus 1918	Indéterminée	<i>BSLC</i> avril 1921, tome 89, p.629; <i>BSLC</i> octobre 1921, tome 90, p.749
Revenus 1919	Indéterminée	<i>BSLC</i> octobre 1921, tome 90, p.750
	30/4/n+3	<i>BSLC</i> mars 1923, tome 93, pp.466-467
	28/2/n+4	<i>BSLC</i> janvier 1924, tome 95, pp.106-107
	31/12/n+4	<i>BSLC</i> janvier 1925, tome 97, pp.214-215
	31/12/n+5	<i>BSLC</i> novembre 1925, tome 98, pp.732-733
Revenus 1920	30/4/n+2	<i>BSLC</i> mars 1923, tome 93, pp.472-473
	28/2/n+3	<i>BSLC</i> janvier 1924, tome 95, pp.112-113
	31/12/n+3	<i>BSLC</i> janvier 1925, tome 97, pp.220-221
	31/12/n+4	<i>BSLC</i> novembre 1925, tome 98, pp.736-737
Revenus 1921	28/2/n+2	<i>BSLC</i> janvier 1924, tome 95, pp.118-119
	31/12/n+2	<i>BSLC</i> janvier 1925, tome 97, pp.226-227
	31/12/n+3	<i>BSLC</i> novembre 1925, tome 98, pp.740-741
Revenus 1922	31/12/n+1	<i>BSLC</i> janvier 1925, tome 97, pp.232-233
	31/12/n+2	<i>BSLC</i> novembre 1925, tome 98, pp.744-745
Revenus 1923	31/12/n+1	<i>BSLC</i> novembre 1925, tome 98, pp.748-749
	31/12/n+2	<i>RSRID</i> 1926, pp.234-235
Revenus 1924	31/12/n+1	<i>BSLC</i> octobre 1926, tome 100, pp.702-703
	31/12/n+2	<i>RSRID</i> 1927, pp.250-251
	31/12/n+1	<i>BSLC</i> septembre 1927, tome 102, pp.416-417
Revenus 1925	31/12/n+2	<i>RSRID</i> 1928, pp.266-267
	31/12/n+1	<i>BSLC</i> octobre 1928, tome 104, pp.688-689
Revenus 1926	31/12/n+2	<i>RSRID</i> 1929, pp.230-231
	31/12/n+1	<i>BSLC</i> septembre 1929, tome 106, pp.474-475
Revenus 1927	31/3/n+3	<i>RSRID</i> 1930, pp.256-257
	31/3/n+2	<i>BSLC</i> septembre 1930, tome 108, pp.606-607
Revenus 1928	31/3/n+3	<i>RSRID</i> 1931, pp.270-271
	31/3/n+2	<i>BSLC</i> décembre 1931, tome 110, pp.1020-1021
Revenus 1929	31/3/n+3	<i>RSRID</i> 1931-1932, pp.48-49
	31/3/n+2	<i>BSLC</i> octobre 1932, tome 112, pp.720-721
Revenus 1930	31/12/n+1	<i>BSLC</i> septembre 1933, tome 114, pp.588-589
Revenus 1931	31/12/n+1	<i>BSLC</i> septembre 1934, tome 116, pp.618-619
Revenus 1932	31/12/n+1	<i>BSLC</i> juillet 1935, tome 118, pp.26-27
Revenus 1933	31/12/n+1	<i>BSLC</i> juin 1936, tome 119, pp.1046-1047
Revenus 1934	31/12/n+1	<i>BSLC</i> août 1937, tome 122, pp.288-289
Revenus 1935	31/12/n+1	<i>BSLC</i> juillet-août 1938, tome 124, pp.36-37
Revenus 1936	31/12/n+1	<i>BSLC</i> juillet-août 1939, tome 126, pp.66-67
Revenus 1937	31/12/n+1	<i>BSMF</i> n°3 (3ème trimestre 1947), pp.676-677
Revenus 1938	31/12/n+1	<i>BSMF</i> n°3 (3ème trimestre 1947), pp.696-697
Revenus 1939	31/12/n+1	<i>BSMF</i> n°3 (3ème trimestre 1947), pp.714-715
Revenus 1940	31/12/n+1	<i>BSMF</i> n°3 (3ème trimestre 1947), pp.732-733
Revenus 1941	31/12/n+1	<i>BSMF</i> n°3 (3ème trimestre 1947), pp.750-751
Revenus 1942	31/12/n+1	<i>BSMF</i> n°3 (3ème trimestre 1947), pp.768-769
Revenus 1943	31/12/n+1	<i>BSMF</i> n°6 (2ème trimestre 1948), pp.310-311
Revenus 1944	31/12/n+1	<i>BSMF</i> n°6 (2ème trimestre 1948), pp.338-341
Revenus 1945	31/12/n+1	<i>S&EF</i> n°3 (mars 1949), pp.198-202; <i>S&EF</i> « supplément Statistiques » n°4 (4ème trimestre 1949), pp.610-615
Revenus 1946	31/12/n+1	<i>S&EF</i> n°8 (août 1949), pp.624-627; <i>S&EF</i> « supp. Statistiques » n°7 (3ème trimestre 1950), pp.574-577
Revenus 1947	31/12/n+1	<i>S&EF</i> n°20-21 (août-septembre 1950), pp.628-631; <i>S&EF</i> « supp. Stat. » n°14 (2ème trimestre 1952), pp.204-207
Revenus 1948	31/12/n+1	<i>S&EF</i> « supp. Statistiques » n°14 (2ème trimestre 1952), pp.244-247; <i>S&EF</i> n°31 (juillet 1951), pp.636-639
Revenus 1949	31/12/n+1	<i>S&EF</i> « supp. Finances Françaises » n°18 (4ème trimestre 1953), pp.346-349; <i>S&EF</i> n°46 (octobre 1952), pp.882-885
Revenus 1950	31/12/n+1	<i>S&EF</i> « supp. Finances Françaises » n°21 (3ème trim. 1954), pp.98-101; <i>S&EF</i> n°57 (septembre 1963), pp.812-813
Revenus 1951	31/12/n+1	<i>S&EF</i> n°67 (juillet 1954), pp.630-633
Revenus 1952	31/12/n+1	<i>S&EF</i> n°80 (août 1955), pp.796-797
Revenus 1953	31/12/n+1	<i>S&EF</i> « supplément » n°96 (décembre 1956), pp.1364-1367; <i>S&EF</i> n°93 (septembre 1956), pp.936-937
Revenus 1954	31/12/n+1	<i>S&EF</i> « supplément » n°109 (janvier 1958), pp.40-43; <i>S&EF</i> n°106 (octobre 1957), pp.1096-1097
Revenus 1955	31/12/n+1	<i>S&EF</i> « supplément » n°121 (janvier 1959), pp.42-45; <i>S&EF</i> n°116 (août 1958), pp.920-921
Revenus 1956	31/12/n+1	<i>S&EF</i> « supplément » n°133 (janvier 1960), pp.42-45; <i>S&EF</i> n°131 (novembre 1959), pp.1372-1375
Revenus 1957	31/12/n+1	<i>S&EF</i> « supplément » n°145 (janvier 1961), pp.44-47; <i>S&EF</i> n°143 (novembre 1960), pp.1230-1233
Revenus 1958	31/12/n+1	<i>S&EF</i> « supplément » n°155 (novembre 1961), pp.1622-1625; <i>S&EF</i> n°155 (novembre 1961), pp.1386-1389
Revenus 1959	31/12/n+1	

Tableau A-4 (suite et fin)

Revenus 1960	31/12/n+1	S&EF « supplément » n°170 (février 1963), pp.386-389; S&EF n°168 (décembre 1962), pp.1408-1411
Revenus 1961	31/12/n+1	S&EF « supplément » n°182 (février 1964), pp.192-195; S&EF n°179 (novembre 1963), pp.1378-1383
Revenus 1962	31/12/n+1	S&EF « supplément » n°196 (avril 1965), pp.608-611; S&EF n°193 (janvier 1965), pp.36-41
Revenus 1963	31/12/n+1	S&EF « supplément » n°209 (mai 1966), pp.754-757; S&EF n°207 (mars 1966), pp.270-275
Revenus 1964	31/12/n+1	S&EF « supplément » n°221 (mai 1967), pp.566-569; S&EF n°221 (mai 1967), pp.588-591
	31/3/n+2	S&EF n°221 (mai 1967), pp.534-537
Revenus 1965	31/12/n+1	S&EF « supplément » n°230 (février 1968), pp.378-381; S&EF n°238 (octobre 1968), pp.1038-1041
	31/3/n+2	S&EF n°238 (octobre 1968), pp.978-981
Revenus 1966	31/12/n+1	S&EF « supplément » n°245 (mai 1969), pp.48-53
	31/3/n+2	S&EF n°258 (juin 1970), pp.68-71
Revenus 1967	31/12/n+1	S&EF « supplément » n°258 (juin 1970), pp.46-51
	31/3/n+2	S&EF n°263 (novembre 1970), pp.28-31
Revenus 1968	31/12/n+1	S&EF « série bleue » n°270 (juin 1971), pp.50-55
	31/3/n+2	S&EF « série rouge » n°271-272 (juillet-août 1971), pp.74-77
Revenus 1969	31/12/n+1	S&EF « série bleue » n°280 (avril 1972), pp.48-53
	31/3/n+2	S&EF « série rouge » n°283-284 (juillet-août 1972), pp.84-87
Revenus 1970	31/12/n+1	S&EF « série bleue » n°297 (septembre 1973), pp.46-51
	31/3/n+2	S&EF « série rouge » n°293 (mai 1973), pp.98-101
Revenus 1971	31/12/n+1	S&EF « série bleue » n°304 (avril 1974), pp.46-51
	31/3/n+2	S&EF « série rouge » n°309 (septembre 1974), pp.24-27
Revenus 1972	31/3/n+2	S&EF « série rouge » n°319-320 (juillet-août 1975), pp.22-25
Revenus 1973	31/3/n+2	S&EF « série rouge » n°328 (avril 1976), pp.26-29
Revenus 1974	31/3/n+2	S&EF « série rouge » n°337 (janvier 1977), pp.28-31
Revenus 1975	31/3/n+2	S&EF « série rouge » n°353 (mai 1978), pp.28-31
Revenus 1976	31/3/n+2	S&EF « série rouge » n°363-364-365 (février 1980), pp.160-163
Revenus 1977	31/3/n+2	S&EF « série rouge » n°371 (septembre 1980), pp.96-99
Revenus 1978	31/3/n+2	S&EF « série rouge » n°380 (juin 1981), pp.81-83
Revenus 1979	31/3/n+2	S&EF « série rouge » n°390 (1983), pp.98-100
Revenus 1980	31/3/n+2	S&EF « série rouge » n°394 (1984), pp.40-42
Revenus 1981	31/3/n+2	S&EF « série rouge » n°394 (1984), pp.48-50
Rev. 1982-1986	31/3/n+2	Etats 1921 (situation au 31/3/n+2), tableaux IIA
Rev. 1987-1997	31/12/n+2	Etats 1921 (situation au 31/12/n+2), tableaux IIA
Revenus 1998	31/12/n+1	Etat 1921 (situation au 31/12/n+1), tableau IIA

Stigles: BSLC = *Bulletin de Statistique et de Législation Comparée* (ministère des Finances, publication mensuelle, 1877-1940)

BSMF = *Bulletin de Statistique du ministère des Finances* (ministère des Finances, publication trimestrielle, 1947-1948)

S&EF = *Statistiques et Etudes Financières* (ministère des Finances, publication mensuelle, 1949-1985)

RSRID = *Renseignements Statistiques Relatifs aux Impôts Directs* (ministère des Finances, volumes annuels, 1889-1975)

Etats 1921 = Etats statistiques diffusés par le Service d'Enquêtes Statistiques et de Documentation (SESDO) de la DGI (ministère des Finances).

Lecture : Pour les revenus de 1919, 5 tableaux « répartition » différents ont été établis: le premier à une date indéterminée, le second en prenant en compte les émissions de rôles établies avant le 30/4/1922, le troisième en prenant en compte les émissions de rôles effectuées avant le 28/2/1923, le quatrième en prenant en compte les émissions de rôles effectuées avant le 31/12/1923, et le cinquième en prenant en compte les émissions de rôles effectuées avant le 31/12/24; le premier a été publié dans le BSLC d'octobre 1921, le second dans le BSLC de mars 1923, etc.

Notes: (i) Lorsque plusieurs références sont indiquées, cela signifie que le même tableau (avec exactement les mêmes chiffres) a été publié plusieurs fois.

(ii) Nous avons indiqué les références des tableaux publiés dans les volumes RSRID uniquement lorsqu'il s'agit de tableaux qui n'ont pas été également publiés dans le BSLC, le BSMF ou dans S&EF.

Tableau A-5 : Les tableaux disponibles et les tableaux utilisés pour les revenus 1919-1998

Date des revenus	Tableaux disponibles	Tableaux utilisés
Revenus 1919	30/4/n+3, 28/2/n+4, 31/12/n+4 et 31/12/n+5	31/12/n+5
Revenus 1920	30/4/n+2, 28/2/n+3, 31/12/n+3 et 31/12/n+4	31/12/n+4
Revenus 1921	28/2/n+2, 31/12/n+2 et 31/12/n+3	31/12/n+3
Revenus 1922-1926	31/12/n+1 et 31/12/n+2	31/12/n+2
Revenus 1927	31/12/n+1 et 31/3/n+3	31/3/n+3
Revenus 1928-1929	31/3/n+2 et 31/3/n+3	31/3/n+3
Revenus 1930	31/3/n+2	31/3/n+2
Revenus 1931-1963	31/12/n+1	31/12/n+1
Revenus 1964-1986	31/12/n+1 et 31/3/n+2	31/3/n+2
Revenus 1987-1997	31/12/n+1 et 31/12/n+2	31/12/n+2
Revenus 1998	31/12/n+1	31/12/n+1

Lecture: Parmi les quatre tableaux établis pour les revenus de 1919 (si l'on excepte celui établi à une date indéterminée, cf. tableau A-4), nous avons utilisé le tableau établi par l'administration fiscale en prenant en compte l'ensemble des émissions de rôles effectuées avant le 31/12/1924, et qui a été publié dans le BSLC de novembre 1925 (cf. tableau A-4). De façon générale, nous avons toujours utilisé les derniers tableaux établis par l'administration fiscale, dont les dates sont données sur ce tableau, et dont les références correspondantes sont données sur le tableau A-4. En particulier, les tableaux bruts reproduits sur le tableau A-1 sont toujours les derniers tableaux réalisés.

Ces publications du ministère des Finances ayant aujourd'hui disparu, il nous a semblé utile de décrire brièvement leur évolution. Les premiers tableaux statistiques issus du dépouillement des déclarations de revenu parurent dans l'article consacré par le *BSLC* de mai 1920 aux « Renseignements statistiques relatifs aux contributions directes, taxes assimilées et à l'impôt général sur le revenu », et ils concernent les revenus de 1915-1917. Auparavant, les articles de la série « Renseignements statistiques relatifs aux contributions directes » publiés chaque année dans le *BSLC* depuis la fin du XIX^e siècle, de même que les volumes annuels *RSRID* dont ces articles sont issus, contenaient uniquement des statistiques établies à partir des « quatre vieilles ». Puis le *BSLC* d'avril 1921 publia un tableau similaire pour les revenus de 1918, et le *BSLC* d'octobre 1921 reprit l'ensemble des tableaux concernant les revenus des années 1915-1918. Durant tout l'entre-deux-guerres, les tableaux statistiques établis par l'administration fiscale furent ainsi publiés chaque année dans le *BSLC* dans la série des articles annuels intitulés « Renseignements statistiques relatifs aux contributions directes, taxes assimilées et à l'impôt général sur le revenu », « Renseignements statistiques relatifs aux contributions directes en 19... », ou encore « Les contributions directes en 19... » (à partir de 1924), avec des mois de publication et des numéros de page variant légèrement suivant les années (cf. tableau A-4).

Outre qu'ils ne contiennent pas de colonnes détaillant le calcul de l'impôt (cf. supra), le défaut important des tableaux publiés pour les revenus de 1915-1918 est que, contrairement à tous les tableaux publiés ultérieurement, ils ne mentionnent pas la date à laquelle ils ont été établis. Par exemple, le tableau « répartition » publié pour les revenus de 1930 indique qu'il s'agit de la « décomposition des résultats des rôles à la date du 31 mars 1932 », c'est-à-dire au 31/3/n+2 (où n est l'année des revenus, avec ici n = 1930), et le tableau « répartition » publié pour les revenus de 1970 indique qu'il s'agit de la « situation au 31/3/1972 », c'est-à-dire là encore au 31/3/n+2. Dans ces deux cas, cela signifie que pour établir ces tableaux, l'administration fiscale a pris en compte l'ensemble des contribuables pour lesquels l'émission de rôle a pu avoir lieu avant le 31/3/n+2, c'est-à-dire l'ensemble des contribuables dont la déclaration de revenus a pu être enregistrée par l'administration et l'avis d'imposition avec le montant de l'impôt dû a pu être établi avant le 31/3/n+2 (dans la langue fiscale, le « rôle » désigne la liste nominative de contribuables auxquels l'administration doit envoyer un avis d'imposition, par opposition aux impôts tels que l'impôt sur les bénéfices des sociétés ou la TVA pour lesquels le contribuable doit calculer lui-même l'impôt dû et envoyer la somme correspondante, et dont on dit qu'ils ne sont pas établis « par voie de rôles »). En pratique, les déclarations de revenus sont généralement déposées en mars de l'année n+1, les émissions de rôles sont effectuées dans leur immense majorité avant la fin de l'année n+1 (généralement en septembre-octobre de l'année n+1), et les rares émissions de rôles effectuées durant l'année n+2 et durant les années ultérieures (du fait de déclarations de revenus déposées en retard ou de la nécessité pour l'administration d'obtenir des éclaircissements supplémentaires de la part du contribuable) sont trop peu nombreuses pour pouvoir biaiser de façon importante nos estimations de la distribution des revenus. Cependant, durant les toutes premières années d'application de l'impôt sur le revenu, qui en outre se trouvaient être les années de la Première Guerre mondiale, les émissions de rôles étaient souvent effectuées avec beaucoup de retard, si bien que le fait de ne pas connaître la date à laquelle les tableaux « répartition » ont été établis pour les années 1915-1918 pose un problème. Ces retards enregistrés durant les premières années d'application de l'impôt sur le revenu expliquent également pourquoi l'administration fiscale a systématiquement établi dans les années 1920 plusieurs tableaux « répartition » pour une même année de revenu, de façon à prendre en compte les nouvelles émissions de rôles effectuées. Cette multiplicité de tableaux peut aisément engendrer une certaine confusion, et c'est pourquoi nous avons pris soin d'indiquer sur le tableau A-4 les références de l'ensemble des tableaux établis par l'administration fiscale et sur le tableau A-5 la date exacte de tous les tableaux que nous avons utilisés. De façon générale, nous avons toujours utilisé pour les revenus des années 1919-1998 les derniers tableaux établis par l'administration fiscale (cf. tableau A-5), et les données brutes reproduites sur le tableau A-1 et exploitées dans l'annexe B (section 1) sont toujours issues de ces tableaux définitifs. Comme nous le verrons dans la section 1.5 infra, le fait d'utiliser les tableaux définitifs implique que ce problème de la date des émissions de rôles n'engendre aucun biais important pour l'exploitation des revenus des années 1919-1998, car le rythme des émissions de rôles a en réalité son niveau « moderne » dès les années 1920 (par contre, pour les revenus des années 1915-1918, nous verrons dans la section 1.5 infra qu'il n'existe aucune solution véritablement satisfaisante pour traiter ce problème).

Le *BSLC* publia pour la dernière fois en juillet-août 1939 un article de la série « Les contributions directes en 19... » (l'article s'intitule en l'occurrence « Les contributions directes en 1938 », et il contient les tableaux concernant les revenus de 1937), puis la publication du *BSLC* s'interrompt pour cause de guerre. Il fallut attendre le 3^e trimestre 1947 pour que le n°3 du tout nouveau *BSMF* publie un long article intitulé « Les contributions directes et taxes assimilées, années 1939 à 1944 », contenant tous les tableaux établis par l'administration fiscale pour les revenus 1938-1943 (cf. tableau A-4). Il s'agit de tableaux établis au 31/12/n+1, de même que tous les tableaux établis depuis les revenus de 1931. Ces mêmes tableaux (avec

exactement les mêmes chiffres) avaient également été publiés dans les volumes *RSRID* durant toutes les années de la Seconde Guerre mondiale, ce qui confirme que les opérations habituelles de dépouillement des déclarations de revenus et de confection des tableaux statistiques ne se sont jamais interrompues durant le conflit. L'article du *BSMF* n°3 contient également une très utile notice sur les « Méthodes de calcul des principaux impôts directs » de 1918 à 1945¹. Puis le *BSMF* n°6 publia en 1948 un article intitulé « Les contributions directes et taxes assimilées, années 1945 et 1946 » contenant les tableaux établis pour les revenus des années 1944 et 1945, ainsi qu'une « Notice concernant l'établissement des impôts sur les revenus et des taxes accessoires en 1946 ». Cette habitude de publier des notices sur la législation courante, qui n'était pas dans les pratiques du *BSLC* (les articles du *BSLC* se contentaient de reproduire les tableaux statistiques, sans aucun commentaire, et seuls les textes de loi reproduits par ailleurs par le *BSLC* donnaient des informations sur la législation), fut reprise dans la série des articles intitulés « Les contributions directes en 19... » ou « Les impôts directs en 19... » publiés chaque année dans *S&EF* à partir de 1949, et ces notices ont été pour nous une source très utile pour suivre l'évolution de la législation².

Le rythme « normal » de publication des tableaux statistiques établis par l'administration fiscale reprit donc en 1949, avec la création de la revue mensuelle *S&EF* et la publication dans son n°3 (mars 1949) d'un article intitulé « Les contributions directes et taxes assimilées en 1947 », contenant tous les tableaux établis pour les revenus de 1946. L'organisation générale de *S&EF* a évolué au cours du temps : de 1949 à 1952, *S&EF* se partage entre une série « normale », paraissant à un rythme mensuel, un « supplément Statistiques » paraissant à un rythme trimestriel, et un « supplément Finances Comparées » paraissant également à un rythme trimestriel ; le « supplément Statistiques » devient le « supplément Finances Françaises » en 1953, puis les suppléments trimestriels disparaissent en 1955 et sont remplacés par un « supplément » paraissant à un rythme mensuel, avec la même numérotation que la série « normale » ; enfin, à partir de 1971, la série « normale » devient la « série rouge », la série « supplément » devient la « série bleue », et une nouvelle « série orange » est créée, série qui s'intitulera « Economie et Prévision » (« *E&P* ») à partir de 1981 et existe toujours aujourd'hui sous ce titre, malgré la disparition définitive des autres séries de *S&EF* depuis 1984-1985³. Les références exactes de tous les numéros de *S&EF* où les différents tableaux « répartition » ont été publiés sont données sur le tableau A-4. Comme l'indique ce tableau, *S&EF* a immédiatement pris l'habitude de publier plusieurs fois les mêmes tableaux, avec exactement les mêmes chiffres (si ce n'est que les montants sont exprimés parfois en milliers de francs et parfois en millions de francs⁴). En particulier, en plus de la série des articles annuels intitulés « Les contributions directes en 19... », « Renseignements statistiques relatifs aux impôts sur les revenus, aux anciennes contributions directes et au cadastre, exercice 19... », ou encore « Les impôts directs en 19... », publiés dans les divers suppléments puis dans la « série bleue », *S&EF* publie chaque année à partir de 1951 un article intitulé « L'impôt sur le revenu en 19... » (dans la série normale, puis dans la « série rouge »). Le premier article de cette série, intitulé « L'impôt sur le revenu en 1950 », et qui se fonde sur les statistiques des revenus de 1949, paraît en 1951 dans le n°31 de *S&EF*, et des articles similaires seront publiés chaque année jusqu'au dernier article de la série, intitulé « L'impôt sur le revenu en 1981 et 1982 », qui se fonde sur les statistiques des revenus de 1980 et 1981, et qui paraît en 1984 dans le n°394 de *S&EF*. De « L'impôt sur le revenu en 1950 » à « L'impôt sur le revenu en 1964 », c'est-à-dire des revenus de 1949 aux revenus de 1963, ces articles reproduisent les tableaux établis au 31/12/n+1, c'est-à-dire exactement les mêmes tableaux que ceux reproduits dans la série des articles de *S&EF* intitulés « Les impôts directs en 19... ». Pour les années correspondantes, nous avons indiqué sur le tableau A-4 les deux références correspondantes, en commençant par celles des tableaux reproduits dans la série « Les impôts directs en 19... ». Les articles portant sur « L'impôt sur le revenu en 1965 » et « L'impôt sur le revenu en 1966 » (revenus des années 1964 et 1965) reproduisent à la fois les tableaux établis au 31/12/n+1 et les tableaux établis au 31/3/n+2. Puis, à partir de « L'impôt sur le revenu en 1967 » (revenus de 1966), seuls les tableaux établis au 31/3/n+2 sont publiés. La série des articles de *S&EF* inti-

1. Cf. « Méthode de calcul des principaux impôts directs », *BSMF* n°3 (3^e trimestre 1947), pp. 821-835.

2. Ces notices contiennent toujours une description complète des barèmes et des taux d'imposition en vigueur. Par contre, pour ce qui est des règles d'assiette, ces notices se contentent d'indiquer les principales innovations, et elles doivent donc être complétées par l'examen des textes de loi.

3. La « série orange » de *S&EF* (de même que *E&P* depuis 1981) tient cependant un rôle très différent de celui des autres séries de *S&EF* : il s'agit non pas de publier les statistiques officielles établies par le ministère des Finances dans l'exercice de ses fonctions, mais de publier des articles de recherche, réalisés éventuellement par des chercheurs extérieurs au Ministère (*E&P*, de même que la « série orange » de *S&EF* de 1971 à 1980, est publié par la Direction de la Prévision).

4. Il existe également parfois d'autres différences mineures entre les différentes versions publiées d'un même tableau, comme par exemple la prise en compte et le mode de présentation des différents régimes spéciaux liés au régime général de l'impôt sur le revenu (cf. section 1.3 supra).

5. Exceptionnellement, les numéros de *S&EF* intitulés « Les impôts directs en 1953 » (*S&EF* « supplément » n°73 (janvier 1955)) et « Les impôts directs en 1954 » (*S&EF* « supplément » n°84 (décembre 1955)) ne contiennent pas de tableau « répartition », et renvoient aux tableaux « répartition » publiés dans « L'impôt sur le revenu en 1953 » et « L'impôt sur le revenu en 1954 » pour les revenus des années 1952 et 1953.

tulés « Les impôts directs en 19... », jusque leur dernière livraison intitulée « Les impôts directs en 1972 » concernant les revenus de 1971, parue en 1974 dans le n°304 de la « série bleue », continueront par contre de reproduire les tableaux établis au 31/12/n+1 (cf. les références données sur le tableau A-4). Les articles de la série « L'impôt sur le revenu en 19... » contiennent également d'utiles informations sur l'évolution de la législation. Par contre, le travail statistique proposé dans ces articles est relativement modeste : les services de la DGI chargés de leur rédaction se contentent de reproduire les chiffres bruts obtenus à partir du dépouillement des déclarations de revenu et de commenter brièvement les évolutions enregistrées par rapport aux quelques années précédentes, sans aucune tentative pour homogénéiser les chiffres bruts.

Ces articles avaient cependant le mérite d'exister et de mettre ainsi à la disposition de toute personne intéressée les statistiques brutes établies par l'administration fiscale. Les derniers numéros de *S&EF* ont été publiés en 1984-1985¹, et depuis cette date, ce sont *Les Notes Bleues de Bercy* qui tiennent le rôle de diffusion à usage externe des statistiques produites par le ministère des Finances. Mais alors que *S&EF* publiait l'intégralité des tableaux statistiques établis par l'administration fiscale, *Les Notes Bleues* se contentent de donner des informations statistiques au niveau agrégé sur les recettes globales de l'impôt sur le revenu, sans aucune indication sur la répartition des contribuables et de l'impôt payé par tranches de revenu². Depuis les revenus de 1982, les tableaux statistiques par tranches de revenu établis par l'administration fiscale ne sont plus disponibles que sous la forme de brochures d'une cinquantaine de pages environ, intitulées « Etats 1921 », et éditées à usage principalement interne au ministère des Finances. Il s'agit cependant toujours de documents publics (les chiffres contenus dans les Etats 1921 concernent toujours un très grand nombre de contribuables, et en particulier respectent la règle selon laquelle aucun résultat relatif à un groupe de moins de 11 personnes ne peut être diffusé ; ces tableaux ne violent donc en aucune façon le légitime respect du droit des personnes au secret statistique), et toute personne intéressée peut obtenir une copie de l'intégralité des tableaux des « Etats 1921 » en s'adressant au « Service d'Enquêtes Statistiques et de Documentation » (SESDO) de la Direction Générale des Impôts (DGI). Quelques rares tableaux issus des Etats 1921 sont également reproduits chaque année dans l'« *Annuaire Statistique de la France* » publié par l'INSEE³. Depuis la disparition dans les années 1970 des volumes annuels *RSRID*, série qui datait pourtant de 1889⁴, les tableaux statistiques par tranches de revenu sont également « publiés » dans des documents intitulés « *Annuaire statistique de la DGI* », mais ces documents ne sont pas diffusés de façon très large⁵. Depuis les revenus de 1987, les « Etats 1921 » sont établis une première fois au 31/12/n+1, puis une seconde et dernière fois au 31/12/n+2 (et non plus au 31/3/n+2), et nous avons toujours utilisé les derniers tableaux disponibles, de la même façon que pour les périodes antérieures (cf. tableau A-5). Les derniers tableaux disponibles à la date de rédaction de ce livre étaient les tableaux définitifs des revenus de 1997 (établis au 31/12/1999) et les premiers tableaux concernant les revenus de 1998 (établis au 31/12/1999) (les tableaux définitifs concernant les revenus de 1998 (établis au 31/12/2000), ainsi que les premiers tableaux concernant les revenus de 1999 (établis au 31/12/2000), ne seront disponibles qu'au cours de l'année 2001⁶).

1. Jusqu'en 1978, *S&EF* paraît à un rythme mensuel (le n°360 est daté de décembre 1978, ce qui correspond à 12 numéros par an durant 30 années de parution, de janvier 1949 à décembre 1978). Puis le rythme de parution devient de plus en plus irrégulier à partir de 1979 : les dates effectives de parution prennent un retard croissant sur les dates mentionnées sur les couvertures, puis les derniers numéros d'indiquent même plus de date officielle sur leur couverture. Les tout derniers numéros de la « série rouge » de *S&EF*, intitulés « Statistiques de la DGI en 19... », contiennent quelques ultimes tableaux par tranches de revenu : le n°386, intitulé « Statistiques de la DGI en 1980 », reproduit le tableau « répartition » pour les revenus de 1979 ; le n°393, intitulé « Statistiques de la DGI en 1981 », fait de même pour les revenus de 1980 ; puis les n°396, 397 et 398 (qui sont les trois derniers numéros de *S&EF* reçus dans les bibliothèques), intitulés « Statistiques de la DGI en 1982 », « Statistiques de la DGI en 1983 », et « Statistiques de la DGI en 1984 » font de même pour les revenus de 1981, 1982 et 1983 (les chiffres de ces tableaux sont toujours rigoureusement les mêmes que ceux reproduits dans la série « L'impôt sur le revenu en 19... » et dans les Etats 1921, et nous n'avons donc pas indiqué les références de ces ultimes numéros de *S&EF* sur le tableau A-4). Le dernier numéro de *S&EF* (le n°398) reproduisant les statistiques des revenus de 1983, on peut penser qu'il a dû paraître en 1985.

2. Cf. par exemple « Les statistiques de la Direction Générale des Impôts, année 1996 », *Les Notes Bleues de Bercy* n°124, 1-15 décembre 1997.

3. On peut par exemple trouver le tableau « répartition » (mais pas le tableau « composition ») concernant les revenus de 1995 (situation au 31/12/1997) dans le dernier « *Annuaire Statistique de la France* » (cf. *Annuaire Statistique de la France, édition 1999*, p. 982, INSEE, 1999).

4. Le dernier volume de la série *RSRID* consultable au SAEF concerne l'exercice 1975 (et donc les revenus de 1974), et le dernier volume de la série à avoir fait l'objet d'un article dans *S&EF* concerne l'exercice 1972 (et donc les revenus de 1971), article publié dans le n°304 de *S&EF* « série bleue » (avril 1974) (par la suite, *S&EF* publiera quelques articles annuels consacrés à l'« *Annuaire Statistique de la DGI* », mais ces articles contiennent uniquement des statistiques fiscales agrégées et aucun tableau par tranches de revenu).

5. L'« *Annuaire Statistique de la DGI* » existe sous sa forme actuelle depuis 1979.

6. Exceptionnellement, le premier Etat 1921 concernant les revenus de 1998 a en réalité été établi au 11/02/2000, et non pas au 31/12/1999.

1.5. La question de la date des émissions de rôles

Le fait d'utiliser des tableaux « répartition » établis à des dates qui varient au cours du temps (31/12/n+1, 31/3/n+2, 31/12/n+2, etc.) est-il susceptible d'introduire des biais importants pour nos estimations de l'évolution des hauts revenus, ou bien le fait d'utiliser toujours les derniers tableaux disponibles (cf. tableau A-5) suffit-il à garantir que les données brutes utilisées sont bien homogènes ?

Commençons par les années 1980-1990 et remontons dans le temps. Dans les années 1980-1990, la question de la date des émissions de rôles ne pose pas véritablement de problème : la comparaison entre les tableaux « répartition » établies au 31/12/n+1 et les tableaux « répartition » établies au 31/12/n+2 pour les revenus des années 1987-1997 montre que 99 % des émissions de rôles concernant les revenus de l'année n se font actuellement durant l'année $n+1$, si bien que la prise en compte (ou la non-prise en compte) des émissions de l'année $n+2$ ne peut donc avoir que des conséquences limitées (au maximum de l'ordre de 1 %) sur le niveau des revenus estimés. Les biais induits sont d'autant plus faibles que l'importance des impositions effectuées durant l'année $n+2$ est approximativement la même pour toutes les tranches de revenu (autour de 1 % des impositions effectuées durant l'année $n+1$), avec des taux de rehaussement légèrement plus faibles pour les hauts revenus, phénomène que l'on observe systématiquement depuis les années 1920¹. Pour illustrer ce phénomène, nous avons reproduit sur le tableau A-6 les tableaux « répartition » établis au 31/12/n+1 et au 31/12/n+2 pour les revenus de 1995, 1996 et 1997, et nous avons calculé les taux de rehaussement correspondant à chaque tranche de revenu. Par exemple, pour les revenus de 1996, la prise en compte des impositions établies durant l'année 1998 conduit à rehausser de 1,3 % le nombre total de foyers (imposables et non imposables) et de 1,0 % le revenu imposable total, de 1,2 % le nombre total de foyers imposables et de 1,0 % le revenu imposable des foyers imposables, et de 0,7 % le nombre et le montant des revenus imposables des foyers dont le revenu imposable est supérieur à 500 000 francs. Le fait que les taux de rehaussement soient globalement uniformes implique en particulier qu'il n'est pas nécessaire de corriger les estimations du niveau des fractiles de hauts revenus de 1998 obtenues à partir du tableau « répartition » établi au 31/12/n+1 (cf. annexe B, section 1.2²). Par contre, nous avons rehaussé de 1 % le nombre total de foyers, le revenu imposable total et l'impôt total correspondant aux revenus de 1998 sur les tableaux A-2 et A-3 (cf. section 1.3 supra) afin que les chiffres totaux de 1998 soient parfaitement homogènes à ceux des années précédentes, par exemple quand on les compare aux chiffres globaux de la population et de la comptabilité nationale (cf. annexe H, section I, et annexe G, section I).

Cette relative uniformité des taux de rehaussement implique également que le fait d'utiliser les tableaux « répartition » établis au 31/12/n+2 pour les revenus des années 1987-1997 et les tableaux établis au 31/3/n+2 pour les revenus des années 1964-1986 (cf. tableau A-5) n'engendre aucune discontinuité importante en 1986-1987, d'autant plus que la majorité des impositions effectuées durant l'année $n+2$ sont généralement effectuées durant les trois premiers mois de l'année $n+2$. Le fait de passer des tableaux établis au 31/3/n+2 aux tableaux établis au 31/12/n+2 implique que les fractiles de hauts revenus des années 1964-1986 sont sans doute très légèrement sous-évalués (au grand maximum de 1 %) par rapport aux fractiles de hauts revenus des années 1987-1997. Nous n'avons pas non plus cherché à corriger à la hausse les chiffres totaux (nombre total de foyers imposables, revenu imposable total des foyers imposables, impôt total, décomposition de l'impôt total) reproduits sur les tableaux A-2 et A-3 pour les années 1964-1986 (cf. section 1.3 supra), estimations qui sont également très légèrement sous-évaluées par rapport aux estimations des années 1987-1997.

1. Le fait que les hauts revenus soient toujours (très) légèrement sous-représentés dans les impositions effectuées durant l'année $n+2$ s'explique sans doute par le fait que les impositions litigieuses de contribuables se situant au voisinage du seuil d'imposabilité (et notamment les impositions de petits bénéficiaires des professions non salariées) figurent légèrement plus souvent que les autres parmi les déclarations incomplètes ou déposées en retard (ce phénomène est similaire à celui des taxations d'office évoqué dans la section 1.2 supra, en moins massif toutefois).

2. Si les taux de rehaussement étaient rigoureusement uniformes pour toutes les tranches de revenu des tableaux « répartition », alors le niveau des différents fractiles de la distribution des revenus serait en effet totalement indépendant de la date des émissions de rôles (par définition).

Tableau A-6: Le rythme des émissions de rôles par tranches de revenu, des années 1920 aux années 1990

Revenus 1923	Situation au 31/12/1924		Situation au 31/12/1925		Ratios (31/12/n+2)/(31/12/n+1)	
	N _i	Y _i	N _i	Y _i	N _i	Y _i
7 000	248 652	2 064 087 900	268 545	2 224 492 400	1,080	1,078
10 000	529 588	7 597 266 600	558 419	7 977 792 800	1,054	1,050
20 000	168 883	4 120 314 500	174 985	4 269 294 800	1,036	1,036
30 000	105 019	3 987 056 300	108 443	4 121 314 600	1,033	1,034
50 000	57 815	3 963 277 400	58 840	4 103 335 000	1,018	1,035
100 000	20 817	2 848 938 300	21 549	2 948 513 200	1,035	1,035
200 000	5 327	1 288 844 000	5 521	1 336 646 300	1,036	1,037
300 000	3 124	1 178 293 900	3 254	1 228 070 900	1,042	1,042
500 000	1 287	846 851 800	1 352	894 399 700	1,051	1,056
1 000 000	363	794 451 900	377	827 570 800	1,039	1,042
Tot.(imposables)	1 140 875	28 689 382 600	1 201 285	29 931 430 500	1,053	1,043
Revenus 1949	Situation au 31/12/1950		Situation au 31/03/1951		Ratios (31/3/n+2)/(31/12/n+1)	
s _i	N _i	Y _i	N _i	Y _i	N _i	Y _i
150 000	589 711	103 619 932	628 292	110 387 938	1,065	1,065
200 000	870 911	216 679 295	918 992	228 622 975	1,055	1,055
300 000	1 249 790	478 834 033	1 307 108	500 782 421	1,046	1,046
500 000	480 000	294 315 512	500 788	307 260 864	1,043	1,044
800 000	133 124	126 937 605	139 378	133 297 048	1,047	1,050
1 200 000	58 745	87 978 695	61 676	92 470 797	1,050	1,051
2 000 000	17 483	42 034 930	18 228	43 828 431	1,043	1,043
3 000 000	8 875	33 333 845	9 280	34 936 204	1,046	1,048
5 000 000	4 575	39 744 791	4 755	41 304 853	1,039	1,039
Tot.(imposables)	3 413 214	1 423 478 538	3 589 063	1 492 638 914	1,052	1,049
Revenus 1950	Situation au 31/12/1951		Situation au 31/03/1951		Ratios (31/3/n+2)/(31/12/n+1)	
s _i	N _i	Y _i	N _i	Y _i	N _i	Y _i
170 000	270 336	49 924 000	285 568	52 739 817	1,056	1,056
200 000	540 450	130 948 000	567 439	137 486 962	1,050	1,050
300 000	1 195 413	469 969 000	1 244 637	489 280 040	1,041	1,041
500 000	602 074	361 324 000	627 929	377 012 051	1,043	1,043
750 000	250 344	228 426 000	262 835	240 018 957	1,050	1,051
1 200 000	97 492	157 031 000	102 604	165 385 959	1,052	1,053
2 500 000	19 889	66 286 000	20 761	69 194 088	1,044	1,044
5 000 000	6 088	53 792 000	6 323	56 029 878	1,039	1,042
Tot.(imposables)	2 982 086	1 517 700 000	3 117 896	1 587 147 752	1,046	1,046
Revenus 1964	Situation au 31/12/1965		Situation au 31/03/1966		Ratios (31/3/n+2)/(31/12/n+1)	
s _i	N _i	Y _i	N _i	Y _i	N _i	Y _i
15 000	919 608	15 784 856	939 354	16 124 313	1,021	1,022
20 000	775 915	19 701 066	793 460	20 150 243	1,023	1,023
35 000	136 205	5 366 328	140 464	5 534 849	1,031	1,031
45 000	113 093	6 191 680	118 226	6 475 761	1,045	1,046
70 000	38 112	3 133 623	40 141	3 299 513	1,053	1,053
100 000	22 909	3 001 708	24 073	3 151 616	1,051	1,050
200 000	3 299	786 598	3 392	808 946	1,028	1,028
300 000	1 374	513 472	1 421	530 807	1,034	1,034
500 000	568	466 486	587	480 437	1,033	1,030
Tot.(imposables)	8 053 801	107 181 724	8 361 863	110 625 658	1,038	1,032
Revenus 1965	Situation au 31/12/1966		Situation au 31/03/1967		Ratios (31/3/n+2)/(31/12/n+1)	
s _i	N _i	Y _i	N _i	Y _i	N _i	Y _i
15 000	1 055 803	18 141 954	1 079 922	18 556 594	1,023	1,023
20 000	923 179	23 462 938	946 800	24 069 998	1,026	1,026
35 000	209 990	8 641 355	217 656	8 960 652	1,037	1,037
50 000	90 025	5 252 782	94 637	5 523 284	1,051	1,051
70 000	45 452	3 731 242	48 129	3 951 330	1,059	1,059
100 000	27 594	3 625 437	29 105	3 821 121	1,055	1,054
200 000	3 769	899 299	3 923	936 151	1,041	1,041
300 000	1 678	624 749	1 733	644 760	1,033	1,032
500 000	681	573 602	697	585 159	1,023	1,020
Tot.(imposables)	8 219 518	117 817 145	8 572 756	122 046 887	1,043	1,036
Revenus 1995	Situation au 31/12/1996		Situation au 31/12/1997		Ratios (31/12/n+2)/(31/12/n+1)	
s _i	N _i	Y _i	N _i	Y _i	N _i	Y _i
150 000	2 012 744	345 879 335 852	2 034 867	349 662 403 793	1,011	1,011
200 000	930 589	206 488 325 018	939 611	208 491 160 715	1,010	1,010
250 000	1 000 330	325 738 932 116	1 010 150	328 914 964 363	1,010	1,010
500 000	202 608	178 995 403 024	204 178	180 186 357 820	1,008	1,007
Tot.(imposables)	15 282 248	2 057 597 303 702	15 474 244	2 081 153 685 196	1,013	1,011
Tot.(imp.+non-imp.)	30 087 859	2 595 878 289 110	30 585 130	2 627 502 675 564	1,017	1,012
Revenus 1996	Situation au 31/12/1997		Situation au 31/12/1998		Ratios (31/12/n+2)/(31/12/n+1)	
s _i	N _i	Y _i	N _i	Y _i	N _i	Y _i
150 000	2 072 012	356 325 291 077	2 092 251	359 796 697 329	1,010	1,010
200 000	972 369	215 842 086 561	981 219	217 801 596 763	1,009	1,009
250 000	1 062 964	346 158 648 366	1 071 983	349 074 495 377	1,008	1,008
500 000	208 075	182 947 661 978	209 569	184 259 649 184	1,007	1,007
Tot.(imposables)	15 007 042	2 069 451 404 789	15 181 132	2 091 120 959 478	1,012	1,010
Tot.(imp.+non-imp.)	30 725 002	2 686 789 054 526	31 133 527	2 714 786 959 098	1,013	1,010

Tableau A-6 (suite et fin)

Revenus1997 S _i	Situation au 31/12/1998		Situation au 31/12/1999		Ratios (31/12/n+2)/(31/12/n+1)	
	N _i	Y _i	N _i	Y _i	N _i	Y _i
150 000	2 131 054	366 533 961 550	2 156 707	370 950 474 005	1,012	1,012
200 000	1 019 757	226 412 737 061	1 031 376	229 000 570 244	1,011	1,011
250 000	1 117 259	363 415 228 213	1 131 795	368 218 642 688	1,013	1,013
500 000	218 497	193 995 379 207	221 827	197 080 665 466	1,015	1,016
Tot.(imposables)	15 472 558	2 143 727 345 646	15 680 354	2 172 151 713 252	1,013	1,013
Tot.(imp.+non-imp.)	31 183 065	2 754 710 185 410	31 537 615	2 785 902 830 088	1,011	1,011

Sources: cf. tableau A-4 et annexe A, section 1.5.

La comparaison entre les tableaux « répartition » établis au 31/12/n+1 et les tableaux « répartition » établis au 31/3/n+2 pour les revenus des années 1964-1986 montre que le rythme des émissions de rôles s'est légèrement accéléré au cours du temps, si bien que le fait d'utiliser les tableaux « répartition » entre les tableaux établis au 31/12/n+1 pour les revenus des années 1931-1963 et les tableaux établis au 31/3/n+2 pour les revenus des années 1964-1986 introduit une discontinuité légèrement plus importante en 1963-1964¹. Ce trend positif sur le rythme des émissions de rôles est cependant extrêmement lent, et cette légère discontinuité ne mérite pas non plus d'être corrigée. Pour les revenus des années 1964-1965, la prise en compte des émissions effectuées durant les 3 premiers mois de l'année n+2 conduit à rehausser d'environ 3-4 % le nombre total de foyers imposables et le montant de leur revenu imposable, et d'environ 2-3 % le nombre et le montant des revenus imposables des foyers se situant dans les tranches de revenu les plus élevées (cf. tableau A-6). Le fait de passer des tableaux établis au 31/12/n+1 aux tableaux établis au 31/3/n+2 implique que les fractiles de hauts revenus de 1963 sont sous-évalués d'environ 2-3 % par rapport aux fractiles de hauts revenus des années 1964-1986 (et au maximum de 3-4 % par rapport aux fractiles de hauts revenus des années 1987-1997). Pour les mêmes raisons, la hausse de 39,5 % à 42,2 % du pourcentage de foyers imposables entre 1963 et 1964 décrite sur tableau A-2 est légèrement surestimée, puisque ce pourcentage a été calculé à partir du nombre de foyers imposables évalué au 31/12/n+1 pour les revenus de 1963 et au 31/3/n+2 pour les revenus de 1964².

Pour les revenus des années 1931-1963, nous disposons uniquement des tableaux « répartition » établis au 31/12/n+1 (cf. tableau A-5). Heureusement, il existe d'autres sources d'informations permettant d'évaluer l'évolution du rythme des émissions de rôles entre les années 1930 et le milieu des années 1960. Tout d'abord, nous avons retrouvé dans les archives du ministère des Finances des tableaux « répartition » établis au 31/3/n+2 pour les revenus de 1949 et de 1950, et le tableau A-6 montre que la prise en compte des émissions effectuées au cours des 3 premiers mois de l'année n+2 était à peine plus importante pour les revenus des années 1949-1950 que pour les revenus des années 1964-1965 : pour les revenus des années 1949-1950, les taux de rehaussement sont de l'ordre de 4-5 % pour le nombre total de foyers imposables et le montant de leur revenu imposable total, et de 3-4 % pour le nombre et le montant des revenus imposables des foyers se situant dans les tranches de revenu les plus élevées³. D'autre part, nous disposons pour chaque année depuis la création de l'impôt sur le revenu de statistiques portant sur le montant global des rôles émis au titre des différentes années de revenu (cf. tableaux A-7 et A-8). Par définition, ces statistiques globales ne permettent pas de connaître l'évolution des taux de rehaussement en fonction des différentes tranches de revenu. Mais elles permettent tout de même de se faire une idée sur l'évolution du rythme des émissions de rôles entre les années 1920, années pour lesquelles nous disposons à nouveau de multiples tableaux « répartition » établis à des dates différentes, et les années 1950-1960.

1. Le dernier tableau « répartition » établi au 31/12/n+1 publié dans *S&EF* concerne les revenus de 1971 (cf. tableau A-4), mais les tableaux répartition établis au 31/12/n+1 n'ont en fait jamais cessé d'être établis (en plus des tableaux au 31/3/n+2 depuis les revenus de 1964, et des tableaux au 31/12/n+2 depuis les revenus de 1987), et on peut les obtenir en s'adressant au SESDO, qui a conservé une copie de la plupart des Etats 1921 correspondants (tous les tableaux « répartition » établis au 31/12/n+1 que nous avons consultés pour les revenus des années 1964-1996 conduisent, par comparaison avec les tableaux établis au 31/3/n+2 ou au 31/12/n+2 que nous avons utilisés, à des taux de rehaussement intermédiaires entre les taux calculés sur le tableau A-6 pour les revenus de 1964-1965 et ceux calculés pour les revenus de 1995-1996-1997).

2. Si l'on rehausseait de 4 % le nombre de foyers imposables de 1963, alors le pourcentage de foyers imposables passerait de 41,1 % ($39,5 \times 1,04 = 41,1$). La véritable hausse du pourcentage de foyers imposables entre 1963 et 1964 est donc en réalité de l'ordre de 1,1 point (de 41,1 % à 42,2 %), et non pas de l'ordre de 2,7 points (de 39,5 % à 42,2 %).

3. Ces tableaux « répartition » établis au 31/3/n+2 pour les revenus de 1949 et de 1950 sont les deux seuls tableaux « répartition » que nous ayons pu retrouver dans les archives du ministère des Finances et qui n'ont pas été publiés dans les bulletins statistiques du Ministère (*BSLC*, *BSMF* et *S&EF*) ou dans les volumes annuels *RSRID* (nous avons retrouvé ces deux tableaux dans le fonds B651 intitulé « Renseignements statistiques divers, 1938-1954 », qui, dans l'inventaire du SAEF, relève du volume 2 du « Fonds fiscalité », rubrique « Statistiques fiscales »). Il est donc possible que des tableaux « répartition » au 31/3/n+2 aient également été établis pour d'autres années, mais qu'ils n'étaient ni publiés ni conservés (ou bien qu'ils aient été conservés dans des fonds du SAEF que nous n'avons pas su identifier). Quoiqu'il en soit, compte tenu du fait que les revenus des années 1949-1950 sont les deux seules années de la période 1931-1963 pour lesquelles nous disposons de tableaux établis au 31/3/n+2, nous n'avons pas cherché à exploiter ces deux tableaux (autrement que pour calculer sur le tableau A-6 la valeur des taux de rehaussement vis-à-vis des tableaux établis au 31/12/n+1).

Tableau A-7 : Le montant des rôles émis au titre des revenus de 1915-1935 au cours des années n+1, n+2, etc.

Revenus	n+1	n+2	n+3	n+4	n+5	n+6	n+7	n+8
1915	32 474 184	5 677 239	3 726 665	3 334 488	2 466 837	3 481 947	129 266	75 782
1916	195 228 547	17 218 354	13 921 777	12 421 267	9 871 218	19 315 438	308 603	95 527
1917	342 311 667	136 655 143	34 852 056	23 415 864	19 570 335	41 033 361	304 264	189 816
1918	415 348 215	95 833 326	38 206 237	25 303 768	36 860 783	27 929 206	246 579	142 213
1919	610 971 361	272 320 197	76 745 689	130 420 996	52 154 266	49 898 218	607 368	321 481
1920	1 108 713 095	116 159 027	188 897 849	73 830 758	33 131 032	68 924 635	449 436	489 834
1921	1 012 144 065	197 302 694	62 079 831	25 704 071	21 519 723	52 503 720	757 939	668 378
1922	1 328 995 284	195 466 097	47 925 806	28 993 820	31 656 320	52 780 850	1 155 656	
1923	2 253 139 957	99 318 111	43 908 333	34 985 446	35 642 981	85 173 957		
1924	2 344 987 118	93 719 388	51 019 729	43 974 814	41 114 762	76 346 133		
1925	2 753 238 597	96 630 185	58 536 640	43 600 670	34 063 688	54 569 175		
1926	1 982 503 152	52 799 463	29 622 568	24 523 779	21 229 505	29 388 304		
1927	2 063 297 874	45 019 600	26 349 717	19 357 150	29 815 455			
1928	2 481 416 232	45 632 659	27 284 037	50 693 971				
1929	2 353 980 196	40 524 760	25 953 679	61 752 531				
1930	2 280 944 843	45 719 454	32 173 699	71 594 340				
1931	1 837 083 763	42 855 065	36 120 553	43 945 320				
1932	1 722 365 996	41 701 453	24 803 070	45 584 387				
1933	1 670 221 609	29 123 392	28 557 024	51 859 377				
1934	1 199 664 962	32 695 827	22 331 717					
1935	1 341 966 590	31 221 752						
	n+2	n+3	n+4	n+5	n+6	n+7	n+8	
1915	17,5	9,8	8,0	5,5	7,3	0,3	0,1	
1916	8,8	6,6	5,5	4,1	7,8	0,1	0,0	
1917	39,9	7,3	4,6	3,6	7,4	0,1	0,0	
1918	23,1	7,5	4,6	6,4	4,6	0,0	0,0	
1919	44,6	8,7	13,6	4,8	4,4	0,1	0,0	
1920	10,5	15,4	5,2	2,2	4,5	0,0	0,0	
1921	19,5	5,1	2,0	1,7	4,0	0,1	0,0	
1922	14,7	3,1	1,8	2,0	3,2	0,1		
1923	4,4	1,9	1,5	1,5	3,5			
1924	4,0	2,1	1,8	1,6	3,0			
1925	3,5	2,1	1,5	1,2	1,8			
1926	2,7	1,5	1,2	1,0	1,4			
1927	2,2	1,2	0,9	1,4				
1928	1,8	1,1	2,0					
1929	1,7	1,1	2,6					
1930	2,0	1,4	3,0					
1931	2,3	1,9	2,3					
1932	2,4	1,4	2,5					
1933	1,7	1,7	3,0					
1934	2,7	1,8						
1935	2,3							

Lecture: Le montant total des rôles émis au titre de l'IGR pesant sur les revenus de 1915 a été de 32,474 millions de francs au cours de l'année 1916 (n+1), de 5,677 millions au cours de l'année 1917 (n+2) (soit 17,5 % (5,677/32,474) des rôles émis durant l'année n+1), de 3,726 millions au cours de l'année 1918 (n+3) (soit 9,8 % ((3,726+5,677)/32,474) des rôles émis au cours des années n+1 et n+2), etc.

Notes:(i) Les cases blanches correspondent à des chiffres non publiés par l'administration fiscale

(ii) Tous les montants sont exprimés en francs courants

(iii) Pour les années 1929, 1930 et 1931, l'année budgétaire est décalée de 3 mois par rapport à l'année civile dans les statistiques d'émissions de rôles publiées par l'administration fiscale (par exemple, le chiffre de 2481 millions concernant le montant des rôles émis au cours de l'année 1929 au titre des revenus de 1928 représente en réalité le montant des rôles émis jusqu'au 31/3/1930 au titre des revenus de 1928; le chiffre de 45,6 millions représente le montant des rôles émis entre le 31/3/30 et le 31/3/31 au titre de revenus de 1928, etc.)

Sources: Tableaux intitulés « Tableaux récapitulatifs présentant le nombre d'articles et le montant des rôles des impôts sur les revenus émis depuis la mise en application de ces impôts jusqu'au... », reproduits dans la série d'articles intitulés « Renseignements statistiques relatifs aux contributions directes » publiés chaque année dans le *BSLC* (cf. annexe A, section 1.5)

Tableau A-8: Le montant des rôles émis au titre de l'année courante et au titre des années antérieures durant les exercices 1936-1952

(1) Exercice	(2) Année courante	(3) Années antérieures	(4) %(3)/(2)	(5) %(3)/(n-1)/(2)
1936	1 341 966 590	106 837 238	8,0	7,9
1937	2 091 233 736	105 412 846	5,0	8,3
1938	2 952 399 649	174 507 998	5,9	8,0
1939	3 328 987 905	235 469 006	7,1	6,8
1940	3 128 643 930	225 713 206	7,2	16,4
1941	2 236 666 179	513 339 041	23,0	19,1
1942	4 199 310 710	427 133 828	10,2	26,2
1943	5 637 847 491	1 098 348 583	19,5	21,9
1944	5 766 154 275	1 235 282 813	21,4	19,2
1945	6 355 634 638	1 109 291 999	17,5	20,5
1946	11 976 197 302	1 303 531 312	10,9	26,6
1947	42 884 917 628	3 180 008 280	7,4	14,0
1948	35 844 243 570	5 982 714 305	16,7	17,5
1949	64 738 815 980	6 286 105 570	9,7	13,2
1950	102 554 000 000	8 530 000 000	8,3	13,0
1951	111 444 634 430	13 281 308 870	11,9	13,7
1952	138 848 576 850	15 230 322 100	11,0	10,0

Lecture: Durant l'année 1936, le montant total des rôles émis au titre de l'IGR de l'année courante (c'est-à-dire de l'IGR pesant sur les revenus de 1935) était de 1,342 milliard de francs, et le montant total des rôles émis au titre de l'IGR des années antérieures (c'est-à-dire de l'IGR pesant sur les revenus des années 1934, 1933, etc.) était de 107 millions, soit 8,0 % (107/1 342) des rôles émis en 1936 au titre de l'année courante; le montant total des rôles émis en 1937 au titre des années antérieures était de 105 millions, soit 7,9 % (105/1342) des rôles émis en 1936 au titre de l'année courante.

Notes: (i) Tous les montants sont exprimés en francs courants

(ii) Il s'agit des rôles émis au titre de l'IGR pour les années 1936-1948, puis des rôles émis au titre de la surtaxe progressive de l'IRPP à compter des revenus de 1949.

Sources: Cf. tableau A-7 et annexe A, section 1.5.

Les chiffres reproduits sur le tableau A-7 sont issus des « Tableaux récapitulatifs présentant le nombre d'articles et le montant des rôles des impôts sur les revenus émis depuis la mise en application de ces impôts jusqu'au... » publiés chaque année dans les mêmes articles du *BSLC*, du *BSMF* et de *S&EF* que les tableaux « répartition¹ ». Jusqu'au milieu des années 1930, ces tableaux permettent de connaître la décomposition de l'IGR émis au cours de chaque année depuis 1916, en fonction de l'année des revenus au titre desquels l'impôt a été émis. Par exemple, le tableau A-7 indique que le montant total de l'IGR émis au titre des revenus de 1915 a été de 32,474 millions de francs au cours de l'année n+1 (1916), de 5,677 millions au cours de l'année n+2 (1917), soit 17,5 % des émissions effectuées au cours de l'année n+1, de 3,726 millions au cours de l'année n+3 (1918), etc., jusqu'à l'année n+8 (1923). En principe, les émissions devraient être rigoureusement nulles au-delà de l'année n+6 (depuis la création de l'impôt sur le revenu, l'administration dispose de cinq années après le dépôt des déclarations pour effectuer des redressements, après quoi les contribuables ne peuvent en principe plus être inquiétés), et les très faibles émissions résiduelles indiquées sur le tableau A-7 pour les années n+7 et n+8 doivent donc relever de cas individuels très particuliers². En outre, les « Tableaux récapitulatifs... » publiés par l'administration fiscale indiquent le montant des émissions pour un nombre d'années de plus en plus faible à mesure que l'on avance dans les années 1920 (l'accélération notable du rythme des émissions de rôles rendait de moins en moins utiles les statistiques portant sur les années lointaines), ce qui explique le nombre croissant de cases blanches reproduites sur le tableau A-7. A partir du milieu des années 1930, l'administration fiscale publie uniquement la décomposition du montant total des rôles émis au cours d'une année donnée n entre les émissions effectuées « au titre de l'année courante » (c'est-à-dire au titre de l'impôt de l'année n, pesant sur les revenus de l'année n-1) d'une part, et les émissions effectuées « au titre des années antérieures » (c'est-à-dire au titre de l'impôt des années précédentes, pesant sur les revenus des années n-2, n-3, etc.) d'autre part (cf. tableau A-8). Par exemple, on sait pour la dernière fois que le montant total de l'IGR émis au titre des revenus de 1935 a été de 1,342 milliard de francs au cours de l'année n+1 (1936) et de 31 millions au cours de l'année n+2 (1937), soit 2,3 % (cf. tableau A-7). Par la suite, on sait uniquement que le montant total des rôles en

1. Le premier tableau de ce type paraît dans le *BSLC* d'octobre 1921 (pp. 744-745). Puis tous les articles suivants de la série « Les contributions directes en 19... », publiés dans le *BSLC*, le *BSMF* et *S&EF*, publieront des tableaux similaires (cf. infra) (nous n'avons pas cru nécessaire d'indiquer les références complètes des publications où ces tableaux ont été reproduits, mais ils peuvent aisément être retrouvés par l'éventuel lecteur intéressé : ils ont toujours été publiés dans les mêmes numéros du *BSLC*, du *BSMF* et de *S&EF* que ceux contenant les tableaux « répartition », au sein des mêmes articles annuels consacrés aux contributions directes, à des numéros de page généralement très proches des numéros de page indiqués sur le tableau A-4 pour les tableaux « répartition »).

2. Par exemple, « d'après la jurisprudence administrative », l'administration dispose de sept années pour effectuer un redressement dans les cas où les omissions ou insuffisances ont été découvertes à l'ouverture d'une succession (cf. Allix et Lerclé (1926a, tome 2, p. 325)).

1936 était de 1,342 milliard de francs au titre des revenus de 1935 (« Année courante ») et de 107 millions de francs au titre des revenus de 1934 et des revenus des années précédentes (« Années antérieures ») (cf. tableau A-8).

Le principal enseignement des chiffres reproduits sur les tableaux A-7 et A-8 est que l'administration fiscale a atteint dès l'imposition des revenus de 1923 son rythme « moderne » d'émissions de rôles. Cela n'est d'ailleurs pas très étonnant, puisque c'est également à partir de l'imposition des revenus de 1923 que des pénalités importantes ont commencé à être imposées aux contribuables déposant leur déclaration en retard¹. Dès l'imposition des revenus de 1923, le montant des rôles émis au cours de l'année $n+2$ n'est plus égal qu'à 4,4 % du montant des rôles émis au cours de l'année $n+1$, et ce pourcentage déclinera encore légèrement au cours des années 1920, pour se stabiliser autour de 2 % à partir de l'imposition des revenus de 1927 (cf. tableau A-7). En outre, la comparaison entre les multiples tableaux « répartition » établis au cours des années 1920 (cf. tableau A-5) montre que les taux de rehaussement par tranches de revenus ont pris dès l'imposition des revenus de 1923 la forme caractéristique que nous avons observée pour les périodes postérieures à la Seconde Guerre mondiale. Pour illustrer ce phénomène, nous avons reproduit sur le tableau A-6 les tableaux « répartition » établis au 31/12/ $n+1$ et au 31/12/ $n+2$ pour les revenus de 1923, et nous avons calculé les taux de rehaussement correspondant à chaque tranche de revenu : de même que pour les revenus de 1949-1950, les taux de rehaussement sont de l'ordre de 4-5 % pour le nombre total de foyers imposables et le montant de leur revenu imposable total, et de 3-4 % pour le nombre et le montant des revenus imposables des foyers se situant dans les tranches de revenu les plus élevées. Le niveau et la forme générale de ces taux de rehaussement sont identiques jusqu'aux revenus de 1929 (avec des niveaux en légère baisse), dernière année de l'entre-deux-guerres pour laquelle plusieurs tableaux « répartition » ont été établis à des dates différentes (cf. tableau A-5).

On peut donc considérer que le fait de passer des tableaux établis au 31/12/ $n+1$ aux tableaux établis au 31/12/ $n+2$ implique que les fractiles de hauts revenus des années 1930, tout comme ceux des années 1950-1960, sont sous-évalués d'environ 2-3 % par rapport aux fractiles de hauts revenus des années 1964-1986 (et au maximum de 3-4 % par rapport aux fractiles de hauts revenus des années 1987-1996). Par contre, il y a tout lieu de penser que les taux de sous-évaluation sont légèrement plus élevés pour les années de la Seconde Guerre mondiale. Le tableau A-8 montre en effet que le montant des émissions effectuées au titre des années antérieures, qui était de l'ordre de 7-8 % du montant des émissions effectuées au titre de l'année courante dans les années 1930, ont atteint des niveaux de l'ordre de 15-20 % pendant les années 1941-1945, avant de retrouver des niveaux de l'ordre de 10 % (ou légèrement inférieurs) dès les premières années de l'après-guerre. Ces chiffres traduisent la désorganisation des services fiscaux pendant les années de guerre. Cependant, le fait est que les retards dans la confection des rôles induits par la guerre semblent avoir été relativement limités. Rappelons en effet qu'un taux de l'ordre de 10 % pour les émissions effectuées au titre des années antérieures (qui regroupent les émissions cumulées effectuées au titre des revenus de toutes les années précédentes) ne signifie pas que les impositions effectuées durant l'année $n+2$ représentent 10 % des impositions effectuées durant l'année $n+1$. Par exemple, dans les années 1930, les impositions effectuées durant l'année $n+2$ représentent à peine 2 % des impositions effectuées durant l'année $n+1$ (cf. tableau A-6), alors que le montant des émissions effectuées au titre des années antérieures atteint 7-8 % du montant des émissions effectuées au titre de l'année courante. Il en va de même dans les années 1980-1990 : les émissions effectuées au titre des années antérieures représentent toujours de l'ordre de 7-8 % des émissions effectuées au titre de l'année courante, niveau autour duquel ce taux s'est stabilisé depuis les années 1950, et ce bien que 99 % des émissions de rôles soient effectuées durant l'année $n+1$, ce qui s'explique par le fait que le « titre antérieur » regroupe toutes les émissions résiduelles effectuées au titre des revenus des années anciennes, et en particulier les pénalités liées au contrôle fiscal et aux redressements².

Enfin, pour ce qui est des années 1920, les chiffres reproduits sur le tableau A-7 montrent que le fait d'utiliser pour chaque année les derniers tableaux « répartition » qui ont été établis (cf. tableau A-5) permet de disposer de données brutes à peu près homogènes dès les revenus de 1919, avec des taux de sous-évaluation relativement limités par rapport aux données brutes des périodes suivantes. Par exemple, le fait d'utiliser pour les revenus de 1919 le tableau établi au 31/12/ $n+5$ permet de s'assurer que nous prenons bien en compte l'essentiel des émissions de rôles, et ce en dépit de la lenteur du processus d'émission de rôles en question (cf. tableau A-7).

1. Ces pénalités élevées ont été introduites par la loi du 22 mars 1924 (cf. Allix et Lecerclé (1926a, tome 2, p. 328)).

2. Nous avons arrêté le tableau A-8 en 1952, mais *S&EF* a continué de publier la décomposition des émissions entre le « titre courant » et le « titre antérieur » jusqu'à sa disparition, et une décomposition similaire continue d'être publiée dans les années 1990 (par exemple dans *Les Notes Bleues de Bercy*) ; ces statistiques indiquent toujours pour le titre antérieur des montants légèrement inférieurs à 10 % (généralement de l'ordre de 7-8 %) du montant correspondant au titre courant, et ce depuis les années 1950 (le taux monte parfois légèrement au-dessus de 10 % lorsque des événements particuliers entraînent des retards dans la confection et l'émission des rôles, comme par exemple lors des grèves des services fiscaux du début des années 1970).

Au final, les biais induits par ce problème de la date des émissions de rôles ne peuvent être qu'extrêmement faibles pour l'ensemble de la période 1919-1998, notamment par comparaison aux évolutions « réelles » des revenus (en outre, on remarquera que ces biais ont plutôt tendance à aller dans le « bon » sens : ce sont les revenus des périodes les plus reculées qui sont le plus fortement susceptibles d'être sous-estimés, et ces biais ne peuvent donc que renforcer les évolutions obtenues).

Par contre, pour ce qui concerne les années 1915-1918, la question de la date des émissions de rôles pose un problème sérieux : compte tenu du fait que les rôles furent émis relativement lentement lors de ces toutes premières années d'application de l'impôt sur le revenu (cf. tableau A-7), le fait de ne pas connaître la date exacte à laquelle les tableaux « répartition » portant sur les revenus des années 1915-1918 ont été établis implique que ces tableaux doivent être utilisés avec la plus grande prudence. Nous avons procédé de la façon suivante. Tout d'abord, nous avons comparé les nombres de contribuables figurant dans les tableaux « répartition » (cf. tableau A-1) aux nombres « définitifs » de contribuables, tels qu'ils figurent dans les « Tableaux récapitulatifs présentant le nombre d'articles et¹... » On constate que les nombres de contribuables sur lesquels portent les tableaux « répartition » doivent être relevés de 57 % (pour 1915), 29 % (pour 1916), 35 % (pour 1917) et 38 % (pour 1918) pour obtenir les nombres de contribuables définitifs (cf. tableau A-9). Ces chiffres confirment que les tableaux « répartition » des années 1915-1918 excluent une partie importante des contribuables qui ont effectivement été imposés. Nous avons donc appliqué ces rehaussements pour obtenir les nombres de contribuables figurant sur le tableau A-2 pour les années 1915-1918 (nous avons retenu les nombres de contribuables définitifs). De même, nous avons retenu sur le tableau A-2 le montant de l'impôt total « définitif » donné sur le tableau A-9.

Ensuite, afin de savoir comment les contribuables qui n'ont pas déposé leur déclaration de revenus à temps pour entrer dans le champ des tableaux « répartition » se situaient au sein de la hiérarchie des revenus des foyers imposables de l'époque, nous avons utilisé les tableaux « répartition » des années 1915-1918 reproduits sur le tableau A-1 pour calculer l'impôt total théorique correspondant aux contribuables figurant dans ces tableaux. Les résultats sont indiqués sur le tableau A-9 : cet impôt total théorique doit être rehaussé de 80 % (pour 1915), 19 % (pour 1916), 16 % (pour 1917), 12 % (pour 1918) pour obtenir l'impôt total définitif. Les résultats obtenus pour 1915 indiquent de façon claire que les très hauts revenus étaient surreprésentés parmi les contribuables « en retard » lors de la toute première année d'application de l'IGR (57 % de contribuables supplémentaires ont fourni 80 % d'impôts supplémentaires). Cela est d'autant plus probant que nos estimations de l'impôt total théorique prennent uniquement en compte les barèmes d'imposition : aucune information adéquate n'étant donnée dans les tableaux « répartition » des années 1915-1918, nous n'avons pas pu tenir compte des déductions du revenu imposable et des réductions d'impôt pour charges de famille, ce qui implique que nos estimations de l'impôt total théorique sont probablement surévaluées d'environ 10-15 %. Nous avons donc retenu sur le tableau A-2 une estimation du revenu imposable total des foyers imposables de 1915 supérieure à celle qu'aurait donnée l'application au chiffre du tableau « répartition » le même coefficient de rehaussement que pour le nombre de foyers imposables (les détails de cette correction sont indiqués dans l'annexe B, section 1.3.2.1). Pour 1916, les résultats obtenus indiquent que les contribuables « en retard » avaient approximativement les mêmes revenus que les contribuables du tableau « répartition » : 29 % de contribuables supplémentaires ont fourni 19 % d'impôts supplémentaires, ce qui, compte tenu du fait que notre impôt total théorique est surestimé d'environ 10-15 %, semble tout à fait cohérent. Nous avons appliqué au revenu imposable total des foyers imposables figurant sur le tableau « répartition » le même coefficient de rehaussement que pour le nombre total de foyers imposables (le chiffre retenu sur le tableau A-2 a été obtenu de cette façon). Enfin, pour 1917 et 1918, la situation semble s'être inversée par rapport à 1915 : les très hauts revenus semblent légèrement sous-représentés parmi les contribuables « en retard », et nous avons donc retenu sur le tableau A-2 une estimation du revenu imposable total des foyers imposables de 1915 inférieure à celle qu'aurait donnée l'application au chiffre du tableau « répartition » du même coefficient de rehaussement que pour le nombre de foyers imposables (les détails de cette correction sont indiqués dans l'annexe B, section 1.3.2.1).

1. En toute rigueur, les « nombres d'articles » figurant dans ces tableaux ne sont pas des nombres de contribuables, puisqu'un même contribuable peut parfois donner lieu à plusieurs « articles » (par exemple en cas de redressement) ; mais les comparaisons effectuées pour les années postérieures montre que la différence est relativement faible et peut être négligée (tout du moins pour les années 1915-1918, où nous faisons face à des incertitudes autrement plus sérieuses).

Tableau A-9: Le cas des revenus des années 1915-1918

	Tableaux « répartition »		Situation « définitive » des émissions de rôles		Ratios	
	N.foy.impos.	Impôt	N.articles	Impôt	N.foy.impos.	Impôt
1915	165 394	26 888	260 038	48 445	1,57	1,80
1916	367 554	211 493	474 077	252 611	1,29	1,19
1917	438 700	486 626	593 861	565 847	1,35	1,16
1918	500 568	520 183	688 829	584 244	1,38	1,12

Lecture: Le tableau « répartition » établi pour les revenus de 1915 (cf. tableau A-1) porte sur 165 394 contribuables, et permet d'estimer un impôt total de 26 888 millions de francs, alors que la situation « définitive » des émissions de rôles indique que le nombre total de contribuables était de 260 038 (soit 57 % de contribuables supplémentaires) et l'impôt total de 48 445 millions (soit 80 % d'impôt supplémentaire). Par situation « définitive », nous entendons la situation des émissions de rôles au 30/4/1921 pour les revenus de 1915, au 30/4/1922 pour les revenus de 1916, et au 28/2/1923 pour les revenus de 1917 et de 1918.

Sources: Cf. tableau A-1 pour les tableaux « répartition », et tableau A-7 pour les tableaux présentant les situations définitives des émissions de rôles.

2. LES TABLEAUX « COMPOSITION » (REVENUS 1917, 1920, 1932, 1936, 1937, 1945-1946 ET 1948-1998)

2.1. La forme générale des tableaux « composition »

A la différence des tableaux « répartition », qui ont été établis pour les revenus de chacune des années de la période 1915-1998 (sans aucune discontinuité), les tableaux « composition », qui exigent un dépouillement plus approfondi des déclarations de revenus, n'ont été établis par l'administration fiscale que pour les revenus de 1917, 1920, 1932, 1934, 1936, 1937, 1945, 1946, puis pour toutes les années à compter des revenus de 1948. Ces tableaux « composition » ont été publiés dans le *BSLC* pour les revenus de 1917, 1920, 1932, 1934, 1936 et 1937, dans le *BSMF* pour les revenus de 1945, dans *S&EF* pour les revenus des années 1946 et 1948-1981, puis dans les *Etats* 1921 depuis les revenus de 1982, de la même façon que les tableaux « répartition » (cf. section 1.4 supra). Les références exactes des publications où les différents tableaux « composition » ont été publiés sont indiquées sur le tableau A-10¹.

Tous les tableaux « composition » établis par l'administration fiscale ont toujours eu la même forme (seules les catégories de revenus utilisées dans ces tableaux ont évolué, ainsi que nous le verrons plus bas) : les tableaux « composition » indiquent toujours pour chaque tranche de revenu le montant de chacune des différentes catégories de revenu déclarées par les contribuables, ainsi que le nombre de contribuables ayant déclaré chacune des différentes catégories de revenu. Puis, à l'issue de la série de colonnes correspondant aux différentes catégories de revenus (« revenus fonciers », « bénéfiques industriels et commerciaux », etc.), les tableaux « composition » comportent toujours une colonne indiquant le total des différents revenus catégoriels (encore appelé « total des revenus partiels », ou encore « revenu brut global », terminologie que nous utilisons par la suite), puis une colonne indiquant le montant des déductions que les contribuables peuvent déduire de leur revenu brut global, colonne qui permet d'aboutir (par soustraction) à la colonne finale indiquant pour chaque tranche le nombre de contribuables et le montant total du revenu imposable (encore appelé « revenu net global ») (à l'exception toutefois des tableaux « composition » établis pour les revenus de 1917 et de 1920, qui s'interrompent après la colonne « revenu brut global »). Les différents revenus catégoriels sont toujours indiqués pour leur montant net de toutes les déductions catégorielles (frais professionnels, abattements catégoriels, etc.), et la colonne concernant les déductions inclut donc uniquement les déductions du revenu global, comme par exemple la déduction de l'IGR dû au titre des revenus de l'année précédente (cf. section 2.2 infra). Les tranches de revenus utilisées dans les tableaux « composition » sont toujours exprimées en revenu imposable, et les seuils sont toujours rigoureusement les mêmes que les seuils des tranches utilisées dans les tableaux « répartition ». On notera également que les tableaux « composition » regroupent toujours tous les contribuables figurant dans une tranche de revenu donnée, sans aucune distinction en fonction de la situation familiale.

1. Nous n'avons retrouvé aucun autre tableau « composition » dans les archives du ministère des Finances, à l'exception de quelques tableaux portant sur les années 1950 et indiquant la composition des revenus en fonction de la nature du revenu dominant, et que nous n'avons pas cherché à utiliser ici (ces tableaux n'ont apparemment été établis que pour quelques années isolées, et l'administration ne précise pas clairement comment elle a défini sa notion de revenu « dominant » ; de même que les tableaux « répartition » établis au 31/3/n+2 pour les revenus de 1949 et de 1950 (cf. supra), ces tableaux par revenu dominant figurent dans le fond B651 des archives du ministère des Finances). Par ailleurs, les publications présentant les tableaux « composition » antérieurs à 1948 font parfois référence au fait que ces tableaux ne sont pas établis tous les ans (cf. par exemple *S&EF* n°8 (août 1949), p. 604, où l'administration fiscale présente les tableaux établis au titre des revenus de 1947 et précise explicitement qu'il n'a pas été fait de dépouillement permettant d'établir un tableau « composition », contrairement à ce qui avait été fait au titre des revenus de 1946). On ne peut toutefois pas exclure que d'autres tableaux « composition » portant sur l'entre-deux-guerres ou sur les années de la Seconde Guerre mondiale soient enfouies dans les archives du ministère des Finances et que nous n'ayons pas su les retrouver.

Tableau A-10 : Les références des publications où les différents tableaux « composition » ont été publiés (revenus 1917, 1920, 1932, 1934, 1936, 1937, 1945-1946, 1948-1998)

Date des revenus	Situation au ...	Références
Revenus 1917	Indéterminée	BSLC avril 1921, tome 89, p.628; BSLC octobre 1921, tome 90, p.748
Revenus 1920	30/4/n+2 (1)	BSLC mars 1923, tome 93, pp.476-477
	30/4/n+2 (2)	BSLC mars 1923, tome 93, pp.478-479
Revenus 1932	31/12/n+1	BSLC septembre 1934, tome 116, p.622bis
Revenus 1934	31/12/n+1	BSLC juin 1936, tome 119, p.1049bis
Revenus 1936	31/12/n+1	BSLC juillet-août 1938, tome 124, p.37bis
Revenus 1937	31/12/n+1	BSLC juillet-août 1939, tome 126, p.69bis
Revenus 1945	31/12/n+1	BSMF n°6 (2ème trimestre 1948), pp.288-289
Revenus 1946	31/12/n+1	S&EF n°3 (mars 1949), pp.194-197; S&EF « supplément Statistiques » n°4 (4ème trimestre 1949), pp.616-617
Revenus 1948	31/12/n+1	S&EF n°20-21 (août-septembre 1950), pp.624-627; S&EF « supp. Stat. » n°14 (2ème trimestre 1952), pp.202-203
Revenus 1949	31/12/n+1	S&EF « supp. Statistiques » n°14 (2ème trimestre 1952), pp.242-243; S&EF n°31 (juillet 1951), pp.634-635
Revenus 1950	31/12/n+1	S&EF « supp. Finances Françaises » n°18 (4ème trimestre 1953), pp.344-345; S&EF n°46 (octobre 1952), pp.880-881
Revenus 1951	31/12/n+1	S&EF « supp. Finances Françaises » n°21 (3ème trimestre 1954), pp.96-97; S&EF n°57 (septembre 1963), pp.810-811
Revenus 1952	31/12/n+1	S&EF n°67 (juillet 1954), pp.628-629
Revenus 1953	31/12/n+1	S&EF n°80 (août 1955), pp.794-795
Revenus 1954	31/12/n+1	S&EF « supplément » n°96 (décembre 1956), pp.1362-1363; S&EF n°93 (septembre 1956), pp.934-934
Revenus 1955	31/12/n+1	S&EF « supplément » n°109 (janvier 1958), pp.38-39; S&EF n°106 (octobre 1957), pp.1094-1095
Revenus 1956	31/12/n+1	S&EF « supplément » n°121 (janvier 1959), pp.40-41; S&EF n°116 (août 1958), pp.918-919
Revenus 1957	31/12/n+1	S&EF « supplément » n°133 (janvier 1960), pp.40-41; S&EF n°131 (novembre 1959), pp.1370-1371
Revenus 1958	31/12/n+1	S&EF « supplément » n°145 (janvier 1961), pp.42-43; S&EF n°143 (novembre 1960), pp.1228-1229
Revenus 1959	31/12/n+1	S&EF « supplément » n°155 (novembre 1961), pp.1616-1621; S&EF n°155 (novembre 1961), pp.1380-1385
Revenus 1960	31/12/n+1	S&EF « supplément » n°170 (février 1963), pp.380-385; S&EF n°168 (décembre 1962), pp.1402-1407
Revenus 1961	31/12/n+1	S&EF « supplément » n°182 (février 1964), pp.186-191; S&EF n°179 (novembre 1963), pp.1372-1377
Revenus 1962	31/12/n+1	S&EF « supplément » n°196 (avril 1965), pp.602-607; S&EF n°193 (janvier 1965), pp.30-35
Revenus 1963	31/12/n+1	S&EF « supplément » n°209 (mai 1966), pp.748-753; S&EF n°207 (mars 1966), pp.250-255
Revenus 1964	31/12/n+1	S&EF « supplément » n°221 (mai 1967), pp.560-565; S&EF n°221 (mai 1967), pp.592-593
	31/3/n+2	S&EF n°221 (mai 1967), pp.538-539
Revenus 1965	31/12/n+1	S&EF « supplément » n°230 (février 1968), pp.372-377; S&EF n°238 (octobre 1968), pp.1042-1047
	31/3/n+2	S&EF n°238 (octobre 1968), pp.982-983
Revenus 1966	31/12/n+1	S&EF « supplément » n°245 (mai 1969), pp.42-47
	31/3/n+2	S&EF n°258 (juin 1970), pp.72-73
Revenus 1967	31/12/n+1	S&EF « supplément » n°258 (juin 1970), pp.40-45
	31/3/n+2	S&EF n°263 (novembre 1970), pp.32-33
Revenus 1968	31/12/n+1	S&EF « série bleue » n°270 (juin 1971), pp.44-49
	31/3/n+2	S&EF « série rouge » n°271-272 (juillet-août 1971), pp.78-79
Revenus 1969	31/12/n+1	S&EF « série bleue » n°280 (avril 1972), pp.42-47
	31/3/n+2	S&EF « série rouge » n°283-284 (juillet-août 1972), pp.88-89
Revenus 1970	31/12/n+1	S&EF « série bleue » n°297 (septembre 1973), pp.40-45
	31/3/n+2	S&EF « série rouge » n°293 (mai 1973), pp.102-103
Revenus 1971	31/12/n+1	S&EF « série bleue » n°304 (avril 1974), pp.40-45
Revenus 1972	31/3/n+2	S&EF « série rouge » n°309 (septembre 1974), pp.28-29
	31/3/n+2	S&EF « série rouge » n°319-320 (juillet-août 1975), pp.26-27
Revenus 1973	31/3/n+2	S&EF « série rouge » n°328 (avril 1976), pp.30-31
Revenus 1974	31/3/n+2	S&EF « série rouge » n°337 (janvier 1977), pp.32-33
Revenus 1975	31/3/n+2	S&EF « série rouge » n°353 (mai 1978), pp.32-33
Revenus 1976	31/3/n+2	S&EF « série rouge » n°363-364-365 (février 1980), pp.164-165
Revenus 1977	31/3/n+2	S&EF « série rouge » n°371 (septembre 1980), pp.100-101
Revenus 1978	31/3/n+2	S&EF « série rouge » n°380 (juin 1981), pp.84-85
Revenus 1979	31/3/n+2	S&EF « série rouge » n°390 (1983), pp.101-102
Revenus 1980	31/3/n+2	S&EF « série rouge » n°394 (1984), pp.43-44
Revenus 1981	31/3/n+2	S&EF « série rouge » n°394 (1984), pp.51-52
Rev. 1982-1986	31/3/n+2	Etats 1921 (situation au 31/12/n+2), tableaux IA
Rev. 1987-1997	31/12/n+2	Etats 1921 (situation au 31/12/n+2), tableaux IA
Revenus 1998	31/12/n+1	Etat 1921 (situation au 31/12/n+1), tableau IA

Signes: cf. tableau A-4.

Lecture: cf. tableau A-4.

Notes: (i) Lorsque plusieurs références sont indiquées, cela signifie que le même tableau (avec exactement les mêmes chiffres) a été publié plusieurs fois.

(ii) Nous n'avons pas indiqué les références des tableaux « composition » publiés dans les volumes *RSRID*, car ils ont tous été publiés dans le *BSLC*, dans le *BSMF* ou dans *S&EF*.

(iii) Deux tableaux « composition » ont été établis à la même date au titre des revenus de 1920: le premier porte uniquement sur les « revenus déclarés », et le second porte à la fois sur les « revenus déclarés » et les « redressements effectués par les contrôleurs de l'administration ».

Par exemple, on sait ainsi que les 3 024 contribuables dont le revenu imposable de 1970 était supérieur à 400 000 francs ont déclaré pour 85,918 millions de francs de revenus fonciers, pour 427,322 millions de francs de bénéfices industriels et commerciaux, pour 797,522 millions de francs de revenus de capitaux mobiliers, etc., soit un « total des revenus partiels » de 2,207 milliards de francs, dont il faut déduire 64

millions de francs de « déficits et charges à déduire » pour obtenir les 2,143 milliards de francs de revenu imposable, que l'on peut retrouver aussi bien sur le tableau « répartition » que sur le tableau « composition¹ ». Autrement dit, les revenus des 3 024 contribuables dont le revenu imposable de 1970 était supérieur à 400 000 francs étaient composés pour 3,9 % de revenus fonciers, pour 19,4 % de bénéfices industriels et commerciaux, pour 36,1 % de revenus de capitaux mobiliers, etc.². Ce sont ces données brutes qui nous ont permis d'estimer la composition des différents fractiles de hauts revenus (cf. annexe B, section 2).

Les tableaux « composition » indiquent également pour chaque tranche de revenus et pour chaque catégorie de revenus le nombre de contribuables ayant déclaré des revenus de cette catégorie. Ces données nous apportent donc des informations sur la diffusion des différentes catégories de revenus (et non seulement sur leur volume global) au sein de chaque tranche de revenu. Ces données sont cependant difficiles à interpréter (il suffit de déclarer un montant très faible d'une catégorie de revenus donnée pour figurer dans cette statistique), et nous n'avons pas cherché à exploiter ces informations³.

Précisons enfin que, de la même façon que pour les tableaux « répartition », nous avons toujours utilisé les derniers tableaux « composition » établis par l'administration⁴. Pour les revenus de 1920, qui ont donné l'occasion à l'administration fiscale d'établir deux tableaux « composition » correspondant à la même date d'émission de rôles (le premier concernant uniquement les « revenus déclarés », et le second concernant les « revenus déclarés » et les « redressements effectués par les contrôleurs⁵ »), nous avons utilisé le second tableau⁶.

2.2. Les catégories de revenus utilisées dans les tableaux « composition »

Il nous a semblé inutilement fastidieux de chercher à reproduire ici les tableaux « composition » tels qu'ils ont été publiés par l'administration fiscale (compte tenu du nombre important de catégories de revenus, les tableaux « composition » sont sensiblement plus complexes que les tableaux « répartition » reproduits sur le tableau A-1). Nous nous contenterons d'exposer dans l'annexe B (section 2) la méthodologie appliquée pour passer des données brutes des tableaux « composition » à des estimations homogènes de la composition des différents fractiles de hauts revenus, et nous renvoyons les éventuels lecteurs intéressés par les données brutes originales aux publications dont les références exactes sont données sur le tableau A-10. Il nous a toutefois semblé important de décrire précisément les regroupements de catégories que nous avons effectués afin d'obtenir les estimations homogènes présentées dans l'annexe B (section 2), ainsi que la teneur des principales informations qui figurent dans les tableaux « composition » originaux et que nous n'avons pas exploitées dans le cadre de ces estimations.

Toutes nos estimations de la composition des différents fractiles de hauts revenus (cf. annexe B, section 2, tableaux B-16 et B-17) ont été réalisées en utilisant 6 catégories de revenus : les revenus fonciers (RF), les revenus de capitaux mobiliers (RCM), les bénéfices agricoles (BA), les bénéfices industriels et commer-

1. Ce n'est cependant que depuis les revenus de 1948 que les tableaux « composition » permettent de retrouver à l'unité près les chiffres des tableaux « répartition » : les tableaux « composition » établis pour les revenus de 1917, 1920, 1932, 1934, 1936, 1937, 1945 et 1946 portent en effet sur un champ légèrement plus réduit que les tableaux « répartition », si bien que tous les effectifs et les montants sont légèrement plus faibles (cela semble être dû au fait que les tableaux « composition » ne prenaient pas en compte les redressements, les taxations d'office, etc. ; cf. *S&EF* n°3 (mars 1949), p. 174).

2. $85,918/2\ 207 = 3,9\ \%$, $427,322/2\ 207 = 19,4\ \%$, $797,522/2\ 207 = 36,1\ \%$, etc.

3. Les tableaux par revenu dominant évoqués plus haut pourraient permettre de mesurer plus précisément la diffusion des différentes catégories de revenus, mais ils n'ont apparemment été établis que pour quelques années isolées dans les années 1950.

4. Le problème de la date des émissions de rôles se pose différemment pour les tableaux « répartition » et pour les tableaux « composition » : pour les tableaux « répartition », le fait que tous les contribuables finalement imposés ne soient pas pris en compte risquait de nous conduire à une sous-évaluation du niveau des différents fractiles de hauts revenus ; pour les tableaux « composition », le fait de travailler sur un champ incomplet ne peut biaiser les estimations réalisées dans l'annexe B (section 2) que si les contribuables manquants, pour un niveau de revenu imposable donné, ont des revenus dont la composition est différente de la composition moyenne à ce niveau de revenu. En tout état de cause, le problème de la date des émissions de rôles ne se pose vraiment que pour le tableau « composition » établi pour les revenus de 1917, et, d'après le double tableau « composition » établi pour les revenus de 1920, le biais éventuel ne semble pouvoir concerner que les tranches de revenus les plus basses (il est possible que nous sous-estimions légèrement la part des salaires).

5. Le fait de présenter ce double tableau pour une même date est relativement étrange, et cette situation ne s'est jamais reproduite par la suite : en principe, les statistiques établies à une date donnée incluent toutes les émissions de rôles effectuées jusqu'à cette date, que ces émissions aient fait suite à une déclaration spontanée ou à un redressement (ainsi que nous l'avons déjà noté plus haut avec le cas des « taxations d'office »), et c'est en établissant différents tableaux pour différentes dates que l'on parvient à distinguer les contribuables dont le cas est traité rapidement de ceux dont le cas exige des éclaircissements ou un redressement.

6. Les deux tableaux sont extrêmement proches, sauf pour ce qui concerne les tranches de revenus les plus basses, ce qui confirme que les contribuables qui se situaient légèrement au-dessus du seuil d'imposition étaient à cette époque particulièrement réfractaires à l'impôt sur le revenu (en particulier, les salariés situés légèrement au-dessus du seuil d'imposition étaient fortement surreprésentés au sein des redressements : par exemple, dans la tranche 6 000-10 000, la part des traitements et salaires est de 60,5 % avant prise en compte des redressements, et elle passe à 75,4 % après prise en compte des redressements ; il s'agit probablement de salariés dont l'administration connaissait le salaire grâce aux déclarations effectuées par leur employeur dans le cadre de l'impôt cédulaire sur les salaires).

ciaux (BIC), les bénéfiques non commerciaux (BNC), et les traitements, salaires, pensions de retraite et rentes viagères (TS P.) Afin d'obtenir ces catégories homogènes à partir des données brutes des tableaux « répartition », nous avons effectué les regroupements suivants :

(i) Nous avons regroupé en une seule catégorie les différentes catégories de revenus fonciers que l'administration fiscale a parfois été amenée à utiliser. En particulier, nous avons regroupé les catégories que l'administration de l'entre-deux-guerres utilisait pour distinguer les « revenus des propriétés bâties » (c'est-à-dire les revenus des maisons, immeubles, etc.) et les « revenus des propriétés foncières non bâties » (c'est-à-dire les revenus des terres) (catégories utilisées dans les tableaux « composition » établis pour les revenus de 1920 et de 1932), ou encore, ce qui revient pratiquement au même, les « revenus des propriétés urbaines » et les « revenus des propriétés rurales » (catégories utilisées dans les tableaux « composition » établis pour les revenus de 1934, 1936 et 1937¹). Ce type de distinction a totalement disparu des « tableaux composition » depuis 1945 (le tableau « composition » établi pour les revenus de 1937 est le dernier à avoir eu recours à ce type de distinction), et il est intéressant de noter que le foncier non bâti (ou rural) n'avait qu'une importance relativement réduite dans l'entre-deux-guerres. En 1920, la part du foncier non bâti dans le revenu brut global était de 2,1 % (tous foyers imposables confondus), et cette part passait d'environ 1,5-2 % pour les tranches de revenus les plus basses utilisées dans le tableau « composition » à 2,5-3 % pour les tranches intermédiaires et 0,5-1 % pour les tranches les plus hautes (la part du foncier bâti était de 4,7 %, et elle passait d'environ 3 % pour les tranches les plus basses à plus de 6 % pour les tranches intermédiaires et à peine plus de 1,5 % pour les tranches les plus hautes). On retrouve exactement ce même profil en 1932, 1934, 1936 et 1937, à la seule différence près que le volume global (tous foyers imposables confondus) du foncier bâti (ou du foncier urbain) se redresse (jusqu'à 9,2 % du revenu brut global (tous foyers imposables confondus) en 1934), alors que le foncier non bâti (ou du foncier rural) stagne aux alentours de 2 % (et la part pour les tranches les plus hautes stagne aux alentours de 0,5-1 %²). Nous avons également regroupé les catégories irrégulièrement utilisées par l'administration pour distinguer les revenus fonciers réels (correspondant aux propriétés effectivement loués ou affermés par leur propriétaire) et les revenus fonciers fictifs (correspondant aux propriétés occupées ou exploitées par leur propriétaire³).

(ii) Les revenus de capitaux mobiliers n'ayant jamais donné lieu à la moindre décomposition supplémentaire dans les tableaux « composition » (en particulier, les dividendes et les intérêts n'ont jamais figuré séparément dans les tableaux « composition »), nous n'avons pas eu à faire le moindre regroupement les concernant.

(iii) Nous avons regroupé les « rémunérations des gérants et associés » (RGA), c'est-à-dire les rémunérations versées aux gérants des SARL et aux associés des SNC, avec les bénéfiques industriels et commerciaux (BIC). La catégorie des RGA a été introduite dans le tableau « composition » établi pour les revenus de 1948, et elle a toujours été utilisée depuis lors⁴. Cette inclusion est logique, dans la mesure où, avant 1948, ces rémunérations n'étaient pas distinguées en tant que telles dans les tableaux « composition » et étaient toujours incluses directement dans les BIC⁵. Nous avons également regroupé avec les BIC les « bénéfiques de l'exploitation minière », catégorie qui fut utilisée uniquement dans les tableaux « composition » établis pour les revenus de 1920 et de 1932⁶.

(iv) Par ailleurs, nous avons toujours regroupé en une catégorie unique tous les BIC, quel que soit leur mode d'imposition (BIC imposés au régime du forfait, BIC imposés au régime du bénéfice réel simplifié, BIC imposés au régime du bénéfice réel normal, etc⁷). Nous avons fait de même pour les BA et les BNC⁸.

1. Aucune distinction de cette nature n'était faite dans le tableau « composition » établi pour les revenus de 1917, qui regroupait tous les revenus fonciers en une seule catégorie.

2. Cette évolution n'est pas due au changement de catégories : les catégories sont restées les mêmes entre 1920 et 1932, et la part du foncier bâti dans le revenu brut global (tous foyers imposables confondus) est passée de 4,7 % à 7,4 % entre 1920 et 1932, alors que celle du foncier non bâti est passée de 2,1 % à 1,9 %.

3. Seuls les tableaux « composition » établis pour les revenus de 1934, 1936, 1937, 1945 et 1946 opèrent cette distinction (dans ces tableaux, la part des revenus fonciers fictifs dans le total des revenus fonciers se situe généralement aux alentours de 20 % (tous foyers imposables confondus), et elle atteint des niveaux de l'ordre de 30-35 % pour les tranches les plus hautes).

4. Dans tous les tableaux « composition » établis depuis les revenus de 1948, les RGA ont toujours eu une importante résiduelle par rapport aux BIC (toujours moins de 10 % du total des BIC, sauf en début de période, où la part des RGA atteint 20-25 % du total des BIC pour les tranches de revenus les plus hautes).

5. En réalité, s'il ne fait aucun doute que les parts de bénéfices perçues par les associés des SNC étaient automatiquement incluses dans les BIC avant 1948, on ne peut pas exclure que les rémunérations versées aux gérants des SARL étaient incluses dans les TSP (les publications du ministère des Finances ne sont malheureusement pas très prolixes à ce sujet) ; cela aurait de toute façon une importance limitée, car les rémunérations versées aux gérants des SARL (catégorie de société créée en 1925) avaient selon toute vraisemblance une importance limitée dans l'entre-deux-guerres (surtout par comparaison aux parts de bénéfices perçues par les associés des SNC).

6. Cette catégorie éphémère avait une importance extrêmement faible : moins de 0,1 % du total des BIC (tous foyers imposables confondus) en 1920 comme en 1932, avec toutefois un point à environ 5 % pour les tranches les plus hautes en 1932 (moins de 1 % pour les tranches les plus hautes en 1920).

7. Depuis 1948, tous ces différents modes d'imposition des BIC, de même d'ailleurs que tous les différents modes d'imposition

(v) Nous avons regroupé les « traitements et salaires » et les « pensions de retraite et rentes viagères » dans la même catégorie des TSP. Ces deux composantes sont distinguées uniquement dans les tableaux « composition » établis pour les revenus des années 1917, 1920, 1934, puis chaque année depuis les revenus de 1975 (les tableaux « composition » établis pour les revenus des années 1932, 1936-1937, 1945-1946 et 1948-1974 n'opèrent pas cette distinction¹).

(vi) Enfin, nous avons exclu de notre champ d'analyse les quelques catégories résiduelles et irrégulières qui ne peuvent être attribuées à aucune des 6 grandes catégories de revenus (RF, RCM, BA, BIC, BNC, TS P.) Il s'agit notamment de la catégorie des « revenus encaissés à l'étranger » (intitulée « revenus encaissés hors de France » à partir de 1945), qui fut utilisée dans les tableaux « composition » établis pour les revenus des années 1932, 1934, 1936-1937, 1945-1946 et 1948-1976 (depuis l'imposition des revenus de 1977, les « revenus encaissés hors de France » sont regroupés avec les catégories de revenus dont ils relèvent, et ils n'apparaissent donc plus en tant que tels dans les tableaux « composition »). Pour la période 1966-1976, ces « revenus encaissés hors de France » étaient regroupés dans les tableaux « composition » dans la catégorie plus large des « revenus divers² ». Nous avons toujours exclu de notre champ d'analyse toutes ces catégories de « revenus encaissés à l'étranger », « revenus encaissés hors de France », « revenus divers », etc., dans le sens où nos estimations de la composition des différents fractiles de hauts revenus portent sur la somme des revenus catégoriels diminuée de ces revenus résiduels (par contre, ces revenus résiduels sont bien évidemment pris en compte dans nos estimations du niveau des différents fractiles de hauts revenus, puisque ces estimations des niveaux se fondent sur les tableaux « répartition », et que ces tableaux reposent sur le classement des revenus imposables, revenus imposables qui incluent par définition toutes les catégories de revenus imposables, quelle qu'en soit la nature). Compte tenu de leur faible importance, cette exclusion des revenus résiduels ne prête guère à conséquence. Par exemple, en 1970, les « revenus divers » représentaient 634,799 millions de francs, soit environ 0,3 % des quelque 214,441 milliards de francs de revenu brut global (tous foyers confondus³). Il en va de même pour toute la période considérée : la part de ces « revenus encaissés hors de France » ou de ces « revenus divers » a toujours été comprise entre 0,1 % et 0,3 % du revenu brut global (tous foyers imposables confondus) dans les tableaux « composition » établis pour les revenus des années 1945-1946 et 1948-1976 ; dans l'entre-deux-guerres, la part des « revenus encaissés à l'étranger » dans le revenu brut global (tous foyers imposables confondus) se situait aux alentours de 0,5 %. Précisons toutefois que ces parts étaient légèrement moins négligeables pour les très hauts revenus : en 1970, la part des « revenus divers » atteignait 3,3 % du revenu brut global pour les revenus les plus élevés⁴, niveau maximal qui est tout à fait représentatif de l'ensemble de la période 1945-1976 ; dans l'entre-deux-guerres, la part des « revenus encaissés à l'étranger » dans le revenu brut global atteignait 6 % pour les tranches de revenus les plus élevées. Dans la mesure où ces revenus étaient probablement pour une large part des revenus de capitaux mobiliers (sans qu'il soit possible d'évaluer cette proportion avec précision, d'où notre choix méthodologique consistant à les exclure), cela implique que nos estimations de la part des RCM pour les fractiles de très hauts revenus est probablement légèrement sous-estimée jusqu'en 1976 (cela vaut surtout pour l'entre-deux-guerres, et la sous-estimation ne semble pas pouvoir dépasser 4 ou 5 points).

Les tableaux « composition » nous permettent également de connaître l'évolution des déductions du revenu brut global pratiquées par les contribuables. Ces chiffres nous seront utiles pour vérifier le bien-fondé des corrections effectuées dans l'annexe B (section 1.4) concernant la déduction des impôts de l'année précédente. De fait, les tableaux « composition » de l'entre-deux-guerres permettent de constater que les ratios (revenu imposable)/(revenu brut global) étaient à cette époque une fonction fortement décroissante du ni-

des BA et des BNC, ont toujours fait l'objet d'une décomposition détaillée au sein des tableaux « composition » (ou dans des tableaux annexes publiés à la suite des tableaux « composition »). Pour ce qui concerne les hauts revenus, le régime du bénéfice réel normal a toujours représenté la quasi-totalité des bénéfices déclarés.

8. Notons que la catégorie des « charges et offices », qui fut isolée au sein des BNC dans les tableaux « composition » (ou les tableaux annexes correspondants) établis pour les revenus des années 1948-1969, figurait également dans le tableau « composition » établi pour les revenus de 1920 (nous avons toujours inclus cette catégorie dans les BNC).

1. Le part des pensions de retraite et rentes viagères dans le total des TSP (tous foyers imposables confondus) a évidemment beaucoup progressé (d'à peine 10 % en 1917-1920 à près de 30 % à la fin des années 1990) ; compte tenu du fait que la proportion de foyers imposables a beaucoup augmenté et que la part des pensions de retraite et rentes viagères dans le total des TSP a toujours été une fonction décroissante du niveau de revenu, ce point mériterait cependant d'être précisé (la complication vient du fait que les rentes viagères, qui étaient vraisemblablement beaucoup plus importantes dans l'entre-deux-guerres qu'à la fin du siècle, ne sont jamais isolées au sein des pensions de retraite et rentes viagères).

2. Cette catégorie des « revenus divers » incluait également des catégories résiduelles telles que les « revenus déterminés sur la base des signes extérieurs de richesse », ainsi que les « plus-values de cession de terrains à bâtir » (cf. section 3 infra), et la décomposition détaillée de ces différents éléments était indiquée dans des tableaux annexes publiés à la suite des tableaux « composition ».

3. $634,799/214\,441 = 0,3 \%$.

4. $72,621/2\,207 = 3,3 \%$.

veau de revenu : dans les tableaux « composition » établis pour les revenus des années 1932, 1934 et 1936-1937, le revenu imposable représente environ 90-91 % du revenu brut global (tous foyers imposables confondus), et ce pourcentage va d'environ 96 % pour les tranches de revenus les plus basses à guère plus de 70 % pour les tranches de revenus les plus hautes¹. De plus, ces tableaux « composition » des années 1930 opèrent une distinction au sein des charges déduites du revenu brut global entre les « contributions directes » déduites par les contribuables et les autres déductions autorisées par la législation en vigueur (c'est-à-dire les « intérêts de dette ou arrérages de rentes » et les « pertes résultant d'un déficit d'exploitation »), et cette décomposition permet de constater que la décroissance des ratios (revenu imposable)/(revenu brut global) était uniquement due aux « contributions directes » : les déductions effectuées au titre des autres charges représentaient environ 2-3 % du revenu brut global pour toutes les tranches de revenus, des plus basses aux plus élevées². Depuis 1945, les ratios (revenu imposable)/(revenu brut global) varient de façon nettement moins brutale en fonction du niveau de revenu des contribuables. Notons tout d'abord que les ratios calculés au niveau de l'ensemble des foyers imposables ont relativement peu varié depuis 1945 : le revenu imposable a toujours représenté environ 95 % du revenu brut global dans les tableaux « composition » des années 1945-1946 et 1948-1982, puis ce pourcentage est passé à environ 98 % dans les tableaux « composition » des revenus 1983-1998 (ce qui s'explique par le fait un certain nombre de charges déductibles du revenu brut global, comme par exemple les charges afférentes à l'habitation principale et les primes d'assurance-vie, furent subitement transformées en réductions d'impôt en 1983). De 1945 à 1959, ces pourcentages étaient une fonction légèrement décroissante du niveau de revenu : ils passaient d'environ 97-98 % pour les tranches les plus basses à 90-92 % pour les tranches les plus hautes (pour un pourcentage moyen d'environ 95 %), ce qui s'explique par le fait que les contribuables pouvaient déduire de leur revenu soumis à la surtaxe progressive le montant de la taxe proportionnelle due au titre des revenus de l'année précédente, ce qui était particulièrement intéressant pour les revenus élevés. Cette possibilité ayant disparu, ces pourcentages devinrent pratiquement uniformes pour toutes les tranches de revenus au cours des années 1960 (autour de 95 %). Puis, à partir de la fin des années 1960 et du début des années 1970, ces pourcentages se mirent à ressembler de plus en plus à une fonction légèrement croissante du niveau de revenu (ce qui s'explique par le fait que les seules charges déductibles du revenu global encore autorisées étaient souvent forfaitaires) : à la fin des années 1970 et au début des années 1980, ces pourcentages allaient d'environ 92-93 % pour les tranches les plus basses à 97-98 % pour les tranches les plus hautes (pour un pourcentage moyen de 95 %). Depuis 1983, ces pourcentages sont à nouveau pratiquement uniformes pour toutes les tranches de revenus (autour de 98 %).

3. LES TABLEAUX « PLUS-VALUES » (REVENUS 1988-1998)

Le dépouillement des déclarations de revenus a également permis à l'administration fiscale d'établir des statistiques portant sur les plus-values. Afin de bien comprendre la nature des statistiques disponibles, il est nécessaire d'évoquer brièvement les particularités du régime d'imposition des plus-values. Ainsi que nous l'avons expliqué dans le chapitre 6 (section 1.3), le principe général de la législation en vigueur depuis la réforme de 1976-1982 est que les plus-values immobilières sont soumises au barème progressif de l'impôt sur le revenu (elles sont additionnées aux autres revenus, avec toutefois un certain nombre d'abattements spécifiques) et que les plus-values mobilières sont imposées à un taux proportionnel (elles sont taxées à part, sans être additionnées aux autres revenus). Nous avons traité les plus-values immobilières, qui apparaissent dans les tableaux « composition » établis depuis les revenus de 1979, et qui étaient également apparues dans les tableaux « composition » portant sur les revenus des années 1963-1976 (tout du moins pour ce qui concerne les rares plus-values immobilières qui étaient imposables avant la réforme de 1976-1982), de la même façon que les autres catégories résiduelles évoquées plus haut (« revenus encaissés hors de

1. Il est impossible de calculer précisément ces ratios (revenu imposable)/(revenu brut global) à partir des tableaux « composition » établis pour les revenus de 1917 et de 1920, car ces tableaux s'interrompent après la colonne « revenu brut global » (ils ne donnent aucune information sur le montant des déductions du revenu global et sur le passage au revenu imposable) ; nous avons comparé le revenu brut global figurant dans ces tableaux « composition » au revenu imposable figurant dans les tableaux « répartition » établis pour les mêmes années, mais, compte tenu du fait que ces deux séries de tableaux ne portaient pas exactement sur le même champ avant 1948 (cf. section 2.1 supra), les ratios ainsi obtenus sont relativement imprécis (on obtient un ratio descendant pour les tranches de revenus les plus élevées jusqu'à 90 % en 1917 et jusqu'à 80 % en 1920, ce qui semble à peu près cohérent avec l'évolution du montant des impôts déductibles (cf. annexe B, section 1.4.1)).

2. En fait, la colonne concernant les déductions de « contributions directes » incluait également les déductions effectuées au titre des « assurances sociales » ; il ne fait cependant aucun doute que les « contributions directes » représentaient l'essentiel des sommes en jeu : outre que les montants indiqués correspondent très bien aux montants théoriques que l'on peut calculer (cf. annexe B, section 1.4.1), il faut préciser que cette rubrique « assurances sociales » ne concernait en principe que les cotisations versées au titre des employés de maison (les éventuelles cotisations dues par les contribuables eux-mêmes étaient déjà déduites des revenus catégoriels correspondants).

France », « revenus divers », etc.) : nous les avons exclues de nos estimations de la composition des différents fractiles de hauts revenus, ce qui, compte tenu de leur très faible importance (y compris pour les très hauts revenus), ne prête guère à conséquence (en outre, de même que les autres catégories ainsi exclues, cela ne signifie évidemment pas qu'elles ne soient pas prises en compte dans nos estimations des niveaux, puisque les tableaux « répartition » se fondent toujours sur l'ensemble des revenus soumis au barème¹). Pour ce qui concerne les plus-values mobilières, qui constituent souvent un complément de revenu très important pour les très hauts revenus (que les tableaux « répartition » et donc nos estimations des niveaux des différents fractiles de hauts revenus ne prennent pas en compte lorsqu'elles sont taxées à part, puisqu'elles ne font dans ce cas pas partie du revenu imposable soumis au barème), la situation est différente. Avant la réforme de 1976-1982, les plus-values mobilières n'étaient imposables que dans quelques rares cas très spécifiques, et les statistiques les concernant étaient extrêmement pauvres : les plus-values mobilières pouvaient par exemple être soumises au barème en tant que BNC si l'on parvenait à prouver qu'il s'agissait de plus-values effectuées « à titre habituel », auquel cas elles figuraient dans les tableaux « composition » en tant que BNC (sans qu'il soit possible de les isoler²) ; il existait également depuis l'imposition des revenus de 1959 un certain nombre de situations particulières où les plus-values mobilières étaient imposées à un taux proportionnel, et l'administration avait établi pour les années 1959-1972 des tableaux statistiques les concernant, qu'il nous a semblé inutile de chercher à exploiter ici³. L'administration fiscale mit plusieurs années à s'adapter à la réforme de 1976-1982, et les statistiques établies pour les plus-values mobilières des années 1979-1987 ne portent que sur le montant global des plus-values en question. Au final, ce n'est donc que depuis l'imposition des revenus de 1988 que les plus-values mobilières taxées à taux proportionnel font l'objet d'un traitement statistique annuel et systématique. Nous nous sommes donc contentés de reproduire ici les informations figurant les tableaux « plus-values » établis par l'administration fiscale depuis 1988 (cf. tableau A-11). On notera que, bien qu'il s'agisse de plus-values taxées à taux proportionnel, ces tableaux indiquent l'importance prise par les plus-values en fonction du revenu imposable soumis au barème. Les tranches les plus hautes utilisées dans ces tableaux n'étant pas suffisamment élevées, nous avons également reproduit ici des informations similaires issues des échantillons de déclarations de revenus de la DGI, échantillons qui contiennent l'intégralité des grosses déclarations et qui permettent donc d'étudier de façon extrêmement fiable le cas des très hauts revenus (nous évoquons ces échantillons dans l'annexe B, section 1.2) (cf. tableau A-12).

1. La part des plus-values immobilières dans le revenu brut global s'est généralement situé aux alentours de 0,2-0,3 % depuis 1979 (tous foyers imposables confondus), et cette part a rarement dépassé 2 % pour les tranches de revenus plus élevées. Dans les tableaux « composition » établis pour les revenus des années 1963-1976, la part des plus-values immobilières (qui se réduisaient à l'époque aux « plus-values de cession sur terrains à bâtir ») dans le revenu brut global était encore plus faible (ces plus-values étaient incluses dans la catégorie des « revenus divers » dans les tableaux « compositions » établis pour les revenus des années 1966-1976, et la décomposition détaillée de ces « revenus divers » était donnée dans un tableau annexe publié à la suite du tableau « composition » ; puis les plus-values immobilières disparurent complètement des tableaux établis pour les revenus des années 1977-1978, et ne réapparurent qu'en 1979, ce qui s'explique par le fait que l'administration mit quelques années pour adapter ses catégories statistiques au nouveau régime d'imposition des plus-values, ainsi que pour informatiser les procédures d'imposition en question ; cf. *S&EF* « série rouge » n°371 (septembre 1980), p. 71 et *S&EF* « série rouge » n°396 (1984), pp. 44-46).

2. Il existait également quelques rares cas où les plus-values mobilières pouvaient être imposées en tant que BIC ou en tant que RCM (cf. chapitre 6, section 1.3).

3. Outre que cette série s'interrompt brutalement en 1972 (ce qui s'explique apparemment par le fait que les statistiques établies à partir des revenus de 1973 ne concernent plus que les « impositions établies par voie mécanographique » et que ces plus-values étaient à l'époque imposées « par voie manuelle » ; cf. *S&EF* « série rouge » n°328 (avril 1976), p. 2), et que les plus-values mobilières ne réapparurent dans les statistiques fiscales qu'en 1979 (et en 1988 pour ce qui concerne la répartition de ces plus-values), le problème de ces tableaux établis pour les plus-values mobilières des années 1959-1972 (qui furent publiés dans les mêmes publications que les tableaux « répartition ») est qu'ils ne portent que sur les quelques catégories très spécifiques de plus-values mobilières qui étaient imposables à l'époque (le montant total de ces plus-values représentait environ 0,5 % du revenu imposable (tous foyers imposables confondus) au cours de la période 1959-1972, soit 6 fois moins que la part observée dans les années 1990, qui est d'environ 3 % (cf. tableau A-11), mais il est difficile de savoir comment ces pourcentages auraient évolué si le champ de plus-values concernées était resté le même) ; de plus, ces tableaux des années 1959-1972 indiquent la répartition des plus-values en fonction du montant de ces plus-values (et non pas en fonction du revenu imposable des contribuables, comme le font les tableaux établis depuis 1988) ; pour toutes ces raisons, ces tableaux des années 1959-1972 ne permettent pas d'effectuer des comparaisons fiables avec les périodes postérieures, et nous n'avons donc pas cherché à les utiliser.

Tableau A-11: La répartition des plus-values dans les tableaux statistiques bruts établis par l'administration fiscale (revenus 1988-1998)

1988				1989				1990				1991			
s	p	N(PV)	%(PV)												
125 000	13,94	7 771	0,11	150 000	10,10	25 221	1,36	150 000	11,21	23 130	1,43	150 000	12,05	22 004	1,12
150 000	9,19	14 621	0,21	200 000	4,98	20 213	2,27	200 000	5,62	18 723	2,30	200 000	6,07	18 214	2,03
200 000	4,50	12 621	0,46	250 000	2,88	48 683	5,72	250 000	3,25	47 065	5,80	250 000	3,48	47 292	4,86
250 000	2,63	35 593	1,41	500 000	0,57	35 576	16,81	500 000	0,63	35 542	17,68	500 000	0,64	36 455	15,32
500 000	0,54	34 215	17,73	Total		192 344	3,02	Total		190 756	3,44	Total		184 478	2,99
Total		126 542	1,99												
1992				1993				1994				1995			
s	p	N(PV)	%(PV)												
150 000	12,65	23 863	1,09	150 000	12,94	35 823	1,34	150 000	13,23	59 318	1,10	150 000	13,70	97 371	1,16
200 000	6,39	19 654	1,92	200 000	6,56	28 859	2,14	200 000	6,74	43 290	1,83	200 000	7,04	64 515	1,76
250 000	3,63	50 292	4,83	250 000	3,70	70 616	5,25	250 000	3,80	91 066	4,35	250 000	3,97	116 266	4,19
500 000	0,64	37 002	14,99	500 000	0,63	46 523	17,10	500 000	0,64	50 876	14,66	500 000	0,67	54 839	13,83
Total		195 383	2,94	Total		281 603	3,31	Total		408 067	2,87	Total		626 934	2,82
1996				1997				1998							
s	p	N(PV)	%(PV)	s	p	N(PV)	%(PV)	s	p	N(PV)	%(PV)				
150 000	13,99	76 633	1,18	150 000	14,40	101 527	1,67	150 000	15,12	109 199	1,69				
200 000	7,27	53 756	1,83	200 000	7,56	71 934	2,60	200 000	8,06	78 480	2,45				
250 000	4,12	111 329	4,36	250 000	4,29	143 340	5,98	250 000	4,59	152 922	5,51				
500 000	0,67	55 492	14,58	500 000	0,70	66 566	18,90	500 000	0,75	67 022	17,20				
Total		541 675	3	Total		708 973	4,06	Total		756 163	3,85				

Source: Etats 1921, tableaux IA (revenus 1988-1989) et tableaux I (revenus 1990-1998), colonnes « Nombre de plus-values imposées à taux proportionnel » et « Base des plus-values imposées à taux proportionnels ».

Lecture: Lors de l'imposition des revenus de 1998, 0,8 % des foyers ont déclaré un revenu imposable supérieur à 500 000 francs (cf. annexe B, tableau B-1); le nombre total de plus-values taxées à taux proportionnel déclarées par ces foyers était de 67 022, et le montant total de ces plus-values représentait 17,2 % du montant total du revenu imposable soumis au barème et déclaré par ces foyers; le nombre total de foyers imposables ayant déclaré des plus-values taxées à taux proportionnel était de 756 163, et le montant total de ces plus-values représentait 3,9 % du montant total du revenu imposable soumis au barème déclaré par l'ensemble des foyers imposables.

Tableau A-12: L'importance des plus-values pour les différents fractiles de hauts revenus (revenus 1992-1995)

Fractile	1992	1993	1994	1995	Fractile	1992	1993	1994	1995
P0-100	1,7	1,7	1,6	1,5	P0-90	0,5	0,5	0,6	0,4
P90-100	4,3	4,5	3,7	3,7	P90-95	1,4	1,3	0,8	1,2
P95-100	5,8	6,3	5,3	5,1	P95-99	2,7	2,8	2,2	2,3
P99-100	11,0	12,4	10,6	9,7	P99-99,5	6,2	5,2	6,5	5,0
P99,5-100	13,5	16,3	12,7	12,1	P99,5-99,9	10,9	12,4	9,1	8,8
P99,9-100	17,5	22,2	19,1	17,3	P99,9-99,99	16,1	20,7	18,6	15,9
P99,99-100	21,4	26,5	20,4	21,0	P99,99-100	21,4	26,5	20,4	21,0

Source: Echantillons légers de déclarations de revenus de la DGI, variables pv (pv = ripv-rimp) et rfisc (cf. Piketty (1998, annexe F, pp.137-145)).

Lecture: Lors de l'imposition des revenus de 1995, les plus-values taxées à taux proportionnel représentaient 1,5 % du revenu fiscal total du fractile P0-100, 3,7 % du revenu fiscal total du fractile P90-100, etc., et 21,0 % du revenu fiscal total du fractile P99,99-100.

4. LES AUTRES TABLEAUX STATISTIQUES ÉTABLIS PAR L'ADMINISTRATION FISCALE

Outre les tableaux « répartition », « composition » et « plus-values » évoqués plus haut, l'administration fiscale a également été amenée à établir d'autres tableaux statistiques intéressants depuis la réforme fiscale de 1914-1917. Ces autres tableaux, qui sont notamment issus du système d'impôts cédulaires en vigueur jusqu'en 1948 et de la « taxe proportionnelle » qui a pris leur place jusqu'en 1959, n'ont pas tous été exploités dans le cadre de ce livre (nous avons uniquement exploité les tableaux « salaires » et les tableaux « BIC »), mais il nous a semblé utile de décrire brièvement l'évolution de l'ensemble des matériaux disponibles pour des recherches futures.

Commençons par les tableaux issus des impôts cédulaires créés en 1917. Il existait 4 impôts cédulaires pesant sur les revenus d'activité : l'impôt cédulaire sur les traitements, salaires, pensions et rentes viagères (ou plus simplement « impôt sur les salaires »), l'impôt cédulaire sur les BIC, l'impôt cédulaire sur les BA et l'impôt cédulaire sur les BNC. De la même façon que les déclarations de revenus déposés dans le cadre de l'IGR, les déclarations de salaires, les déclarations de BIC, les déclarations de BA et les déclarations de BNC déposées dans le cadre de ces 4 impôts cédulaires furent dépouillées par l'administration fiscale afin d'établir des tableaux statistiques (dans le cas de l'impôt sur les salaires, les déclarations étaient déposées par les employeurs ; dans les 3 autres cas, les déclarations étaient déposées par les contribuables, de la même façon que les déclarations de revenus). Chacun de ces 4 impôts a ainsi donné lieu à l'établissement de tableaux « répartition » du même type que les tableaux « répartition » établis à partir des déclarations de revenus : nous disposons donc de tableaux « salaires », indiquant le nombre de salariés imposables et le montant total des salaires déclarés en fonction d'un certain nombre de tranches de salaires ; de tableaux « BIC », indiquant le nombre de titulaires de BIC imposables et le montant des BIC correspondants en fonction d'un certain nombre de tranches de BIC ; de tableaux « BA », indiquant le nombre de titulaires de BA imposables et le montant des BA correspondants en fonction d'un certain nombre de tranches de BA ; et de tableaux « BNC », indiquant le nombre de titulaires de BNC imposables et le montant des BNC correspondants en fonction d'un certain nombre de tranches de BNC. Tous ces tableaux ont été publiés dans les mêmes publications que celles indiquées sur les tableaux A-4 et A-10¹. Bien que les impôts cédulaires se soient appliqués pour la première fois au titre des salaires et des bénéfices de 1917, tous ces tableaux « salaires », « BIC », « BA » et « BNC » n'ont été établis qu'à compter de l'imposition des salaires et bénéfices de 1919 : les déclarations de salaires et bénéfices des années 1917-1918 n'ont apparemment pas été dépouillées². Ainsi que nous l'avons déjà noté dans le chapitre 3 (section 2.1), la mise en place en 1939-1940 du prélèvement à la source pour l'impôt sur les salaires interrompit la série des tableaux « salaires » : les tableaux « salaires » portent uniquement sur les salaires des années 1919-1938. Ce sont ces tableaux « salaires » que nous avons exploités dans l'annexe D (section 1) afin d'estimer le niveau des différents fractiles de hauts salaires des années 1919-1938. Contrairement aux tableaux « salaires », les tableaux « BIC », « BA » et « BNC » furent établis jusqu'à la suppression des impôts cédulaires en 1948 : ces 3 séries de tableaux portent donc sur les bénéfices des années 1919-1947. Nous avons (partiellement) exploité les tableaux « BIC » des années 1919-1938 (cf. annexe G, tableaux G-18 et G-19), mais nous n'avons pas du tout cherché à exploiter les tableaux « BA » et « BNC » dans le cadre de ce livre.

Les impôts cédulaires pesant sur les revenus du capital n'ont malheureusement pas donné lieu à l'élaboration de tableaux statistiques aussi riches que les impôts cédulaires pesant sur les revenus d'activité. D'une part, il n'existait pas à proprement parler d'impôt cédulaire sur les revenus fonciers : l'ancienne contribution foncière (seule contribution directe issue du système des « quatre vieilles » à avoir été conservée en tant qu'impôt d'Etat) en tenait lieu. Cela explique pourquoi l'administration fiscale n'a jamais établi de tableau « répartition » portant sur les revenus fonciers : l'ancienne contribution foncière continua de fonctionner jusqu'à sa suppression en 1948 sur la base du système en vigueur avant 1917, c'est-à-dire sur la base de valeurs locatives réévaluées périodiquement par l'administration fiscale (il n'existait pas de déclaration de revenus fonciers), si bien que les statistiques issues de la contribution foncière de la période 1917-1947 étaient tout aussi pauvres et irrégulières que celles établies dans le cadre de l'ancien système (nous n'avons pas cherché à les exploiter³). D'autre part, l'IRVM créé en 1872 (complété par un modeste impôt sur les revenus des créances, dépôts et cautionnements) tenant lieu d'impôt cédulaire sur les revenus de capitaux mobiliers, il n'existait pas non plus de déclaration de revenus de capitaux mobiliers au cours de la période 1917-1947 : l'IRVM demeura un impôt prélevé à la source, et, de la même façon qu'au cours de la période 1872-1917, les seules statistiques issues de cet impôt furent les statistiques de recettes globales (sans aucune indication sur la répartition des revenus en question⁴). Compte tenu du fait que l'IRVM était un impôt proportionnel pesant sur une assiette définie de façon très large, ces statistiques de recettes globales ont cependant un certain intérêt : elles permettent d'estimer le volume global des

1. Cf. également annexe D, tableau D-2, où nous avons indiqué les références exactes des publications où ont été publiés les tableaux « salaires ».

2. Nous n'avons retrouvé aucune trace d'éventuels dépouillements des déclarations de salaires et bénéfices de 1917-1918 ni dans les publications du ministère des Finances de l'époque (*BSLC* et *RSRID*), ni dans les archives du ministère des Finances.

3. Sur les statistiques de valeurs locatives établies avant la Première Guerre mondiale, cf. annexe K. Les statistiques issues de la contribution foncière de l'entre-deux-guerres furent en réalité encore plus limitées que celles d'avant guerre, car l'administration de l'entre-deux-guerres repoussa sans cesse la date d'une nouvelle réévaluation générale des valeurs locatives, et la contribution foncière continua de s'appliquer avec des valeurs locatives irrégulièrement actualisées à partir de l'enquête sur les propriétés bâties et non bâties de 1911.

4. Les revenus des créances, dépôts et cautionnements devaient en principe donner lieu à une déclaration (tout du moins pour ce qui concerne les revenus des créances entre particuliers), mais aucun tableau « répartition » n'a apparemment été établi à partir de ces déclarations.

revenus de capitaux mobiliers (cf. par exemple les estimations réalisées par Dugé de Bernonville, que nous évoquons dans l'annexe G). De façon générale, les statistiques de recettes fiscales, et en particulier les statistiques de recettes de l'IRVM, ont donné lieu à de très utiles publications rétrospectives du ministère des Finances (cf. *S&EF* « supplément » n°175 (juillet 1963) (pour la période 1900-1930) et *S&EF* « supplément » n°144 (décembre 1960) (pour la période 1930-1959¹)).

La suppression en 1948 des impôts cédulaires mit fin aux tableaux statistiques issues des impôts cédulaires. Mais la réforme de 1948, en créant la « taxe proportionnelle », conduisit en fait à la confection de tableaux catégoriels similaires, à la différence importante près que les salaires n'étaient plus concernés. Durant toute sa période d'existence (1948-1958), la « taxe proportionnelle » donna lieu à la confection de deux séries de tableaux : d'une part, un tableau indiquant le nombre et le montant des différents revenus catégoriels en fonction d'un certain nombre de tranches de revenus catégoriels (de la même façon que les tableaux « salaires », « BIC », « BA » et « BNC » de la période précédente) ; d'autre part, un tableau indiquant le nombre et le montant total des revenus soumis à la « taxe proportionnelle », en fonction d'un certain nombre de tranches de revenu total soumis à la « taxe proportionnelle² ». En l'occurrence, la liste des revenus catégoriels soumis à la « taxe proportionnelle » et pris en compte dans ces deux séries de tableaux (et en particulier pour définir la notion de « revenu total soumis à la “taxe proportionnelle” ») était la suivante : BIC, BA, BNC et revenus fonciers³. Les tableaux par tranches de revenus catégoriels prenaient la succession directe des tableaux « BIC », « BA » et « BNC » des années 1919-1947 : ces tableaux existent donc sous une forme à peu près homogène sur toute la période 1919-1958⁴. Notons cependant une rupture importante concernant les tableaux « BIC » : alors que les personnes physiques et les personnes morales étaient regroupées au sein de l'impôt cédulaire sur les BIC et donc des statistiques qui en étaient issues (avec toutefois une séparation statistique croissante au cours du temps⁵), la « taxe proportionnelle » était au contraire un impôt pesant uniquement sur les personnes physiques (les personnes morales étaient désormais soumises à l'IS, également créé en 1948), et les statistiques issues de la « taxe proportionnelle » portaient donc uniquement sur les personnes physiques (l'IS étant calculé et acquitté directement par les entreprises, sans rôle émis, il n'existe pas tableau « répartition » pour les bénéficiaires des entreprises soumises à l'IS, mais uniquement des statistiques de recettes⁶). On notera également que, contrairement aux revenus fonciers, qui firent l'objet du même traitement statistique que les bénéficiaires professionnels, les revenus de capitaux mobiliers continuèrent de faire l'objet d'un traitement séparé : la « taxe proportionnelle » due par les revenus de capitaux mobiliers était prélevée à la source (il s'agissait simplement de la continuation de l'IRVM), et les seules statistiques concernant ces revenus étaient donc toujours des statistiques de recettes globales⁷. Remarquons enfin que les tableaux par tranches de revenu total soumis à la « taxe proportionnelle » ont un intérêt limité : la notion de « revenu total soumis à la “taxe proportionnelle” » est une notion étrange, puisqu'elle exclut à la fois les salaires (exonérés de la « taxe proportionnelle ») et les revenus de capitaux mobiliers (traités à part), et il est relativement difficile d'interpréter la signification économique et sociale de la hiérarchie des revenus obtenue à partir d'une telle notion (il ne s'agit ni d'un revenu catégoriel, ni d'un revenu véritablement global). Les tableaux issus de la « taxe proportionnelle » ont tous été publiés dans les mêmes publications que celles indiquées sur les tableaux A-4 et A-10, et nous n'avons pas cherché à les exploiter.

1. Ces publications rétrospectives incluent non seulement des séries portant sur toutes les recettes et toutes les dépenses budgétaires (issues des lois de règlement), mais également des séries portant sur les montants des rôles émis (tout du moins pour ce qui concerne la période 1930-1959).

2. Ce second tableau a été établi pour la première fois pour les revenus de 1949 (alors que le premier tableau a été établi dès les revenus de 1948).

3. La liste comprenait également les « rémunérations des gérants et associés » (RGA) et les revenus des créances, dépôts et cautionnements (qui donnaient donc lieu à des déclarations dans le cadre de la « taxe proportionnelle », déclarations qui étaient exploitées de la même façon que celles portant sur les autres revenus), ainsi que quelques catégories résiduelles utilisées dans le cadre de l'impôt progressif sur le revenu (comme par exemple les « revenus encaissés hors de France »).

4. Et même sur toute la période 1919-1959 (cf. infra).

5. Les tableaux statistiques issus de l'impôt cédulaire sur les BIC ont toujours été établis séparément pour le régime normal et pour le régime spécial ; les entrepreneurs individuels étant progressivement sortis du régime normal (cf. chapitre 4, section 4.2), les tableaux statistiques ont progressivement permis d'isoler les sociétés de capitaux au sein de l'ensemble des titulaires de BIC (avec une séparation complète à compter de 1942).

6. A titre exceptionnel, l'IS pesant sur les bénéficiaires de 1948 fut perçu par voie de rôles, et l'administration fiscale établit un tableau « répartition » correspondant (cf. *S&EF* n°20-21 (août-septembre 1950), p. 619 et *S&EF* « supp. Statistiques » n°14 (2^e trimestre 1952), p. 198). Mais ce mode de perception fut abandonné dès l'année suivante, et les entreprises ont toujours eu à calculer et à acquitter directement le montant de leur IS depuis lors, si bien que l'administration fiscale n'a jamais plus établi ce type de tableau statistique (les déclarations de bénéficiaires des entreprises ont continué d'être exploitées, mais elles n'ont pas donné lieu à des tableaux statistiques aussi réguliers et standardisés que les tableaux issus d'impôts perçus par voie de rôles).

7. Ce traitement séparé ne concernait plus que les revenus de valeurs mobilières stricto sensu, puisque les revenus des créances, dépôts et cautionnements connurent la même évolution que les revenus fonciers et firent l'objet du même traitement statistique que les bénéficiaires professionnels à partir de 1948.

La suppression en 1959 de la « taxe proportionnelle » mit fin à ces deux séries de tableaux statistiques. Si l'on excepte les tableaux issus de la « taxe complémentaire », qui perpétuèrent l'esprit des tableaux issus de la « taxe proportionnelle » jusqu'en 1969¹, les tableaux statistiques établis par l'administration fiscale se limitèrent donc à partir de 1959 aux tableaux « répartition » et « composition » issus des déclarations des revenus (ainsi qu'aux épisodiques tableaux « plus-values »). La situation en resta là jusqu'au début des années 1980, puis l'administration fiscale se mit à établir et à inclure dans les « Etats 1921 » de nouveaux tableaux statistiques issus des déclarations de revenus et destinés à compléter les informations fournies par les tableaux « répartition » et les tableaux « composition » : ces nouveaux tableaux indiquent par exemple le nombre de contribuables et le montant des revenus imposables en fonction d'un certain nombre de tranches d'impôt net dû par les contribuables (ce tableau existe depuis les revenus de 1984) ; le montant des différentes déductions du revenu global en fonction d'un certain nombre de tranches de revenu imposable (ce tableau existe également depuis les revenus de 1984) ; le montant des différentes réductions d'impôt en fonction d'un certain nombre de tranches de revenu imposable (ce tableau existe depuis 1985) ; le montant des différents revenus catégoriels bruts (avant tout abattement ou déduction) en fonction d'un certain nombre de tranches de revenu imposable (ce tableau existe depuis 1989) ; le nombre de contribuables et le montant du revenu fiscal (avant tout abattement ou déduction) en fonction d'un certain nombre de tranches de revenu fiscal (ce tableau existe depuis 1995) ; etc². Nous n'avons pas cherché à exploiter ces tableaux dans le cadre de ce livre³.

1. L'administration fiscale a établi dans le cadre de la « taxe complémentaire » une série de tableaux indiquant le nombre et le montant des revenus soumis à la « taxe complémentaire » en fonction d'un certain nombre de tranches de revenu total soumis à la « taxe complémentaire » (les revenus en question étant les mêmes que ceux pris en compte dans les tableaux issus de la « taxe proportionnelle », il s'agit là encore d'une notion très étrange de revenu total) (ce tableau a été établi pour les revenus des années 1959-1969) ; par ailleurs, pour les revenus de 1959 (et seulement pour cette année-là), l'administration fiscale a également établi dans le cadre de la « taxe complémentaire » un tableau par tranches de revenus catégoriels similaire à ceux établis dans le cadre de la « taxe proportionnelle » ; tous ces tableaux ont été publiés dans les mêmes publications que celles indiquées sur les tableaux A-4 et A-10, et nous n'avons pas cherché à les exploiter.

2. Rappelons également que tous les tableaux statistiques issus des déclarations de revenus sont également établis depuis les revenus de 1985 à la fois pour les foyers non imposables (et non plus seulement pour les foyers imposables).

3. A l'exception toutefois des tableaux portant sur les réductions d'impôt, que nous avons utilisés dans l'annexe B (section 3) pour estimer les taux moyens d'imposition par fractiles.

ANNEXE B

Méthodologie et résultats des estimations réalisées à partir des statistiques des déclarations de revenus (revenus 1915-1998)

Cette annexe décrit la méthodologie que nous avons utilisée pour exploiter les tableaux statistiques bruts issus des déclarations de revenus, ainsi que l'ensemble des résultats obtenus. Trois séries d'estimations doivent être distinguées : l'estimation du niveau des différents fractiles de hauts revenus (section 1), l'estimation de la composition des différents fractiles de hauts revenus (section 2), et enfin l'estimation des taux moyens d'imposition des différents fractiles de hauts revenus (section 3).

1. L'ESTIMATION DU NIVEAU DES DIFFÉRENTS FRACTILES DE HAUTS REVENUS (REVENUS 1915-1998)

1.1. La technique d'approximation par une loi de Pareto

1.1.1. Les séries estimées

Les données brutes issues des tableaux « répartition » établis chaque année par l'administration fiscale depuis les revenus de 1915 nous permettent de connaître la répartition des déclarations de revenus déposées par les contribuables suivant un certain nombre de tranches de revenu imposable (cf. annexe A, section 1, tableau A-1). Mais du fait de l'inflation, de la croissance générale des revenus réels et des changements irréguliers du nombre et des seuils des tranches de revenu utilisées par l'administration pour dépouiller et ordonner les déclarations de revenus, ces données brutes, que nous avons reproduites sur le tableau A-1, ne sont guère intelligibles de prime abord, et elles demandent à être homogénéisées avant de pouvoir étudier l'évolution de l'inégalité des revenus. Nous avons donc utilisé ces données brutes pour estimer pour chaque année le niveau des revenus des 10 % des foyers ayant le revenu le plus élevé, le niveau des revenus des 5 % des foyers ayant le revenu le plus élevé, etc., ce qui nous permet ensuite d'estimer pour chaque année la part du revenu total du décile supérieur, du centile supérieur, etc.

Plus précisément, nous avons exploité ces données brutes pour estimer les séries annuelles suivantes. Tout d'abord, nous avons estimé le niveau de revenu moyen des 10 % des foyers ayant le revenu le plus élevé (niveau de revenu que nous noterons « P90-100 »), le niveau de revenu moyen des 5 % des foyers ayant le revenu le plus élevé (noté « P95-100 »), le niveau de revenu moyen des 1 % des foyers ayant le revenu le plus élevé (noté « P99-100 »), le niveau de revenu moyen des 0,5 % des foyers ayant le revenu le plus élevé (noté « P99,5-100 »), le niveau de revenu moyen des 0,1 % des foyers ayant le revenu le plus élevé (noté « P99,9-100 »), et le niveau de revenu moyen des 0,01 % des foyers ayant le revenu le plus élevé (noté « P99,99-100 »). Nous avons également estimé les seuils des fractiles correspondants : le seuil de revenu qu'il faut dépasser pour faire partie des 10 % des foyers ayant le revenu le plus élevé supérieur du 90^e centile (seuil que nous noterons « P90 »), le seuil de revenu qu'il faut dépasser pour faire partie des 5 % des foyers ayant le revenu le plus élevé (noté « P95 »), le seuil de revenu qu'il faut dépasser pour faire partie des 1 % des foyers ayant le revenu le plus élevé (noté « P99 »), le seuil de revenu qu'il faut dépasser pour faire partie des 0,5 % des foyers ayant le revenu le plus élevé supérieur du 90^e centile (seuil que nous noterons « P99,5 »), le seuil de revenu qu'il faut dépasser pour faire partie des 0,1 % des foyers ayant le revenu le plus élevé (noté « P99,9 »), le seuil de revenu qu'il faut dépasser pour faire partie des 0,01 % des foyers ayant le revenu le plus élevé (noté « P99,99 »). L'estimation des niveaux de revenu moyen P90-100, P95-100, P99-100, P99,5-100, P99,9-100 et P99,99-100 nous permet également de calculer (par soustraction) les niveaux intermédiaires de revenu moyen P90-95, P95-99, P99-99,5, P99,5-99,9 et P99,9-99,9

(P90-95 est le revenu moyen des foyers dont le revenu est compris entre les seuils P90 et P95, P95-99 est le revenu moyen des foyers dont le revenu moyen est compris entre les seuils P95 et P99, etc.)¹.

Nous avons donc estimé, pour chaque année de revenu de 1915 à 1998, 17 chiffres : les niveaux P90-100, P95-100, P99-100, P99,5-100, P99,9-100, P99,99-100, les niveaux P90-95, P95-99, P99-99,5, P99,5-99,9 et P99,9-99,99, et les seuils P90, P95, P99, P99,5, P99,9 et P99,99. Cependant, pour les revenus des années 1915-1918, compte tenu du faible nombre de contribuables imposables et de la fragilité des données brutes disponibles, nous ne donnons pas d'estimations pour le décile et le demi-décile supérieurs, et nous nous sommes contentés d'estimer les niveaux P99-100, P99,5-100, P99,9-100 et P99,99-100 (et les niveaux intermédiaires P99-99,5, P99,5-P99,9 et P99,9-99,99, par soustraction) et les seuils P99, P99,5, P99,9 et P99,99. Tous les estimations ont été conduites directement à partir des données brutes en francs courants reproduites sur le tableau A-1 (cf. annexe A), et toutes ces estimations de niveaux et de seuils de revenus sont donc exprimées en francs courants (en anciens francs pour les revenus des années 1915-1959, et en nouveaux francs pour les revenus des années 1960-1998). Ce n'est qu'à l'issue de la procédure d'estimation et de corrections que nous avons converti les niveaux supérieurs P90-100, P95-100, P99-100, P99,5-100, P99,9-100 et P99,99-100, les niveaux intermédiaires P90-95, P95-99, P99-99,5, P99,5-99,9 et P99,9-99,99 et les seuils P90, P95, P99, P99,5, P99,9 et P99,99 en francs de 1998 (cf. tableaux B-11 à B-13 infra), et que nous avons converti les niveaux supérieurs P90-100, P95-100, P99-100, P99,5-100, P99,9-100 et P99,99-100 et les niveaux intermédiaires P90-95, P95-99, P99-99,5, P99,5-99,9 et P99,9-99,99 en termes de parts du revenu total (cf. tableaux B-14 et B-15 infra).

1.1.2. LA LOI DE PARETO

Pour estimer les seuils et les niveaux de revenu moyen des différents fractiles à partir des données brutes établies par l'administration fiscale, il nous faut faire des hypothèses sur la façon dont évoluent le nombre et les revenus des contribuables entre les seuils successifs utilisés dans les données brutes. L'hypothèse centrale de l'estimation est que la distribution du revenu imposable pour les hauts revenus suit une loi de Pareto, c'est-à-dire qu'à partir d'un certain niveau de revenu, la fonction de répartition $F(y)$ ($F(y)$ est égale au pourcentage de foyers dont le revenu est inférieur à y) peut être correctement approximée par une fonction du type :

$$1-F(y) = (k/y)^a \quad (k>0, a>1)$$

La densité $f(y)$ de la distribution a donc la forme $f(y) = ak^a/y^{(1+a)}$. Si la distribution du revenu imposable a cette forme, alors le revenu moyen $y^*(y)$ des foyers dont le revenu est supérieur à y est donné par :

$$y^*(y) = \left[\int_{z>y} z f(z) dz \right] / \left[\int_{z>y} f(z) dz \right] = \left[\int_{z>y} dz/z^a \right] / \left[\int_{z>y} dz/z^{(1+a)} \right] = ay/(a-1)$$

Autrement dit, la propriété remarquable de la loi de Pareto est que le ratio $y^*(y)/y$ est égal à une constante $b = a/(a-1)$, indépendamment du niveau de revenu y . Par commodité de langage, nous nous référerons au paramètre de b comme le « coefficient de Pareto² ». Pour estimer les paramètres a et b , il suffit donc de connaître un niveau de revenu y et le revenu moyen $y^*(y)$ des foyers dont le revenu est supérieur à y . Il suffit alors de connaître le nombre de foyers $N(y)$ dont le revenu est supérieur à y pour estimer le paramètre k . La connaissance des paramètres a et k permet alors d'estimer l'ensemble de la distribution des hauts revenus.

Les tableaux bruts établis par l'administration fiscale depuis la création de l'impôt sur le revenu à partir des déclarations de revenu, et que nous avons reproduits sur le tableau A-1 (cf. annexe A, section 1), nous

1. Par définition, il suffit, pour passer des niveaux P90-100, P95-100, P99-100, P99,5-100, P99,9-100 et P99,99-100 aux niveaux intermédiaires P90-95, P95-99, P99-99,5, P99,5-99,9 et P99,9-99,99, d'appliquer les équations comptables suivantes : P90-95 = $2xP90-100 - P95-100$, P95-99 = $(5xP95-100 - P99-100)/4$, P99-99,5 = $2xP99-100 - P99,5-100$, P99,5-99,9 = $(5xP99,5-100 - P99,9-100)/4$ et P99,9-99,99 = $(10xP99,9-100 - P99,99-100)/9$. Notre estimation des niveaux intermédiaires P90-95... P99,9-99,99 n'est cependant pas une simple déduction mécanique de notre estimation des niveaux supérieurs P90-100, ..., P99,99-100, car il est préférable pour effectuer certaines corrections (cf. section 1.4 infra) de passer directement par les niveaux intermédiaires, avant de convertir les résultats obtenus en termes de niveaux supérieurs (pour passer des niveaux intermédiaires aux niveaux supérieurs, il suffit d'appliquer les équations comptables suivantes : P99,9-100 = $(9xP99,9-99,99 + P99,99-100)/10$, P99,5-100 = $(4xP99,5-99,9 + P99,9-100)/5$, P99-100 = $(P99-99,5 + P99,5-100)/2$, P95-100 = $(4xP95-99 + P99-100)/5$ et P90-100 = $(P90-95 + P95-100)/2$).

2. Certains auteurs préfèrent désigner le paramètre $a = b/(b-1)$ comme étant le « coefficient de la loi de Pareto » (ces désignations sont purement conventionnelles, l'essentiel étant de comparer les mêmes coefficients).

donnent pour un certain nombre de tranches de revenu imposable $[s_1; s_2], \dots, [s_i; s_{i+1}], \dots, [s_p; +\infty]$, le nombre total N_i de foyers dont le revenu imposable est compris entre s_i et s_{i+1} et le revenu imposable total Y_i de ces foyers, et ce pour les revenus des années 1915-1998. Notons $N_i^* = N_i + N_{i+1} + \dots + N_p$ le nombre de foyers ayant un revenu imposable supérieur à s_i . Notons N^* le nombre total de foyers (imposables et non imposables) estimé dans l'annexe H (cf. tableau H-1, colonne (10)), et notons $p_i = N_i^*/N^*$ la proportion de foyers ayant un revenu imposable supérieur à s_i . Enfin, notons $y_i = (Y_i + \dots + Y_p)/N_i^*$ le revenu imposable moyen de ces foyers, et $b_i = y_i/s_i$ le ratio entre le revenu moyen de ces foyers et leur revenu minimum. Le tableau B-1 décrit pour chaque année de revenu de 1915 à 1998 les valeurs de p_i et b_i obtenues pour chacun des seuils s_i utilisés par l'administration fiscale, en appliquant ces formules aux chiffres bruts reproduits sur le tableau A-1.

Le tableau B-1 montre que la l'hypothèse de Pareto est globalement bien vérifiée par les données fiscales françaises, et ce pour l'ensemble des revenus des années 1915-1998 : les hauts revenus déclarés à l'impôt progressif sur le revenu sont caractérisés par des coefficients de Pareto de l'ordre de $b_i = 2,1$ - $2,2$ dans l'entre-deux-guerres (avec des coefficients supérieurs à $2,3$ - $2,4$ à la fin des années 1910 et au début des années 1920, puis une forte tendance à la baisse durant les années 1920-1930, et surtout durant les années de la Seconde Guerre mondiale, avec un minimum absolu inférieur à $1,6$ en 1944), puis de l'ordre de $b_i = 1,7$ - $1,8$ depuis la Seconde Guerre mondiale¹.

En particulier, comme l'avait déjà constaté Pareto en 1896 avec les statistiques fiscales de son époque², et comme ont pu le constater tous les chercheurs qui ont par la suite utilisé sa découverte, à commencer par Kuznets (1953), la « loi de Pareto » ne signifie pas que le coefficient b est rigoureusement constant pour tous les niveaux de (hauts) revenus d'une année donnée : dans tous les pays et à toutes les époques, les coefficients b_i obtenus varient toujours légèrement avec le seuil de revenu s_i . Autrement dit, l'hypothèse de Pareto n'est valable que localement, et pour obtenir les meilleures estimations possibles du niveau des différents fractiles de la distribution, il faut utiliser les coefficients obtenus à partir de seuils de revenu aussi proches que possible du fractile que l'on cherche à estimer. Une technique d'estimation fréquemment employée par les chercheurs exploitant les tableaux par tranches de revenu établis par l'administration fiscale américaine, et notamment par Kuznets (1953) pour les revenus des années 1913-1948 et par Feenberg et Poterba (1993) pour les revenus des années 1950-1989, consiste à utiliser uniquement les informations contenues dans les paires successives de (s_i, p_i) , et non pas les informations contenues dans les coefficients b_i . Par exemple, pour estimer la part des revenus détenue par le fractile des $0,5\%$ des foyers ayant le revenu le plus élevé (P99,5-100), Feenberg et Poterba commencent par estimer les coefficients (a, k) à partir des (s_i, p_i) et (s_{i+1}, p_{i+1}) correspondant à la tranche de revenu imposable $[s_i, s_{i+1}]$ entourant le seuil P99,5 (c'est-à-dire à partir des paires successives (s_i, p_i) et (s_{i+1}, p_{i+1}) telles que $p_{i+1} < 0,5\% < p_i$), à l'aide des formules $a = \log(p_i/p_{i+1})/\log(s_{i+1}/s_i)$ et $k = s_i p_i^{1/a}$. Puis ils utilisent ces coefficients (a, k) pour estimer le seuil inférieur P99,5 et le niveau de revenu moyen P99,5-100 du demi-centile supérieur : $P99,5 = k/(0,005^{1/a})$ et $P99,5-100 = (a/(a-1))P99,5$ (cf. Feenberg et Poterba (1993, p. 172)). Les techniques utilisées par Pareto (1896) et par Kuznets (1953), consistant à faire des approximations linéaires entre des paires successives $(\log(s_i), \log(p_i))$ et $(\log(s_{i+1}), \log(p_{i+1}))$, sont rigoureusement identiques³.

1. On notera que pour les années de l'entre-deux-guerres et de l'immédiat après-Seconde Guerre mondiale, les coefficients de Pareto atteignent toujours des niveaux sensiblement plus élevés au niveau du seuil P90 que pour les très hauts revenus ; ce phénomène totalement artificiel s'explique par le fait que les distributions décrites dans les tableaux « répartition » sont tronquées (cf. section 1.3 infra).

2. Cf. Pareto (1896) et Pareto (1896-1897, tome 2, livre 3, chapitre 1).

3. Cf. également Atkinson et Micklewright (1992, pp. 279-283).

Tableau B-1: Les coefficients de Pareto obtenus à partir des données brutes établies par l'administration fiscale (revenus 1915-1998)

1915			1916			1917			1918			1919		
s_i	p_i	b_i												
5000	1,085	3,61	3000	2,417	5,31	3000	2,894	5,42	3000	3,312	5,35	6000	3,591	4,45
10 000	0,572	2,75	8000	1,216	3,29	10 000	1,094	3,29	10 000	1,260	3,21	10 000	2,607	3,36
15000	0,319	2,63	12000	0,716	3,16	20 000	0,437	3,08	20 000	0,491	3,04	20 000	1,154	2,85
20 000	0,206	2,58	16000	0,483	3,10	50 000	0,130	2,72	50 000	0,146	2,63	30 000	0,677	2,66
25000	0,146	2,54	20 000	0,354	3,06	100 000	0,050	2,46	100 000	0,053	2,41	50 000	0,328	2,51
50 000	0,049	2,45	40 000	0,138	2,85	250 000	0,011	2,31	250 000	0,011	2,27	100 000	0,120	2,32
100 000	0,015	2,43	60 000	0,078	2,75	500 000	0,003	2,29	500 000	0,003	2,17	200 000	0,039	2,11
200 000	0,005	2,34	80 000	0,053	2,65							300 000	0,018	2,08
500 000	0,001	2,62	100 000	0,038	2,61							500 000	0,007	2,13
			150 000	0,020	2,55							1 000 000	0,002	2,35
			250 000	0,009	2,49									
			500 000	0,003	2,54									
1920			1921			1922			1923			1924		
s_i	p_i	b_i												
6000	6,504	3,73	6000	7,305	3,40	7000	6,644	3,41	7000	7,696	3,56	7000	9,415	3,42
10 000	4,303	2,96	10 000	4,725	2,73	10 000	5,112	2,85	10 000	5,976	2,97	10 000	7,333	2,83
20 000	1,611	2,76	20 000	1,671	2,56	20 000	1,961	2,56	20 000	2,398	2,64	20 000	2,938	2,48
30 000	0,888	2,67	30 000	0,874	2,52	30 000	1,027	2,52	30 000	1,277	2,59	30 000	1,553	2,41
50 000	0,412	2,56	50 000	0,397	2,40	50 000	0,466	2,42	50 000	0,582	2,49	50 000	0,700	2,30
100 000	0,149	2,31	100 000	0,134	2,21	100 000	0,161	2,20	100 000	0,205	2,26	100 000	0,230	2,12
200 000	0,047	2,17	200 000	0,042	2,03	200 000	0,050	2,05	200 000	0,067	2,04	200 000	0,071	1,92
300 000	0,022	2,18	300 000	0,019	1,99	300 000	0,024	1,98	300 000	0,032	1,97	300 000	0,032	1,86
500 000	0,008	2,30	500 000	0,007	1,99	500 000	0,008	1,98	500 000	0,011	1,99	500 000	0,010	1,95
1 000 000	0,002	2,68	1 000 000	0,001	2,19	1 000 000	0,002	2,33	1 000 000	0,002	2,20	1 000 000	0,002	2,25
1925			1926			1927			1928			1929		
s_i	p_i	b_i												
7000	12,116	3,30	7000	16,032	3,25	7000	17,854	3,18	10 000	12,143	2,97	10 000	11,689	3,10
10 000	9,474	2,71	10 000	12,478	2,68	10 000	14,130	2,59	20 000	5,585	2,35	20 000	6,076	2,29
20 000	3,621	2,43	20 000	4,445	2,47	20 000	5,033	2,35	30 000	2,618	2,42	30 000	2,936	2,29
30 000	1,827	2,40	30 000	2,198	2,50	30 000	2,362	2,42	50 000	1,063	2,48	50 000	1,143	2,35
50 000	0,792	2,29	50 000	0,968	2,44	50 000	0,965	2,46	100 000	0,357	2,34	100 000	0,362	2,27
100 000	0,255	2,14	100 000	0,335	2,24	100 000	0,322	2,34	200 000	0,117	2,17	200 000	0,115	2,10
200 000	0,077	1,97	200 000	0,107	2,08	200 000	0,105	2,18	300 000	0,059	2,07	300 000	0,056	2,03
300 000	0,036	1,90	300 000	0,052	2,00	300 000	0,052	2,09	500 000	0,023	2,04	500 000	0,020	2,04
500 000	0,012	1,93	500 000	0,019	2,01	500 000	0,020	2,05	1 000 000	0,005	2,16	1 000 000	0,005	2,13
1 000 000	0,002	2,16	1 000 000	0,004	2,28	1 000 000	0,005	2,18						
1930			1931			1932			1933			1934		
s_i	p_i	b_i												
10 000	12,989	2,98	10 000	12,435	2,40	10 000	11,464	2,38	10 000	11,424	2,36	10 000	10,364	2,34
20 000	6,686	2,20	20 000	3,893	2,33	20 000	3,655	2,26	20 000	3,691	2,21	20 000	3,266	2,22
30 000	3,172	2,19	30 000	1,908	2,33	30 000	1,788	2,23	30 000	1,787	2,19	30 000	1,563	2,21
50 000	1,164	2,28	40 000	1,150	2,33	40 000	1,062	2,23	40 000	1,047	2,19	40 000	0,926	2,20
100 000	0,352	2,22	50 000	0,784	2,32	50 000	0,715	2,22	50 000	0,697	2,19	50 000	0,622	2,19
200 000	0,107	2,09	100 000	0,248	2,20	100 000	0,217	2,11	100 000	0,204	2,11	100 000	0,184	2,10
300 000	0,052	1,97	200 000	0,077	2,03	200 000	0,064	1,96	200 000	0,059	2,00	200 000	0,053	1,96
500 000	0,019	1,97	500 000	0,013	1,97	500 000	0,010	1,89	500 000	0,009	1,96	500 000	0,008	1,90
1 000 000	0,004	2,08	1 000 000	0,003	2,05	1 000 000	0,002	1,88	1 000 000	0,002	2,10	1 000 000	0,002	1,94
1935			1936			1937			1938			1939		
s_i	p_i	b_i												
10 000	9,676	2,37	10 000	9,703	2,97	10 000	13,543	2,92	10 000	16,526	2,89	10 000	13,001	3,08
20 000	3,053	2,27	20 000	5,285	2,09	20 000	7,277	2,07	20 000	8,924	2,03	20 000	7,556	2,09
30 000	1,470	2,27	30 000	2,408	2,08	30 000	3,284	2,05	30 000	4,092	1,96	30 000	3,573	2,02
40 000	0,895	2,22	40 000	1,351	2,10	40 000	1,771	2,10	40 000	2,147	2,03	40 000	1,875	2,10
50 000	0,606	2,20	50 000	0,877	2,10	50 000	1,135	2,12	50 000	1,344	2,06	50 000	1,157	2,17
100 000	0,177	2,12	75000	0,405	2,09	75000	0,531	2,11	75000	0,615	2,04	75000	0,544	2,17
200 000	0,050	2,04	100 000	0,236	2,07	100 000	0,312	2,08	100 000	0,355	2,01	100 000	0,331	2,12
500 000	0,008	2,03	150 000	0,110	2,04	150 000	0,145	2,06	150 000	0,162	1,96	150 000	0,157	2,09
1 000 000	0,002	2,07	300 000	0,029	2,00	300 000	0,037	2,04	300 000	0,040	1,90	300 000	0,044	2,00
			600 000	0,007	2,09	600 000	0,009	2,20	600 000	0,009	2,07	600 000	0,010	2,06
			1 000 000	0,002	2,17	1 000 000	0,003	2,36	1 000 000	0,003	2,14	1 000 000	0,004	2,19

Tableau B-1 (suite)

1940			1941			1942			1943			1944		
S _i	p _i	b _i	S _i	p _i	b _i	S _i	p _i	b _i	S _i	p _i	b _i	S _i	p _i	b _i
10 000	11,602	3,00	10 000	17,783	3,14	10 000	24,971	2,74	20 000	13,388	2,16	20 000	18,425	2,14
20 000	6,532	2,07	20 000	10,439	2,13	20 000	10,791	2,18	30 000	6,867	2,02	30 000	10,264	1,90
30 000	3,112	1,98	30 000	5,144	2,03	30 000	5,367	2,09	40 000	4,011	1,97	40 000	6,039	1,81
40 000	1,694	2,00	40 000	2,829	2,05	40 000	3,112	2,08	50 000	2,586	1,95	50 000	3,842	1,76
50 000	1,061	2,02	50 000	1,796	2,07	50 000	2,050	2,05	60 000	1,808	1,93	60 000	2,577	1,73
75 000	0,479	2,00	75 000	0,849	2,01	60 000	1,480	2,02	70 000	1,347	1,90	70 000	1,807	1,72
100 000	0,277	1,97	100 000	0,503	1,96	70 000	1,128	1,98	80 000	1,043	1,87	80 000	1,325	1,72
150 000	0,125	1,93	125 000	0,330	1,92	80 000	0,891	1,94	90 000	0,836	1,84	90 000	1,010	1,71
300 000	0,031	1,82	150 000	0,230	1,89	90 000	0,722	1,91	100 000	0,681	1,82	100 000	0,793	1,69
600 000	0,007	1,80	200 000	0,130	1,85	100 000	0,594	1,88	120 000	0,472	1,78	120 000	0,525	1,67
1 000 000	0,002	1,83	300 000	0,056	1,81	120 000	0,419	1,84	140 000	0,344	1,75	140 000	0,367	1,64
			600 000	0,012	1,78	140 000	0,309	1,81	160 000	0,259	1,73	160 000	0,268	1,63
			1 000 000	0,004	1,86	160 000	0,236	1,79	180 000	0,200	1,71	180 000	0,201	1,61
						180 000	0,185	1,76	200 000	0,158	1,70	200 000	0,155	1,60
						200 000	0,148	1,75	225 000	0,120	1,68	225 000	0,116	1,58
						225 000	0,115	1,73	250 000	0,093	1,68	250 000	0,088	1,57
						250 000	0,092	1,71	275 000	0,075	1,67	275 000	0,068	1,57
						275 000	0,074	1,70	300 000	0,059	1,68	300 000	0,054	1,57
						300 000	0,060	1,69	325 000	0,048	1,69	325 000	0,043	1,57
						325 000	0,050	1,69	350 000	0,040	1,69	350 000	0,035	1,57
						350 000	0,041	1,69	375 000	0,034	1,70	375 000	0,029	1,57
						375 000	0,035	1,69	400 000	0,028	1,71	400 000	0,024	1,57
						400 000	0,030	1,68	520 000	0,014	1,73	520 000	0,012	1,59
						510 000	0,016	1,69	1 020 000	0,003	1,80	1 020 000	0,002	1,55
						1 010 000	0,003	1,77						

1945			1946			1947			1948			1949		
S _i	p _i	b _i	S _i	p _i	b _i	S _i	p _i	b _i	S _i	p _i	b _i	S _i	p _i	b _i
40 000	10,169	2,79	40 000	25,090	3,41	100 000	8,929	2,79	120 000	15,997	2,95	150 000	20,123	2,78
60 000	7,519	2,23	60 000	21,014	2,55	120 000	7,525	2,59	150 000	13,490	2,63	200 000	16,647	2,34
80 000	5,793	1,91	80 000	16,714	2,18	150 000	6,509	2,26	200 000	10,871	2,24	300 000	11,512	1,88
100 000	4,318	1,75	100 000	13,185	1,97	300 000	2,576	1,73	300 000	7,214	1,83	500 000	4,144	1,78
150 000	1,749	1,68	150 000	6,568	1,80	500 000	0,743	1,77	500 000	2,403	1,77	800 000	1,314	1,85
300 000	0,314	1,67	300 000	1,339	1,83	750 000	0,290	1,78	800 000	0,780	1,83	1200 000	0,529	1,89
500 000	0,086	1,70	500 000	0,430	1,86	1000 000	0,152	1,77	1200 000	0,321	1,82	2000 000	0,182	1,86
750 000	0,031	1,71	750 000	0,181	1,84	1500 000	0,063	1,72	2000 000	0,108	1,77	3000 000	0,079	1,81
1 000 000	0,016	1,73	1 000 000	0,097	1,83	3 000 000	0,012	1,66	3 000 000	0,044	1,72	5000 000	0,027	1,74
1 500 000	0,006	1,74	1 500 000	0,040	1,81				5 000 000	0,013	1,71			

1950			1951			1952			1953			1954		
S _i	p _i	b _i	S _i	p _i	b _i	S _i	p _i	b _i	S _i	p _i	b _i	S _i	p _i	b _i
170 000	17,462	2,99	220 000	14,832	3,10	220 000	19,478	3,28	220 000	17,778	3,29	220 000	17,959	3,36
200 000	15,879	2,71	350 000	10,933	2,37	350 000	15,027	2,43	350 000	13,590	2,47	350 000	13,874	2,50
300 000	12,715	2,05	600 000	6,265	1,80	600 000	9,049	1,82	600 000	8,157	1,86	600 000	8,454	1,88
500 000	5,715	1,78	900 000	2,567	1,77	900 000	3,862	1,76	900 000	3,535	1,80	900 000	3,696	1,82
750 000	2,189	1,80	1500 000	0,758	1,83	1500 000	1,147	1,80	1500 000	1,096	1,82	1500 000	1,185	1,83
1200 000	0,723	1,87	3000 000	0,167	1,81	3000 000	0,245	1,79	3000 000	0,241	1,79	3000 000	0,264	1,79
2500 000	0,152	1,85	6000 000	0,037	1,77	6000 000	0,053	1,73	6000 000	0,051	1,75	6000 000	0,055	1,76
5000 000	0,036	1,77	1E+07	0,011	1,74	1E+07	0,017	1,67	1E+07	0,016	1,70	1E+07	0,017	1,73

1955			1956			1957			1958			1959		
S _i	p _i	b _i	S _i	p _i	b _i	S _i	p _i	b _i	S _i	p _i	b _i	S _i	p _i	b _i
350 000	16,878	2,54	350 000	20,075	2,57	600 000	15,402	1,95	600 000	18,844	2,00	600 000	18,084	2,13
600 000	10,532	1,89	600 000	12,766	1,90	900 000	7,556	1,80	900 000	9,956	1,78	900 000	10,502	1,85
900 000	4,708	1,81	900 000	5,796	1,80	1500 000	2,383	1,81	1500 000	3,097	1,78	1500 000	3,597	1,79
1500 000	1,488	1,82	1500 000	1,814	1,82	3000 000	0,523	1,77	3000 000	0,650	1,75	3000 000	0,769	1,76
3000 000	0,329	1,78	3000 000	0,408	1,77	6000 000	0,107	1,75	6000 000	0,128	1,76	6000 000	0,156	1,73
6000 000	0,068	1,76	6000 000	0,083	1,75	1E+07	0,032	1,75	1E+07	0,037	1,80	1E+07	0,046	1,73
1E+07	0,021	1,75	1E+07	0,025	1,77	1,5E+07	0,013	1,72	1,5E+07	0,015	1,73	1,5E+07	0,018	1,73
						2E+07	0,007	1,73	2E+07	0,008	1,71	2E+07	0,009	1,71
						3E+07	0,003	1,71	3E+07	0,003	1,74	3E+07	0,003	1,70

1960			1961			1962			1963			1964		
S _i	p _i	b _i	S _i	p _i	b _i	S _i	p _i	b _i	S _i	p _i	b _i	S _i	p _i	b _i
6500	18,647	2,13	10 000	12,259	1,89	10 000	14,885	1,90	10 000	18,097	1,93	15000	10,408	1,83
9750	10,570	1,87	15000	5,428	1,83	15000	6,781	1,81	15000	8,608	1,81	20 000	5,664	1,80
16250	3,621	1,83	20 000	2,911	1,82	20 000	3,619	1,80	20 000	4,641	1,79	35000	1,658	1,77
32000	0,842	1,79	30 000	1,219	1,79	30 000	1,482	1,78	36000	1,251	1,75	45000	0,949	1,74
64000	0,179	1,74	60 000	0,263	1,74	60 000	0,317	1,72	60 000	0,394	1,71	70 000	0,352	1,70
100 000	0,063	1,73	100 000	0,079	1,74	100 000	0,095	1,71	100 000	0,116	1,70	100 000	0,149	1,69
150 000	0,024	1,74	200 000	0,015	1,76	200 000	0,018	1,72	200 000	0,021	1,71	200 000	0,027	1,69
200 000	0,012	1,73	300 000	0,006	1,74	300 000	0,007	1,69	300 000	0,008	1,69	300 000	0,010	1,68
300 000	0,005	1,70	500 000	0,002	1,69	500 000	0,002	1,68	500 000	0,002	1,66	500 000	0,003	1,64

Tableau B-1 (suite et fin)

1965			1966			1967			1968			1969		
s_i	p_i	b_i												
15000	12,102	1,85	15000	13,651	1,85	15000	15,488	1,88	15000	17,930	1,86	20000	12,443	1,80
20000	6,707	1,81	20000	7,608	1,80	20000	8,820	1,82	20000	10,322	1,79	25000	7,758	1,77
35000	1,978	1,76	35000	2,214	1,77	35000	2,611	1,78	35000	2,966	1,76	30000	5,124	1,76
50000	0,890	1,74	50000	0,993	1,75	50000	1,175	1,77	50000	1,302	1,75	50000	1,572	1,76
70000	0,418	1,70	70000	0,466	1,72	70000	0,557	1,74	70000	0,601	1,74	70000	0,731	1,75
100000	0,177	1,69	100000	0,201	1,71	100000	0,245	1,72	100000	0,260	1,73	100000	0,321	1,73
200000	0,032	1,70	200000	0,037	1,72	200000	0,046	1,75	200000	0,049	1,76	200000	0,060	1,77
300000	0,012	1,69	300000	0,014	1,72	300000	0,018	1,75	300000	0,019	1,77	400000	0,012	1,81
500000	0,003	1,68	500000	0,004	1,72	500000	0,005	1,73	500000	0,006	1,75			
1970			1971			1972			1973			1974		
20000	15,081	1,82	25000	11,763	1,80	25000	14,112	1,81	30000	12,772	1,81	30000	17,593	1,80
30000	6,399	1,77	30000	7,914	1,78	30000	9,582	1,80	40000	6,696	1,82	40000	9,425	1,77
40000	3,306	1,76	40000	4,095	1,79	40000	4,969	1,80	50000	4,010	1,83	50000	5,571	1,79
50000	1,979	1,76	50000	2,461	1,79	50000	2,980	1,81	70000	1,908	1,83	70000	2,569	1,79
70000	0,923	1,75	70000	1,160	1,77	70000	1,415	1,80	100000	0,881	1,81	100000	1,166	1,78
100000	0,409	1,73	100000	0,526	1,75	100000	0,648	1,78	200000	0,190	1,79	200000	0,247	1,73
200000	0,078	1,72	200000	0,104	1,72	200000	0,135	1,74	400000	0,038	1,85	400000	0,047	1,74
400000	0,014	1,77	400000	0,019	1,76	400000	0,025	1,80						
1975			1976			1977			1978			1979		
40000	13,289	1,76	50000	10,816	1,75	50000	13,568	1,73	60000	11,647	1,72	70000	10,335	1,74
50000	7,922	1,76	70000	4,808	1,78	70000	6,054	1,73	70000	8,029	1,73	80000	7,453	1,74
70000	3,540	1,78	100000	2,098	1,79	100000	2,533	1,75	80000	5,751	1,74	100000	4,287	1,77
100000	1,578	1,78	200000	0,453	1,74	200000	0,503	1,74	100000	3,318	1,76	200000	0,881	1,77
200000	0,336	1,73	400000	0,088	1,75	400000	0,097	1,77	200000	0,678	1,74	400000	0,178	1,77
400000	0,064	1,75							400000	0,132	1,75			
1980			1981			1982			1983			1984		
80000	10,146	1,72	80000	14,009	1,71	100000	10,773	1,67	100000	14,596	1,65	100000	16,768	1,67
100000	5,798	1,74	100000	8,162	1,71	150000	3,841	1,69	125000	8,431	1,64	125000	9,934	1,64
200000	1,122	1,76	200000	1,500	1,75	200000	1,882	1,70	150000	5,196	1,65	150000	6,174	1,64
400000	0,225	1,76	400000	0,290	1,77	400000	0,342	1,72	200000	2,456	1,66	200000	2,888	1,66
									400000	0,427	1,67	250000	1,640	1,66
												500000	0,282	1,68
1985			1986			1987			1988			1989		
125000	11,395	1,65	125000	12,460	1,68	125000	12,953	1,70	125000	13,941	1,72	150000	10,099	1,73
150000	7,199	1,65	150000	8,005	1,67	150000	8,407	1,70	150000	9,187	1,71	200000	4,980	1,76
200000	3,384	1,67	200000	3,805	1,69	200000	4,050	1,72	200000	4,505	1,73	250000	2,885	1,78
250000	1,920	1,68	250000	2,170	1,70	250000	2,319	1,74	250000	2,625	1,74	500000	0,570	1,84
500000	0,340	1,69	500000	0,399	1,72	500000	0,446	1,78	500000	0,544	1,72			
1990			1991			1992			1993			1994		
150000	11,207	1,74	150000	12,049	1,72	150000	12,651	1,70	150000	12,941	1,69	150000	13,231	1,70
200000	5,617	1,75	200000	6,074	1,71	200000	6,393	1,69	200000	6,558	1,67	200000	6,741	1,67
250000	3,252	1,77	250000	3,484	1,73	250000	3,627	1,70	250000	3,704	1,68	250000	3,796	1,68
500000	0,626	1,84	500000	0,640	1,80	500000	0,639	1,77	500000	0,631	1,76	500000	0,641	1,78
1995			1996			1997			1998					
150000	13,696	1,70	150000	13,988	1,70	150000	14,388	1,71	150000	15,121	1,72			
200000	7,042	1,67	200000	7,268	1,66	200000	7,554	1,66	200000	8,057	1,66			
250000	3,970	1,68	250000	4,116	1,66	250000	4,284	1,67	250000	4,591	1,67			
500000	0,668	1,76	500000	0,673	1,76	500000	0,701	1,78	500000	0,752	1,77			

Sources: Résultats de calculs effectués directement à partir des données brutes reproduites sur le tableau A-1 (et de la colonne (10) du tableau H-1 pour le nombre total de foyers (imposables et non imposables)).

Lecture: s_i représente les seuils des tranches de revenu imposable utilisés par l'administration fiscale; p_i représente le nombre de foyers ayant déclaré un revenu supérieur à s_i , exprimé en % du nombre total de foyers (imposables et non imposables); b_i représente le ratio entre le revenu moyen des foyers ayant déclaré un revenu supérieur à s_i et le revenu s_i . Par exemple, au titre des revenus de 1970, 3 024 foyers ont déclaré un revenu supérieur à 400 000 francs, et ces foyers ont déclaré un revenu total de 2,143 milliards de francs (cf. tableau A-1); le nombre total de foyers était en 1970 de 21,033 millions (cf. tableau H-1, colonne (10)); il en ressort que 0,014 % des foyers ont déclaré un revenu supérieur à 400 000 francs ($p_i = 3\ 024/21\ 033\ 000 = 0,014\ %$), et que ces foyers ont déclaré un revenu égal (en moyenne) à 1,77 fois 400 000 francs ($b_i = (2\ 143\ 339\ 000/3\ 024)/400\ 000 = 1,77$).

1.1.3. La technique d'approximation utilisée

Dans le cadre de ce livre, nous avons utilisé une technique d'approximation légèrement différente, consistant à exploiter directement l'information contenue dans les coefficients b_i . Nous avons procédé de la

façon suivante. Pour chaque année et pour chaque tranche $[s_i, s_{i+1}]$, les coefficients b_i calculés sur le tableau B-1 nous permettent de calculer les coefficients $a_i = b_i/(b_i-1)$ et $k_i = s_i p_i^{(1/a_i)}$. Chaque paire (a_i, k_i) permet ensuite d'estimer l'ensemble de la distribution des hauts revenus à l'aide de la formule $1-F(y) = (k/y)^a$. Pour estimer le seuil ou le niveau correspondant à un fractile donné, nous avons toujours utilisé les coefficients (a_i, k_i) correspondant au seuil s_i le plus proche (en fractile) du seuil que l'on cherche à estimer. Par exemple, pour estimer le seuil inférieur du centile supérieur (P99) ou le niveau de revenu moyen du centile supérieur (P99-100), nous avons toujours utilisé les coefficients (a_i, k_i) correspondant au seuil s_i tel que p_i soit le plus proche possible de 1 %. Pour estimer le seuil inférieur du millime supérieur (P99,9) ou le niveau de revenu moyen du millime supérieur (P99,9-100), nous avons toujours utilisé les coefficients (a_i, k_i) correspondant au seuil s_i tel que p_i soit le plus proche possible de 0,1 %, etc.

Pour illustrer comment fonctionne notre technique d'approximation (avant toute correction), prenons l'exemple des revenus de 1970. Les données brutes publiées par l'administration fiscale ont été reproduites sur le tableau A-1. Ces données brutes permettent par exemple de calculer que 6,399 % des foyers ont déclaré un revenu supérieur à 30 000 francs, et que 3,306 % ont déclaré un revenu supérieur à 40 000 francs (cf. tableau B-1). Le revenu moyen déclaré par les contribuables ayant un revenu supérieur à 30 000 francs était 1,77 fois plus élevé que 30 000 francs, et le revenu moyen déclaré par les contribuables ayant un revenu supérieur à 40 000 francs était 1,76 fois plus élevé que 40 000 francs (cf. tableau B-1). Pour $s_i = 30\ 000$, on a donc $p_i = 6,399\ %$ et $b_i = 1,77$, d'où $a_i = 1,77/(1,77-1) = 2,30$ et $k_i = 30\ 000 \times (0,06399)^{(1,77-1)/1,77} = 9\ 082^1$. Pour $s_i = 40\ 000$, on a $p_i = 3,306\ %$ et $b_i = 1,76$, d'où $a_i = 1,76/(1,76-1) = 2,32$ et $k_i = 40\ 000 \times (0,0331)^{(1,76-1)/1,76} = 9\ 126^2$. Puisque $p_i = 6,399\ %$ est le p_i le plus proche de 5 %, on utilise les coefficients (a_i, k_i) correspondant au seuil $s_i = 30\ 000$ pour estimer le seuil inférieur P95 et le niveau de revenu moyen P95-100 du demi-décile supérieur. On a donc $P95 = 9\ 082/(0,05)^{(1,77-1)/1,77} = 33\ 395$, et $P95-100 = 1,77 \times P95 = 59\ 071^3$. Ce sont ces estimations de 33 395 francs et de 59 071 francs pour P95 et P95-100 que nous avons reprises pour les revenus de l'année 1970 dans les tableaux de résultats donnés plus bas (cf. tableaux B-2 et B-4). Notons cependant que, compte tenu du fait que la distribution des revenus est très bien approximée par une loi de Pareto dont les coefficients ne se modifient que très lentement, les résultats obtenus seraient très peu différents si l'on avait choisi d'utiliser les coefficients (a_i, k_i) correspondant à un seuil s_i proche de $s_i = 30\ 000$ francs. Par exemple, si l'on avait utilisé les coefficients (a_i, k_i) correspondant au seuil $s_i = 40\ 000$ francs, on aurait obtenu $P95 = 9\ 126/(0,05)^{(1,76-1)/1,76} = 33\ 432^4$, au lieu de 33 395 francs, soit un écart de l'ordre de 0,1 %. Si l'on avait utilisé les coefficients (a_i, k_i) correspondant au seuil $s_i = 50\ 000$, on aurait obtenu $P95 = 33\ 488$ francs, etc.

Il en va de même si l'on cherche à estimer des fractiles de revenus plus élevés. Par exemple, le tableau B-1 indique que 0,078 % des foyers ont déclaré un revenu de 1970 supérieur à 200 000 francs, et que 0,014 % des foyers ont déclaré un revenu supérieur à 400 000 francs. Puisque $p_i = 0,014\ %$ est le p_i le plus proche de 0,01 %, on utilise les coefficients (a_i, k_i) correspondant au seuil $s_i = 400\ 000$ pour estimer le seuil inférieur P99,99 et le niveau de revenu moyen P99,99-100 des 0,01 % des foyers les plus élevés. On obtient $P99,99 = 468\ 546$ francs et $P99,99-100 = 858\ 393$ francs, et ce sont ces estimations que nous avons reproduites sur les tableaux B-2 et B-4 infra. Mais si l'on avait utilisé les coefficients (a_i, k_i) correspondant au seuil $s_i = 200\ 000$, seuil pourtant relativement éloigné du fractile P99,99-100, alors on aurait obtenu $P99,99 = 472\ 910$ francs, au lieu de 468 546 francs, soit de nouveau un écart de l'ordre de 0,1 %. De façon générale, les estimations obtenues utilisant les coefficients (a_i, k_i) correspondant aux différents seuils sont toujours extrêmement proches des unes des autres, pourvu que le seuil s_i utilisé ne soit pas « trop » éloigné du fractile que l'on cherche à estimer.

La technique d'approximation appliquée est la même pour toutes les années de revenus depuis 1915. Par exemple, pour les revenus de 1930, le tableau « répartition » publié par l'administration fiscale et reproduit sur le tableau A-1 indique que 0,107 % ont déclaré un revenu supérieur à 200 000 francs, et 0,052 % un revenu supérieur à 300 000 francs (cf. tableau A-2). Puisque $p_i = 0,107\ %$ est le p_i le plus proche de 0,1 %, on utilise les coefficients (a_i, k_i) correspondant au seuil $s_i = 200\ 000$ pour estimer le seuil inférieur P99,9 et le niveau de revenu moyen P99,9-100 des 0,1 % des foyers les plus élevés. On obtient $P99,9 = 207\ 477$ francs et $P99,9-100 = 433\ 661$ francs, et ce sont ces estimations que nous avons reproduites sur les tableaux B-2 et B-4 infra. Mais si l'on avait utilisé les coefficients (a_i, k_i) correspondant au seuil $s_i = 300\ 000$, on aurait obtenu $P99,9-100 = 429\ 848$ francs, au lieu de 433 661 francs, soit de nouveau un écart de l'ordre de 0,1 % ; etc.

Sauf erreur de calcul de notre part, tous les résultats reproduits dans les tableaux B-2, B-3 et B-4 donnés

1. Pour retrouver les calculs à l'unité près (sans erreur d'arrondi), il faut remonter aux chiffres bruts donnés sur le tableau A-1, en utilisant toutes les décimales.

2. Cf. note précédente.

3. Cf. note précédente.

4. Cf. note précédente.

plus bas peuvent être recalculés à l'unité près par le lecteur intéressé, en appliquant les formules indiquées plus haut aux données brutes établies par l'administration fiscale et reproduites sur le tableau A-1, et en prenant en compte les corrections décrites dans les sections 1.2 et 1.3.

1.2. La fiabilité des techniques d'approximation par une loi de Pareto

Pour juger de la fiabilité de leur technique d'approximation, Pareto (1896) et Kuznets (1953), de même que tous les chercheurs jusqu'à une date relativement récente, se contentaient de constater graphiquement que la courbe dessinée par les différentes paires de $(\log(s_i), \log(p_i))$ était très proche d'une ligne droite (au moins localement), ce qui leur permettait de conclure que les erreurs d'approximation engendrées par cette technique devaient être extrêmement faibles. Les progrès de la technologie informatique permettent à Feenberg et Poterba (1993) d'aller plus loin : Feenberg et Poterba disposent d'échantillons représentatifs de l'ensemble des déclarations de revenu déposés au titre de l'impôt fédéral américain sur le revenu sous un format informatique exploitable depuis les revenus de 1979, ce qui leur permet de tester rigoureusement la fiabilité de l'approximation par une loi de Pareto dans une période de transformation extrêmement rapide de la structure de la distribution américaine des revenus, caractérisée par une hausse importante du coefficient de Pareto (c'est-à-dire du coefficient b). Malgré ces très rapides transformations, leurs estimations restent toujours aussi précises, tant en niveau qu'en évolution : leur estimation de la part du revenu imposable détenue par le fractile P99,5-100 obtenue avec leur technique d'approximation par une loi de Pareto passe de 6,04 % en 1979 à 12,02 % en 1988, alors que l'estimation obtenue avec les échantillons informatiques de déclarations de revenu passe de 6,06 % en 1979 à 12,05 % en 1988 (cf. Feenberg et Poterba (1993, table A-2, p. 175)). Les erreurs sur les niveaux sont donc de l'ordre de 0,02-0,03 point, soit des erreurs inférieures à 0,5 % de la part estimée à partir des échantillons, et les erreurs sur les taux d'évolution sont encore plus faibles.

Dans le cadre d'une étude menée pour le compte de la Direction de la Prévision du ministère des Finances, nous avons eu l'occasion d'utiliser les échantillons de déclarations de revenu produits et utilisés par la DGI, ce qui nous a permis de constater que la technique d'approximation par une loi de Pareto est tout aussi fiable sur données françaises que sur données américaines, y compris pour les très hauts revenus, et que la technique d'approximation que nous avons finalement choisi d'utiliser (consistant à exploiter directement l'information contenue dans les coefficients b_i) permet d'obtenir des estimations encore plus précises du niveau des très hauts revenus que celles obtenues à partir de la technique d'approximation utilisée par Feenberg et Poterba¹. Les échantillons de la DGI n'existent sous un format informatique exploitable que depuis les revenus de 1988 (nous avons utilisé uniquement les échantillons concernant les revenus des années 1988-1995), mais ils ont l'immense avantage d'inclure toutes les déclarations supérieures à un certain niveau de revenu, ce qui permet d'effectuer des estimations parfaitement fiables (par définition) du niveau des hauts et des très hauts revenus déclarés à l'impôt sur le revenu, puis de comparer de façon systématique ces estimations aux résultats obtenus par approximation par une loi de Pareto (cf. Piketty (1998, annexe D, pp. 125-136²)).

La conclusion de ces comparaisons est que les écarts entre les estimations des niveaux des hauts revenus issues des fichiers informatiques et les estimations des niveaux des hauts revenus obtenues par approximation par une loi de Pareto, exprimés en pourcentage des estimations issues des fichiers informatiques, sont généralement de l'ordre de 0,1-0,2 %, et en aucun cas supérieures à 0,5 % (à l'exception des très hauts revenus du fractile P99,99-100 ; cf. infra), et que les écarts en termes de taux d'évolution sont encore plus faibles³. La seule correction qu'il soit nécessaire d'apporter aux résultats obtenus par approximation par une loi de Pareto concerne les revenus des 0,01 % des foyers ayant le revenu le plus élevé (seuil P99,99 et

1. Cela semble logique dans la mesure où la technique Feenberg-Poterba revient à ne pas utiliser du tout l'information disponible sur le niveau des revenus supérieur au seuil le plus élevé, information qui est pourtant essentielle si l'on s'intéresse spécifiquement aux hauts revenus. Il est possible cependant que les données américaines permettent de se passer de cette information plus facilement que les données françaises, car les tableaux établis par l'administration fiscale américaine utilisent un nombre de tranches de revenu sensiblement plus élevé que les tableaux français (notamment pour ce qui est des très hauts revenus, pour lesquels les tranches utilisées par l'administration fiscale française n'ont pas été ajustées depuis les années 1960...). Quoi qu'il en soit, les deux techniques donnent toujours des résultats extrêmement proches, avec des écarts totalement négligeables comparés à l'ampleur des fluctuations étudiées.

2. Nous renvoyons aux différentes annexes de Piketty (1998) le lecteur intéressé par une description précise de ces questions de taux de sondage dans les échantillons de la DGI et dans les enquêtes « Revenus fiscaux » de l'INSEE, de disponibilité et de caractéristiques techniques des échantillons, etc. Contentons-nous de préciser ici que les échantillons de la DGI (les échantillons dits « légers ») que nous avons utilisés comprennent toutes les déclarations de revenu du fractile P99,99-100 (c'est-à-dire supérieures à environ 3 millions de francs), et un cinquième des déclarations du fractile P99,9-99,99 (c'est-à-dire comprises entre environ 1 million de francs et environ 3 millions de francs) ; précisons également que nous avons pris en compte aussi bien les foyers imposables que les foyers non imposables, ce qui permet de s'assurer de la très faible importance des foyers non imposables à ces niveaux de revenus.

3. Cf. notamment Piketty (1998, tableau E-2, p. 130, et tableau E-4, p. 132).

niveau P99,99-100) pour les années 1980-1990. Pour les revenus de 1970, la tranche de revenu la plus élevée utilisée par l'administration fiscale ne regroupe que 0,014 % des foyers, et les informations fournies par cette tranche supérieure suffisent amplement à estimer de façon fiable le seuil P99,99 et le niveau P99,99-100. Par contre, au fur et à mesure que l'on progresse dans les années 1970 et 1980, la non-revalorisation de la tranche supérieure implique que cette dernière regroupe un pourcentage de plus en plus élevé des foyers, jusqu'à 0,7 % dans les années 1990 (cf. tableau B-1), si bien que la qualité de l'estimation de P99,99 et P99,99-100 se dégrade progressivement au cours du temps. Sur la base des comparaisons effectuées entre les estimations obtenues par approximation par une loi de Pareto et les estimations issues des fichiers informatiques, on peut estimer que l'estimation obtenue par approximation par une loi de Pareto sous-estime le seuil P99,99 et le niveau P99,99-100 d'environ 5 % à la fin des années 1980 et d'environ 10 % à la fin des années 1990¹. Les estimations de P99,99 et de P99,99-100 données sur les tableaux B-2 à B-4 infra sont donc égales aux estimations obtenues par approximation par une loi de Pareto, corrigées à la hausse à l'aide d'un taux de rehaussement évoluant linéairement de 0 % en 1970 à 5 % en 1988, puis de 5 % en 1988 à 10 % en 1997-1998. Un tel procédé de correction n'a pas vocation à fournir des évaluations valables à 0,1 % près, mais la comparaison avec les estimations issues des fichiers informatiques incluant toutes les déclarations de revenu supérieures au seuil P99,99, et qui par conséquent ne souffrent d'aucune erreur d'échantillonnage, montre que les erreurs ne peuvent dépasser les 1-2 %, ce qui est amplement suffisant. Il s'agit de la seule correction de cette nature que nous ayons effectuée².

Pour ce qui est la période antérieure à 1970, nous ne disposons pas d'échantillons informatiques de déclarations de revenu permettant de tester avec la même précision la fiabilité de la technique d'approximation par une loi de Pareto. Mais la forme générale des coefficients de Pareto obtenus (cf. tableau B-1), très similaire à celle observée dans les autres pays, suggère fortement que la distribution des hauts revenus, en France comme dans les autres pays, a toujours été très bien approximée par une loi de Pareto, y compris durant les périodes où le coefficient de Pareto évolue rapidement (cf. les travaux de Feenberg et Poterba (1993) sur données américaines cités plus haut). De plus, le fait que l'administration fiscale française ait toujours utilisé, du début des années 1920 à la fin des années 1960, un grand nombre de tranches de revenus très élevés rend les estimations extrêmement fiables : durant toute cette période, on dispose toujours d'au moins 5 ou 6 tranches de revenu se situant à l'intérieur du centile supérieur, permettant généralement d'encadrer de façon très proche tous les seuils des fractiles que l'on cherche à estimer, et ce jusqu'au niveau de P99,99 (cf. tableau B-1). En particulier, nous avons constaté que les différentes estimations d'un fractile donné obtenues en utilisant les coefficients (a_i , k_i) correspondant à différents seuils s_i successifs étaient toujours extrêmement proches les unes des autres, avec des écarts généralement inférieurs à 0,1-0,2 %, et ce sur l'ensemble de la période étudiée (cf. section 1.1 supra pour l'exemple des revenus de 1930 et de 1970). Afin de tester plus précisément la permanence de la forme parétienne de la distribution des revenus en France, nous avons également exploité le fait que l'administration fiscale a utilisé pour dépouiller les déclarations des revenus des années de 1942-1944 un très grand nombre de tranches de revenu (plus d'une vingtaine, contre une dizaine habituellement ; cf. tableau B-1). Nous avons estimé, par approximation par une loi de Pareto et en utilisant uniquement les informations données par une tranche sur deux, quels auraient dû être les nombres de contribuables et les montants de revenu correspondant aux nouvelles tranches utilisées, et nous obtenus des écarts moyens avec les chiffres effectivement publiés par l'administration fiscale pour ces nouvelles tranches de l'ordre de 0,1-0,2 %, et en aucun cas supérieurs à 0,5 %, c'est-à-dire des écarts similaires à ceux obtenus pour les années 1980-1990.

On peut donc considérer que les erreurs induites par la technique d'approximation par la loi de Pareto sont généralement inférieures à 0,5 % pour toute la période 1915-1998, avec des erreurs maximales de l'ordre de 1-2 % pour les estimations de P99,99 et P99,99-100 dans les années 1980-1990. Bien évidemment, une telle précision est amplement suffisante. En particulier, ces marges d'erreur engendrées par la technique d'approximation par une loi de Pareto pour une année donnée sont extrêmement faibles

1. Cf. Piketty (1998, tableau E-1, p. 126, et tableau E-2, p. 130).

2. En particulier, si l'on excepte cette correction concernant les seuils P99,99 et les niveaux P99,99-100, et si l'on excepte le fait que les résultats pour les revenus de 1996 donnés dans Piketty (1998) reposaient sur le tableau « répartition » établi au 31/12/n+1 (et qu'aucun résultat n'était donné pour les revenus de 1997-1998), les résultats pour les revenus 1970-1998 reproduits sur les tableaux B-2, B-3 et B-4 infra sont rigoureusement les mêmes que les résultats donnés dans Piketty (1998, tableaux 3-3 et 3-4, pp. 35-36, et tableau D-2, p. 109) (les résultats donnés dans Piketty (1998) exprimaient les niveaux en termes de part du revenu imposable total et non pas en francs, et il faut donc multiplier les parts par les revenus moyens donnés dans Piketty (1998, tableau 2-3, p. 23) pour retrouver les estimations en francs ; en outre, il faut prendre en compte le fait que les corrections apportées au niveau P99,99-100 induisent de (très) faibles corrections à la hausse pour tous les niveaux P90-100, P95-100, ..., P99,9-100 : nous avons conservé les mêmes niveaux P90-95, P95-99, ..., P99,9-99,99, et nous avons recalculé les niveaux P90-100, ..., P99,9-100 à partir des niveaux P90-95, ..., P99,9-99,99 et de la série corrigée P99,99-100). Précisons également que les résultats donnés dans Piketty (1998) incluaient déjà une (légère) correction pour les revenus de 1988, seule année pour laquelle les plus-values taxées à taux proportionnel sont incluses dans la notion de « revenu imposable » utilisée dans les tranches de revenu du tableau « répartition », et nous avons simplement repris les résultats de cette correction (cf. Piketty (1998, pp. 108-110)).

comparées aux fluctuations effectivement enregistrées par les hauts revenus d'une année sur l'autre. A fortiori, il va de soi que de telles marges d'erreur sont totalement négligeables si l'on s'intéresse à l'évolution des inégalités de revenu sur longue période.

1.3. Les corrections pour distributions tronquées, revenus 1915-1965

Si la fiabilité de la technique d'approximation par une loi de Pareto ne fait aucun doute, il faut par contre effectuer des corrections liées à la nature même des données brutes disponibles. Tout d'abord, il faut prendre en compte le fait que seuls les contribuables imposables sont compris dans le champ des tableaux établis par l'administration fiscale, si bien que tous les contribuables du décile supérieur de la distribution des revenus ne sont pas toujours comptés dans ces tableaux. Ce problème se pose évidemment pour les revenus des années 1915-1924, 1935-1936 et 1947, années pour lesquelles le nombre de foyers imposables est inférieur à 10 % du nombre total de foyers (cf. annexe A, tableau A-2, colonne (3)). Mais il se pose également pour toutes les années où le pourcentage de foyers imposables est légèrement supérieur à 10 %, c'est-à-dire pour toutes les années de l'entre-deux-guerres et de l'immédiat après-guerre, jusqu'à ce que le pourcentage de foyers imposables dépasse définitivement les 20-30 % dans les années 1950-1960. En effet, les seuils de revenu au-dessous desquels les distributions de revenu décrites par les tableaux « répartition » de l'administration fiscale sont « tronquées » ne sont pas les mêmes pour tous les contribuables : ils dépendent des seuils d'imposabilité et donc des caractéristiques familiales de chaque catégorie de contribuables, si bien qu'il existe toujours un certain nombre de chefs de familles nombreuses dont le revenu est supérieur au seuil P90 mais qui sont non imposables et donc absents des tableaux « répartition », et ce même si le pourcentage global de foyers imposables est légèrement supérieur à 10 %. Pour corriger ce biais, il nous faut donc estimer chaque année le nombre et les revenus des contribuables qui ont ainsi été exclus du décile supérieur décrits par les tableaux « répartition », mais qu'il est nécessaire de prendre en compte pour estimer correctement les niveaux de revenu de l'ensemble du décile supérieur de la distribution. Si l'on effectuait pas de correction, on serait en effet conduit à sous-estimer le seuil P90 du décile supérieur (puisque l'on oublierait un certain nombre de contribuables dont le revenu est supérieur à P90, mais qui ne sont pas comptés dans les tableaux « répartition » du fait de leurs situation et charges de famille). Ce problème de correction pour distribution tronquée, lorsqu'il se pose (c'est-à-dire pour l'entre-deux-guerres et pour l'immédiat après-guerre), ne concerne cependant que les niveaux de revenu se situant aux alentours des seuils P90 et P95, et non pas les très hauts revenus du centile supérieur de la distribution (ni a fortiori les fractiles supérieurs) : à ces niveaux de revenus, tous les foyers sont imposables (à l'exception de quelques familles très nombreuses), et la prise en compte des rares foyers non imposables a des conséquences négligeables sur nos estimations du niveau des revenus (cf. infra). La méthode utilisée pour effectuer ces corrections dépend évidemment des informations disponibles concernant la structure familiale des différentes tranches de revenu, et nous distinguerons la période 1945-1965 (section 1.3.1), la période 1919-1944 (section 1.3.2) et la période 1915-1918 (section 1.3.3). Les résultats obtenus sont reproduits sur les tableaux B-2, B-3 et B-4.

1.3.1. La période 1945-1965

Depuis l'imposition des revenus de 1945, on dispose d'informations très riches permettant de prendre en compte ce phénomène de « distribution tronquée ». On connaît en effet pour chaque tranche de revenu imposable et pour chaque nombre de parts de quotient familial (QF) le nombre et les revenus des contribuables imposables correspondants, ce qui permet de constater que les familles nombreuses imposables se font de plus en plus rares puis disparaissent à mesure que l'on considère des tranches de revenu proches du seuil d'imposabilité des contribuables ayant une seule part de QF (cf. annexe A, section 1.2). Etant donné la nature des données disponibles, nous avons procédé de la façon suivante.

Tout d'abord, nous n'avons pas cherché à estimer le nombre et les revenus des contribuables ayant 6 parts ou plus de QF et qui ont été exclus du décile supérieur décrit par les tableaux « répartition » pour cause de non-imposabilité. Il s'agit en effet des foyers ayant 8 enfants ou plus à charge¹, et leur importance numérique est suffisamment faible pour qu'ils puissent être négligés.

1. Les parts complètes accordées aux enfants à charge des familles nombreuses ne datent que de la fin des années 1970 et du début des années 1980, de même que le mécanisme de plafonnement des effets du quotient familial (cf. chapitre 4, section 4.1.1).

Tableau B-2: Résultats de l'estimation de la distribution du revenu imposable (niveaux P90-100,..., P99,99-100)
(revenus 1915-1998)

	P90-100	P95-100	P99-100	P99,5-100	P99,9-100	P99,99-100
1915			28 726	45 626	126 183	490 672
1916			35 965	57 647	165 690	677 098
1917			42 291	67 181	184 525	704 388
1918			44 836	70 290	181 647	658 657
1919	14 230	22 609	62 628	97 800	256 930	851 248
1920	17 445	27 272	74 246	113 964	288 398	994 666
1921	17 458	26 732	69 735	104 962	259 033	824 257
1922	19 116	29 451	76 969	116 328	287 506	905 485
1923	22 140	34 202	90 106	136 676	333 469	1 047 987
1924	24 145	36 134	93 863	140 314	324 199	955 149
1925	27 060	40 309	100 575	149 339	346 813	1 045 858
1926	30 557	46 085	119 796	179 577	430 681	1 378 661
1927	31 733	47 165	120 558	181 668	447 370	1 458 304
1928	33 863	50 176	128 388	192 752	472 774	1 542 127
1929	35 362	51 525	126 884	189 711	453 233	1 472 839
1930	36 056	51 883	124 152	182 880	433 661	1 336 715
1931	33 400	47 159	108 913	158 145	365 250	1 115 790
1932	31 878	44 728	100 356	143 712	325 103	956 569
1933	31 654	44 276	97 889	139 438	315 111	956 256
1934	30 047	41 898	92 587	131 846	296 974	875 454
1935	29 455	41 226	91 571	130 538	296 445	931 161
1936	31 232	44 113	98 238	140 457	321 108	1 012 977
1937	36 279	50 189	113 610	163 098	373 386	1 211 920
1938	39 383	53 936	120 165	169 949	371 705	1 146 188
1939	37 295	51 798	117 466	170 333	395 729	1 264 180
1940	34 386	47 659	104 250	147 082	321 077	906 372
1941	44 585	62 141	139 114	196 176	417 792	1 155 069
1942	53 027	73 681	157 297	215 156	424 404	1 065 375
1943	60 195	82 426	167 441	224 326	425 487	1 071 946
1944	67 754	90 406	168 745	219 703	393 033	886 715
1945	128 928	168 637	314 522	415 112	797 439	2 060 768
1946	225 153	305 833	628 254	865 385	1 807 234	5 050 370
1947	290 875	400 625	778 415	1 052 496	2 124 371	5 423 719
1948	487 862	645 914	1 306 609	1 788 580	3 664 706	9 594 173
1949	610 042	818 963	1 679 244	2 324 922	4 897 224	13 237 224
1950	700 778	942 973	1 929 951	2 664 548	5 604 287	15 342 621
1951	900 841	1 201 557	2 418 761	3 311 297	6 870 475	18 345 480
1952	1 059 776	1 420 550	2 869 664	3 911 139	7 920 396	20 423 684
1953	1 030 547	1 388 685	2 845 000	3 888 284	7 898 848	20 849 813
1954	1 057 176	1 431 686	2 962 890	4 045 944	8 187 474	21 897 501
1955	1 169 253	1 585 355	3 262 965	4 443 415	8 958 992	24 071 236
1956	1 280 012	1 734 845	3 594 002	4 859 023	9 717 064	26 260 721
1957	1 440 506	1 953 889	4 002 052	5 407 144	10 772 129	29 085 219
1958	1 605 565	2 162 272	4 371 292	5 887 472	11 727 085	30 640 684
1959	1 709 188	2 323 242	4 703 910	6 338 438	12 499 199	32 957 824
1960	18 774	25 673	52 986	72 012	142 712	378 715
1961	20 832	28 553	58 717	79 470	157 232	423 000
1962	22 866	31 200	63 483	85 443	167 404	436 300
1963	25 397	34 556	69 399	92 905	180 275	465 505
1964	27 942	38 102	76 757	102 804	198 338	506 438
1965	30 204	41 175	82 589	110 409	213 186	547 722
1966	31 892	43 405	87 053	116 680	226 563	594 569
1967	34 400	46 923	94 859	127 606	250 393	673 074
1968	36 333	49 074	97 961	131 533	259 559	706 231
1969	39 584	53 430	106 933	143 766	283 588	783 067
1970	43 705	59 071	118 149	158 598	310 129	858 393
1971	48 324	65 416	132 439	178 457	351 131	943 000
1972	52 873	71 830	147 078	199 217	396 108	1 093 010
1973	60 749	82 784	171 570	233 791	473 570	1 374 870
1974	69 150	93 639	190 365	257 069	507 181	1 363 308
1975	79 586	107 363	217 864	293 007	579 141	1 571 604
1976	90 735	122 388	248 971	334 716	666 442	1 811 529
1977	98 123	131 056	260 691	350 685	703 111	1 945 938
1978	110 230	147 595	295 731	397 644	793 211	2 161 791
1979	123 257	165 705	335 591	453 250	916 312	2 539 071
1980	138 196	184 994	371 246	500 106	1 006 403	2 774 297
1981	156 932	209 125	416 692	559 804	1 130 923	3 138 880
1982	172 437	228 008	440 230	589 100	1 161 670	3 120 050
1983	191 503	251 067	475 510	628 461	1 204 340	3 110 863
1984	204 093	267 398	507 911	669 491	1 294 040	3 387 996
1985	217 484	285 665	544 871	723 268	1 400 686	3 682 221
1986	229 142	302 733	586 731	784 572	1 545 871	4 169 474
1987	237 162	315 646	626 493	850 078	1 733 136	4 910 847
1988	248 058	330 302	662 338	904 911	1 870 628	5 468 545
1989	261 287	351 141	715 580	984 509	2 074 164	6 176 822
1990	273 691	367 610	746 386	1 026 472	2 161 434	6 447 561
1991	279 006	372 303	741 876	1 011 918	2 091 439	6 093 417
1992	281 553	373 109	732 162	992 284	2 021 421	5 786 265

Tableau B-2 (suite et fin)

1993	282 659	373 266	726 306	983 087	1 997 594	5 711 961
1994	285 691	377 130	736 259	1 000 094	2 049 783	5 946 359
1995	290 074	382 949	745 552	1 009 968	2 057 880	5 935 820
1996	292 918	386 090	746 342	1 009 743	2 052 176	5 912 828
1997	298 439	393 939	767 462	1 042 822	2 141 704	6 275 446
1998	306 017	403 841	786 183	1 065 741	2 177 734	6 351 833

Lecture: En 1998, le revenu imposable moyen du fractile P90-100 était de 306 017 francs, le revenu imposable moyen du fractile P95-100 était de 403 841 francs, etc. (tous les revenus figurant sur ce tableau sont exprimés en francs courants (anciens francs pour les revenus des années 1915-1959 et nouveaux francs pour les revenus des années 1960-1998)).

Tableau B-3: Résultats de l'estimation de la distribution du revenu imposable (niveaux P90-95,..., P99,99-100) (revenus 1915-1998)

	P90-95	P95-99	P99-99,5	P99,5-99,9	P99,9-99,99	P99,99-100
1915			11 825	25 487	85 684	490 672
1916			14 283	30 636	108 867	677 098
1917			17 400	37 845	126 763	704 388
1918			19 381	42 451	128 646	658 657
1919	5 851	12 604	27 775	57 618	190 895	851 248
1920	7 617	15 529	34 529	70 355	209 924	994 666
1921	8 184	15 981	34 508	66 444	196 230	824 257
1922	8 781	17 571	37 609	73 534	218 841	905 485
1923	10 077	20 226	43 536	87 477	254 078	1 047 987
1924	12 156	21 702	47 411	94 343	254 094	955 149
1925	13 811	25 243	51 812	99 970	269 141	1 045 858
1926	15 030	27 657	60 015	116 801	325 350	1 378 661
1927	16 300	28 817	59 448	115 243	335 044	1 458 304
1928	17 550	30 623	64 023	122 747	353 957	1 542 127
1929	19 199	32 685	64 058	123 830	339 943	1 472 839
1930	20 229	33 816	65 423	120 185	333 321	1 336 715
1931	19 641	31 721	59 682	106 369	281 857	1 115 790
1932	19 029	30 821	57 000	98 364	254 940	956 569
1933	19 033	30 872	56 341	95 519	243 873	956 256
1934	18 196	29 226	53 329	90 564	232 699	875 454
1935	17 685	28 640	52 605	89 061	225 921	931 161
1936	18 352	30 582	56 018	95 295	244 234	1 012 977
1937	22 369	34 334	64 121	110 526	280 216	1 211 920
1938	24 831	37 379	70 381	119 510	285 652	1 146 188
1939	22 793	35 381	64 599	113 983	299 235	1 264 180
1940	21 114	33 511	61 417	103 583	256 044	906 372
1941	27 029	42 897	82 051	140 773	335 872	1 155 069
1942	32 373	52 777	99 437	162 844	353 185	1 065 375
1943	37 964	61 173	110 555	174 036	353 658	1 071 946
1944	45 102	70 822	117 786	176 371	338 179	886 715
1945	89 220	132 165	213 931	319 531	657 069	2 060 768
1946	144 473	225 228	391 123	629 923	1 446 885	5 050 370
1947	181 126	306 177	504 335	784 527	1 757 777	5 423 719
1948	329 811	480 740	824 638	1 319 548	3 005 876	9 594 173
1949	401 121	603 893	1 033 567	1 681 846	3 970 558	13 237 224
1950	458 583	696 229	1 195 354	1 929 613	4 522 250	15 342 621
1951	600 126	897 256	1 526 224	2 421 503	5 595 475	18 345 480
1952	699 003	1 058 272	1 828 189	2 908 825	6 531 141	20 423 684
1953	672 408	1 024 607	1 801 717	2 885 643	6 459 852	20 849 813
1954	682 666	1 048 885	1 879 837	3 010 561	6 664 138	21 897 501
1955	753 151	1 165 953	2 082 514	3 314 521	7 279 854	24 071 236
1956	825 179	1 270 056	2 328 980	3 644 513	7 878 880	26 260 721
1957	927 123	1 441 848	2 596 960	4 065 898	8 737 341	29 085 219
1958	1 048 859	1 610 017	2 855 113	4 427 568	9 625 574	30 640 684
1959	1 095 135	1 728 075	3 069 382	4 798 248	10 226 019	32 957 824
1960	11 874	18 845	33 961	54 337	116 489	378 715
1961	13 110	21 012	37 964	60 030	127 703	423 000
1962	14 532	23 129	41 523	64 953	137 526	436 300
1963	16 238	25 845	45 893	71 063	148 583	465 505
1964	17 782	28 438	50 711	78 921	164 104	506 438
1965	19 233	30 822	54 769	84 714	176 015	547 722
1966	20 379	32 493	57 425	89 210	185 673	594 569
1967	21 877	34 939	62 112	96 910	203 429	673 074
1968	23 591	36 853	64 388	99 527	209 928	706 231
1969	25 739	40 054	70 100	108 811	228 091	783 067
1970	28 339	44 301	77 700	120 716	249 210	858 393
1971	31 231	48 660	86 421	135 289	285 368	943 000
1972	33 916	53 018	94 938	149 994	318 674	1 093 010
1973	38 713	60 588	109 350	173 846	373 425	1 374 870
1974	44 660	69 458	123 661	194 540	412 056	1 363 308
1975	51 809	79 738	142 722	221 473	468 868	1 571 604
1976	59 083	90 742	163 227	251 784	539 210	1 811 529
1977	65 190	98 647	170 698	262 578	565 019	1 945 938

Tableau B-3 (suite et fin)

1978	72 865	110 561	193 818	298 752	641 146	2 161 791
1979	80 809	123 233	217 933	337 484	736 005	2 539 071
1980	91 398	138 431	242 387	373 532	809 970	2 774 297
1981	104 739	157 233	273 579	417 025	907 817	3 138 880
1982	116 865	174 952	291 361	445 957	944 072	3 120 050
1983	131 940	194 956	322 560	484 491	992 504	3 110 863
1984	140 789	207 269	346 331	513 353	1 061 379	3 387 996
1985	149 303	220 864	366 475	553 913	1 147 182	3 682 221
1986	155 551	231 734	388 890	594 247	1 254 359	4 169 474
1987	158 678	237 934	402 907	629 313	1 380 057	4 910 847
1988	165 814	247 293	419 764	663 482	1 470 860	5 468 545
1989	171 433	260 031	446 651	712 096	1 618 313	6 176 822
1990	179 771	272 916	466 301	742 731	1 685 198	6 447 561
1991	185 710	279 910	471 833	742 038	1 646 775	6 093 417
1992	189 996	283 346	472 040	735 000	1 603 105	5 786 265
1993	192 052	285 006	469 524	729 460	1 584 887	5 711 961
1994	194 253	287 348	472 425	737 671	1 616 830	5 946 359
1995	197 199	292 299	481 136	747 990	1 626 998	5 935 820
1996	199 745	296 028	482 941	749 134	1 623 215	5 912 828
1997	202 938	300 559	492 102	768 101	1 682 400	6 275 446
1998	208 193	308 255	506 625	787 743	1 713 945	6 351 833

Lecture: En 1998, le revenu imposable moyen du fractile P90-95 était de 208 193 francs, le revenu imposable moyen du fractile P95-99 était de 308 255 francs, etc. (tous les revenus figurant sur ce tableau sont exprimés en francs courants (anciens francs pour les revenus des années 1915-1959 et nouveaux francs pour les revenus des années 1960-1998)).

Tableau B-4: Résultats de l'estimation de la distribution du revenu imposable (seuils P90, ..., P99,99)
(revenus 1915-1998)

	P90	P95	P99	P99,5	P99,9	P99,99
1915			9 345	16 524	49 593	202 203
1916			11 368	18 579	60 213	271 741
1917			13 143	22 407	67 945	305 088
1918			14 607	24 484	69 195	290 733
1919	4 725	7 508	21 954	38 791	110 728	400 183
1920	6 199	9 691	27 854	44 455	125 101	433 307
1921	6 727	10 301	27 660	43 726	117 310	413 338
1922	7 197	11 088	30 495	48 000	140 261	458 406
1923	8 248	12 742	34 854	54 782	163 425	526 132
1924	9 395	14 667	40 863	66 330	169 286	490 151
1925	10 995	16 645	43 854	69 879	176 161	542 544
1926	12 444	18 767	49 037	80 122	206 793	686 245
1927	13 590	20 199	48 956	77 721	204 996	709 993
1928	14 653	21 711	51 861	82 505	218 104	756 418
1929	16 158	23 543	54 015	83 441	215 492	721 208
1930	17 126	24 644	54 482	82 506	207 477	678 541
1931	16 355	23 339	50 327	76 267	184 238	570 734
1932	15 823	22 796	48 351	68 846	170 252	510 161
1933	15 798	22 937	48 007	67 851	162 331	492 862
1934	15 207	21 833	45 359	64 276	155 625	465 670
1935	14 811	21 182	44 646	63 527	149 955	462 404
1936	15 674	22 138	47 016	67 257	157 284	485 053
1937	18 411	25 026	53 818	77 496	181 660	550 212
1938	20 343	28 048	58 568	83 418	189 812	553 455
1939	18 713	26 177	54 449	78 549	189 499	614 108
1940	17 417	24 523	51 867	73 433	166 723	504 054
1941	21 975	31 317	69 109	100 296	225 764	649 647
1942	26 843	38 131	84 633	120 679	253 022	636 888
1943	32 818	44 885	94 587	130 998	260 012	625 431
1944	38 371	52 522	103 358	136 323	255 852	565 353
1945	77 598	103 346	188 606	248 926	469 450	1 182 156
1946	125 671	170 704	342 615	466 381	988 246	2 793 397
1947	177 582	237 950	439 682	590 601	1 234 784	3 263 132
1948	284 227	365 521	714 732	978 376	2 070 898	5 601 882
1949	340 747	462 177	906 922	1 231 919	2 703 978	7 618 646
1950	400 663	539 136	1 031 893	1 424 663	3 031 000	8 682 135
1951	526 488	702 238	1 322 751	1 810 854	3 875 291	10 559 637
1952	608 794	808 743	1 594 424	2 190 072	4 590 315	12 248 751
1953	584 176	776 568	1 563 373	2 174 085	4 508 492	12 246 365
1954	592 328	789 370	1 619 985	2 266 627	4 652 540	12 638 124
1955	649 896	879 679	1 794 000	2 497 194	5 094 456	13 792 327
1956	704 487	964 216	2 030 341	2 744 983	5 553 212	14 859 441
1957	807 010	1 094 621	2 264 653	3 059 757	6 170 159	16 825 694
1958	910 060	1 216 481	2 493 436	3 358 282	6 673 412	17 870 895
1959	939 326	1 296 899	2 679 973	3 611 218	7 215 767	19 269 566
1960	10 195	14 039	29 670	41 378	82 308	219 524
1961	11 119	15 573	32 751	45 693	90 310	243 131
1962	12 604	17 322	35 645	49 539	98 032	258 058
1963	14 031	19 356	39 624	54 329	106 354	276 183
1964	15 281	21 142	43 996	60 566	117 575	301 686

Tableau B-4 (suite et fin)

1965	16 372	22 802	47 599	65 001	126 255	324 647
1966	17 711	24 104	49 851	67 948	131 387	345 973
1967	18 899	26 308	53 634	73 285	143 421	388 046
1968	20 282	27 955	55 984	75 673	147 430	403 637
1969	22 390	30 319	61 216	82 943	160 247	432 521
1970	24 708	33 395	67 637	91 884	180 110	468 546
1971	26 869	36 636	74 690	102 161	203 641	534 458
1972	29 438	39 889	82 700	111 995	227 124	608 676
1973	33 482	45 242	94 489	130 540	254 964	741 994
1974	38 981	52 435	106 941	148 388	290 304	782 653
1975	45 218	60 143	122 169	169 103	329 353	897 094
1976	51 714	68 813	142 710	191 747	378 813	1 034 303
1977	56 844	75 869	149 207	200 576	394 434	1 097 431
1978	63 962	84 895	169 459	227 679	450 665	1 235 549
1979	70 984	93 526	189 298	255 453	514 351	1 434 949
1980	80 485	106 476	210 236	283 343	567 648	1 576 550
1981	91 940	122 481	237 885	315 874	634 993	1 777 049
1982	103 040	134 672	255 357	341 322	669 523	1 813 942
1983	116 975	152 279	284 346	375 366	715 319	1 864 486
1984	124 677	162 869	304 528	396 369	761 507	2 013 475
1985	131 608	173 131	322 436	427 416	822 383	2 184 915
1986	137 203	178 891	340 949	455 229	890 688	2 430 228
1987	139 690	183 093	350 926	475 365	961 800	2 760 536
1988	142 733	192 530	364 626	493 932	1 009 568	2 996 756
1989	150 625	199 654	386 580	530 763	1 108 003	3 352 152
1990	157 427	210 188	403 703	553 934	1 154 731	3 504 775
1991	162 153	216 876	410 094	558 022	1 140 909	3 385 696
1992	165 270	219 057	411 534	556 323	1 120 257	3 269 749
1993	166 697	221 362	409 619	552 927	1 109 647	3 239 800
1994	168 251	223 547	411 513	557 325	1 127 108	3 344 338
1995	173 848	227 778	419 665	566 731	1 138 489	3 363 084
1996	176 173	231 322	421 527	568 416	1 138 012	3 362 498
1997	178 878	235 141	428 703	580 460	1 173 207	3 531 710
1998	183 467	241 616	441 876	596 788	1 199 164	3 597 817

Lecture : En 1998, le seuil de revenu imposable P90 qu'il fallait dépasser pour faire partie du fractile P90-100 était de 183 467 francs, le seuil de revenu imposable P95 qu'il fallait dépasser pour faire partie du fractile P95-100 était de 241 616 francs, etc. (tous les revenus figurant sur ce tableau sont exprimés en francs courants (anciens francs pour les revenus des années 1915-1959 et nouveaux francs pour les revenus des années 1960-1998)).

Puis, pour chaque année, nous avons considéré la tranche de revenu $[s_i; s_{i+1}]$ la plus basse telle que tous les foyers ayant moins de 6 parts de QF et dont le revenu est compris entre s_i et s_{i+1} soient imposables. Par exemple, pour l'imposition des revenus de 1970, le seuil d'imposabilité pour les contribuables ayant 5,5 parts de QF était de 15 950 francs¹, et la tranche la plus faible telle que tous les contribuables ayant 5,5 parts (ou moins) de QF soient imposables était donc la tranche [20 000 ; 30 000] : tous les contribuables ayant 5,5 parts de QF et un revenu compris dans cette tranche sont imposables et entrent donc dans le tableau « répartition » ; par contre, ils sont très peu nombreux dans la tranche [15 000 ; 20 000] et disparaissent complètement de la tranche [10 000 ; 15 000]. Puisque le nombre de contribuables imposables des tranches [20 000 ; 30 000] et suivantes représente déjà plus de 15 % du nombre total de foyers (imposables et non imposables) lors de l'imposition des revenus de 1970 (cf. tableau B-1), le problème des distributions tronquées ne se pose pas pour cette année-là, puisque l'on se limite au décile supérieur (il se poserait si l'on cherchait à estimer les revenus des 20 % des foyers ayant le revenu le plus élevé). Il en va de même pour toutes les années de revenu depuis les revenus de 1966 : depuis les revenus de 1966, le seuil P90 (et a fortiori tous les seuils et fractiles suivants) peut être estimé sans avoir recours à des tranches de revenu dont une partie des contribuables ayant 5,5 parts (ou moins) de QF ont été exclus pour cause de non-imposabilité. Le problème de la correction pour distributions tronquées ne se pose donc que pour les revenus des années 1945-1965 : pour les revenus des années 1966-1998, les estimations reproduites sur les tableaux B-2 à B-4 infra sont les estimations obtenues par approximation par une loi de Pareto à partir des données brutes reproduites sur le tableau A-1, sans aucune correction pour distribution tronquée².

Pour les revenus des années 1945-1965, nous avons procédé de la façon suivante. Pour la tranche $[s_i; s_{i+1}]$ définie plus haut, aucune correction n'est nécessaire. Pour la tranche précédente $[s_{i-1}; s_i]$, nous avons supposé que le nombre total de foyers ayant 5,5 parts de QF (imposables et non imposables) pouvait être correctement estimé en supposant que le rapport entre le nombre total de foyers ayant 5,5 parts de QF et le nombre total de foyers ayant 5 parts de QF était le même dans la tranche $[s_{i-1}; s_i]$ que dans la tranche $[s_i; s_{i+1}]$. Puis nous avons fait de même en remontant de proche en proche dans les tranches $[s_{i-2}; s_{i-1}]$, $[s_{i-3}; s_{i-2}]$, etc., et en prenant progressivement en compte les foyers ayant 5 parts de QF, 4,5 parts, 4 parts, etc., au fur

1. Le seuil inférieur de la tranche d'imposition la plus faible du barème applicable aux revenus de 1970 était de 2 900 francs, et $15\,950 = 5,5 \times 2\,900$ francs.

2. Par contre, les estimations reproduites sur les tableaux B-2 à B-4 infra prennent en compte les corrections « pour tranche supérieure trop faible » pour P99,99 et P99,99-100 décrites dans la section 1.2 supra.

et à mesure que les tranches considérées incluaient le seuil d'imposabilité correspondant, et ce jusqu'à ce que les effectifs corrigés permettent d'estimer le seuil inférieur P90 du décile supérieur de la distribution. Pour les revenus des années 1945-1965, les estimations reproduites sur les tableaux B-2 à B-4 ont été obtenues par approximation par une loi de Pareto à partir des tableaux « répartition » corrigées de cette façon.

Si l'on calcule les ratios entre les estimations obtenues par approximation par une loi de Pareto à partir des tableaux « répartition » corrigées et les estimations obtenues par approximation par une loi de Pareto à partir des tableaux « répartition » bruts reproduits sur le tableau A-1, on constate que les corrections ne concernent pour l'essentiel que le fractile P90-95. Les corrections concernant le centile supérieur (seuil P99 et niveau P99-100), et a fortiori tous les fractiles suivants (seuils P99,5, P99,9 et P99,99, et niveaux P99,5-100, P99,9-100 et P99,99-100), sont toujours rigoureusement nulles, ce qui signifie que les tranches de revenu correspondant au centile supérieur (et a fortiori à tous les fractiles suivants) se situent à des niveaux de revenu sensiblement supérieurs au seuil d'imposabilité des foyers ayant 5,5 parts (ou moins) de QF. La seule exception concerne les revenus de 1947 (année pour laquelle le pourcentage de foyers imposables atteint son niveau le plus bas de l'après-guerre ; cf. annexe A, tableau A-2, colonne (3)), pour lesquels un très faible nombre de familles nombreuses du centile supérieur avaient un revenu inférieur à leur seuil d'imposabilité, et pour lesquels nous avons donc effectué une correction, conformément aux règles définies plus haut. Mais il s'agit d'une correction extrêmement faible, puisqu'elle nous a conduit à rehausser le seuil P99 de 0,006 % et le niveau P99-100 de 0,002 %. Les corrections effectuées au niveau du fractile P90-95 sont plus importantes : la correction à la hausse apportée au niveau du revenu moyen P90-100 du décile supérieur atteint 14 % en 1945 et 12 % en 1947, avant de passer définitivement sous la barre des 1 % en 1955 et définitivement sous la barre des 0,1 % en 1962 (si l'on excepte les années 1945 et 1947, la correction est toujours inférieure à 4 % au cours de la période 1945-1954). La correction à la hausse au niveau du revenu moyen P95-100 du demi-décile supérieur ne dépasse jamais les 0,5 % (sauf en 1945 et 1947, où la correction atteint 2,5-3 %), et passe définitivement sous la barre des 0,1 % en 1955. On notera toutefois que les corrections apportées aux seuils, qui dépassent les 90 % pour le seuil P90 en 1945 et en 1947, sont sensiblement plus importantes que les corrections apportées aux niveaux. Cela s'explique par le fait que l'exclusion des contribuables non imposables conduit à des coefficients de Pareto extrêmement élevés au niveau de P90 pour les années de l'entre-deux-guerres et de l'immédiat après-guerre (cf. tableau B-1), ce qui tend à contrebalancer la forte sous-estimation des seuils induite par cette exclusion.

Dans la mesure où la véritable proportion de familles nombreuses (imposables et non imposables) est une fonction légèrement croissante du revenu, cette procédure de correction, fondée sur l'hypothèse que le rapport des effectifs de foyers ayant des nombres successifs de parts de QF est le même pour des tranches successives de revenu, aboutit probablement à une légère surestimation du niveau des hauts revenus correspondants. Mais compte tenu du fait que les tranches utilisées par l'administration fiscale durant les années considérées sont relativement étroites, cette hypothèse locale semble raisonnable, et la surestimation induite est vraisemblablement très faible. De fait, les résultats obtenus pour le fractile P90-95 (le seul véritablement affecté par ces corrections) sont tout à fait cohérents avec les évolutions observées pendant les mêmes années pour les salaires de niveau similaire, ce qui constitue un test de fiabilité relativement robuste, dans la mesure où les revenus du fractile P90-95 sont très majoritairement constitués de salaires. Nous avons également testé la fiabilité des corrections effectuées en utilisant le fait que le pourcentage de foyers imposables dépasse subitement les 20 % pour certaines années isolées (comme par exemple en 1946 et en 1949 ; cf. annexe A, tableau A-2, colonne (3)), années pour lesquelles les corrections deviennent pratiquement inutiles et dont on peut comparer la structure des tranches de revenu par nombres de parts de QF à la structure corrigée obtenue pour les autres années. La conclusion des différents tests de fiabilité effectués est que les erreurs liées à ces corrections ne peuvent porter au maximum que sur 1 ou 2 %. Une exploitation systématique des tableaux « répartition » de cette période, consistant à estimer séparément l'évolution de la distribution des revenus pour chaque groupe de contribuables ayant un même nombre de parts de quotient familial, permettrait évidemment d'améliorer la précision de ces estimations, mais nous ne pensons pas que nos résultats pourraient s'en trouver modifiés de façon significative.

1.3.2. La période 1919-1944

Pour l'imposition des revenus des années 1919-1944, nous ne disposons pas d'informations aussi détaillées pour effectuer les corrections pour distributions tronquées, car les tableaux « répartition » indiquent uniquement le nombre et le montant des déductions pour situation et charges de famille déclarés dans chacune des tranches de revenu utilisées par l'administration fiscale (cf. annexe A, section 1.2). Par exemple, pour les revenus de 1930, on observe que les contribuables imposables dont le revenu est compris entre 10 000 et 20 000 francs déclarent nettement moins de déductions pour situation et charges de famille que les contribuables des tranches suivantes. Cela est parfaitement logique, dans la mesure où parmi tous les

foyers dont le revenu de 1930 est compris entre 10 000 et 20 000 francs, seuls les contribuables non mariés et sans enfant à charge sont tous imposables à l'IGR (dès lors que leur revenu dépasse l'abattement général de 10 000 francs), si bien que ces derniers sont artificiellement surreprésentés dans cette tranche de revenu. Par exemple, un contribuable marié ayant un enfant à charge bénéficiait de déductions de 5 000 francs pour situation de famille et de 4 000 francs pour charges de famille, si bien que le seuil d'imposabilité pour ce contribuable était de 19 000 francs : les couples mariés ayant un enfant à charge et un revenu annuel compris entre 10 000 et 19 000 francs n'étaient pas imposables, et ils n'entraient donc pas dans le champ du tableau « répartition » établi par l'administration fiscale. Ce phénomène de « disparition des déductions dans les tranches faibles », que l'on retrouve pour toutes les années de la période 1919-1944¹, permet d'évaluer dans quelle mesure les distributions des tableaux « répartition » ont été tronquées, de la même façon que le phénomène de « disparition des QF élevés dans les tranches faibles » observé pour la période 1945-1965. Pour effectuer les corrections pour distributions tronquées pour la période 1919-1944, nous disposons également d'un tableau indiquant pour les revenus de 1937 le nombre de contribuables ayant 1 enfant à charge, 2 enfants à charge, etc., jusqu'à 13 enfants ou plus à charge, pour chacune des tranches de revenus utilisées dans le tableau « répartition² ». Ce tableau, qui préfigure les tableaux « répartition » de l'après-guerre indiquant pour chaque tranche de revenu le nombre de contribuables ayant tel ou tel nombre de parts de QF, n'a malheureusement établi qu'une seule fois (pour les revenus de 1937³). Les tableaux « répartition » permettent toutefois de s'assurer que la répartition des configurations familiales par tranches de revenu a évolué relativement lentement dans l'entre-deux-guerres, et nous nous sommes appuyé principalement sur ce tableau spécial de 1937 pour corriger les effectifs tronqués des tableaux « répartition » (en appliquant le même type de méthode que pour la période 1945-1965). Les estimations reproduites sur les tableaux B-2 à B-4 ont été obtenues par approximation par une loi de Pareto à partir des tableaux « répartition » corrigés de cette façon. De la même façon que pour la période 1945-1965, ces corrections peuvent avoir une certaine importance au niveau des seuils P90 et P95, mais elles sont totalement négligeables pour les revenus des fractiles supérieurs⁴. Enfin, de la même façon que pour la période 1945-1965, la meilleure preuve de la fiabilité de ces corrections est la très bonne cohérence entre les évolutions obtenues pour les revenus du fractile P90-95 et les salaires du fractile P90-95.

1.3.3. La période 1915-1918

Les revenus des années 1915-1918 posent un problème particulier. Compte tenu du fait que nous nous sommes limités au fractile P99-100 et aux fractiles supérieurs, les années 1915-1918 ne posent aucun problème de « distribution tronquée⁵ ». Les années 1915-1918 posent un problème d'une tout autre nature, et sensiblement plus grave : les tableaux « répartition » établis au titre des revenus des années 1915-1918 excluent en effet une partie importante des contribuables qui ont effectivement été imposés (cf. annexe A,

1. A l'exception des années 1931-1935 et 1942-1944, pour lesquelles les tableaux « répartition » ont été établis en termes de « revenu imposable » (après prise en compte des déductions pour charges de famille) et non pas en termes de « revenu net » (cf. annexe A, section 1.1). Pour les années 1931-1935 et 1942-1944, les corrections qu'il convient d'apporter sont donc d'une nature différente : nous avons commencé par estimer les niveaux et les seuils des différents fractiles en utilisant les données brutes reproduites sur le tableau A-1, puis nous avons corrigé les estimations obtenues en leur ajoutant des estimations des déductions moyennes pour charges de famille. En utilisant les colonnes des tableaux « répartition » des années 1931-1935 et 1942-1944 concernant les déductions pour charges de famille, ainsi que le tableau spécial établi pour les revenus de 1937 (cf. infra), nous avons retenu les déductions moyennes suivantes : pour les années 1931-1935, 5 000 francs pour le seuil P90, 6 000 pour P95, 7 000 francs pour P99, 8 000 francs pour P99,5 et 9 000 francs pour P99,9 et P99,99 (soit environ 5 500 francs pour le niveau P90-95, 6 500 francs pour P95-99, 7 500 francs pour P99-99,5, 8 500 francs pour P99,5-99,9 et 9 000 francs pour P99,9-99,99 et P99,99-100) ; pour l'année 1942, 6 000 francs pour le seuil P90, 7 000 pour P95, 9 000 francs pour P99, 10 000 francs pour P99,5 et 12 000 francs pour P99,9 et P99,99 (soit environ 6 500 francs pour le niveau P90-95, 8 000 francs pour P95-99, 9 500 francs pour P99-99,5, 11 000 francs pour P99,5-99,9 et 12 000 francs pour P99,9-99,99 et P99,99-100) ; pour les années 1943-1944, 8 000 francs pour le seuil P90, 9 000 pour P95, 13 000 francs pour P99, 14 000 francs pour P99,5 et 17 000 francs pour P99,9 et P99,99 (soit environ 8 500 francs pour le niveau P90-95, 11 000 francs pour P95-99, 13 500 francs pour P99-99,5, 15 000 francs pour P99,5-99,9 et 17 000 francs pour P99,9-99,99 et P99,99-100) (le fait que les déductions moyennes croissent aussi fortement avec le revenu est une conséquence artificielle du classement en termes de revenu après prise en compte des déductions pour charges de famille).

2. Ce tableau a été publié dans le *BSLC* de juillet-août 1939 (tome 126, pp. 68-69).

3. Nous n'avons pu retrouver aucun autre tableau semblable, ni dans le *BSLC*, ni dans les volumes *RSRID*, ni dans les archives du ministère des Finances.

4. Les taux de rehaussement des effectifs que nous avons appliqués aux chiffres bruts figurant sur la tableau A-1 sont les suivants : pour les revenus des années 1919-1921, 1,1704 au niveau de la tranche 10-20 000, 1,0016 au niveau de 20-30 000 (aucun rehaussement pour les tranches supérieures) ; pour 1922, 1,2494 pour 10-20 000, 1,0026 pour 20-30 000 ; pour 1923-1927, 1,3797 pour 10-20 000, 1,0203 pour 20-30 000 ; pour 1928, 1,0633 pour 10-20 000, 1,0037 pour 20-30 000 ; pour 1929-1930, 1,1981 pour 20-30 000, 1,0290 pour 30-50 000, 1,0014 pour 50-100 000 ; pour 1936-1941, 1,1556 pour 20-30 000, 1,0446 pour 30-40 000, 1,0299 pour 40-50 000, 1,0112 pour 50-75 000, 1,0012 pour 75-100 000.

5. Sauf peut-être pour 1915, ce qui impliquerait que nos estimations du niveau des hauts revenus de 1915 sont légèrement sous-évaluées.

section 1.5). Nous avons commencé par estimer le niveau des fractiles P99-100, P99,5-100, etc., en appliquant à tous les chiffres (effectifs et revenus) des tableaux « répartition » des années 1915-1918 les mêmes coefficients de rehaussement que pour le nombre total de foyers imposables (soit : 1,57 pour 1915, 1,29 pour 1916, 1,35 pour 1917 et 1,28 pour 1918 ; cf. annexe A, tableau A-9). Cette correction est suffisante pour l'année 1916, mais elle est insuffisante pour l'année 1915, et elle est trop forte pour les années 1917-1918 : si nous procédions de cette façon, nous obtiendrions un impôt total acceptable pour 1916, trop faible pour 1915, et trop fort pour 1917-1918, ce qui confirme ce que nous avons déjà noté dans l'annexe A à partir des statistiques globales (cf. annexe A, section 1.5, tableau A-9). Nous avons donc légèrement corrigé nos estimations, de façon que l'impôt total correspondant soit le plus proche possible de l'impôt total définitif. Pour 1915, nous avons relevé de 10 % le niveau P99,5-99,9 et le seuil P99,5 et de 20 % les niveaux P99,9-99,99 et P99,99-100 et les seuils P99,9 et P99,99. Pour 1916, nous n'avons effectué aucune correction supplémentaire. Pour 1917, nous avons réduit de 5 % les niveaux P99,9-99,99 et P99,99-100 et les seuils P99,9 et P99,99. Pour 1918, nous avons réduit de 10 % les niveaux P99,9-99,99 et P99,99-100 et les seuils P99,9 et P99,99. Les corrections ainsi apportées conduisent peut-être à une légère sous-estimation du niveau des hauts revenus des années 1915-1918 (surtout pour 1915, où les très hauts revenus semblent avoir été très fortement surreprésentés parmi les contribuables en retard). En tout état de cause, ces éventuelles erreurs d'estimation ne peuvent porter que sur 10 % ou 20 % (au maximum).

1.4. Le passage du revenu imposable au revenu fiscal

Afin d'obtenir des séries homogènes exprimées en termes de revenu fiscal (c'est-à-dire avant tout abattement ou déduction), il est nécessaire d'apporter un certain nombre de corrections aux estimations exprimées en termes de revenu imposable reproduites sur les tableaux B-2 à B-4. Tout d'abord, il est important de prendre en compte le fait que les contribuables ont pendant longtemps eu le droit de déduire de leur revenu imposable de l'année courante le montant des impôts dus au titre de l'année précédente (cf. chapitre 4, section 4.1.3), et que les « revenus imposables » figurant dans les tableaux « répartition » établis par l'administration fiscale sont toujours nets de ces déductions. Nous devons pour effectuer ces corrections distinguer le cas de la déductibilité de l'IGR de l'année précédente (section 1.4.1) de celui de la déductibilité des impôts cédulaires (et des impôts qui ont pris la suite des impôts cédulaires (taxe proportionnelle et taxe complémentaire), que nous considérerons conjointement aux impôts cédulaires proprement dits dans le cadre de cette section) de l'année précédente (section 1.4.2). Enfin, il faut prendre en compte le cas des déductions et abattements catégoriels (section 1.4.3).

1.4.1. La déductibilité de l'IGR de l'année précédente (revenus 1916-1947)

Les tableaux « répartition » établis par l'administration fiscale n'indiquant pas le montant de l'IGR déduit du revenu imposable, nous avons estimé ces taux de déduction (et les taux de rehaussement correspondants) en faisant l'hypothèse que les contribuables se situaient dans le même fractile au cours de l'année précédente (cf. tableau B-5). Par exemple, le taux de rehaussement à appliquer au fractile P99,99-100 de 1930 (32,1 %) a été calculé en appliquant le taux moyen d'imposition du fractile P99,99-100 en 1929 (29,2 %) au ratio entre le revenu imposable moyen du fractile P99,99-100 en 1929 et le revenu imposable moyen du fractile P99,99-100 en 1930¹. Cette hypothèse aboutit à surestimer quelque peu les taux de rehaussement applicables aux fractiles les plus élevés : le fait qu'une partie des contribuables très aisés d'une année donnée étaient des contribuables modestes au cours de l'année précédente implique que l'IGR réellement déduit était plus faible que celui que nous estimons. La comparaison entre les taux théoriques de déductions que nous avons estimés et les taux figurant dans les tableaux « composition » établis au titre des revenus des années 1932, 1934 et 1936-1937 (ces tableaux indiquent le montant des impôts déduits pour chaque tranche de revenu ; cf. annexe A, section 2.2) montre toutefois que cette surestimation ne peut être qu'extrêmement faible (la mobilité inter-fractiles entre deux années consécutives était vraisemblablement très limitée).

1. $29,2 \times \frac{1\,472\,839}{1\,336\,715} = 32,1$ (aux erreurs d'arrondi près). Les résultats reproduits sur le tableau B-5 prennent en compte le fait que seule la moitié de l'IGR de 1944 était déductible au titre des revenus de 1945 et que seul un quart de l'IGR de 1946 était déductible au titre des revenus de 1947 (pour l'imposition des revenus de 1946, et définitivement à compter de l'imposition des revenus de 1948, aucune déductibilité de l'IGR de l'année précédente n'était autorisée).

Tableau B-5: Les taux de rehaussement à appliquer aux revenus de 1916-1947 pour tenir compte de la déductibilité de l'IGR de l'année précédente

	Taux moyens d'IGR							Taux de rehaussement					
	P90-95	P95-99	P99,5-99,5	P99,5-99,9	P99,9-99,99	P99,99-100		P90-95	P95-99	P99,5-99,5	P99,5-99,9	P99,9-99,99	P99,99-100
1915			0,3	0,8	1,6	1,9	1916			0,2	0,7	1,3	1,4
1916			1,3	2,9	5,6	8,7	1917			1,1	2,3	4,8	8,4
1917			2,1	4,0	12,3	17,9	1918			1,9	3,6	12,1	19,2
1918			2,3	4,3	12,0	17,7	1919	0,0	0,0	1,6	3,2	8,1	13,7
1919	0,0	0,4	1,6	4,4	15,9	39,7	1920	0,0	0,4	1,3	3,6	14,4	34,0
1920	0,1	0,7	2,3	5,9	17,4	41,9	1921	0,1	0,7	2,3	6,3	18,6	50,5
1921	0,1	0,7	2,2	5,3	15,9	38,7	1922	0,1	0,7	2,0	4,7	14,3	35,2
1922	0,1	0,9	2,4	6,0	17,2	39,9	1923	0,1	0,7	2,1	5,0	14,8	34,5
1923	0,2	1,1	3,4	8,5	22,5	49,1	1924	0,2	1,0	3,1	7,9	22,4	53,9
1924	0,4	1,4	4,6	11,4	27,3	56,8	1925	0,3	1,2	4,2	10,7	25,8	51,9
1925	0,5	1,4	4,3	10,0	23,4	49,0	1926	0,4	1,3	3,7	8,6	19,3	37,2
1926	0,3	0,9	2,7	6,2	13,7	26,2	1927	0,3	0,8	2,7	6,3	13,3	24,8
1927	0,3	0,9	2,6	6,0	13,7	26,4	1928	0,3	0,8	2,4	5,6	12,9	25,0
1928	0,2	0,9	3,1	7,0	15,7	29,5	1929	0,2	0,9	3,1	6,9	16,3	30,9
1929	0,2	0,9	2,8	6,7	15,0	29,2	1930	0,2	0,8	2,7	6,9	15,3	32,1
1930	0,2	0,9	2,8	6,4	14,5	28,2	1931	0,3	1,0	3,1	7,2	17,2	33,7
1931	0,2	0,8	2,5	5,6	13,2	27,7	1932	0,2	0,8	2,6	6,1	14,6	32,3
1932	0,2	0,8	2,6	5,6	13,5	29,3	1933	0,2	0,8	2,6	5,8	14,1	29,3
1933	0,2	0,8	2,5	5,4	13,1	29,1	1934	0,2	0,9	2,7	5,7	13,8	31,7
1934	0,1	0,5	1,7	3,8	10,8	23,0	1935	0,1	0,5	1,7	3,8	11,2	21,6
1935	0,1	0,5	1,7	3,9	12,2	28,1	1936	0,1	0,5	1,6	3,6	11,3	25,8
1936	0,2	0,7	2,3	5,4	19,3	40,2	1937	0,1	0,6	2,0	4,7	16,8	33,6
1937	0,3	0,9	3,0	7,6	22,7	46,4	1938	0,3	0,8	2,8	7,0	22,3	49,0
1938	0,5	1,2	3,4	8,6	24,1	47,3	1939	0,5	1,2	3,7	9,0	23,0	42,9
1939	0,4	1,0	2,9	7,6	24,3	49,8	1940	0,4	1,1	3,1	8,4	28,4	69,5
1940	0,3	0,8	2,5	6,0	20,9	45,5	1941	0,2	0,6	1,9	4,4	15,9	35,7
1941	0,6	1,5	4,4	11,5	28,9	55,1	1942	0,5	1,2	3,6	9,9	27,5	59,8
1942	0,9	2,2	6,6	14,8	33,5	56,6	1943	0,7	1,9	5,9	13,9	33,5	56,2
1943	0,6	2,1	7,1	14,8	33,2	56,7	1944	0,5	1,8	6,6	14,6	34,7	68,6
1944	1,1	2,9	8,3	15,7	31,9	54,5	1945	0,3	0,8	2,3	4,3	8,2	11,7
1945	1,2	3,5	8,1	13,2	23,5	44,0	1946	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
1946	4,0	7,0	10,2	15,1	27,0	48,4	1947	0,8	1,3	2,0	3,0	5,6	11,3

Lecture: Les taux moyens d'IGR applicables aux différents fractiles de revenus des années 1915-1946 sont issus du tableau B-19 (cf. annexe B, section 3). Les taux de rehaussement applicables aux différents fractiles de revenus des années 1916-1947 ont été calculés en appliquant ces taux moyens d'IGR aux fractiles de revenus donnés sur le tableau B-3 (pour l'imposition des revenus de 1945, seule la moitié de l'IGR de l'année précédente est déductible; pour l'imposition des revenus de 1946, rien n'est déductible, pour l'imposition des revenus de 1947, seul un quart de l'IGR de l'année précédente est déductible).

1.4.2. La déductibilité des impôts cédulaires de l'année précédente (revenus 1918-1970)

Il est difficile d'estimer de façon parfaitement précise les taux moyens d'impôts cédulaires subis par les différents fractiles de la hiérarchie des revenus : outre que les tableaux « composition » ne deviennent annuels qu'à compter de 1948, ces tableaux ne fournissent par définition que des informations indirectes sur le niveau des revenus catégoriels individuels. Il faut toutefois noter que l'enjeu est nettement plus limité que pour la déductibilité de l'IGR, car les taux moyens d'impôts cédulaires ont toujours été relativement faibles (par comparaison aux taux supérieurs de l'IGR). Nous avons donc choisi d'adopter des estimations approximatives pour effectuer cette correction (cf. tableau B-6). Pour les revenus des années 1919-1958, nous avons supposé que les taux moyens d'impôts cédulaires étaient de 1 % pour P90-95, 3 % pour P95-99, 5 % pour P99-99,5, 7 % pour P99,5-99,9, 9 % pour P99,9-99,99 et 10 % pour P99,99-100. Ces taux sont cohérents avec les taux moyens d'imposition par fractile que nous avons estimés pour l'impôt cédulaire sur les salaires et l'impôt cédulaire sur les BIC : les taux liés à l'impôt cédulaire sur les salaires sont très faibles (1-2 %) au niveau du fractile P90-95, et ils ne dépassent pas les 6-7 % au niveau des fractiles les plus élevés ; les taux liés à l'impôt cédulaire sur les BIC et à l'IRVM montent plus haut, et les BIC et RVM sont plus importants pour les fractiles élevés, d'où l'hypothèse d'un taux moyen montant jusqu'à 10 % au niveau du fractile P99,99-100. Il est probable que ce taux de 10 % soit légèrement sous-estimé, compte tenu du fait que le taux IRVM dépasse les 20 % dès les années 1930 et que le taux pesant sur les BIC est de 24 % dans l'après-guerre (il faut toutefois prendre en compte le fait que les salaires sont totalement exonérés dans l'après-guerre, ce qui compense partiellement le fait que les autres taux cédulaires ont augmenté). Cette hypothèse simplificatrice nous conduit donc sans doute à sous-estimer légèrement le niveau des très hauts revenus des années 1930 et de l'après-guerre (au maximum de 5-10 %). Pour les revenus des années 1917-1918, nous avons adopté les taux moyens d'impôts cédulaires suivants (afin de prendre en compte le fait que tous les taux cédulaires ont été fortement relevés à compter de l'imposition des revenus de 1919) :

0,5 % pour P90-95, 1 % pour P95-99, 2 % pour P99-99,5, 3 % pour P99,5-99,9, 4 % pour P99,9-99,99 et 5 % pour P99,99-100¹. Enfin, pour les revenus des années 1959-1969, nous avons supposé que les taux moyens diminuaient linéairement de leur niveau de 1958 à un niveau de 0 % en 1970. Il s'agit évidemment d'une approximation, mais les estimations ainsi obtenues semblent raisonnables, compte tenu de la disparition progressive de la taxe complémentaire au cours de cette période.

La partie droite du tableau B-6 indique les taux globaux de rehaussement obtenus en combinant les effets de la déductibilité de l'IGR et des impôts cédulaires. Par exemple, le taux global de rehaussement à appliquer au fractile P99,99-100 de 1930 (43,1 %) a été calculé en appliquant le taux moyen d'imposition du fractile P99,99-100 en 1929 (29,2 % au titre de l'IGR, et 10,0 % au titre des impôts cédulaires, soit 39,2 %) au ratio entre le revenu imposable moyen du fractile P99,99-100 en 1929 et le revenu imposable moyen du fractile P99,99-100 en 1930².

1.4.3. Les déductions et abattements catégoriels

La dernière correction qu'il convient de prendre en compte afin d'obtenir des séries homogènes est liée au fait que les déductions et abattements catégoriels permettant de passer du revenu fiscal au revenu imposable ont beaucoup évolué depuis 1915³. Les principales évolutions concernent les revenus salariaux : la déduction forfaitaire de 10 % pour frais professionnels est apparue en 1934⁴, et le taux de l'abattement forfaitaire était de 0 % pour les revenus 1915-1952, 10 % pour les revenus de 1953, 15 % pour les revenus 1954-1958, 19 % pour les revenus de 1959, et 20 % pour les revenus 1960-1998. Sur la base de ces évolutions législatives, et sur la base des ratios (revenu fiscal)/(revenu imposable) observés depuis 1970, nous avons adopté les taux d'imposabilité et les taux de rehaussement indiqués sur le tableau B-7.

1.5. Les résultats obtenus

Nos séries finales (tableaux B-8, B-9 et B-10) ont été obtenues en appliquant les taux de rehaussement indiqués sur les tableaux B-5, B-6 et B-7 aux séries reproduites sur les tableaux B-2, B-3 et B-4. Les taux de rehaussement ont été appliqués aux niveaux intermédiaires P90-95, P95-99, P99-99,5, P99,5-99,9, P99,9-99,99 et P99,99-100, puis les niveaux P90-100, P95-100, P99-100, P99,5-100, P99,9-100 et P99,99-100 ont été calculés à partir des niveaux intermédiaires⁵. Par exemple, pour 1930, le niveau P99,99-100 en revenu fiscal (2 125 961) a été obtenu en appliquant les taux de rehaussement de 43,1 % et de 11,1 % au niveau P99,99-100 en revenu imposable (1 336 715⁶) ; le niveau P99,9-99,99 en revenu fiscal (471 435) a été obtenu en appliquant les taux de rehaussement de 24,5 % et de 13,6 % au niveau P99,9-99,9 en revenu imposable (333 321⁷) ; le niveau P99,9-100 en revenu fiscal (636 887) a été obtenu à partir des niveaux P99,9-99,99 et P99,99-100 en revenu fiscal⁸.

1. Notons que, pour ce qui concerne l'imposition des revenus des années 1914-1916, les impôts cédulaires n'existaient pas, mais les « quatre vieilles » étaient toujours en application, et les contribuables concernés pouvaient les déduire de leur revenu imposable des années 1915-1917 ; nous n'avons pas pris en compte ces déductions, si bien que les estimations correspondantes sont légèrement sous-estimées.

2. $39,2 \times 1\,472\,839 / 1\,336\,715 = 43,1$ (aux erreurs d'arrondi près).

3. Cette correction inclut également les déductions du revenu global autres que celles liées aux impôts de l'année précédente (cf. annexe A, section 2.2).

4. Cette déduction forfaitaire a été introduite pour faire des économies, et on peut donc supposer que les frais réels déclarés avant 1934 représentaient au moins 10 % des salaires (en moyenne).

5. Nous avons appliqué aux seuils les mêmes taux de rehaussement qu'aux niveaux intermédiaires (le taux de rehaussement de P90-95 a été appliqué au seuil P90, le taux de rehaussement de P95-99 a été appliqué au seuil P95, etc.).

6. $2\,125\,961 = 1,431 \times 1,111 \times 1\,336\,715$ (aux erreurs d'arrondi près).

7. $471\,435 = 1,245 \times 1,136 \times 333\,321$ (aux erreurs d'arrondi près).

8. $636\,887 = (9 \times 471\,435 + 2\,125\,961) / 10$ (aux erreurs d'arrondi près).

Tableau B-6: Les taux moyens d'impôts cédulaires des fractiles P90-95,..., P99,99-100 (revenus 1917-1969) et les taux globaux de rehaussement (IGR + impôts cédulaires) à appliquer aux revenus 1916-1970

	Taux moyens d'impôts cédulaires							Taux globaux de rehaussement					
	P90-95	P95-99	P99-99,5	P99,5-99,9	P99,9-99,99	P99,99-100		P90-95	P95-99	P99-99,5	P99,5-99,9	P99,9-99,99	P99,99-100
1917-1918	0,5	1,0	2,0	3,0	4,0	5,0	1916			0,2	0,7	1,3	1,4
1919-1958	1,0	3,0	5,0	7,0	9,0	10,0	1917			2,7	4,8	8,2	13,2
1959	0,9	2,8	4,6	6,4	8,3	9,2	1918			3,7	6,3	16,0	24,5
1960	0,8	2,5	4,2	5,8	7,5	8,3	1919	0,0	0,0	5,1	8,4	14,1	21,5
1961	0,8	2,3	3,8	5,3	6,8	7,5	1920	0,8	2,8	5,3	9,4	22,6	42,6
1962	0,7	2,0	3,3	4,7	6,0	6,7	1921	1,0	3,6	7,3	13,7	28,3	62,6
1963	0,6	1,8	2,9	4,1	5,3	5,8	1922	1,0	3,4	6,6	11,1	22,4	44,3
1964	0,5	1,5	2,5	3,5	4,5	5,0	1923	1,0	3,4	6,4	10,9	22,6	43,1
1965	0,4	1,3	2,1	2,9	3,8	4,2	1924	1,0	3,8	7,7	14,4	31,4	64,9
1966	0,3	1,0	1,7	2,3	3,0	3,3	1925	1,2	3,7	8,8	17,3	34,3	61,0
1967	0,3	0,8	1,3	1,8	2,3	2,5	1926	1,3	4,0	8,0	14,6	26,8	44,8
1968	0,2	0,5	0,8	1,2	1,5	1,7	1927	1,2	3,7	7,8	13,3	22,0	34,2
1969	0,1	0,3	0,4	0,6	0,8	0,8	1928	1,2	3,7	7,1	12,2	21,5	34,5
							1929	1,1	3,7	8,1	13,8	25,7	41,4
							1930	1,1	3,7	7,6	14,1	24,5	43,1
							1931	1,3	4,2	8,6	15,1	27,8	45,7
							1932	1,3	3,9	7,9	13,6	24,5	44,0
							1933	1,2	3,8	7,7	13,0	23,5	39,3
							1934	1,3	4,1	8,0	13,1	23,2	42,7
							1935	1,2	3,6	6,8	11,0	20,4	31,0
							1936	1,1	3,3	6,3	10,2	19,6	35,0
							1937	1,0	3,3	6,4	10,7	24,6	42,0
							1938	1,2	3,6	7,3	13,5	31,1	59,6
							1939	1,6	4,4	9,2	16,4	31,6	52,0
							1940	1,5	4,2	8,3	16,1	38,9	83,4
							1941	1,0	3,0	5,6	9,5	22,8	43,5
							1942	1,3	3,7	7,7	16,0	36,1	70,6
							1943	1,6	4,4	10,4	20,4	42,5	66,2
							1944	1,4	4,4	11,3	21,5	44,1	80,7
							1945	0,8	2,4	5,0	8,2	12,8	16,0
							1946	0,6	1,8	2,7	3,6	4,1	4,1
							1947	1,6	3,5	5,9	8,6	13,0	20,6
							1948	0,5	1,9	3,1	4,2	5,3	5,7
							1949	0,8	2,4	4,0	5,5	6,8	7,2
							1950	0,9	2,6	4,3	6,1	7,9	8,6
							1951	0,8	2,3	3,9	5,6	7,3	8,4
							1952	0,9	2,5	4,2	5,8	7,7	9,0
							1953	1,0	3,1	5,1	7,1	9,1	9,8
							1954	1,0	2,9	4,8	6,7	8,7	9,5
							1955	0,9	2,7	4,5	6,4	8,2	9,1
							1956	0,9	2,8	4,5	6,4	8,3	9,2
							1957	0,9	2,6	4,5	6,3	8,1	9,0
							1958	0,9	2,7	4,5	6,4	8,2	9,5
							1959	1,0	2,8	4,7	6,5	8,5	9,3
							1960	0,8	2,5	4,1	5,7	7,2	8,0
							1961	0,8	2,2	3,7	5,3	6,8	7,5
							1962	0,7	2,0	3,4	4,9	6,3	7,3
							1963	0,6	1,8	3,0	4,3	5,6	6,2
							1964	0,5	1,6	2,6	3,7	4,8	5,4
							1965	0,5	1,4	2,3	3,3	4,2	4,6
							1966	0,4	1,2	2,0	2,8	3,6	3,8
							1967	0,3	0,9	1,5	2,1	2,7	2,9
							1968	0,2	0,7	1,2	1,7	2,2	2,4
							1969	0,2	0,5	0,8	1,1	1,4	1,5
							1970	0,1	0,2	0,4	0,5	0,7	0,8

Lecture: Les taux globaux de rehaussement ont été obtenus en combinant les taux de rehaussement au titre de la déduction de l'IGR de l'année précédente indiqués sur le tableau B-5 et les taux de rehaussement au titre de la déduction des impôts cédulaires (puis de la taxe proportionnelle et de la taxe complémentaire) que l'on peut calculer à partir des estimations des taux moyens d'imposition par fractile indiqués ici.

Tableau B-7: Les taux de rehaussement à appliquer pour passer du revenu imposable au revenu fiscal

	Taux d'imposabilité observés (en %)						
	P0-100	P90-95	P95-99	P99-99,5	P99,5-99,9	P99,9-99,99	P99,99-100
RF70	72,7	72,9	74,0	76,9	79,0	81,5	84,5
RF75	70,0	70,7	72,7	76,0	78,5	78,9	87,0
RF79	68,5	69,2	71,3	74,3	80,8	86,3	82,6
RF84	71,1	71,3	73,9	75,9	78,9	79,8	87,0
RF90	66,8	70,2	71,6	74,4	80,4	88,4	96,1
EL88	69,8	71,2	71,8	72,8	77,4	85,4	93,2
EL89	69,9	70,6	72,2	75,2	79,5	87,6	93,2
EL90	70,1	70,5	73,3	74,9	79,4	85,1	91,8
EL91	69,9	70,2	72,7	75,8	77,7	84,1	88,6
EL92	69,5	70,8	72,3	74,0	76,8	78,3	90,1
EL93	69,1	70,0	71,9	74,3	78,4	83,3	90,2
EL94	68,2	68,9	70,6	73,6	74,9	78,5	87,3
EL95	68,6	69,5	71,4	73,3	75,4	82,5	89,4
	Taux d'imposabilité supposés (en %)						
1915-1952	85,0	85,0	86,0	86,0	86,0	88,0	90,0
1953	80,0	80,0	82,0	84,0	86,0	88,0	90,0
1954-1958	75,0	75,0	77,0	80,0	82,0	86,0	90,0
1959	71,0	71,0	73,0	76,0	79,0	85,0	90,0
1960-1998	70,0	70,0	72,0	75,0	78,0	84,0	90,0
	Taux de rehaussement appliqués pour passer du revenu imposable au revenu fiscal						
1915-1952	1,18	1,18	1,16	1,16	1,16	1,14	1,11
1953	1,25	1,25	1,22	1,19	1,16	1,14	1,11
1954-1958	1,33	1,33	1,30	1,25	1,22	1,16	1,11
1959	1,41	1,41	1,37	1,32	1,27	1,18	1,11
1960-1998	1,43	1,43	1,39	1,33	1,28	1,19	1,11

Lecture : Les taux d'imposabilité par fractile observés dans les enquêtes « Revenus fiscaux » et dans les échantillons légers de la DGI sont issus de Piketty (1998, pp.29, 138-144 et 148-152); les taux de rehaussement appliqués sont égaux à l'inverse des taux d'imposabilité supposés.

Tableau B-8: Résultats de l'estimation de la distribution du revenu fiscal (niveaux P90-100,..., P99,99-100) (revenus 1915-1998)

	P90-100	P95-100	P99-100	P99,5-100	P99,9-100	P99,99-100
1900-1910	6 474	9 782	27 333	43 157	115 085	431 568
1915			32 945	52 139	142 150	545 191
1916			41 571	66 494	189 028	762 696
1917			51 723	82 664	228 888	886 097
1918			57 047	90 719	243 774	911 142
1919	17 283	27 682	79 784	125 626	337 730	1 148 916
1920	21 841	34 652	99 012	155 737	420 782	1 575 471
1921	22 295	34 865	97 291	151 539	406 311	1 489 075
1922	23 988	37 542	103 197	159 792	419 083	1 452 296
1923	27 765	43 560	120 573	187 266	485 153	1 666 353
1924	30 860	47 271	131 549	203 722	516 550	1 749 559
1925	34 702	52 958	142 990	220 440	556 646	1 870 787
1926	38 772	59 624	164 286	253 198	643 600	2 217 954
1927	39 758	60 111	161 563	248 636	635 626	2 175 084
1928	42 306	63 708	170 890	262 082	670 068	2 304 013
1929	44 452	66 060	172 661	264 810	668 342	2 313 465
1930	45 191	66 310	168 406	254 942	636 887	2 125 961
1931	42 022	60 641	149 535	223 721	549 144	1 806 647
1932	39 783	56 897	135 511	199 530	477 712	1 530 251
1933	39 348	56 030	131 064	191 592	456 080	1 479 883
1934	37 414	53 148	124 298	181 647	431 938	1 387 725
1935	36 326	51 601	120 004	174 699	413 831	1 355 398
1936	38 456	55 086	128 503	187 785	450 679	1 519 342
1937	44 917	63 265	151 429	223 517	548 360	1 911 543
1938	49 348	69 141	165 623	243 421	586 355	2 032 385
1939	47 231	67 222	164 323	246 629	616 157	2 134 454
1940	43 794	62 383	149 468	221 572	548 454	1 847 485
1941	54 878	77 641	182 716	264 652	605 986	1 841 842
1942	66 691	94 793	219 488	314 407	693 526	2 019 552
1943	76 383	107 391	239 785	337 620	713 168	1 979 217
1944	85 630	117 471	243 551	334 651	676 449	1 779 975
1945	155 209	204 637	393 842	526 370	1 023 891	2 656 541
1946	267 054	363 090	749 436	1 031 641	2 124 299	5 840 497
1947	353 889	491 286	982 567	1 344 382	2 757 617	7 266 856
1948	579 905	769 667	1 569 615	2 151 026	4 362 270	11 262 828
1949	729 641	983 494	2 041 587	2 833 408	5 914 879	15 774 046
1950	840 518	1 136 808	2 361 503	3 272 968	6 842 316	18 518 159
1951	1 077 353	1 443 280	2 945 969	4 047 762	8 347 757	22 088 602

Tableau B-8 (suite et fin)

1952	1 270 030	1 710 643	3 505 824	4 797 113	9 667 751	24 731 369
1953	1 293 806	1 738 363	3 538 867	4 824 012	9 751 405	25 435 757
1954	1 402 739	1 886 292	3 823 027	5 183 650	10 247 246	26 647 203
1955	1 548 324	2 083 343	4 196 356	5 672 080	11 164 008	29 178 874
1956	1 695 412	2 280 543	4 623 313	6 205 243	12 116 316	31 853 161
1957	1 906 850	2 566 535	5 144 621	6 897 481	13 409 287	35 234 768
1958	2 126 924	2 843 009	5 626 615	7 522 030	14 623 900	37 276 895
1959	2 379 404	3 201 592	6 274 392	8 322 287	15 747 243	40 024 324
1960	26 382	35 657	70 951	94 745	179 285	454 362
1961	29 203	39 537	78 331	104 158	196 692	505 066
1962	32 004	43 107	84 416	111 569	208 588	520 028
1963	35 465	47 593	91 814	120 592	222 991	549 546
1964	38 920	52 302	101 007	132 615	243 472	592 881
1965	41 985	56 367	108 235	141 754	260 171	636 715
1966	44 231	59 236	113 521	148 953	274 606	685 989
1967	47 556	63 763	122 902	161 713	300 915	769 881
1968	50 146	66 512	126 369	165 851	310 167	803 397
1969	54 477	72 128	137 094	180 006	336 072	883 153
1970	59 997	79 479	150 720	197 451	364 946	961 021
1971	66 146	87 676	168 046	220 864	410 529	1 047 778
1972	72 330	96 209	186 500	246 417	462 882	1 214 456
1973	83 046	110 787	217 338	288 876	552 862	1 527 634
1974	94 638	125 475	241 502	318 122	592 967	1 514 787
1975	108 947	143 882	276 422	362 548	676 981	1 746 227
1976	124 198	163 992	315 838	414 041	779 006	2 012 810
1977	134 430	175 730	330 613	433 630	821 593	2 162 153
1978	150 982	197 872	375 132	491 840	927 141	2 401 990
1979	168 726	222 011	425 427	560 277	1 070 696	2 821 190
1980	189 266	247 962	470 754	618 326	1 176 080	3 082 552
1981	215 004	280 381	528 387	692 003	1 321 425	3 487 645
1982	236 546	306 142	558 754	729 028	1 358 178	3 466 722
1983	262 991	337 498	604 401	778 723	1 409 048	3 456 515
1984	280 264	359 401	645 509	829 243	1 513 635	3 764 440
1985	298 567	383 844	692 200	895 768	1 638 259	4 091 357
1986	314 321	406 427	744 725	970 930	1 807 231	4 632 749
1987	324 903	423 123	793 758	1 050 306	2 024 282	5 456 496
1988	339 668	442 459	838 444	1 117 202	2 183 537	6 076 161
1989	357 411	469 917	904 966	1 214 399	2 420 221	6 863 135
1990	374 423	492 031	943 952	1 266 168	2 521 965	7 163 956
1991	382 079	498 857	939 233	1 249 355	2 441 448	6 770 463
1992	385 893	500 363	927 670	1 225 952	2 360 531	6 429 184
1993	387 554	500 749	920 374	1 214 715	2 332 755	6 346 624
1994	391 644	505 784	932 546	1 235 191	2 393 024	6 607 066
1995	397 706	513 700	944 617	1 247 719	2 402 748	6 595 355
1996	401 709	518 069	945 746	1 247 571	2 396 139	6 569 808
1997	409 128	528 344	971 950	1 287 764	2 499 843	6 972 718
1998	419 556	541 693	995 933	1 316 367	2 542 129	7 057 592

Lecture: En 1998, le revenu fiscal moyen du fractile P90-100 était de 419 556 francs, le revenu fiscal moyen du fractile P95-100 était de 541 693 francs, etc. (tous les revenus figurant sur ce tableau sont exprimés en francs courants (anciens francs pour les revenus des années 1915-1959 et nouveaux francs pour les revenus des années 1960-1998)).

Tableau B-9: Résultats de l'estimation de la distribution du revenu fiscal (niveaux P90-95, ..., P99,99-100) (revenus 1915-1998)

	P90-95	P95-99	P99-99,5	P99,5-99,9	P99,9-99,99	P99,99-100
1900-1910	3 165	5 395	11 508	25 175	79 920	431 568
1915			13 750	29 636	97 368	545 191
1916			16 648	35 860	125 288	762 696
1917			20 782	46 108	155 865	886 097
1918			23 375	52 455	169 622	911 142
1919	6 884	14 656	33 943	72 600	247 598	1 148 916
1920	9 030	18 562	42 286	89 476	292 483	1 575 471
1921	9 724	19 259	43 044	87 846	286 004	1 489 075
1922	10 435	21 128	46 602	94 969	304 281	1 452 296
1923	11 969	24 307	53 879	112 794	353 908	1 666 353
1924	14 448	26 202	59 376	125 515	379 549	1 749 559
1925	16 445	30 451	65 539	136 388	410 630	1 870 787
1926	17 919	33 459	75 373	155 597	468 672	2 217 954
1927	19 406	34 748	74 491	151 888	464 575	2 175 084
1928	20 904	36 912	79 699	160 086	488 518	2 304 013
1929	22 844	39 410	80 512	163 927	485 550	2 313 465
1930	24 072	40 786	81 870	159 455	471 435	2 125 961
1931	23 403	38 417	75 348	142 366	409 421	1 806 647
1932	22 670	37 243	71 493	129 984	360 763	1 530 251
1933	22 665	37 272	70 535	125 470	342 324	1 479 883
1934	21 680	35 361	66 949	119 074	325 739	1 387 725
1935	21 050	34 501	65 309	114 916	309 212	1 355 398
1936	21 827	36 732	69 221	122 061	331 938	1 519 342
1937	26 568	41 224	79 342	142 306	396 896	1 911 543

Tableau B-9 (suite et fin)

1938	29 555	45 020	87 826	157 687	425 686	2 032 385
1939	27 239	42 947	82 017	154 247	447 457	2 134 454
1940	25 205	40 611	77 364	139 852	404 117	1 847 485
1941	32 115	51 373	100 779	179 319	468 669	1 841 842
1942	38 589	63 619	124 570	219 628	546 190	2 019 552
1943	45 376	74 292	141 950	243 734	572 496	1 979 217
1944	53 789	85 951	152 451	249 201	553 835	1 779 975
1945	105 781	157 336	261 314	401 990	842 485	2 656 541
1946	171 017	266 503	467 232	758 476	1 711 388	5 840 497
1947	216 492	368 465	620 752	991 074	2 256 590	7 266 856
1948	390 143	569 681	988 203	1 598 215	3 595 541	11 262 828
1949	475 787	718 971	1 249 766	2 063 040	4 819 417	15 774 046
1950	544 228	830 634	1 450 038	2 380 631	5 545 000	18 518 159
1951	711 426	1 067 608	1 844 176	2 972 763	6 820 997	22 088 602
1952	829 416	1 261 848	2 214 535	3 579 454	7 994 016	24 731 369
1953	849 248	1 288 238	2 253 721	3 592 163	8 008 699	25 435 757
1954	919 187	1 402 108	2 462 403	3 917 751	8 425 028	26 647 203
1955	1 013 304	1 555 090	2 720 633	4 299 097	9 162 356	29 178 874
1956	1 110 281	1 694 850	3 041 383	4 727 475	9 923 333	31 853 161
1957	1 247 166	1 922 013	3 391 761	5 269 529	10 984 233	35 234 768
1958	1 410 840	2 147 107	3 731 201	5 746 562	12 106 901	37 276 895
1959	1 557 216	2 433 392	4 226 497	6 466 048	13 049 789	40 024 324
1960	17 107	26 834	47 157	73 610	148 721	454 362
1961	18 870	29 838	52 505	81 025	162 428	505 066
1962	20 901	32 780	57 263	87 314	173 984	520 028
1963	23 336	36 538	63 036	94 993	186 708	549 546
1964	25 538	40 125	69 399	104 901	204 649	592 881
1965	27 602	43 401	74 716	112 149	218 333	636 715
1966	29 227	45 664	78 089	117 539	228 897	685 989
1967	31 350	48 978	84 092	126 912	248 808	769 881
1968	33 780	51 548	86 886	129 772	255 364	803 397
1969	36 825	55 887	94 183	140 990	275 285	883 153
1970	40 514	61 668	103 990	155 577	298 716	961 021
1971	44 616	67 583	115 228	173 447	339 724	1 047 778
1972	48 452	73 636	126 584	192 300	379 374	1 214 456
1973	55 304	84 150	145 800	222 879	444 554	1 527 634
1974	63 801	96 469	164 881	249 411	490 543	1 514 787
1975	74 013	110 747	190 296	283 940	558 176	1 746 227
1976	84 404	126 031	217 636	322 800	641 916	2 012 810
1977	93 129	137 010	227 597	336 639	672 642	2 162 153
1978	104 092	153 557	258 424	383 015	763 269	2 401 990
1979	115 442	171 157	290 577	432 672	876 197	2 821 190
1980	130 569	192 265	323 182	478 887	964 250	3 082 552
1981	149 628	218 379	364 772	534 647	1 080 734	3 487 645
1982	166 950	242 989	388 481	571 740	1 123 895	3 466 722
1983	188 485	270 772	430 079	621 142	1 181 552	3 456 515
1984	201 128	287 874	461 774	658 145	1 263 546	3 764 440
1985	213 289	306 755	488 633	710 145	1 365 693	4 091 357
1986	222 215	321 853	518 520	761 855	1 493 285	4 632 749
1987	226 682	330 464	537 210	806 812	1 642 925	5 456 496
1988	236 877	343 463	559 686	850 618	1 751 024	6 076 161
1989	244 905	361 154	595 534	912 943	1 926 564	6 863 135
1990	256 816	379 051	621 735	952 219	2 006 188	7 163 956
1991	265 300	388 763	629 111	951 331	1 960 447	6 770 463
1992	271 423	393 536	629 387	942 307	1 908 458	6 429 184
1993	274 360	395 842	626 032	935 205	1 886 770	6 346 624
1994	277 504	399 094	629 900	945 733	1 924 797	6 607 066
1995	281 713	405 970	641 515	958 962	1 936 902	6 595 355
1996	285 350	411 150	643 921	960 429	1 932 398	6 569 808
1997	289 912	417 443	656 136	984 745	2 002 857	6 972 718
1998	297 419	428 133	675 500	1 009 926	2 040 411	7 057 592

Lecture: En 1998, le revenu fiscal moyen du fractile P90-95 était de 297 419 francs, le revenu fiscal moyen du fractile P95-99 était de 428 133 francs, etc. (tous les revenus figurant sur ce tableau sont exprimés en francs courants (anciens francs pour les revenus des années 1915-1959 et nouveaux francs pour les revenus des années 1960-1998)).

Tableau B-10: Résultats de l'estimation de la distribution du revenu fiscal (seuils P90,..., P99,99) (revenus 1915-1998)

	P90	P95	P99	P99,5	P99,9	P99,99
1900-1910	2 490	3 762	10 513	16 599	44 263	165 988
1915			10 866	19 214	56 355	224 670
1916			13 250	21 747	69 295	306 094
1917			15 698	27 299	83 544	383 791
1918			17 618	30 254	91 235	402 180
1919	5 559	8 730	26 830	48 877	143 618	540 121
1920	7 349	11 584	34 111	56 537	174 301	686 324
1921	7 993	12 414	34 502	57 810	170 978	746 723
1922	8 552	13 332	37 786	61 992	195 022	735 233
1923	9 797	15 313	43 135	70 636	227 636	836 578
1924	11 167	17 708	51 176	88 247	252 869	897 817
1925	13 093	20 079	55 473	95 335	268 769	970 479
1926	14 836	22 704	61 586	106 735	297 888	1 104 012
1927	16 178	24 356	61 344	102 436	284 250	1 058 966
1928	17 453	26 170	64 559	107 602	301 019	1 130 126
1929	19 225	28 387	67 890	110 459	307 793	1 132 839
1930	20 379	29 723	68 179	109 465	293 446	1 079 176
1931	19 488	28 266	63 538	102 078	267 621	924 112
1932	18 851	27 546	60 645	90 977	240 922	816 120
1933	18 812	27 691	60 102	89 127	227 863	762 744
1934	18 119	26 416	56 943	84 511	217 849	738 156
1935	17 630	25 517	55 428	81 970	205 240	673 075
1936	18 641	26 589	58 098	86 148	213 765	727 521
1937	21 866	30 048	66 593	99 778	257 302	867 840
1938	24 214	33 782	73 085	110 065	282 862	981 369
1939	22 364	31 775	69 129	106 295	283 365	1 036 866
1940	20 792	29 718	65 334	99 145	263 140	1 027 428
1941	26 110	37 504	84 882	127 758	315 027	1 035 909
1942	31 997	45 964	106 024	162 759	391 291	1 207 301
1943	39 225	54 511	121 446	183 460	420 902	1 154 782
1944	45 763	63 742	133 777	192 617	419 007	1 134 880
1945	92 002	123 028	230 379	313 164	601 923	1 523 920
1946	148 762	201 987	409 285	561 559	1 168 906	3 230 422
1947	212 257	286 358	541 175	746 092	1 585 185	4 372 040
1948	336 221	433 145	856 498	1 184 993	2 477 148	6 576 182
1949	404 175	550 250	1 096 629	1 511 136	3 282 057	9 078 707
1950	475 491	643 215	1 251 750	1 757 656	3 716 490	10 479 119
1951	624 131	835 564	1 598 315	2 223 098	4 724 058	12 714 174
1952	722 378	964 318	1 931 369	2 694 993	5 618 474	14 832 211
1953	737 811	976 379	1 955 583	2 706 388	5 589 471	14 939 969
1954	797 549	1 055 199	2 122 023	2 949 643	5 881 899	15 379 410
1955	874 383	1 173 272	2 343 712	3 238 985	6 411 834	16 718 899
1956	947 889	1 286 716	2 651 393	3 560 650	6 994 189	18 023 883
1957	1 085 591	1 459 152	2 957 752	3 965 540	7 756 875	20 383 186
1958	1 224 140	1 622 290	3 258 544	4 358 730	8 393 716	21 741 404
1959	1 335 666	1 826 229	3 690 286	4 866 424	9 208 299	23 401 162
1960	14 688	19 990	41 199	56 054	105 083	263 374
1961	16 004	22 114	45 295	61 675	114 867	290 301
1962	18 128	24 550	49 156	66 593	124 019	307 580
1963	20 164	27 364	54 425	72 624	133 643	326 044
1964	21 946	29 831	60 210	80 504	146 624	353 180
1965	23 496	32 107	64 934	86 051	156 610	377 395
1966	25 400	33 875	67 789	89 525	161 974	399 170
1967	27 083	36 879	72 614	95 974	175 415	443 858
1968	29 041	39 102	75 545	98 670	179 339	459 171
1969	32 034	42 304	82 246	107 472	193 404	487 802
1970	35 324	46 487	90 522	118 420	215 889	524 565
1971	38 384	50 883	99 587	130 975	242 430	593 842
1972	42 055	55 401	110 266	143 584	270 385	676 306
1973	47 831	62 836	125 985	167 359	303 529	824 438
1974	55 687	72 827	142 588	190 241	345 600	869 614
1975	64 597	83 532	162 892	216 798	392 087	996 771
1976	73 877	95 573	190 280	245 829	450 968	1 149 226
1977	81 206	105 373	198 943	257 149	469 564	1 219 368
1978	91 374	117 910	225 945	291 897	536 506	1 372 832
1979	101 406	129 898	252 397	327 504	612 323	1 594 388
1980	114 979	147 884	280 315	363 261	675 771	1 751 723
1981	131 343	170 112	317 180	404 967	755 944	1 974 499
1982	147 200	187 045	340 476	437 592	797 051	2 015 491
1983	167 107	211 499	379 128	481 239	851 570	2 071 651
1984	178 110	226 207	406 038	508 165	906 556	2 237 194
1985	188 012	240 459	429 914	547 970	979 028	2 427 683
1986	196 005	248 460	454 599	583 627	1 060 342	2 700 253
1987	199 558	254 296	467 901	609 442	1 145 000	3 067 262
1988	203 905	267 403	486 168	633 247	1 201 866	3 329 729
1989	215 179	277 297	515 440	680 466	1 319 051	3 724 613
1990	224 896	291 927	538 271	710 172	1 374 680	3 894 194
1991	231 648	301 217	546 792	715 413	1 358 226	3 761 884
1992	236 100	304 246	548 712	713 234	1 333 639	3 633 055

Tableau B-10 (suite et fin)

1993	238 138	307 447	546 159	708 880	1 321 008	3 599 777
1994	240 358	310 482	548 684	714 520	1 341 796	3 715 931
1995	248 354	316 359	559 554	726 579	1 355 344	3 736 760
1996	251 676	321 280	562 036	728 738	1 354 776	3 736 109
1997	255 540	326 585	571 604	744 180	1 396 675	3 924 122
1998	262 095	335 578	589 168	765 113	1 427 576	3 997 574

Lecture: En 1998, le seuil de revenu fiscal P90 qu'il fallait dépasser pour faire partie du fractile P90-100 était de 262 095 francs, le seuil de revenu fiscal P95 qu'il fallait dépasser pour faire partie du fractile P95-100 était de 335 578 francs, etc. (tous les revenus figurant sur ce tableau sont exprimés en francs courants (anciens francs pour les revenus des années 1915-1959 et nouveaux francs pour les revenus des années 1960-1998)).

Les séries des tableaux B-8, B-9 et B-10 ont ensuite été converties en francs de 1998 en utilisant les taux de conversion indiqués dans l'annexe F (cf. tableau F-1, colonne (7)), ce qui nous a permis d'obtenir les séries reproduites sur les tableaux B-11, B-12 et B-13. Par exemple, pour 1930, le niveau P99,99-100 en francs de 1998 (6 141 642) a été obtenu en appliquant le taux de conversion de 2,889 au niveau P99,99-100 en francs courants (2 125 961¹).

Tableau B-11: Résultats de l'estimation de la distribution du revenu fiscal (en francs de 1998) (niveaux P90-100,..., P99,99-100) (revenus 1915-1998)

	P90-100	P95-100	P99-100	P99,5-100	P99,9-100	P99,99-100
1900-1910	129 815	196 165	548 107	865 432	2 307 820	8 654 324
1915			471 402	746 053	2 034 021	7 801 116
1916			531 103	849 512	2 415 001	9 744 093
1917			551 591	881 553	2 440 934	9 449 619
1918			469 058	745 920	2 004 385	7 491 680
1919	113 684	182 086	524 809	826 345	2 221 531	7 557 387
1920	104 560	165 892	474 005	745 572	2 014 436	7 542 353
1921	121 842	190 540	531 700	828 164	2 220 503	8 137 839
1922	136 418	213 492	586 861	908 705	2 383 245	8 258 939
1923	142 245	223 170	617 724	959 410	2 485 561	8 537 156
1924	138 808	212 629	591 711	916 347	2 323 458	7 869 569
1925	145 471	222 003	599 414	924 087	2 333 466	7 842 362
1926	124 928	192 119	529 352	815 841	2 073 775	7 146 573
1927	122 708	185 523	498 640	767 376	1 961 762	6 713 065
1928	130 832	197 019	528 484	810 498	2 072 206	7 125 235
1929	129 444	192 367	502 788	771 124	1 946 204	6 736 784
1930	130 551	191 562	486 504	736 496	1 839 890	6 141 642
1931	126 323	182 293	449 519	672 533	1 650 790	5 430 991
1932	131 277	187 748	447 161	658 408	1 576 353	5 049 522
1933	134 132	191 000	446 780	653 115	1 554 724	5 044 749
1934	133 132	189 120	442 293	646 359	1 536 978	4 937 988
1935	140 959	200 234	465 664	677 902	1 605 832	5 259 497
1936	139 074	199 213	464 719	679 107	1 629 839	5 494 563
1937	129 123	181 871	435 319	642 551	1 576 387	5 495 167
1938	124 879	174 966	419 122	615 993	1 483 814	5 143 094
1939	112 121	159 578	390 085	585 470	1 462 691	5 066 967
1940	87 658	124 865	299 175	443 498	1 097 784	3 697 922
1941	93 644	132 487	311 784	451 600	1 034 050	3 142 903
1942	94 755	134 682	311 851	446 713	985 368	2 869 397
1943	87 380	122 852	274 307	386 227	815 842	2 264 162
1944	80 097	109 880	227 813	313 025	632 736	1 664 951
1945	97 962	129 159	248 577	332 224	646 239	1 676 702
1946	110 454	150 175	309 970	426 691	878 619	2 415 654
1947	97 972	136 009	272 017	372 183	763 428	2 011 782
1948	101 289	134 434	274 156	375 708	761 934	1 967 218
1949	112 582	151 751	315 012	437 188	912 651	2 433 894
1950	117 900	159 460	331 249	459 100	959 774	2 597 549
1951	129 940	174 075	355 316	488 204	1 006 830	2 664 124
1952	136 889	184 381	377 873	517 054	1 042 033	2 665 657
1953	141 864	190 609	388 031	528 946	1 069 227	2 788 992
1954	153 195	206 005	417 519	566 115	1 119 118	2 910 184
1955	167 587	225 496	454 203	613 932	1 208 364	3 158 248
1956	176 110	236 891	480 245	644 568	1 258 579	3 308 739
1957	192 304	258 833	518 831	695 606	1 352 317	3 553 401
1958	186 359	249 101	492 997	659 071	1 281 329	3 266 158
1959	196 494	264 392	518 148	687 266	1 300 429	3 305 263
1960	210 094	283 957	565 018	754 498	1 427 736	3 618 310
1961	225 130	304 793	603 864	802 963	1 516 312	3 893 599
1962	235 646	317 397	621 555	821 484	1 535 840	3 828 981
1963	249 166	334 379	645 067	847 256	1 566 691	3 860 997
1964	264 453	355 377	686 319	901 087	1 654 335	4 028 488

1. 6 141 642 = 2,889 x 2 125 961 (aux erreurs d'arrondi près).

Tableau B-11 (suite et fin)

1965	278 319	373 661	717 492	939 692	1 724 686	4 220 810
1966	285 504	382 352	732 749	961 454	1 772 518	4 427 896
1967	299 186	401 145	773 202	1 017 365	1 893 115	4 843 467
1968	301 606	400 040	760 048	997 517	1 865 506	4 832 051
1969	307 655	407 341	774 232	1 016 574	1 897 945	4 987 553
1970	322 079	426 664	809 110	1 059 974	1 959 136	5 159 037
1971	336 579	446 132	855 088	1 123 847	2 088 946	5 331 540
1972	346 560	460 971	893 591	1 180 672	2 217 836	5 818 896
1973	370 832	494 708	970 498	1 289 942	2 468 742	6 821 475
1974	371 676	492 785	948 460	1 249 374	2 328 785	5 949 085
1975	382 714	505 434	971 023	1 273 568	2 378 117	6 134 193
1976	398 071	525 617	1 012 304	1 327 057	2 496 818	6 451 326
1977	393 843	514 844	968 611	1 270 422	2 407 054	6 334 544
1978	405 443	531 359	1 007 369	1 320 773	2 489 717	6 450 233
1979	408 928	538 070	1 031 073	1 357 898	2 594 960	6 837 491
1980	403 792	529 020	1 004 338	1 319 178	2 509 129	6 576 525
1981	404 502	527 499	994 090	1 301 910	2 486 083	6 561 533
1982	398 059	515 175	940 269	1 226 804	2 285 535	5 833 783
1983	403 796	518 193	927 996	1 195 649	2 163 448	5 307 122
1984	400 667	513 802	922 823	1 185 491	2 163 902	5 381 666
1985	403 434	518 664	935 325	1 210 392	2 213 672	5 528 382
1986	413 555	534 740	979 843	1 277 463	2 377 793	6 095 356
1987	414 624	539 968	1 012 954	1 340 347	2 583 287	6 963 306
1988	422 071	549 799	1 041 850	1 388 234	2 713 263	7 550 235
1989	428 272	563 084	1 084 388	1 455 170	2 900 063	8 223 846
1990	433 905	570 196	1 093 910	1 467 315	2 922 610	8 302 040
1991	429 047	560 181	1 054 691	1 402 936	2 741 572	7 602 748
1992	423 174	548 703	1 017 292	1 344 391	2 588 582	7 050 308
1993	416 663	538 359	989 501	1 305 950	2 507 964	6 823 305
1994	414 021	534 683	985 828	1 305 766	2 529 753	6 984 571
1995	413 402	533 973	981 897	1 296 961	2 497 574	6 855 646
1996	409 375	527 956	963 795	1 271 379	2 441 867	6 695 187
1997	411 992	532 043	978 754	1 296 779	2 517 342	7 021 527
1998	419 556	541 693	995 933	1 316 367	2 542 129	7 057 592

Lecture: En 1998, le revenu fiscal moyen du fractile P90-100 était de 419 556 francs, le revenu fiscal moyen du fractile P95-100 était de 541 693 francs, etc. (tous les revenus figurant sur ce tableau sont exprimés en francs de 1998)

Tableau B-12: Résultats de l'estimation de la distribution du revenu fiscal (en francs de 1998) (niveaux P90-95,..., P99,99-100) (revenus 1915-1998)

	P90-95	P95-99	P99-99,5	P99,5-99,9	P99,9-99,99	P99,99-100
1900-1910	63 465	108 179	230 782	504 836	1 602 653	8 654 324
1915			196 751	424 061	1 393 233	7 801 116
1916			212 693	458 140	1 600 657	9 744 093
1917			221 628	491 708	1 662 191	9 449 619
1918			192 197	431 303	1 394 686	7 491 680
1919	45 282	96 406	223 272	477 549	1 628 658	7 557 387
1920	43 228	88 864	202 439	428 356	1 400 223	7 542 353
1921	53 144	105 250	235 236	480 079	1 563 022	8 137 839
1922	59 344	120 150	265 017	540 070	1 730 390	8 258 939
1923	61 321	124 531	276 038	577 872	1 813 162	8 537 156
1924	64 988	117 858	267 075	564 569	1 707 223	7 869 569
1925	68 939	127 650	274 742	571 742	1 721 367	7 842 362
1926	57 738	107 810	242 864	501 357	1 510 131	7 146 573
1927	59 893	107 244	229 904	468 780	1 433 840	6 713 065
1928	64 646	114 153	246 470	495 071	1 510 759	7 125 235
1929	66 521	114 762	234 451	477 355	1 413 917	6 736 784
1930	69 541	117 826	236 512	460 647	1 361 917	6 141 642
1931	70 353	115 487	226 506	427 969	1 230 768	5 430 991
1932	74 807	122 894	235 913	428 922	1 190 446	5 049 522
1933	77 263	127 055	240 446	427 713	1 166 943	5 044 749
1934	77 145	125 827	238 227	423 704	1 159 088	4 937 988
1935	81 684	133 877	253 427	445 919	1 199 869	5 259 497
1936	78 934	132 837	250 330	441 424	1 200 425	5 494 563
1937	76 375	118 509	228 086	409 092	1 140 967	5 495 167
1938	74 791	113 927	222 250	399 038	1 077 228	5 143 094
1939	64 663	101 951	194 699	366 165	1 062 216	5 066 967
1940	50 450	81 287	154 851	279 927	808 879	3 697 922
1941	54 801	87 662	171 968	305 988	799 733	3 142 903
1942	54 827	90 390	176 989	312 049	776 031	2 869 397
1943	51 909	84 988	162 386	278 823	654 918	2 264 162
1944	50 313	80 397	142 600	233 098	518 045	1 664 951
1945	66 765	99 304	164 931	253 720	531 743	1 676 702
1946	70 734	110 227	193 249	313 709	707 837	2 415 654
1947	59 934	102 007	171 851	274 372	624 722	2 011 782
1948	68 144	99 503	172 604	279 152	628 014	1 967 218
1949	73 413	110 935	192 836	318 322	743 623	2 433 894
1950	76 339	116 513	203 397	333 932	777 799	2 597 549
1951	85 806	128 765	222 428	358 547	822 686	2 664 124

Tableau B-12 (suite et fin)

1952	89 398	136 008	238 692	385 809	861 631	2 665 657
1953	93 119	141 253	247 117	393 875	878 142	2 788 992
1954	100 386	153 126	268 923	427 864	920 111	2 910 184
1955	109 677	168 319	294 474	465 324	991 710	3 158 248
1956	115 330	176 052	315 923	491 065	1 030 784	3 308 739
1957	125 776	193 834	342 057	531 428	1 107 752	3 553 401
1958	123 616	188 127	326 923	503 507	1 060 792	3 266 158
1959	128 597	200 953	349 030	533 975	1 077 669	3 305 263
1960	136 231	213 692	375 537	586 189	1 184 339	3 618 310
1961	145 468	230 025	404 764	624 625	1 252 169	3 893 599
1962	153 895	241 357	421 626	642 895	1 281 047	3 828 981
1963	163 954	256 706	442 879	667 397	1 311 768	3 860 997
1964	173 528	272 642	471 551	712 774	1 390 541	4 028 488
1965	182 977	287 704	495 293	743 443	1 447 338	4 220 810
1966	188 655	294 753	504 044	758 688	1 477 476	4 427 896
1967	197 228	308 131	529 039	798 428	1 565 299	4 843 467
1968	203 172	310 039	522 579	780 520	1 535 890	4 832 051
1969	207 970	315 618	531 890	796 232	1 554 655	4 987 553
1970	217 493	331 053	558 246	835 184	1 603 591	5 159 037
1971	227 025	343 893	586 329	882 573	1 728 658	5 331 540
1972	232 149	352 816	606 509	921 381	1 817 719	5 818 896
1973	246 956	375 761	651 054	995 242	1 985 105	6 821 475
1974	250 567	378 866	647 546	979 521	1 926 530	5 949 085
1975	259 993	389 037	668 478	997 431	1 960 776	6 134 193
1976	270 525	403 945	697 551	1 034 617	2 057 429	6 451 326
1977	272 843	401 403	666 799	986 264	1 970 666	6 334 544
1978	279 527	412 356	693 964	1 028 537	2 049 660	6 450 233
1979	279 787	414 819	704 248	1 048 632	2 123 568	6 837 491
1980	278 564	410 190	689 499	1 021 690	2 057 196	6 576 525
1981	281 504	410 851	686 270	1 005 866	2 033 255	6 561 533
1982	280 943	408 901	653 734	962 122	1 891 285	5 833 783
1983	289 400	415 742	660 343	953 700	1 814 151	5 307 122
1984	287 533	411 546	660 155	940 889	1 806 373	5 381 666
1985	288 204	414 498	660 258	959 572	1 845 371	5 528 382
1986	292 371	423 465	682 222	1 002 381	1 964 730	6 095 356
1987	289 280	421 722	685 560	1 029 612	2 096 618	6 963 306
1988	294 343	426 786	695 465	1 056 977	2 175 821	7 550 235
1989	293 460	432 758	713 607	1 093 946	2 308 531	8 223 846
1990	297 614	439 268	720 505	1 103 491	2 324 896	8 302 040
1991	297 913	436 554	706 447	1 068 277	2 201 442	7 602 748
1992	297 645	431 556	690 192	1 033 344	2 092 834	7 050 308
1993	294 967	425 573	673 052	1 005 447	2 028 481	6 823 305
1994	293 360	421 897	665 891	999 769	2 034 774	6 984 571
1995	292 831	421 992	666 833	996 808	2 013 343	6 855 646
1996	290 795	418 996	656 210	978 757	1 969 276	6 695 187
1997	291 941	420 365	660 729	991 638	2 016 877	7 021 527
1998	297 419	428 133	675 500	1 009 926	2 040 411	7 057 592

Lecture: En 1998, le revenu fiscal moyen du fractile P90-95 était de 297 419 francs, le revenu fiscal moyen du fractile P95-99 était de 428 133 francs, etc. (tous les revenus figurant sur ce tableau sont exprimés en francs de 1998)

Tableau B-13: Résultats de l'estimation de la distribution du revenu fiscal (en francs de 1998) (seuils P90,..., P99,99) (revenus 1915-1998)

	P90	P95	P99	P99,5	P99,9	P99,99
1900-1910	49 929	75 448	210 810	332 859	887 623	3 328 586
1915			155 477	274 926	806 386	3 214 800
1916			169 283	277 835	885 303	3 910 608
1917			167 407	291 126	890 938	4 092 868
1918			144 857	248 758	750 159	3 306 848
1919	36 567	57 422	176 482	321 503	944 699	3 552 831
1920	35 180	55 456	163 303	270 666	834 441	3 285 682
1921	43 683	67 841	188 555	315 933	934 401	4 080 863
1922	48 636	75 816	214 882	352 536	1 109 054	4 181 131
1923	50 190	78 454	220 990	361 886	1 166 239	4 286 003
1924	50 230	79 649	230 191	396 936	1 137 412	4 038 407
1925	54 884	84 171	232 542	399 646	1 126 684	4 068 259
1926	47 803	73 157	198 440	343 914	959 839	3 557 289
1927	49 932	75 170	189 330	316 152	877 293	3 268 337
1928	53 974	80 932	199 650	332 763	930 910	3 494 950
1929	55 984	82 663	197 696	321 656	896 291	3 298 817
1930	58 873	85 867	196 960	316 231	847 731	3 117 607
1931	58 584	84 970	191 003	306 857	804 500	2 777 988
1932	62 206	90 896	200 116	300 207	794 993	2 693 031
1933	64 129	94 396	204 879	303 822	776 759	2 600 106
1934	64 474	93 998	202 624	300 717	775 181	2 626 606
1935	68 413	99 015	215 084	318 075	796 416	2 611 805
1936	67 415	96 158	210 105	311 548	773 062	2 631 012
1937	62 859	86 379	191 437	286 835	739 674	2 494 806
1938	61 274	85 488	184 946	278 527	715 803	2 483 424

Tableau B-13 (suite et fin)

1939	53 090	75 429	164 106	252 333	672 679	2 461 410
1940	41 617	59 484	130 772	198 448	526 701	2 056 498
1941	44 555	63 997	144 842	218 006	537 559	1 767 666
1942	45 462	65 306	150 639	231 249	555 950	1 715 343
1943	44 873	62 359	138 931	209 872	481 499	1 321 035
1944	42 805	59 623	125 132	180 170	391 931	1 061 543
1945	58 068	77 651	145 406	197 657	379 910	961 837
1946	61 528	83 543	169 282	232 263	483 464	1 336 116
1947	58 762	79 276	149 821	206 551	438 848	1 210 371
1948	58 726	75 655	149 600	206 976	432 670	1 148 627
1949	62 363	84 902	169 207	233 164	506 413	1 400 821
1950	66 697	90 224	175 583	246 547	521 313	1 469 910
1951	75 277	100 778	192 774	268 130	569 772	1 533 467
1952	77 861	103 938	208 172	290 478	605 584	1 598 682
1953	80 900	107 058	214 427	296 751	612 877	1 638 145
1954	87 102	115 240	231 750	322 135	642 372	1 679 610
1955	94 641	126 992	253 678	350 580	694 001	1 809 612
1956	98 462	133 657	275 413	369 862	726 520	1 872 226
1957	109 481	147 154	298 287	399 922	782 275	2 055 630
1958	107 258	142 143	285 510	381 907	735 448	1 904 956
1959	110 301	150 813	304 749	401 876	760 434	1 932 500
1960	116 967	159 191	328 089	446 387	836 825	2 097 374
1961	123 373	170 476	349 183	475 454	885 522	2 237 955
1962	133 478	180 763	361 938	490 323	913 157	2 264 722
1963	141 670	192 253	382 380	510 241	938 948	2 290 716
1964	149 121	202 696	409 113	547 005	996 275	2 399 778
1965	155 757	212 839	430 452	570 439	1 038 172	2 501 767
1966	163 954	218 655	437 563	577 864	1 045 504	2 576 545
1967	170 385	232 010	456 826	603 788	1 103 568	2 792 395
1968	174 669	235 179	454 366	593 450	1 078 636	2 761 693
1969	180 912	238 908	464 477	606 943	1 092 240	2 754 834
1970	189 630	249 557	485 948	635 713	1 158 954	2 816 013
1971	195 315	258 913	506 741	666 458	1 233 586	3 021 719
1972	201 499	265 445	528 326	687 961	1 295 513	3 240 428
1973	213 584	280 587	562 572	747 323	1 355 374	3 681 435
1974	218 702	286 015	559 993	747 143	1 357 291	3 415 271
1975	226 918	293 434	572 210	761 575	1 377 335	3 501 485
1976	236 787	306 325	609 872	787 916	1 445 414	3 683 423
1977	237 911	308 716	582 851	753 379	1 375 699	3 572 430
1978	245 373	316 631	606 745	783 851	1 440 717	3 686 562
1979	245 770	314 823	611 714	793 744	1 484 038	3 864 189
1980	245 304	315 505	598 043	775 005	1 441 736	3 737 244
1981	247 104	320 044	596 731	761 891	1 422 207	3 714 752
1982	247 708	314 758	572 951	736 378	1 341 274	3 391 659
1983	256 575	324 734	582 111	738 893	1 307 498	3 180 807
1984	254 627	323 387	580 474	726 476	1 296 018	3 198 306
1985	254 048	324 917	580 915	740 436	1 322 896	3 280 369
1986	257 886	326 901	598 120	767 884	1 395 104	3 552 751
1987	254 666	324 520	597 112	777 739	1 461 192	3 914 286
1988	253 372	332 275	604 112	786 872	1 493 439	4 137 520
1989	257 842	332 275	617 633	815 377	1 580 571	4 463 069
1990	260 623	338 304	623 782	822 991	1 593 065	4 512 835
1991	260 124	338 245	614 008	803 357	1 525 190	4 224 328
1992	258 909	333 639	601 723	782 140	1 462 482	3 984 044
1993	256 025	330 538	587 180	762 123	1 420 226	3 870 149
1994	254 091	328 222	580 034	755 345	1 418 461	3 928 247
1995	258 155	328 844	581 637	755 254	1 408 833	3 884 234
1996	256 479	327 412	572 762	742 645	1 380 631	3 807 409
1997	257 329	328 871	575 606	749 389	1 406 451	3 951 591
1998	262 095	335 578	589 168	765 113	1 427 576	3 997 574

Lecture: En 1998, le seuil de revenu fiscal P90 qu'il fallait dépasser pour faire partie du fractile P90-100 était de 262 095 francs, le seuil de revenu fiscal P95 qu'il fallait dépasser pour faire partie du fractile P95-100 était de 335 578 francs, etc. (tous les revenus figurant sur ce tableau sont exprimés en francs de 1998)

Enfin, nous avons utilisé les résultats indiqués sur les tableaux B-11 et B-12 et la série de revenu moyen estimé dans l'annexe G (tableau G-2, colonne (7)) pour calculer la part des différents fractiles dans le revenu total (tableaux B-14 et B-15). Par exemple, pour 1930, la part du fractile P99,99-100 dans le revenu total (1,93 %) a été calculée en divisant le niveau P99,99-100 (6 141 642) par le revenu moyen de l'époque (31 778¹). Les parts pour les années 1900-1910 sont issues de l'annexe I (section 2.1), et les revenus indiqués pour 1900-1910 sur les tableaux B-8 à B-13 ont été calculés à partir de ces parts et du revenu moyen de l'époque².

1. $1,93 = (6\ 141\ 642 / 31\ 778) / 100$ (aux erreurs d'arrondi près).

2. Nous avons utilisé le revenu moyen des années 1900-1910 estimé dans l'annexe G (cf. tableau G-2, colonne (7)). Les seuils ont été calculés en supposant un coefficient de Pareto de 2,6.

Tableau B-14: Résultats de l'estimation de la distribution du revenu fiscal (en % du revenu fiscal total)
(niveaux P90-100,..., P99,99-100) (revenus 1915-1998)

	P90-100	P95-100	P99-100	P99,5-100	P99,9-100	P99,99-100
1900-1910	45,00	34,00	19,00	15,00	8,00	3,00
1915			18,31	14,49	7,90	3,03
1916			20,65	16,52	9,39	3,79
1917			20,09	16,05	8,89	3,44
1918			17,95	14,28	7,67	2,87
1919	42,25	33,84	19,50	15,36	8,26	2,81
1920	39,59	31,41	17,95	14,12	7,63	2,86
1921	39,70	31,04	17,32	13,49	7,23	2,65
1922	41,54	32,50	17,87	13,84	7,26	2,51
1923	43,54	34,15	18,91	14,68	7,61	2,61
1924	42,14	32,27	17,96	13,91	7,05	2,39
1925	44,07	33,63	18,16	14,00	7,07	2,38
1926	42,06	32,34	17,82	13,73	6,98	2,41
1927	42,95	32,47	17,45	13,43	6,87	2,35
1928	42,75	32,19	17,27	13,24	6,77	2,33
1929	41,59	30,90	16,15	12,39	6,25	2,16
1930	41,08	30,14	15,31	11,59	5,79	1,93
1931	41,12	29,67	14,63	10,95	5,37	1,77
1932	43,44	31,06	14,80	10,89	5,22	1,67
1933	44,87	31,95	14,95	10,92	5,20	1,69
1934	46,01	32,68	15,28	11,17	5,31	1,71
1935	46,61	33,10	15,40	11,21	5,31	1,74
1936	44,10	31,58	14,74	10,77	5,17	1,74
1937	42,90	30,21	14,46	10,67	5,24	1,83
1938	42,52	29,79	14,27	10,49	5,05	1,75
1939	38,24	27,21	13,30	9,98	4,99	1,73
1940	39,11	27,85	13,35	9,89	4,90	1,65
1941	38,70	27,37	12,88	9,33	4,27	1,30
1942	35,04	24,90	11,53	8,26	3,64	1,06
1943	32,26	22,68	10,13	7,13	3,01	0,84
1944	29,42	20,18	8,37	5,75	2,32	0,61
1945	29,70	19,58	7,54	5,04	1,96	0,51
1946	32,87	22,34	9,22	6,35	2,61	0,72
1947	33,20	23,05	9,22	6,31	2,59	0,68
1948	32,35	21,46	8,75	6,00	2,43	0,63
1949	32,20	21,70	9,01	6,25	2,61	0,70
1950	31,97	21,62	8,98	6,23	2,60	0,70
1951	32,93	22,06	9,00	6,19	2,55	0,68
1952	33,19	22,35	9,16	6,27	2,53	0,65
1953	32,89	22,10	9,00	6,13	2,48	0,65
1954	33,53	22,55	9,14	6,20	2,45	0,64
1955	34,42	23,16	9,33	6,30	2,48	0,65
1956	34,36	23,11	9,37	6,29	2,46	0,65
1957	34,74	23,38	9,37	6,28	2,44	0,64
1958	34,05	22,76	9,01	6,02	2,34	0,60
1959	35,88	24,14	9,46	6,27	2,37	0,60
1960	36,11	24,40	9,71	6,48	2,45	0,62
1961	36,82	24,92	9,88	6,57	2,48	0,64
1962	35,88	24,16	9,46	6,25	2,34	0,58
1963	36,41	24,43	9,43	6,19	2,29	0,56
1964	36,84	24,75	9,56	6,28	2,30	0,56
1965	37,15	24,94	9,58	6,27	2,30	0,56
1966	36,46	24,41	9,36	6,14	2,26	0,57
1967	36,21	24,27	9,36	6,16	2,29	0,59
1968	34,80	23,08	8,77	5,76	2,15	0,56
1969	33,96	22,48	8,55	5,61	2,09	0,55
1970	33,14	21,95	8,33	5,45	2,02	0,53
1971	33,35	22,10	8,47	5,57	2,07	0,53
1972	33,03	21,97	8,52	5,63	2,11	0,55
1973	33,90	22,61	8,87	5,90	2,26	0,62
1974	33,33	22,09	8,50	5,60	2,09	0,53
1975	33,41	22,06	8,48	5,56	2,08	0,54
1976	33,19	21,91	8,44	5,53	2,08	0,54
1977	31,68	20,71	7,79	5,11	1,94	0,51
1978	31,38	20,56	7,80	5,11	1,93	0,50
1979	31,03	20,42	7,82	5,15	1,97	0,52
1980	30,69	20,11	7,63	5,01	1,91	0,50
1981	30,73	20,04	7,55	4,95	1,89	0,50
1982	29,93	19,37	7,07	4,61	1,72	0,44
1983	30,43	19,53	6,99	4,51	1,63	0,40
1984	30,52	19,57	7,03	4,51	1,65	0,41
1985	31,05	19,96	7,20	4,66	1,70	0,43
1986	31,39	20,30	7,44	4,85	1,81	0,46
1987	31,73	20,66	7,75	5,13	1,98	0,53
1988	32,09	20,90	7,92	5,28	2,06	0,57
1989	32,42	21,31	8,21	5,51	2,20	0,62
1990	32,64	21,45	8,23	5,52	2,20	0,62
1991	32,44	21,18	7,97	5,30	2,07	0,57

Tableau B-14 (suite et fin)

1992	32,23	20,90	7,75	5,12	1,97	0,54
1993	32,22	20,81	7,65	5,05	1,94	0,53
1994	32,37	20,90	7,71	5,10	1,98	0,55
1995	32,41	20,93	7,70	5,08	1,96	0,54
1996	32,25	20,79	7,59	5,01	1,92	0,53
1997	32,42	20,93	7,70	5,10	1,98	0,55
1998	32,50	20,98	7,72	5,10	1,97	0,55

| **Lecture:** En 1998, la part du fractile P90-100 dans le revenu fiscal total était de 32,50 %, la part du fractile P90-95 de 20,98 %, etc.

**Tableau B-15: Résultats de l'estimation de la distribution du revenu fiscal (en % du revenu fiscal total)
(niveaux 90-95,..., P99,99-100) (revenus 1915-1998)**

	P90-95	P95-99	P99-99,5	P99,5-99,9	P99,9-99,99	P99,99-100
1900-1910	11,00	15,00	4,00	7,00	5,00	3,00
1915			3,82	6,59	4,87	3,03
1916			4,14	7,13	5,60	3,79
1917			4,04	7,16	5,45	3,44
1918			3,68	6,60	4,80	2,87
1919	8,41	14,33	4,15	7,10	5,45	2,81
1920	8,18	13,46	3,83	6,49	4,77	2,86
1921	8,66	13,72	3,83	6,26	4,58	2,65
1922	9,04	14,63	4,03	6,58	4,74	2,51
1923	9,38	15,25	4,22	7,08	4,99	2,61
1924	9,86	14,31	4,05	6,86	4,66	2,39
1925	10,44	15,47	4,16	6,93	4,69	2,38
1926	9,72	14,52	4,09	6,75	4,58	2,41
1927	10,48	15,02	4,02	6,56	4,52	2,35
1928	10,56	14,92	4,03	6,47	4,44	2,33
1929	10,69	14,75	3,77	6,13	4,09	2,16
1930	10,94	14,83	3,72	5,80	3,86	1,93
1931	11,45	15,04	3,69	5,57	3,61	1,77
1932	12,38	16,26	3,90	5,68	3,54	1,67
1933	12,92	17,00	4,02	5,72	3,51	1,69
1934	13,33	17,39	4,12	5,86	3,60	1,71
1935	13,50	17,71	4,19	5,90	3,57	1,74
1936	12,51	16,85	3,97	5,60	3,43	1,74
1937	12,69	15,75	3,79	5,44	3,41	1,83
1938	12,73	15,52	3,78	5,44	3,30	1,75
1939	11,03	13,91	3,32	4,99	3,26	1,73
1940	11,25	14,51	3,45	5,00	3,25	1,65
1941	11,32	14,49	3,55	5,06	2,97	1,30
1942	10,14	13,37	3,27	4,62	2,58	1,06
1943	9,58	12,55	3,00	4,12	2,18	0,84
1944	9,24	11,81	2,62	3,43	1,71	0,61
1945	10,12	12,04	2,50	3,08	1,45	0,51
1946	10,52	13,12	2,88	3,73	1,90	0,72
1947	10,16	13,83	2,91	3,72	1,91	0,68
1948	10,88	12,71	2,76	3,57	1,80	0,63
1949	10,50	12,69	2,76	3,64	1,91	0,70
1950	10,35	12,64	2,76	3,62	1,90	0,70
1951	10,87	13,05	2,82	3,63	1,88	0,68
1952	10,84	13,19	2,89	3,74	1,88	0,65
1953	10,80	13,10	2,86	3,65	1,83	0,65
1954	10,99	13,41	2,94	3,75	1,81	0,64
1955	11,26	13,83	3,02	3,82	1,83	0,65
1956	11,25	13,74	3,08	3,83	1,81	0,65
1957	11,36	14,01	3,09	3,84	1,80	0,64
1958	11,29	13,75	2,99	3,68	1,74	0,60
1959	11,74	14,68	3,19	3,90	1,77	0,60
1960	11,71	14,69	3,23	4,03	1,83	0,62
1961	11,90	15,05	3,31	4,09	1,84	0,64
1962	11,71	14,70	3,21	3,92	1,76	0,58
1963	11,98	15,00	3,24	3,90	1,73	0,56
1964	12,09	15,19	3,28	3,97	1,74	0,56
1965	12,21	15,36	3,31	3,97	1,74	0,56
1966	12,04	15,05	3,22	3,88	1,70	0,57
1967	11,93	14,92	3,20	3,86	1,70	0,59
1968	11,72	14,31	3,02	3,60	1,60	0,56
1969	11,48	13,94	2,94	3,52	1,54	0,55
1970	11,19	13,63	2,87	3,44	1,49	0,53
1971	11,25	13,63	2,90	3,50	1,54	0,53
1972	11,06	13,45	2,89	3,51	1,56	0,55
1973	11,29	13,74	2,98	3,64	1,63	0,62
1974	11,23	13,59	2,90	3,51	1,55	0,53
1975	11,35	13,59	2,92	3,48	1,54	0,54
1976	11,28	13,47	2,91	3,45	1,54	0,54
1977	10,97	12,92	2,68	3,17	1,43	0,51
1978	10,82	12,77	2,69	3,18	1,43	0,50
1979	10,62	12,59	2,67	3,18	1,45	0,52

Tableau B-15 (suite et fin)

1980	10,59	12,47	2,62	3,11	1,41	0,50
1981	10,69	12,49	2,61	3,06	1,39	0,50
1982	10,56	12,30	2,46	2,89	1,28	0,44
1983	10,91	12,53	2,49	2,88	1,23	0,40
1984	10,95	12,54	2,51	2,87	1,24	0,41
1985	11,09	12,76	2,54	2,95	1,28	0,43
1986	11,10	12,86	2,59	3,04	1,34	0,46
1987	11,07	12,91	2,62	3,15	1,44	0,53
1988	11,19	12,98	2,64	3,21	1,49	0,57
1989	11,11	13,10	2,70	3,31	1,57	0,62
1990	11,19	13,22	2,71	3,32	1,57	0,62
1991	11,26	13,20	2,67	3,23	1,50	0,57
1992	11,33	13,15	2,63	3,15	1,43	0,54
1993	11,40	13,16	2,60	3,11	1,41	0,53
1994	11,47	13,19	2,60	3,13	1,43	0,55
1995	11,48	13,23	2,61	3,13	1,42	0,54
1996	11,45	13,20	2,58	3,08	1,40	0,53
1997	11,49	13,23	2,60	3,12	1,43	0,55
1998	11,52	13,27	2,62	3,13	1,42	0,55

Lecture: En 1998, la part du fractile P90-95 dans le revenu fiscal total était de 11,52 %, la part du fractile P95-99 de 13,27 %, etc.

2. L'ESTIMATION DE LA COMPOSITION DES DIFFÉRENTS FRACTILES DE HAUTS REVENUS (REVENUS 1917, 1920, 1932, 1934, 1936-1937, 1945-1946 ET 1948-1998)

2.1. Les difficultés liées à l'estimation de la composition

L'estimation de la composition des hauts revenus à partir des données brutes par tranches de revenu établies par l'administration fiscale (cf. annexe A, section 2) pose beaucoup plus de difficultés que l'estimation du niveau des hauts revenus. D'une part, si les niveaux suivent une loi de Pareto dont il suffit d'estimer les paramètres structurels, la composition ne suit aucune loi évidente. En particulier, la composition du revenu imposable varie toujours de façon extrêmement rapide à l'intérieur du centile supérieur (par exemple, la part des revenus de capitaux mobiliers est toujours beaucoup plus forte pour les fractiles P99,9-100 et P99,99-100 que pour les fractiles P99-99,5 et P99,5-99,9), et surtout de façon fortement non linéaire (et même parfois de façon non monotone), si bien qu'il est extrêmement difficile d'inférer de telles variations à partir d'informations portant sur quelques tranches de revenu imposable. Feenberg et Poterba (1993) font l'hypothèse que le montant moyen des différents types de revenus catégoriels peut être approximé (entre deux seuils de revenu imposable) par une fonction puissance du niveau de revenu imposable total. Cette méthode semble donner de bons résultats avec les données brutes établies par l'administration fiscale américaine, vraisemblablement du fait que ces dernières utilisent un très grand nombre de tranches de revenu imposable, mais elle ne nous a pas semblé très fiable pour le cas français, notamment pour les très hauts revenus des années 1980-1990, années pour lesquelles nous avons déjà noté le très faible nombre de tranches de hauts revenus utilisées par l'administration fiscale française. Ce problème se pose moins pour les périodes antérieures, pour lesquelles le nombre et le niveau des tranches utilisées par l'administration fiscale sont suffisamment élevés pour que la composition des revenus évolue relativement lentement entre deux tranches consécutives. En outre, nous disposons pour les revenus des années 1988-1995 d'estimations de la composition du revenu fiscal des différents fractiles de hauts revenus obtenus à partir des échantillons DGI de déclarations de revenu, échantillons qui nous ont déjà été utiles pour l'estimation des niveaux des différents fractiles de hauts revenus (cf. section 1.2 supra), et ces estimations peuvent être considérées comme extrêmement fiables (compte tenu du fait que ces échantillons contiennent la quasi-totalité des déclarations souscrites pour les très hauts revenus).

Une difficulté supplémentaire provient du fait que les montants de revenus catégoriels reproduits dans les tableaux « composition » de l'administration fiscale sont toujours des montants nets de tous les abattements et déductions dont bénéficient les différentes catégories de revenus. Par exemple, dans les années 1980-1990, les montants donnés pour les salaires sont toujours des montants nets des déductions de 10 % et de 20 % dont bénéficient les salariés. Ces taux de déductions/abattements étant supérieurs aux taux dont bénéficient la plupart des autres revenus catégoriels, cela qui implique que la part des salaires issue de ces données brutes est inférieure à la véritable part des salaires dans le revenu fiscal (c'est-à-dire avant prise en compte des abattements et déductions). Cela pose un problème dans la mesure où ces différents abattements et déductions n'ont pas toujours existé, si bien que certaines évolutions observées dans les données brutes sont davantage dues à l'évolution des abattements et déductions accordées aux différents types de revenus catégoriels qu'à de véritables évolutions économiques (par exemple, l'apparition de la déduction de 20 % dans les années 1950 explique la baisse artificielle de la part des salaires dans les données brutes de cette

période). Il est donc nécessaire de corriger ce type de biais si l'on souhaite obtenir des estimations homogènes sur longue période de la composition du revenu fiscal des différents fractiles de hauts revenus.

Compte tenu de ces difficultés, il est impossible d'obtenir sur longue période des estimations aussi précises et homogènes de la composition des différents fractiles de hauts revenus que celles que nous avons obtenues pour les niveaux. La méthodologie que nous avons utilisée est donc relativement « pragmatique », mais elle nous permet néanmoins d'obtenir des estimations dont la précision est amplement suffisante pour que toutes les grandes évolutions observées puissent être considérées comme fiables¹.

2.2. La méthodologie utilisée

Pour obtenir les résultats reproduits sur le tableau B-16, nous avons appliqué la méthodologie suivante :

(i) Pour les revenus des années 1917, 1920, 1932, 1934, 1936, 1937, 1945-1946 et 1948-1952, c'est-à-dire avant l'apparition de l'abattement supplémentaire pour les salariés, nous avons fait l'hypothèse que le taux moyen de déductions et abattements catégoriels était approximativement le même pour toutes les catégories de revenu (environ 10 %), et donc qu'il n'était pas nécessaire d'effectuer des corrections pour passer de la composition du revenu imposable (en termes de revenus catégoriels nets) à la composition du revenu fiscal (en termes de revenus catégoriels bruts). Pour estimer la composition du revenu imposable des fractiles P90-100, P95-100, P99-100, P99,5-100, P99,9-100 et P99,99-100 (uniquement P99-100, P99,5-100, P99,9-100 et P99,99-100 pour les revenus de 1917), nous avons procédé par extrapolation linéaire : nous sommes partis des données brutes reproduites dans les tableaux « composition » publiés par l'administration fiscale (cf. annexe A, section 2), qui nous permettent de calculer pour chacun des seuils s_i la composition des revenus des foyers dont le revenu est supérieur à s_i , puis nous avons supposé que la composition des revenus des foyers dont le revenu est supérieur à y pouvait localement être approximé par une fonction linéaire de y^2 . Puis nous avons obtenu nos estimations de la composition du revenu imposable des fractiles intermédiaires P90-95, P95-99, P99-99,5, P99,5-99,9 et P99,9-99,99 (uniquement P99-99,5, P99,5-99,9 et P99,9-99,99 pour les revenus de 1917) en les déduisant des premières et de nos estimations des niveaux de revenus des différents fractiles³.

(ii) Pour les revenus des années 1953-1970, nous avons utilisé la même méthode que pour les revenus des années 1917-1952 pour estimer la composition du revenu imposable des différents fractiles de hauts revenus. La seule différence avec la méthode utilisée pour la période 1917-1952 est que nous avons effectué pour la période 1953-1970 des corrections pour passer de la composition du revenu imposable à la composition du revenu fiscal. Pour cela, nous avons supposé que toutes les catégories de revenus bénéficiaient durant les années 1953-1970 d'un taux moyen de déductions et abattements catégoriels de 10 %, mais que les salaires et pensions de retraite bénéficiaient d'un taux d'abattement supplémentaire (en plus du taux de 10 %) égal à 10 % pour les revenus de 1953, 15 % pour les revenus des années 1954-1958, 19 % pour les revenus de 1959 et 20 % pour les revenus des années 1960-1970⁴. Les estimations de la com-

1. Nous invitons le lecteur intéressé à comparer les données brutes issues des tableaux « composition » (les références de ces tableaux bruts sont données dans l'annexe A, tableau A-10) et les estimations que nous avons retenues pour la composition des différents fractiles (cf. tableau B-16 infra), comparaison (légèrement fastidieuse) qui permet de constater que toutes les évolutions sont parfaitement concordantes. Le seul biais systématique de notre méthodologie concerne la façon dont nous sommes passés de la composition du revenu imposable à la composition du revenu fiscal : la position hiérarchique occupée par les salariés dans la distribution du revenu imposable étant légèrement moins élevée que dans la hiérarchie du revenu fiscal, notre méthodologie conduit à sous-estimer légèrement la part des salaires pour les hauts fractiles. Le calage sur les données de composition issues des échantillons DGI pour 1988-1995 (et qui ont bien été obtenues à partir des fractiles de revenu fiscal, et non pas de revenu imposable) montre toutefois que ce biais est d'une ampleur extrêmement réduite.

2. Nous avons déjà utilisé cette méthode dans Piketty (1998), et nous avons pu constater qu'elle fournissait des estimations relativement fiables (à 1 ou 2 % près), tout du moins lorsque les seuils disponibles ne sont pas trop éloignés des seuils des fractiles dont on cherche à estimer la composition, ce qui ne cesse d'être le cas que dans les années 1980-1990 (et uniquement au-delà du fractile P99,5-100).

3. Par exemple, si l'on connaît le niveau de revenu moyen des fractiles P90-100 et P95-100 et la composition des revenus des fractiles P90-100 et P95-100, alors on peut en déduire (par soustraction) la composition des revenus du fractile P90-95. Cette méthode n'est cependant acceptable qu'à partir du moment où les distributions décrites sur les tableaux « composition » ne sont pas « tronquées » (cf. section 1.3 supra) : jusqu'à la fin des années 1950, et notamment dans l'entre-deux-guerres (d'autant plus que les tableaux « composition » de l'entre-deux-guerres portent sur un champ de contribuables légèrement plus restreint que les tableaux « répartition »), cette méthode conduit parfois à des estimations de la composition des fractiles intermédiaires qui sont légèrement incohérentes avec les données brutes ; lorsqu'une telle situation s'est produite, nous avons légèrement corrigé les estimations obtenues de façon que la composition des fractiles intermédiaires soit toujours parfaitement cohérente (aussi bien en niveau qu'en évolution) avec les données brutes.

4. L'hypothèse selon laquelle l'abattement forfaitaire des salariés s'appliquait au même taux quel que soit le niveau de salaire est raisonnable dans la mesure où cet abattement ne sera plafonné qu'à partir des années 1970. Cela est d'ailleurs confirmé par le fait que les données brutes des tableaux « composition » indiquent lors des transitions 1952-1953, 1953-1954, 1958-1959 et 1959-1960

position du revenu fiscal reproduites sur le tableau B-16 ont donc été déduites des estimations de la composition du revenu imposable en appliquant les taux de correction impliqués par ces hypothèses sur les taux moyens de déductions et abattements des différentes catégories de revenu.

(iii) Pour les revenus des années 1971-1998, la situation est plus compliquée : d'une part, les tranches de revenus utilisées par l'administration fiscale deviennent de moins en moins fines au cours du temps, ce qui rend la méthode d'extrapolation linéaire de moins en moins précise pour les très hauts revenus ; d'autre part, du fait de la mise en place d'un plafonnement de l'abattement de 20 % et de nouvelles déductions et abattements catégoriels pour les revenus non salariaux (extension de l'abattement de 20 % aux actifs non salariés, création d'abattements forfaitaires pour les revenus de capitaux mobiliers, etc.), il devient impossible à partir des années 1970 de faire des hypothèses simples sur les taux moyens de déductions et abattements catégoriels par catégorie de revenus (le taux d'abattement supplémentaire passe au-dessous de 20 % pour les hauts salaires, et le taux global de déductions et abattements catégoriels peut monter sensiblement au-dessus de 10 % pour certaines catégories de revenus non salariaux, et notamment pour les petits revenus de capitaux mobiliers), et il est donc difficile de passer des estimations de la composition du revenu imposable à des estimations de la composition du revenu fiscal (les estimations ainsi obtenues seraient valables dans leurs grandes lignes, mais pourraient sur certains points contenir des incohérences portant sur plusieurs %). Nous avons donc procédé de la façon suivante : pour les revenus des années 1988-1995, nous avons repris sur le tableau B-16 les estimations de la composition du revenu fiscal des fractiles P90-100, P95-100, P99-100, P99,5-100, P99,9-100, P99,99-100, P90-95, P95-99, P99-99,5, P99,5-99,9 et P99,9-99,99 issues des échantillons DGI de déclarations de revenus, estimations qui peuvent être considérées comme parfaitement fiables (cf. section 2.1 supra¹) ; puis, pour les années 1971-1987, nous avons rattaché les estimations de composition obtenues pour les années 1970 et 1988, en utilisant comme indicateur d'évolution les estimations de la composition du revenu imposable des fractiles P90-100, P95-100, P99-100 et P99,5-100 pour les revenus des années 1970-1988 obtenues par extrapolation linéaire à partir des données brutes figurant dans les tableaux « composition² » ; pour les années 1996-1998, nous avons fait de même, en appliquant aux estimations de l'année 1995 les indicateurs d'évolution fournis par les estimations de la composition du revenu imposable des fractiles P90-100, P95-100, P99-100 et P99,5-100 pour les revenus des années 1996-1998 obtenues par extrapolation linéaire à partir des données brutes³.

que la part des salaires et pensions de retraite dans le revenu imposable a baissé dans des proportions équivalentes pour toutes les tranches de revenu.

1. Ces estimations sont reproduites dans Piketty (1998, tableau 3-2 (p. 31) et tableaux F-2 à F-14 (pp. 138-144)). Ce sont ces estimations que nous avons reprises sur le tableau B-16 pour les années 1988-1995, sans aucune correction.

2. Plus précisément : (1) la méthode d'extrapolation linéaire, appliquée aux données brutes issues des tableaux « composition » établis pour les revenus des années 1970-1988, nous fournit pour chaque année des estimations de la composition du revenu imposable des fractiles P90-100, P95-100, P99-100 et P99,5-100 (compte tenu du niveau trop faible des tranches utilisées par l'administration fiscale dans les années 1980-1990, il est impossible d'aller au-delà de P99,5-100 ; les résultats de cette extrapolation linéaire, convertis en termes de fractiles intermédiaires, sont donnés dans Piketty (1998, tableau 3-6, pp. 42-43)) ; (2) ces estimations nous fournissent pour chaque fractile et pour chaque catégorie de revenus des taux d'évolution 1971/1970, 1972/1971, etc., 1988/1987 de la part de la catégorie de revenu en question pour le fractile considéré, taux d'évolution que nous avons appliqués aux estimations de la composition du revenu fiscal des fractiles P90-100, P95-100, P99-100, P99,5-100, P99,9-100 et P99,99-100 retenues pour l'année 1970 (pour les fractiles P99,9-100 et P99,99-100, nous avons appliqué le même indicateur d'évolution que pour le fractile P99,5-100), ce qui permet de proche en proche de remonter jusqu'en 1988 ; (3) compte tenu du fait que l'évolution de la composition du revenu imposable est (très) légèrement différente de la composition du revenu fiscal, les estimations de la composition du revenu fiscal ainsi obtenues pour 1988 sont (très) légèrement différentes des estimations issues des échantillons DGI, et, afin d'éviter toute discontinuité en 1988, nous avons corrigé les estimations obtenues pour les années 1971-1987 en supposant que l'erreur totale 1988/1970 enregistrée pour chaque fractile et pour chaque catégorie de revenus pouvait se répartir linéairement sur les années 1970-1988 (les corrections annuelles ainsi effectuées ne dépassent jamais les 1 % ; les estimations ainsi obtenues pour les années 1971-1987 ont par construction une somme légèrement différente de 100 %, et nous les avons évidemment recalées sur une somme égale à 100 %) ; (4) enfin, nous avons déduit (par soustraction) la composition des fractiles P90-95, P95-99, P99-99,5, P99,5-99,9 et P99,9-99,99 pour les années 1971-1987 à partir de la composition des fractiles P90-100, P95-100, P99-100, P99,5-100, P99,9-100 et P99,99-100 et des niveaux de revenus des différents fractiles (de la même façon que pour les revenus des années 1971-1970).

3. La méthode suivie pour les revenus de 1996-1998 est la même que pour les revenus de 1971-1987 (cf. note précédente), à la différence près que l'étape (3) n'est pas nécessaire (il suffit d'appliquer les taux d'évolution 1996/1995, 1997/1996 et 1998/1997 aux estimations issues de l'échantillon DGI pour 1995, puis de tout recalculer sur une somme égale à 100 %).

Tableau B-16: Les résultats de l'estimation de la composition des hauts revenus (revenus 1917, 1920, 1932, 1934, 1936-1937, 1945-1946 et 1948-1998)

1917						1920						1932					
P90-100	RF	RCM	BA	BIC	BNC	P90-100	RF	RCM	BA	BIC	BNC	P90-100	RF	RCM	BA	BIC	BNC
P95-100						P95-100						P95-100					
P99-100	13,0	34,1	1,0	35,2	2,9	P99-100	7,1	27,2	1,5	42,7	4,4	P99-100	12,7	27,9	0,5	18,8	6,5
P99,5-100	11,8	36,0	0,8	37,6	2,6	P99,5-100	6,6	29,4	1,2	44,5	3,9	P99,5-100	12,6	31,5	0,5	20,0	6,1
P99,9-100	8,8	37,3	0,5	42,5	2,1	P99,9-100	5,0	33,3	0,8	48,1	2,7	P99,9-100	11,1	41,5	0,3	22,8	4,4
P99,99-100	6,8	39,9	0,4	45,2	1,6	P99,99-100	3,2	39,3	0,6	50,3	1,2	P99,99-100	7,4	51,5	0,2	25,2	2,0
1934						1936						1937					
P90-100	RF	RCM	BA	BIC	BNC	P90-100	RF	RCM	BA	BIC	BNC	P90-100	RF	RCM	BA	BIC	BNC
P95-100	12,8	19,8	0,3	12,5	5,3	P95-100	11,2	20,1	0,4	14,8	5,2	P95-100	9,5	19,6	0,4	16,5	4,5
P99-100	15,8	29,7	0,3	14,6	6,7	P99-100	13,1	29,8	0,4	18,8	6,4	P99-100	11,2	29,7	0,4	22,7	5,4
P99,5-100	15,9	33,7	0,3	15,2	6,3	P99,5-100	12,8	34,1	0,4	20,1	5,9	P99,5-100	10,8	34,0	0,4	24,8	4,8
P99,9-100	14,1	43,8	0,2	16,8	4,3	P99,9-100	10,3	44,1	0,2	22,2	3,7	P99,9-100	8,3	42,6	0,3	26,9	2,8
P99,99-100	9,5	52,5	0,2	20,7	2,0	P99,99-100	6,4	53,3	0,1	25,2	1,5	P99,99-100	4,5	52,2	0,2	29,2	1,2
1945						1946						1948					
P90-100	RF	RCM	BA	BIC	BNC	P90-100	RF	RCM	BA	BIC	BNC	P90-100	RF	RCM	BA	BIC	BNC
P95-100	4,2	6,5	1,4	27,1	6,0	P95-100	2,5	6,8	2,8	33,9	5,1	P95-100	1,5	4,3	2,7	33,9	4,9
P99-100	4,9	9,6	1,7	35,6	8,0	P99-100	3,0	11,0	3,7	46,4	6,5	P99-100	1,7	7,7	3,2	43,1	6,1
P99,5-100	5,0	11,3	1,8	39,6	8,3	P99,5-100	2,9	12,8	3,8	51,0	6,1	P99,5-100	1,7	9,7	3,0	46,8	5,7
P99,9-100	4,3	14,4	2,0	50,7	6,7	P99,9-100	2,2	15,4	2,7	60,7	3,9	P99,9-100	1,2	14,3	2,0	53,6	3,7
P99,99-100	2,5	13,8	1,9	67,5	3,0	P99,99-100	1,3	16,6	0,4	73,8	0,5	P99,99-100	0,9	19,7	0,7	60,1	1,9
1949						1950						1951					
P90-100	RF	RCM	BA	BIC	BNC	P90-100	RF	RCM	BA	BIC	BNC	P90-100	RF	RCM	BA	BIC	BNC
P95-100	0,5	4,7	1,3	30,2	5,8	P95-100	0,7	5,3	1,1	25,8	6,0	P95-100	1,0	5,0	0,8	26,2	5,4
P99-100	0,6	10,8	1,1	38,4	7,6	P99-100	0,7	12,3	1,1	34,0	7,9	P99-100	1,0	10,9	0,9	34,9	8,1
P99,5-100	0,5	13,5	1,0	41,0	7,4	P99,5-100	0,6	15,4	1,0	35,5	7,8	P99,5-100	1,0	13,6	0,8	36,7	7,9
P99,9-100	0,3	20,2	0,6	42,4	5,1	P99,9-100	0,4	22,5	0,6	36,4	5,9	P99,9-100	0,6	21,3	0,5	37,2	5,9
P99,99-100	0,1	30,9	0,2	41,2	2,6	P99,99-100	0,1	33,8	0,1	34,6	1,8	P99,99-100	0,3	31,7	0,3	35,5	4,2
1952						1953						1954					
P90-100	RF	RCM	BA	BIC	BNC	P90-100	RF	RCM	BA	BIC	BNC	P90-100	RF	RCM	BA	BIC	BNC
P95-100	0,9	5,8	0,4	29,7	6,6	P95-100	0,9	6,1	0,7	32,2	5,9	P95-100	0,9	6,0	0,5	31,5	7,5
P99-100	0,9	10,6	0,4	36,5	9,0	P99-100	0,9	11,2	0,7	38,2	8,2	P99-100	0,8	10,9	0,5	36,6	11,1
P99,5-100	0,8	13,1	0,4	37,5	8,5	P99,5-100	0,8	14,0	0,6	38,5	7,9	P99,5-100	0,8	13,7	0,4	37,0	10,8
P99,9-100	0,6	20,5	0,3	37,7	6,9	P99,9-100	0,5	21,8	0,4	37,3	6,7	P99,9-100	0,5	21,5	0,3	35,8	9,2
P99,99-100	0,3	32,7	0,5	33,2	4,6	P99,99-100	0,2	32,5	0,3	33,7	3,7	P99,99-100	0,3	32,6	0,3	33,4	5,3
1955						1956						1957					
P90-100	RF	RCM	BA	BIC	BNC	P90-100	RF	RCM	BA	BIC	BNC	P90-100	RF	RCM	BA	BIC	BNC
P95-100	0,8	1,2	0,4	18,0	2,0	P95-100	0,8	1,4	0,5	20,6	1,8	P95-100	0,8	1,4	0,5	20,5	1,9
P99-100	0,9	2,6	0,5	25,2	5,1	P99-100	0,9	2,7	0,7	28,4	4,3	P99-100	0,9	2,8	0,6	28,1	5,2
P99,5-100	1,1	5,1	0,5	34,4	10,1	P99,5-100	1,2	5,1	0,9	37,7	8,9	P99,5-100	1,1	4,7	0,6	36,0	11,8
P99,9-100	1,0	7,9	0,4	37,4	9,7	P99,9-100	1,0	8,5	0,7	39,6	8,8	P99,9-100	0,9	8,4	0,5	37,9	12,0
P99,99-100	0,6	16,2	0,3	39,3	7,7	P99,99-100	0,7	18,1	0,4	38,8	7,8	P99,99-100	0,6	17,6	0,3	37,0	10,7
P99,999-100	0,3	32,7	0,5	33,2	4,6	P99,999-100	0,2	32,5	0,3	33,7	3,7	P99,999-100	0,3	32,6	0,3	33,4	5,3

Tableau B-16 (suite)

1955						1956						1957								
	RF	RCM	BA	BIC	BNC		RF	RCM	BA	BIC	BNC		RF	RCM	BA	BIC	BNC			
P90-100	0.8	4.8	0.5	27.2	6.2	60.5	P90-100	1.2	4.7	0.4	24.0	6.3	63.3	P90-100	1.4	4.4	0.6	25.8	6.3	61.5
P95-100	0.8	6.2	0.5	30.3	8.0	54.2	P95-100	1.3	6.1	0.5	26.9	8.1	57.2	P95-100	1.4	5.7	0.6	28.5	8.0	55.8
P99-100	0.8	11.0	0.4	34.9	11.1	41.9	P99-100	1.3	11.0	0.4	32.0	11.6	43.8	P99-100	1.5	10.0	0.6	33.3	11.3	43.5
P99.5-100	0.7	13.9	0.3	35.5	11.2	38.5	P99.5-100	1.2	13.7	0.3	33.3	12.1	39.5	P99.5-100	1.4	12.5	0.5	34.6	12.1	38.9
P99.9-100	0.5	21.5	0.2	34.3	9.9	33.6	P99.9-100	0.9	21.2	0.3	32.4	10.6	34.7	P99.9-100	1.1	19.7	0.4	34.3	10.3	34.3
P99.99-100	0.2	32.4	0.1	32.2	6.0	29.2	P99.99-100	0.3	33.6	0.3	30.4	6.9	28.7	P99.99-100	0.6	31.9	0.3	33.1	7.8	26.5
P90-95	0.7	1.4	0.5	19.2	1.8	76.8	P90-95	1.0	1.5	0.4	17.7	2.1	77.4	P90-95	1.2	1.5	0.5	19.0	2.3	75.6
P95-99	0.8	3.0	0.6	27.4	5.9	62.6	P95-99	1.3	2.7	0.5	23.4	5.6	66.7	P95-99	1.4	2.7	0.6	25.3	5.8	64.3
P99-99.5	1.0	4.6	0.6	33.6	11.1	49.6	P99-99.5	1.5	5.6	0.5	29.5	10.6	52.6	P99-99.5	1.6	4.8	0.7	30.6	9.6	53.1
P99.5-99.9	0.8	8.8	0.4	36.5	12.0	42.0	P99.5-99.9	1.4	8.7	0.4	34.0	13.1	42.8	P99.5-99.9	1.6	7.8	0.5	35.0	13.4	42.0
P99.9-99.99	0.6	17.7	0.2	35.3	11.4	35.4	P99.9-99.99	1.1	17.0	0.3	33.3	11.9	37.0	P99.9-99.99	1.2	15.3	0.5	34.8	11.3	37.3
P99.99-100	0.2	32.4	0.1	32.2	6.0	29.2	P99.99-100	0.3	33.6	0.3	30.4	6.9	28.7	P99.99-100	0.6	31.9	0.3	33.1	7.8	26.5
1958						1959						1960								
P90-100	1.4	4.1	0.5	21.7	6.3	66.0	P90-100	1.6	3.9	0.5	25.3	6.4	62.3	P90-100	2.1	4.8	0.7	23.0	6.7	62.7
P95-100	1.5	5.3	0.5	24.0	8.2	60.5	P95-100	1.8	5.1	0.4	28.1	8.4	56.2	P95-100	2.2	6.2	0.7	25.3	8.9	56.7
P99-100	1.6	9.4	0.5	28.9	11.9	47.9	P99-100	1.9	8.8	0.3	32.6	12.3	44.0	P99-100	2.5	11.0	0.6	28.8	13.6	43.6
P99.5-100	1.5	11.7	0.4	30.5	12.7	43.4	P99.5-100	1.9	10.8	0.3	33.8	12.9	40.3	P99.5-100	2.4	13.6	0.5	29.5	13.9	40.0
P99.9-100	1.2	18.2	0.3	31.9	11.1	37.4	P99.9-100	1.6	16.8	0.2	35.5	12.0	34.0	P99.9-100	2.1	21.2	0.3	29.9	12.4	34.1
P99.99-100	0.7	29.7	0.2	32.5	7.9	29.1	P99.99-100	1.1	27.1	0.1	36.0	9.7	26.1	P99.99-100	1.5	35.4	0.2	27.2	8.9	26.8
P90-95	1.2	1.5	0.5	16.3	2.2	78.5	P90-95	1.4	1.5	0.5	19.3	2.0	75.6	P90-95	1.6	1.7	0.7	18.2	2.1	75.7
P95-99	1.5	2.6	0.6	20.8	5.8	69.0	P95-99	1.7	2.6	0.5	25.2	5.8	64.5	P95-99	2.1	2.9	0.8	22.9	5.6	65.8
P99-99.5	1.7	4.8	0.6	25.8	10.3	57.2	P99-99.5	2.0	4.9	0.4	30.2	11.1	51.6	P99-99.5	2.6	5.0	0.8	27.2	12.9	51.7
P99.5-99.9	1.7	7.5	0.5	29.6	13.7	47.4	P99.5-99.9	2.1	7.0	0.4	32.8	13.6	44.5	P99.5-99.9	2.6	8.7	0.6	29.3	14.9	43.9
P99.9-99.99	1.4	14.2	0.3	31.8	12.3	40.5	P99.9-99.99	1.8	13.2	0.2	35.4	12.9	36.9	P99.9-99.99	2.3	16.2	0.4	30.9	13.7	36.7
P99.99-100	0.7	29.7	0.2	32.5	7.9	29.1	P99.99-100	1.1	27.1	0.1	36.0	9.7	26.1	P99.99-100	1.5	35.4	0.2	27.2	8.9	26.8
1961						1962						1963								
P90-100	2.1	4.6	0.6	23.4	6.9	62.4	P90-100	2.2	4.5	0.8	22.3	6.4	63.9	P90-100	2.2	4.2	0.6	22.5	6.6	63.9
P95-100	2.3	6.0	0.6	26.3	9.4	55.4	P95-100	2.4	5.8	0.8	25.0	8.5	57.5	P95-100	2.5	5.5	0.6	25.5	8.9	57.0
P99-100	2.5	10.5	0.5	29.0	14.8	42.7	P99-100	2.7	9.9	0.8	28.8	13.2	44.6	P99-100	2.9	9.5	0.5	29.5	14.4	43.4
P99.5-100	2.5	13.1	0.4	29.4	15.2	39.5	P99.5-100	2.7	12.4	0.7	29.9	14.1	40.2	P99.5-100	2.8	11.8	0.5	30.5	15.4	38.9
P99.9-100	2.2	20.5	0.3	29.6	13.9	33.6	P99.9-100	2.3	19.6	0.4	30.8	13.8	33.1	P99.9-100	2.6	18.4	0.3	30.7	15.4	32.6
P99.99-100	1.6	34.0	0.2	27.6	10.1	26.7	P99.99-100	1.6	33.2	0.2	26.6	11.8	26.7	P99.99-100	1.7	31.5	0.3	25.5	14.4	26.7
P90-95	1.6	1.4	0.7	16.9	1.5	78.1	P90-95	1.7	1.8	0.8	16.6	1.9	77.3	P90-95	1.7	1.6	0.6	16.2	1.7	78.4
P95-99	2.2	2.9	0.7	24.5	5.7	64.2	P95-99	2.3	3.0	0.9	22.5	5.4	66.2	P95-99	2.3	2.8	0.6	23.0	5.3	66.1
P99-99.5	2.7	4.8	0.7	28.0	14.2	50.1	P99-99.5	2.8	4.4	1.0	26.3	11.5	54.3	P99-99.5	2.9	4.5	0.6	27.3	12.1	52.9
P99.5-99.9	2.7	8.4	0.5	29.4	16.0	43.4	P99.5-99.9	2.9	7.9	0.9	29.5	14.3	44.9	P99.5-99.9	3.0	7.7	0.5	30.6	15.5	43.0
P99.9-99.99	2.4	15.8	0.3	30.5	13.5	36.2	P99.9-99.99	2.6	14.9	0.5	32.3	14.6	35.5	P99.9-99.99	2.9	14.0	0.3	32.5	15.8	34.8
P99.99-100	1.6	34.0	0.2	27.6	10.1	26.7	P99.99-100	1.6	33.2	0.2	26.6	11.8	26.7	P99.99-100	1.7	31.5	0.3	25.5	14.4	26.7
1964						1965						1966								
P90-100	2.0	4.1	1.1	21.3	7.8	63.7	P90-100	2.3	4.0	1.1	21.9	7.8	63.0	P90-100	2.5	4.0	1.1	21.3	7.8	63.4
P95-100	2.3	5.2	1.1	23.9	10.6	56.9	P95-100	2.6	5.2	1.1	24.3	10.5	56.3	P95-100	2.8	5.1	1.1	23.2	10.3	57.4
P99-100	2.8	9.0	1.1	27.6	17.9	41.7	P99-100	3.2	9.2	1.1	27.3	17.8	41.5	P99-100	3.5	9.4	1.0	26.2	17.6	42.3
P99.5-100	2.8	11.1	1.0	28.6	19.0	37.6	P99.5-100	3.3	11.5	1.0	28.1	19.0	37.2	P99.5-100	3.6	12.0	0.9	27.2	18.5	37.9
P99.9-100	2.7	17.0	0.8	29.1	18.8	31.7	P99.9-100	3.3	17.7	0.7	28.1	18.2	32.0	P99.9-100	3.4	19.2	0.7	27.1	17.4	32.3
P99.99-100	2.2	29.8	0.5	25.0	16.8	26.0	P99.99-100	2.8	30.8	0.3	24.4	16.5	25.3	P99.99-100	2.6	35.5	0.3	22.6	13.9	25.2
P90-95	1.4	1.6	1.0	15.9	1.8	78.5	P90-95	1.6	1.4	1.1	16.7	1.8	77.6	P90-95	1.9	1.8	1.0	17.3	2.7	75.6
P95-99	2.1	2.7	1.2	21.5	5.7	67.2	P95-99	2.2	2.5	1.1	22.3	5.6	66.5	P95-99	2.4	2.3	1.1	21.3	5.5	67.6
P99-99.5	2.7	4.6	1.3	25.6	15.8	50.8	P99-99.5	3.1	4.6	1.3	25.7	15.3	50.5	P99-99.5	3.3	4.1	1.2	24.4	15.8	51.6
P99.5-99.9	2.9	7.5	1.1	28.4	19.2	41.4	P99.5-99.9	3.4	7.6	1.1	28.2	19.5	40.6	P99.5-99.9	3.7	7.5	1.1	27.3	19.3	41.4
P99.9-99.99	2.9	12.8	0.9	30.6	19.6	33.8	P99.9-99.99	3.4	13.5	0.8	29.5	18.9	34.4	P99.9-99.99	3.7	13.6	0.8	28.7	18.6	34.8
P99.99-100	2.2	29.8	0.5	25.0	16.8	26.0	P99.99-100	2.8	30.8	0.3	24.4	16.5	25.3	P99.99-100	2.6	35.5	0.3	22.6	13.9	25.2
1967						1968						1969								
P90-100	2.8	4.4	1.3	21.6	7.9	62.0	P90-100	2.9	4.2	1.1	19.4	7.5	64.9	P90-100	2.8	3.9	1.3	18.3	7.5	66.2
P95-100	3.2	5.7	1.3	23.6	10.7	55.6	P95-100	3.3	5.5	1.2	21.1	10.3	58.7	P95-100	3.3	5.2	1.4	20.4	10.3	59.6
P99-100	3.9	10.3	1.3	26.2	17.6	40.7	P99-100	4.2	10.1	1.2	23.8	17.0	43.8	P99-100	4.1	9.7	1.4	23.2	16.9	44.9
P99.5-100	4.0	13.2	1.1	26.8	18.7	36.1	P99.5-100	4.4	13.1	1.1	24.5	18.4	38.7	P99.5-100	4.2	12.4	1.3	24.2	18.2	39.8
P99.9-100	3.9	21.4	0.8	26.1	17.4	30.5	P99.9-100	4.3	21.3	0.7	23.7	18.0	32.1	P99.9-100	4.1	20.3	0.9	23.6	17.9	33.4
P99.99-100	2.9	39.6	0.3	21.1	13.4	22.8	P99.99-100	3.2	38.6	0.3	18.7	16.2	23.1	P99.99-100	3.0	37.1	0.3	20.7	16.4	22.7
P90-95	2.0	1.5	1.2	17.4	1.9	76.1	P90-95	2.0	1.4	1.0	15.9	1.7	78.2	P90-95	1.9	1.5	1.1	14.1	2.0	79.6
P95-99	2.7	2.7	1.3	21.9	6.2	65.4	P95-99	2.7	2.6	1.2	19.5	6.0	68.2	P95-99	2.8	2.3	1.4	18.7	6.1	69.1
P99-99.5	3.7	4.4	1.6	25.0	15.3	50.4	P99-99.5	3.8	4.3	1.4	22.4	14.3	54.2	P99-99.5	3.8	4.2	1.6	21.2	14.4	55.4
P99.5-99.9	4.1	8.1	1.4	27.4	19.6	39.7	P99.5-99.9	4.4	8.0	1.3	25.1	18.7	42.9	P99.5-99.9	4.3	7.7	1.6	24.7	18.4	43.9
P99.9-99.99	4.2	14.9	0.9	28.0	18.9	33.3	P99.9-99.99	4.7	15.0	0.9	25.5	18.7	35.4	P99.9-99.99	4.5	14.5	1.1	24.8	18.6	37.3
P99.99-100	2.9	39.6	0.3	21.1	13.4	22.8	P99.99-100	3.2	38.6	0.3	18.7	16.2	23.1							

Tableau B-16 (suite)

1970	RF	RCM	BA	BIC	BNC	TSP	1971	RF	RCM	BA	BIC	BNC	TSP	1972	RF	RCM	BA	BIC	BNC	TSP
P90-100	3.0	4.0	1.8	17.2	7.5	66.4	P90-100	3.1	4.0	1.7	16.6	7.6	67.0	P90-100	3.0	3.8	0.6	16.4	7.4	68.7
P95-100	3.5	5.3	2.0	19.4	10.2	59.6	P95-100	3.6	5.2	1.9	18.9	10.5	59.9	P95-100	3.6	5.1	0.7	19.0	10.3	61.3
P99-100	4.4	9.9	2.3	22.7	16.8	43.9	P99-100	4.6	9.7	2.0	23.0	17.4	43.2	P99-100	4.5	9.4	1.0	23.9	17.2	44.0
P99.5-100	4.5	12.6	2.2	24.0	17.7	39.0	P99.5-100	4.8	12.4	2.0	24.4	18.6	37.9	P99.5-100	4.6	11.8	1.1	24.9	18.3	39.3
P99.9-100	4.4	21.0	1.9	23.5	16.5	32.8	P99.9-100	4.7	20.7	1.6	24.0	17.3	31.6	P99.9-100	4.6	19.8	0.9	24.7	17.2	32.7
P99.99-100	3.6	39.9	1.3	18.9	12.4	24.0	P99.99-100	3.9	39.2	1.2	19.7	13.0	23.1	P99.99-100	3.9	37.7	0.7	20.8	12.9	24.0
P90-95	2.0	1.6	1.4	12.9	2.2	80.0	P90-95	1.9	1.2	1.3	11.7	1.4	82.4	P90-95	1.8	1.2	0.4	11.0	1.4	84.2
P95-99	2.9	2.3	1.9	17.2	6.0	69.9	P95-99	3.0	2.2	1.8	16.1	5.7	71.3	P95-99	2.9	2.0	0.6	15.6	5.5	73.5
P99-99.5	4.1	4.3	2.4	20.4	15.2	54.1	P99-99.5	4.2	3.9	2.2	20.2	15.0	54.6	P99-99.5	4.2	4.4	0.8	21.8	14.8	53.9
P99.5-99.9	4.6	7.5	2.5	24.4	18.6	43.1	P99.5-99.9	4.8	6.9	2.2	24.6	19.4	42.1	P99.5-99.9	4.7	6.3	1.2	25.0	19.0	43.8
P99.9-99.99	4.7	14.8	2.1	25.2	18.0	36.0	P99.9-99.99	5.0	14.1	1.8	25.5	18.9	34.7	P99.9-99.99	4.9	13.3	1.0	26.1	18.8	35.9
P99.99-100	3.6	39.9	1.3	18.9	12.4	24.0	P99.99-100	3.9	39.2	1.2	19.7	13.0	23.1	P99.99-100	3.9	37.7	0.7	20.8	12.9	24.0
1973	RF	RCM	BA	BIC	BNC	TSP	1974	RF	RCM	BA	BIC	BNC	TSP	1975	RF	RCM	BA	BIC	BNC	TSP
P90-100	2.9	3.7	2.1	15.9	7.6	67.9	P90-100	2.7	3.6	1.7	15.6	7.5	69.0	P90-100	2.7	3.5	1.2	14.9	8.0	69.7
P95-100	3.4	4.9	2.3	18.4	10.4	60.6	P95-100	3.3	4.7	1.9	18.5	10.3	61.2	P95-100	3.2	4.6	1.3	17.4	11.0	62.5
P99-100	4.3	9.0	2.4	22.8	17.5	44.0	P99-100	4.2	8.7	2.3	23.8	17.5	43.5	P99-100	4.2	8.3	1.6	22.0	18.6	45.5
P99.5-100	4.3	11.2	2.3	22.9	18.1	41.3	P99.5-100	4.2	10.8	2.3	23.7	17.2	41.8	P99.5-100	4.3	10.6	1.7	22.3	19.9	41.1
P99.9-100	4.3	19.1	2.0	23.0	17.2	34.4	P99.9-100	4.3	18.5	2.0	24.0	16.5	34.6	P99.9-100	4.4	18.3	1.6	22.8	19.2	33.8
P99.99-100	3.7	36.5	1.5	19.9	13.0	25.4	P99.99-100	3.7	35.4	1.6	21.3	12.4	25.6	P99.99-100	3.8	35.0	1.3	20.6	14.3	25.0
P90-95	1.8	1.3	1.6	10.5	1.7	83.1	P90-95	1.6	1.2	1.1	9.6	1.5	84.9	P90-95	1.7	1.4	1.0	9.9	2.0	84.0
P95-99	2.8	2.0	2.2	15.3	5.4	72.4	P95-99	2.6	2.1	1.7	14.8	5.4	73.5	P95-99	2.5	2.0	1.2	14.3	5.8	74.1
P99-99.5	4.2	4.1	2.6	22.8	16.2	50.1	P99-99.5	4.2	3.8	2.3	24.1	18.2	47.3	P99-99.5	3.8	3.0	1.2	21.2	15.6	55.2
P99.5-99.9	4.2	6.2	2.5	22.8	18.6	45.7	P99.5-99.9	4.2	5.8	2.5	23.4	17.7	46.4	P99.5-99.9	4.3	5.7	1.8	22.0	20.4	45.8
P99.9-99.99	4.6	11.9	2.2	24.3	18.9	38.1	P99.9-99.99	4.5	12.3	2.2	25.0	18.1	37.9	P99.9-99.99	4.6	12.1	1.7	23.6	21.0	37.1
P99.99-100	3.7	36.5	1.5	19.9	13.0	25.4	P99.99-100	3.7	35.4	1.6	21.3	12.4	25.6	P99.99-100	3.8	35.0	1.3	20.6	14.3	25.0
1976	RF	RCM	BA	BIC	BNC	TSP	1977	RF	RCM	BA	BIC	BNC	TSP	1978	RF	RCM	BA	BIC	BNC	TSP
P90-100	2.6	3.4	0.9	15.1	8.0	69.9	P90-100	2.6	3.4	0.9	14.4	7.7	71.0	P90-100	2.8	3.4	1.2	14.2	8.4	70.0
P95-100	3.2	4.5	1.0	18.1	11.2	62.1	P95-100	3.2	4.6	1.0	17.0	10.7	63.6	P95-100	3.4	4.6	1.3	16.7	11.8	62.2
P99-100	4.0	8.3	1.1	22.1	18.5	46.1	P99-100	4.2	8.9	1.1	20.8	17.5	47.5	P99-100	4.5	8.7	1.5	20.1	20.3	44.9
P99.5-100	4.2	10.5	1.1	22.4	20.4	41.4	P99.5-100	4.5	11.8	1.2	21.5	19.9	41.2	P99.5-100	4.7	11.2	1.5	20.2	21.9	40.4
P99.9-100	4.3	18.2	1.0	22.9	19.7	33.8	P99.9-100	4.6	20.3	1.1	21.9	19.1	33.0	P99.9-100	4.8	19.5	1.4	20.7	21.2	32.3
P99.99-100	3.7	34.7	0.9	21.1	14.7	24.9	P99.99-100	3.9	37.6	0.9	20.1	13.8	23.7	P99.99-100	4.2	36.3	1.3	19.5	15.3	23.4
P90-95	1.6	1.2	0.8	9.2	1.7	85.4	P90-95	1.5	1.0	0.8	9.2	1.7	85.8	P90-95	1.6	1.1	1.1	9.2	1.7	85.2
P95-99	2.6	1.8	0.9	15.3	6.0	73.5	P95-99	2.5	1.8	0.9	14.5	6.2	74.1	P95-99	2.7	1.8	1.2	14.5	6.1	73.7
P99-99.5	3.7	3.6	1.0	21.6	14.5	55.7	P99-99.5	3.5	2.9	1.0	19.3	12.7	60.6	P99-99.5	4.1	3.5	1.3	19.9	17.1	54.1
P99.5-99.9	4.1	5.5	1.2	22.0	20.9	46.3	P99.5-99.9	4.4	6.3	1.2	21.2	20.4	46.5	P99.5-99.9	4.6	5.9	1.6	19.8	22.4	45.8
P99.9-99.99	4.5	12.0	1.1	23.6	21.7	37.1	P99.9-99.99	4.8	13.6	1.1	22.6	21.1	36.6	P99.9-99.99	5.0	13.1	1.5	21.2	23.4	35.7
P99.99-100	3.7	34.7	0.9	21.1	14.7	24.9	P99.99-100	3.9	37.6	0.9	20.1	13.8	23.7	P99.99-100	4.2	36.3	1.3	19.5	15.3	23.4
1979	RF	RCM	BA	BIC	BNC	TSP	1980	RF	RCM	BA	BIC	BNC	TSP	1981	RF	RCM	BA	BIC	BNC	TSP
P90-100	2.8	3.6	1.3	14.1	8.6	69.6	P90-100	2.8	3.9	1.3	13.5	8.4	70.1	P90-100	3.0	4.1	1.2	12.5	8.3	70.9
P95-100	3.4	4.8	1.4	16.4	11.9	62.0	P95-100	3.4	5.2	1.4	16.1	12.0	61.8	P95-100	3.5	5.4	1.3	14.0	11.3	64.6
P99-100	4.6	9.1	1.7	19.8	21.2	43.6	P99-100	4.6	9.5	1.8	19.5	21.1	43.4	P99-100	5.0	10.0	1.6	18.0	20.1	45.4
P99.5-100	4.7	11.4	1.8	19.2	21.2	41.7	P99.5-100	4.7	11.9	1.9	18.7	20.4	42.5	P99.5-100	5.1	12.6	1.7	17.3	19.8	43.5
P99.9-100	4.8	19.9	1.7	19.9	20.6	33.1	P99.9-100	4.8	20.7	1.8	19.4	19.8	33.4	P99.9-100	5.2	22.0	1.7	18.0	19.3	33.9
P99.99-100	4.2	36.8	1.6	19.0	14.7	23.8	P99.99-100	4.2	37.8	1.7	18.7	14.0	23.7	P99.99-100	4.6	39.5	1.6	17.4	13.3	23.7
P90-95	1.7	1.4	1.1	9.5	2.1	84.3	P90-95	1.5	1.4	1.0	8.3	1.6	86.2	P90-95	2.0	1.6	0.9	9.4	2.5	83.5
P95-99	2.6	1.9	1.2	14.2	5.6	74.6	P95-99	2.6	2.4	1.2	13.9	6.0	73.9	P95-99	2.6	2.4	1.0	11.5	5.7	76.7
P99-99.5	4.5	4.2	1.6	20.9	21.3	47.4	P99-99.5	4.6	4.6	1.6	21.2	22.7	45.2	P99-99.5	4.8	4.7	1.5	19.3	20.6	49.1
P99.5-99.9	4.6	5.7	1.9	18.7	21.6	47.5	P99.5-99.9	4.5	6.0	1.9	18.2	20.8	48.5	P99.5-99.9	4.9	6.3	1.7	16.8	20.2	50.0
P99.9-99.99	5.0	13.4	1.8	20.2	22.8	36.7	P99.9-99.99	5.0	14.2	1.9	19.7	22.1	37.1	P99.9-99.99	5.5	15.2	1.7	18.2	21.6	37.8
P99.99-100	4.2	36.8	1.6	19.0	14.7	23.8	P99.99-100	4.2	37.8	1.7	18.7	14.0	23.7	P99.99-100	4.6	39.5	1.6	17.4	13.3	23.7
1982	RF	RCM	BA	BIC	BNC	TSP	1983	RF	RCM	BA	BIC	BNC	TSP	1984	RF	RCM	BA	BIC	BNC	TSP
P90-100	3.0	3.7	1.3	11.8	8.1	72.1	P90-100	3.1	3.4	1.3	10.9	8.3	73.0	P90-100	3.1	3.5	1.6	9.8	8.2	73.7
P95-100	3.6	4.8	1.4	13.7	11.3	65.2	P95-100	3.8	4.4	1.6	12.8	11.7	65.9	P95-100	3.7	4.5	1.9	11.4	11.6	66.9
P99-100	5.0	8.8	1.8	17.2	19.1	48.0	P99-100	5.2	7.9	2.1	15.3	19.7	49.8	P99-100	5.2	8.2	2.7	14.1	20.1	49.6
P99.5-100	5.2	11.5	1.9	16.8	19.7	44.8	P99.5-100	5.5	10.3	2.3	15.1	21.1	45.7	P99.5-100	5.3	10.4	2.8	13.4	19.8	48.4
P99.9-100	5.5	20.4	1.9	17.8	19.4	35.0	P99.9-100	5.9	18.5	2.4	16.2	21.1	35.9	P99.9-100	5.7	18.8	3.0	14.6	20.0	37.9
P99.99-100	4.9	37.1	1.9	17.8	13.5	24.8	P99.99-100	5.4	34.2	2.5	16.9	15.0	26.0	P99.99-100	5.3	34.7	3.1	15.5	14.1	27.4
P90-95	1.8	1.7	1.0	8.1	2.1	85.3	P90-95	1.8	1.7	0.9	7.3	2.0	86.3	P90-95	1.9	1.7	1.0	6.9	1.9	86.7
P95-99	2.8	2.4	1.2	11.6	6.5	75.6	P95-99	2.9	2.3	1.3	11.2	6.9	75.4	P95-99	2.8	2.3	1.4	9.8	6.5	77.2
P99-99.5	4.7	3.4	1.7	17.9	17.9	54.5	P99-99.5	4.6	3.2	1.7	15.8	16.9	57.7	P99-99.5	5.2	4.2	2.4	15.5	20.8	51.9
P99.5-99.9	5.0	5.8	1.9	16.2	19.8	51.2	P99.5-99.9	5.3	5.2	2.3	14.4	21.0	51.8	P99.5-99.9	5.0	5.1	2.7	12.7	19.6	54.9
P99.9-99.99	5.7	14.2	1.9	17.8	21.6	38.8	P99.9-99.99	6.0	12.9	2.4	15.9	23.3	39.4	P99.9-99.99	5.9	13.1	2.9	14.2</		

Tableau B-16 (suite et fin)

1985						1986						1987								
	RF	RCM	BA	BIC	BNC	TSP		RF	RCM	BA	BIC	BNC	TSP		RF	RCM	BA	BIC	BNC	TSP
P90-100	3.1	3.8	1.5	9.4	8.5	73.7	P90-100	3.2	3.9	1.4	9.4	9.1	73.0	P90-100	3.3	4.3	1.4	9.4	9.2	72.4
P95-100	3.7	4.8	1.9	10.9	12.0	66.7	P95-100	3.8	4.7	1.7	10.9	12.5	66.4	P95-100	3.9	5.3	1.6	10.8	12.6	65.8
P99-100	5.2	8.2	2.7	13.6	20.5	49.8	P99-100	5.2	8.0	2.3	13.6	21.5	49.4	P99-100	5.3	9.0	2.0	13.3	21.1	49.3
P99.5-100	5.3	10.4	2.8	13.2	20.7	47.6	P99.5-100	5.3	10.2	2.5	13.3	22.2	46.5	P99.5-100	5.4	11.7	2.2	13.0	22.0	45.8
P99.9-100	5.7	18.9	3.0	14.4	21.0	36.9	P99.9-100	5.8	18.6	2.7	14.5	22.6	35.9	P99.9-100	5.8	21.1	2.4	14.1	22.1	34.5
P99.99-100	5.3	34.7	3.3	15.5	14.6	26.6	P99.99-100	5.4	34.0	3.0	16.0	15.7	25.8	P99.99-100	5.3	37.6	2.6	15.4	14.8	24.2
P90-95	1.9	1.9	0.9	6.5	1.8	87.1	P90-95	2.0	2.3	0.9	6.8	2.6	85.4	P90-95	2.1	2.4	1.1	6.8	2.7	84.9
P95-99	2.9	2.7	1.4	9.2	7.0	76.7	P95-99	2.9	2.7	1.3	9.2	7.0	76.9	P95-99	3.0	3.0	1.3	9.3	7.3	76.1
P99-99.5	5.0	3.8	2.3	14.5	20.2	54.2	P99-99.5	5.0	3.5	1.9	14.2	20.0	55.3	P99-99.5	5.1	3.4	1.7	13.8	19.2	56.8
P99.5-99.9	5.0	5.1	2.7	12.4	20.5	54.2	P99.5-99.9	5.0	4.8	2.4	12.5	22.0	53.4	P99.5-99.9	5.1	5.3	2.1	12.2	21.9	53.4
P99.9-99.99	5.9	13.2	3.0	14.0	23.3	40.7	P99.9-99.99	5.9	12.8	2.6	14.0	25.1	39.6	P99.9-99.99	5.9	14.5	2.3	13.6	25.0	38.7
P99.99-100	5.3	34.7	3.3	15.5	14.6	26.6	P99.99-100	5.4	34.0	3.0	16.0	15.7	25.8	P99.99-100	5.3	37.6	2.6	15.4	14.8	24.2

1988						1989						1990								
	RF	RCM	BA	BIC	BNC	TSP		RF	RCM	BA	BIC	BNC	TSP		RF	RCM	BA	BIC	BNC	TSP
P90-100	3.5	4.5	1.4	9.1	9.5	72.0	P90-100	4.0	4.8	1.8	8.4	10.0	71.1	P90-100	4.2	4.3	1.8	8.5	9.5	71.7
P95-100	4.1	5.6	1.6	10.5	13.0	65.2	P95-100	4.7	6.0	2.0	10.2	13.8	63.1	P95-100	4.7	5.6	2.1	10.3	13.3	64.1
P99-100	5.6	9.5	1.9	12.9	21.4	48.8	P99-100	6.0	10.6	2.4	12.9	22.7	45.5	P99-100	6.1	10.2	2.7	13.2	21.2	46.6
P99.5-100	5.7	12.4	2.0	12.8	22.6	44.4	P99.5-100	6.4	13.4	2.6	13.0	23.6	41.0	P99.5-100	6.7	13.2	2.9	13.7	23.7	39.9
P99.9-100	6.2	22.3	2.2	13.8	22.6	33.0	P99.9-100	6.9	23.4	2.2	13.8	22.4	31.4	P99.9-100	6.5	22.6	2.8	12.7	19.4	35.9
P99.99-100	5.7	39.1	2.4	15.2	14.9	22.8	P99.99-100	5.7	38.3	2.0	15.1	17.3	21.5	P99.99-100	5.4	39.1	3.0	14.1	17.2	21.1
P90-95	2.2	2.5	1.2	6.5	2.7	85.0	P90-95	2.5	2.5	1.4	4.7	2.5	86.5	P90-95	3.1	1.8	1.3	5.2	2.4	86.2
P95-99	3.3	3.3	1.4	9.0	7.9	75.2	P95-99	4.0	3.3	1.8	8.6	8.4	73.9	P95-99	3.8	2.7	1.7	8.5	8.3	75.0
P99-99.5	5.3	3.9	1.7	13.0	19.1	57.0	P99-99.5	5.3	4.9	2.0	12.7	20.8	54.3	P99-99.5	5.0	4.3	2.3	12.2	16.3	60.0
P99.5-99.9	5.5	6.2	1.9	12.2	22.6	51.6	P99.5-99.9	6.1	6.9	2.8	12.4	24.5	47.4	P99.5-99.9	6.7	6.9	2.9	14.3	26.5	42.6
P99.9-99.99	6.3	15.9	2.1	13.3	25.5	36.8	P99.9-99.99	7.3	17.4	2.3	13.3	24.3	35.3	P99.9-99.99	7.0	15.9	2.8	12.1	20.3	41.9
P99.99-100	5.7	39.1	2.4	15.2	14.9	22.8	P99.99-100	5.7	38.3	2.0	15.1	17.3	21.5	P99.99-100	5.4	39.1	3.0	14.1	17.2	21.1

1991						1992						1993								
	RF	RCM	BA	BIC	BNC	TSP		RF	RCM	BA	BIC	BNC	TSP		RF	RCM	BA	BIC	BNC	TSP
P90-100	4.7	4.0	1.6	7.5	9.6	72.6	P90-100	4.6	4.3	1.4	7.0	9.5	73.2	P90-100	4.3	3.9	1.0	6.6	9.1	75.0
P95-100	5.5	5.1	2.0	8.8	13.5	65.3	P95-100	5.1	5.3	1.6	8.1	13.5	66.6	P95-100	5.0	5.1	1.1	7.7	12.7	68.4
P99-100	6.9	9.8	2.3	12.1	22.0	47.0	P99-100	6.7	10.2	1.8	9.3	22.3	49.8	P99-100	7.0	10.7	1.3	9.8	22.0	49.1
P99.5-100	7.8	12.7	2.3	13.1	22.0	42.1	P99.5-100	7.7	13.6	2.1	10.6	21.9	44.2	P99.5-100	7.6	14.8	1.3	10.3	25.7	40.3
P99.9-100	8.9	25.2	2.6	11.9	22.5	28.9	P99.9-100	7.9	22.8	1.6	8.4	19.4	39.9	P99.9-100	8.3	27.0	1.2	11.1	20.5	31.9
P99.99-100	10.7	42.3	1.9	14.5	11.3	19.3	P99.99-100	7.5	42.4	1.1	12.1	13.9	22.9	P99.99-100	6.8	45.4	1.1	9.8	13.8	23.1
P90-95	3.4	2.0	0.9	5.1	2.3	86.4	P90-95	3.4	2.6	1.0	5.0	1.9	86.0	P90-95	3.1	1.8	0.8	4.5	2.6	87.1
P95-99	4.6	2.1	1.8	6.7	8.2	76.5	P95-99	4.2	2.3	1.5	7.4	8.2	76.4	P95-99	3.8	2.0	1.1	6.4	7.4	79.3
P99-99.5	5.1	4.1	2.2	9.9	22.2	56.5	P99-99.5	4.7	3.2	1.3	6.5	23.1	61.2	P99-99.5	6.0	3.0	1.2	8.9	15.1	65.7
P99.5-99.9	7.1	4.8	2.1	13.9	21.7	50.6	P99.5-99.9	7.6	7.7	2.3	12.0	23.4	46.9	P99.5-99.9	7.1	6.9	1.4	9.8	29.1	45.8
P99.9-99.99	8.2	18.6	2.9	11.0	26.9	32.6	P99.9-99.99	8.0	15.9	1.8	7.1	21.4	45.9	P99.9-99.99	8.9	20.2	1.3	11.6	23.0	35.2
P99.99-100	10.7	42.3	1.9	14.5	11.3	19.3	P99.99-100	7.5	42.4	1.1	12.1	13.9	22.9	P99.99-100	6.8	45.4	1.1	9.8	13.8	23.1

1994						1995						1996								
	RF	RCM	BA	BIC	BNC	TSP		RF	RCM	BA	BIC	BNC	TSP		RF	RCM	BA	BIC	BNC	TSP
P90-100	4.5	4.8	1.1	6.3	9.3	73.9	P90-100	4.0	5.0	1.4	6.0	8.8	74.9	P90-100	4.0	5.3	1.5	5.0	8.4	75.7
P95-100	5.7	6.5	1.3	7.0	12.4	67.2	P95-100	4.6	6.8	1.6	7.1	12.1	67.8	P95-100	4.7	7.1	1.8	5.9	11.7	68.9
P99-100	7.0	12.4	1.3	9.3	21.7	48.4	P99-100	6.1	13.5	1.3	9.1	20.9	49.0	P99-100	6.2	14.0	1.6	7.5	19.9	50.8
P99.5-100	7.0	16.2	1.3	9.1	22.6	43.8	P99.5-100	6.3	17.8	1.3	9.7	22.8	42.2	P99.5-100	6.4	18.3	1.5	7.9	21.6	44.3
P99.9-100	7.4	29.8	1.2	7.9	22.7	30.9	P99.9-100	6.4	30.7	1.2	8.4	19.5	33.9	P99.9-100	6.5	31.4	1.4	6.8	18.4	35.5
P99.99-100	5.5	50.5	0.6	7.8	14.8	20.7	P99.99-100	5.4	53.3	0.8	7.3	11.2	22.0	P99.99-100	5.4	54.2	0.9	5.9	10.6	22.9
P90-95	2.5	1.9	0.9	5.1	3.6	86.0	P90-95	2.8	1.8	0.2	3.9	2.7	87.8	P90-95	2.8	1.8	1.0	3.3	2.3	88.8
P95-99	4.9	2.9	1.2	5.7	6.9	78.4	P95-99	3.7	2.9	0.5	5.9	7.0	78.9	P95-99	3.8	3.2	1.9	5.0	6.9	79.2
P99-99.5	7.0	5.0	1.1	9.7	19.8	57.4	P99-99.5	5.6	5.4	1.1	8.1	17.3	62.1	P99-99.5	5.6	5.1	1.7	6.8	16.4	64.4
P99.5-99.9	6.7	6.8	1.4	9.9	22.5	52.7	P99.5-99.9	6.2	9.6	1.2	10.5	24.9	47.5	P99.5-99.9	6.4	9.5	1.6	8.6	23.7	50.2
P99.9-99.99	8.1	22.5	1.5	7.9	25.5	34.5	P99.9-99.99	6.8	22.0	1.3	8.8	22.6	38.5	P99.9-99.99	7.0	21.8	1.6	7.2	21.7	40.7
P99.99-100	5.5	50.5	0.6	7.8	14.8	20.7	P99.99-100	5.4	53.3	0.8	7.3	11.2	22.0	P99.99-100	5.4	54.2	0.9	5.9	10.6	22.9

1997						1998							
	RF	RCM	BA	BIC	BNC	TSP		RF	RCM	BA	BIC	BNC	TSP
P90-100	3.9	5.6	1.4	4.8	8.3	76.0	P90-100	4.0	5.5	1.3	4.7	8.4	76.1
P95-100	4.5	7.6	1.7	5.6	11.4	69.2	P95-100	4.6	7.5	1.6	5.5	11.5	69.3
P99-100	5.9	15.1	1.6	7.1	19.5	50.9	P99-100	6.0	15.0	1.5	7.0	19.6	51.0
P99.5-100	6.1	19.8	1.5	7.5	21.3	43.7	P99.5-100	6.2	19.7	1.4	7.4	21.4	43.8
P99.9-100	6.1	33.7	1.4	6.4	17.9	34.5	P99.9-100	6.2	33.6	1.3	6.3	18.0	34.6
P99.99-100	5.0	56.8	0.9	5.4	10.1	21.8	P99.99-100	5.1	56.7	0.8	5.3	10.2	21.9
P90-95	2.8	1.7	0.9	3.2	2.3	89.1	P90-95	2.9	1.6	0.8	3.1	2.4	89.2
P95-99	3.7	3.3	1.8	4.7	6.8	79.6	P95-99	3.8	3.2	1.7	4.6	6.9	79.7
P99-99.5	5.4	5.0	1.6	6.3	15.6	66.1	P99-99.5	5.5	4.9	1.5	6.2	15.7	66.2
P99.5-99.9	6.1	10.5	1.6	8.2	23.6	49.9	P99.5-99.9	6.2	10.4	1.5	8.1	23.7	50.0
P99.9-99.99	6.6	23.7	1.6	6.8	21.3	40.0	P99.9-99.99	6.7	23.6	1.5	6.7	21.4	40.1
P99.99-100	5.0	56.8	0.9	5.4	10.1	21.8	P99.99-100	5.1	56.7	0.8	5.3	10.2	21.9

Signes: RF = Revenus fonciers; RCM = Revenus de capitaux mobiliers; BA = Bénéfices agricoles, BIC = Bénéfices industriels et commerciaux, BNC = Bénéfices non commerciaux

Les tableaux B-17 et B-18 se contentent de reproduire sous une autre forme les résultats du tableau B-16, de façon à mieux faire apparaître les évolutions temporelles de la composition des revenus de chacun des fractiles.

Tableau B-17: L'évolution de la composition des hauts revenus (RF, RCM, BA, BIC, BNC, TSP) (revenus 1917, 1920, 1932, 1934, 1936-1937, 1945-1946 et 1948-1998)

	P90-100						P95-100						P99-100						P99,5-100					
	RF	RCM	BA	BIC	BNC	TSP	RF	RCM	BA	BIC	BNC	TSP	RF	RCM	BA	BIC	BNC	TSP	RF	RCM	BA	BIC	BNC	TSP
1917																								
1920	6,8	19,7	1,8	32,6	4,1	35,0	7,0	21,0	1,9	35,3	4,3	30,4	13,0	34,1	1,0	35,2	2,9	13,8	11,8	36,0	0,8	37,6	2,6	11,2
1920																								
1932	9,8	16,1	0,5	13,3	4,6	55,7	10,5	18,2	0,5	14,7	5,2	50,9	12,7	27,9	0,5	18,8	6,5	33,5	12,6	31,5	0,5	20,0	6,1	29,3
1934	11,9	17,7	0,3	11,6	4,7	53,8	12,8	19,8	0,3	12,5	5,3	49,4	15,8	29,7	0,3	14,6	6,7	32,7	15,9	33,7	0,3	15,2	6,3	28,6
1936	10,6	18,0	0,4	13,6	4,7	52,8	11,2	20,1	0,4	14,8	5,2	48,4	13,1	29,8	0,4	18,8	6,4	31,5	12,8	34,1	0,4	20,1	5,9	26,7
1937	8,8	16,9	0,3	14,6	3,9	55,4	9,5	19,6	0,4	16,5	4,5	49,5	11,2	29,7	0,4	22,7	5,4	30,6	10,8	34,0	0,4	24,8	4,8	25,3
1945	4,0	5,8	1,3	24,5	5,2	59,1	4,2	6,5	1,4	27,1	6,0	54,9	4,9	9,6	1,7	35,6	8,0	40,1	5,0	11,3	1,8	39,6	8,3	33,9
1946	2,3	5,6	2,4	29,5	4,4	55,8	2,5	6,8	2,8	33,9	5,1	48,9	3,0	11,0	3,7	46,4	6,5	29,4	2,9	12,8	3,8	51,0	6,1	23,5
1948	1,4	3,5	2,5	31,2	4,2	57,1	1,5	4,3	2,7	33,9	4,9	52,7	1,7	7,7	3,2	43,1	6,1	38,2	1,7	9,7	3,0	46,8	5,7	33,1
1949	0,5	4,4	1,2	26,8	4,7	62,3	0,5	5,7	1,3	30,2	5,8	56,4	0,6	10,8	1,1	38,4	7,6	41,5	0,5	13,5	1,0	41,0	7,4	36,6
1950	0,7	5,3	1,1	25,8	5,0	62,1	0,7	6,7	1,1	28,3	6,0	57,1	0,7	12,3	1,1	34,0	7,9	44,0	0,6	15,4	1,0	35,5	7,8	39,7
1951	1,0	5,0	0,8	26,2	5,4	61,6	1,0	6,1	0,9	28,6	6,3	57,1	1,0	10,9	0,9	34,9	8,1	44,2	1,0	13,6	0,8	36,7	7,9	40,0
1952	0,9	4,5	0,4	26,7	5,4	62,1	0,9	5,8	0,4	29,7	6,6	56,6	0,9	10,6	0,4	36,5	9,0	42,5	0,8	13,1	0,4	37,5	8,5	39,6
1953	0,9	4,8	0,7	29,4	4,8	59,4	0,9	6,1	0,7	32,2	5,9	54,2	0,9	11,2	0,7	38,2	8,2	40,8	0,8	14,0	0,6	38,5	7,9	38,3
1954	0,8	4,8	0,5	28,6	6,0	59,3	0,9	6,0	0,5	31,5	7,5	53,6	0,8	10,9	0,5	36,6	11,1	40,1	0,8	13,7	0,4	37,0	10,8	37,5
1955	0,8	4,8	0,5	27,2	6,2	60,5	0,8	6,2	0,5	30,3	8,0	54,2	0,8	11,0	0,4	34,9	11,1	41,9	0,7	13,9	0,3	35,5	11,2	38,5
1956	1,2	4,7	0,4	24,0	6,3	63,3	1,3	6,1	0,5	26,9	8,1	57,2	1,3	11,0	0,4	32,0	11,6	43,8	1,2	13,7	0,3	33,3	12,1	39,5
1957	1,4	4,4	0,6	25,8	6,3	61,5	1,4	5,7	0,6	28,5	8,0	55,8	1,5	10,0	0,6	33,3	11,3	43,5	1,4	12,5	0,5	34,6	12,1	38,9
1958	1,4	4,1	0,5	21,7	6,3	66,0	1,5	5,3	0,5	24,0	8,2	60,5	1,6	9,4	0,5	28,9	11,9	47,9	1,5	11,7	0,4	30,5	12,7	43,4
1959	1,6	3,9	0,5	25,3	6,4	62,3	1,8	5,1	0,4	28,1	8,4	56,2	1,9	8,8	0,3	32,6	12,3	44,0	1,9	10,8	0,3	33,8	12,9	40,3
1960	2,1	4,8	0,7	23,0	6,7	62,7	2,2	6,2	0,7	25,3	8,9	56,7	2,5	11,0	0,6	28,8	13,6	43,6	2,4	13,6	0,5	29,5	13,9	40,0
1961	2,1	4,6	0,6	23,4	6,9	62,4	2,3	6,0	0,6	26,3	9,4	55,4	2,5	10,5	0,5	29,0	14,8	42,7	2,5	13,1	0,4	29,4	15,2	39,5
1962	2,2	4,5	0,8	22,3	6,4	63,9	2,4	5,8	0,8	25,0	8,5	57,5	2,7	9,9	0,8	28,8	13,2	44,6	2,7	12,4	0,7	29,9	14,1	40,2
1963	2,2	4,2	0,6	22,5	6,6	63,9	2,5	5,5	0,6	25,5	8,9	57,0	2,9	9,5	0,5	29,5	14,4	43,4	2,8	11,8	0,5	30,5	15,4	38,9
1964	2,0	4,1	1,1	21,3	7,8	63,7	2,3	5,2	1,1	23,9	10,6	56,9	2,8	9,0	1,1	27,6	17,9	41,7	2,8	11,1	1,0	28,6	19,0	37,6
1965	2,3	4,0	1,1	21,9	7,8	63,0	2,6	5,2	1,1	24,3	10,5	56,3	3,2	9,2	1,1	27,3	17,8	41,5	3,3	11,5	1,0	28,1	19,0	37,2
1966	2,5	4,0	1,1	21,3	7,8	63,4	2,8	5,1	1,1	23,2	10,3	57,4	3,5	9,4	1,0	26,2	17,6	42,3	3,6	12,0	0,9	27,2	18,5	37,9
1967	2,8	4,4	1,3	21,6	7,9	62,0	3,2	5,7	1,3	23,6	10,7	55,6	3,9	10,3	1,3	26,2	17,6	40,7	4,0	13,2	1,1	26,8	18,7	36,1
1968	2,9	4,2	1,1	19,4	7,5	64,9	3,3	5,5	1,2	21,1	10,3	58,7	4,2	10,1	1,2	23,8	17,0	43,8	4,4	13,1	1,1	24,5	18,4	38,7
1969	2,8	3,9	1,3	18,3	7,5	66,2	3,3	5,2	1,4	20,4	10,3	59,6	4,1	9,7	1,4	23,2	16,9	44,9	4,2	12,4	1,3	24,2	18,2	39,8
1970	3,0	4,0	1,8	17,2	7,5	66,4	3,5	5,3	2,0	19,4	10,2	59,6	4,4	9,9	2,3	22,7	16,8	43,9	4,5	12,6	2,2	24,0	17,7	39,0
1971	3,1	4,0	1,7	16,6	7,6	67,0	3,6	5,2	1,9	18,9	10,5	59,9	4,6	9,7	2,0	23,0	17,4	43,2	4,8	12,4	2,0	24,4	18,6	37,9
1972	3,0	3,8	0,6	16,4	7,4	68,7	3,6	5,1	0,7	19,0	10,3	61,3	4,5	9,4	1,0	23,9	17,2	44,0	4,6	11,8	1,1	24,9	18,3	39,3
1973	2,9	3,7	2,1	15,9	7,6	67,9	3,4	4,9	2,3	18,4	10,4	60,6	4,3	9,0	2,4	22,8	17,5	44,0	4,3	11,2	2,3	22,9	18,1	41,3
1974	2,7	3,6	1,7	15,6	7,5	69,0	3,3	4,7	1,9	18,5	10,3	61,2	4,2	8,7	2,3	23,8	17,5	43,5	4,2	10,8	2,3	23,7	17,2	41,8
1975	2,7	3,5	1,2	14,9	8,0	69,7	3,2	4,6	1,3	17,4	11,0	62,5	4,2	8,3	1,6	22,0	18,6	45,5	4,3	10,6	1,7	22,3	19,9	41,1
1976	2,6	3,4	0,9	15,1	8,0	69,9	3,2	4,5	1,0	18,1	11,2	62,1	4,0	8,3	1,1	22,1	18,5	46,1	4,2	10,5	1,1	22,4	20,4	41,4
1977	2,6	3,4	0,9	14,4	7,7	71,0	3,2	4,6	1,0	17,0	10,7	63,6	4,2	8,9	1,1	20,8	17,5	47,5	4,5	11,8	1,2	21,5	19,9	41,2
1978	2,8	3,4	1,2	14,2	8,4	70,0	3,4	4,6	1,3	16,7	11,8	62,2	4,5	8,7	1,5	20,1	20,3	44,9	4,7	11,2	1,5	20,2	21,9	40,4
1979	2,8	3,6	1,3	14,1	8,6	69,6	3,4	4,8	1,4	16,4	11,9	62,0	4,6	9,1	1,7	19,8	21,2	43,6	4,7	11,4	1,8	19,2	21,2	41,7
1980	2,8	3,9	1,3	13,5	8,4	70,1	3,4	5,2	1,4	16,1	12,0	61,8	4,6	9,5	1,8	19,5	21,1	43,4	4,7	11,9	1,9	18,7	20,4	42,5
1981	3,0	4,1	1,2	12,5	8,3	70,9	3,5	5,4	1,3	14,0	11,3	64,6	5,0	10,0	1,6	18,0	20,1	45,4	5,1	12,6	1,7	17,3	19,8	43,5
1982	3,0	3,7	1,3	11,8	8,1	72,1	3,6	4,8	1,4	13,7	11,3	65,2	5,0	8,8	1,8	17,2	19,1	48,0	5,2	11,5	1,9	16,8	19,7	44,8
1983	3,1	3,4	1,3	10,9	8,3	73,0	3,8	4,4	1,6	12,8	11,7	65,9	5,2	7,9	2,1	15,3	19,7	49,8	5,5	10,3	2,3	15,1	21,1	45,7
1984	3,1	3,5	1,6	9,8	8,2	73,7	3,7	4,5	1,9	11,4	11,6	66,9	5,2	8,2	2,7	14,1	20,1	49,6	5,3	10,4	2,8	13,4	19,8	48,4
1985	3,1	3,8	1,5	9,4	8,5	73,7	3,7	4,8	1,9	10,9	12,0	66,7	5,2	8,2	2,7	13,6	20,5	49,8	5,3	10,4	2,8	13,2	20,7	47,6
1986	3,2	3,9	1,4	9,4	9,1	73,0	3,8	4,7	1,7	10,9	12,5	66,4	5,2	8,0	2,3	13,6	21,5	49,4	5,3	10,2	2,5	13,3	22,2	46,5
1987	3,3	4,3	1,4	9,4	9,2	72,4	3,9	5,3	1,6	10,8	12,6	65,8	5,3	9,0	2,0	13,3	21,1	49,3	5,4	11,7	2,2	13,0	22,0	45,8
1988	3,5	4,5	1,4	9,1	9,5	72,0	4,1	5,6	1,6	10,5	13,0	65,2	5,6	9,5	1,9	12,9	21,4	48,8	5,7	12,4	2,0	12,8	22,6	44,4
1989	4,0	4,8	1,8	8,4	10,0	71,1	4,7	6,0	2,0	10,2	13,8	63,1	6,0	10,6	2,4	12,9	22,7	45,5	6,4	13,4	2,6	13,0	23,6	41,0
1990	4,2	4,3	1,8	8,5	9,5	71,7	4,7	5,6	2,1	10,3	13,3	64,1	6,1	10,2	2,7	13,2	21,2	46,6	6,7	13,2	2,9	13,7	23,7	39,9
1991	4,7	4,0	1,6	7,5	9,6	72,6	5,5	5,1	2,0	8,8	13,5	65,3	6,9	9,8	2,3	12,1	22,0	47,0	7,8	12,7	2,3	13,1	22,0	42,1
1992	4,6	4,3	1,4	7,0	9,5	73,2	5,1	5,3	1,6	8,1	13,5	66,6	6,7	10,2	1,8	9,3	22,3	49,8	7,7	13,6	2,1	10,6	21,9	44,2
1993	4,3	3,9	1,0	6,6	9,1	75,0	5,0	5,1	1,1	7,7	12,7	68,4	7,0	10,7	1,3	9,8	22,0	49,1	7,6	14,8	1,3	10,3	25,7	40,3
1994	4,5	4,8	1,1</																					

Tableau B-17 (suite)

	P99,9-100					P99,99-100					P90-95					P95-99									
	RF	RCM	BA	BIC	BNC	TSP	RF	RCM	BA	BIC	BNC	TSP	RF	RCM	BA	BIC	BNC	TSP	RF	RCM	BA	BIC	BNC	TSP	
1917	8,8	37,3	0,5	42,5	2,1	8,7	6,8	39,9	0,4	45,2	1,6	5,9													
1920	5,0	33,3	0,8	48,1	2,7	10,1	3,2	39,3	0,6	50,3	1,2	5,4	4,8	7,8	1,1	7,1	1,5	77,7	6,9	12,3	2,5	25,1	4,3	48,9	
1932	11,1	41,5	0,3	22,8	4,4	19,9	7,4	51,5	0,2	25,2	2,0	13,7	6,8	6,3	0,4	6,8	1,9	77,8	8,3	8,7	0,5	10,7	4,0	67,8	
1934	14,1	43,8	0,2	16,8	4,3	20,8	9,5	52,5	0,2	20,7	2,0	15,2	7,7	7,5	0,2	7,7	1,9	75,1	9,7	9,9	0,3	10,3	3,9	66,0	
1936	10,3	44,1	0,2	22,2	3,7	19,5	6,4	53,3	0,1	25,2	1,5	13,5	7,5	7,6	0,3	7,9	1,9	74,9	9,4	10,2	0,4	10,7	4,1	65,3	
1937	8,3	42,6	0,3	26,9	2,8	19,0	4,5	52,2	0,2	29,2	1,2	12,8	5,8	6,5	0,2	7,1	1,6	78,7	7,9	9,8	0,3	10,3	3,7	67,9	
1945	4,3	14,4	2,0	50,7	6,7	21,9	2,5	13,8	1,9	67,5	3,0	11,2	3,4	3,0	0,8	13,6	2,1	77,0	3,8	4,7	1,2	22,2	4,8	63,3	
1946	2,2	15,4	2,7	60,7	3,9	15,0	1,3	16,6	0,4	73,8	0,5	7,5	1,8	2,3	1,3	17,1	2,3	75,1	2,2	4,0	2,1	25,5	4,2	61,9	
1948	1,2	14,3	2,0	53,6	3,7	25,2	0,9	19,7	0,7	60,1	1,9	16,7	1,2	1,1	1,6	20,2	1,7	74,2	1,4	2,1	2,5	28,1	4,1	61,9	
1949	0,3	20,2	0,6	42,4	5,1	31,3	0,1	30,9	0,2	41,2	2,6	25,1	0,4	1,0	1,1	18,5	1,7	77,2	0,5	2,5	1,4	24,9	4,7	66,0	
1950	0,4	22,5	0,6	36,4	5,9	34,2	0,1	33,8	0,1	34,6	1,8	29,6	0,6	1,4	1,0	19,3	2,4	75,3	0,7	3,2	1,2	24,8	4,9	65,2	
1951	0,6	21,3	0,5	37,2	5,9	34,5	0,3	31,7	0,3	35,5	4,2	27,9	0,9	1,4	0,6	17,2	2,3	77,5	1,0	3,2	0,9	24,8	5,2	64,9	
1952	0,6	20,5	0,3	37,7	6,9	34,1	0,3	32,7	0,5	33,2	4,6	28,7	0,8	1,2	0,4	18,0	2,0	77,7	0,9	2,6	0,5	25,2	5,1	65,6	
1953	0,5	21,8	0,4	37,3	6,7	33,4	0,2	32,5	0,3	33,7	3,7	29,6	0,8	1,4	0,5	20,6	1,8	75,2	0,9	2,7	0,7	28,4	4,3	63,2	
1954	0,5	21,5	0,3	35,8	9,2	32,8	0,3	32,6	0,3	33,4	5,3	28,3	0,8	1,4	0,5	20,5	1,9	75,3	0,9	2,8	0,6	28,1	5,2	62,8	
1955	0,5	21,5	0,2	34,3	9,9	33,6	0,2	32,4	0,1	32,2	6,0	29,2	0,7	1,4	0,5	19,2	1,8	76,8	0,8	3,0	0,6	27,4	5,9	62,6	
1956	0,9	21,2	0,3	32,4	10,6	34,7	0,3	33,6	0,3	30,4	6,9	28,7	1,0	1,5	0,4	17,7	2,1	77,4	1,3	2,7	0,5	23,4	5,6	66,7	
1957	1,1	19,7	0,4	34,3	10,3	34,3	0,6	31,9	0,3	33,1	7,8	26,5	1,2	1,5	0,5	19,0	2,3	75,6	1,4	2,7	0,6	23,3	5,8	64,3	
1958	1,2	18,2	0,3	31,9	11,1	37,4	0,7	29,7	0,2	32,5	7,9	29,1	1,2	1,5	0,5	16,3	2,2	78,5	1,5	2,6	0,6	20,8	5,8	69,0	
1959	1,6	16,8	0,2	35,5	12,0	34,0	1,1	27,1	0,1	36,0	9,7	26,1	1,4	1,5	0,5	19,3	2,0	75,6	1,7	2,6	0,5	25,2	5,8	64,5	
1960	2,1	21,2	0,3	29,9	12,4	34,1	1,5	35,4	0,2	27,2	8,9	26,8	1,6	1,7	0,7	18,2	2,1	75,7	2,1	2,9	0,8	22,9	5,6	65,8	
1961	2,2	20,5	0,3	29,6	13,9	33,6	1,6	34,0	0,2	27,6	10,1	26,7	1,6	1,4	0,7	16,9	1,5	78,1	2,2	2,9	0,7	24,5	5,7	64,2	
1962	2,3	19,6	0,4	30,8	13,8	33,1	1,6	33,2	0,2	26,6	11,8	26,7	1,7	1,8	0,8	16,6	1,9	77,3	2,3	3,0	0,9	22,5	5,4	66,2	
1963	2,6	18,4	0,3	30,7	15,4	32,6	1,7	31,5	0,3	25,5	14,4	26,7	1,7	1,6	0,6	16,2	1,7	78,4	2,3	2,8	0,6	23,0	5,3	66,1	
1964	2,7	17,0	0,8	29,1	18,8	31,7	2,2	29,8	0,5	25,0	16,8	26,0	1,4	1,6	1,0	15,9	1,8	78,5	2,1	2,7	1,2	21,5	6,7	67,2	
1965	3,3	17,7	0,7	28,1	18,2	32,0	2,8	30,8	0,3	24,4	16,5	25,3	1,6	1,4	1,1	16,7	1,8	77,6	2,2	2,5	1,1	22,3	5,6	66,5	
1966	3,4	19,2	0,7	27,1	17,4	32,3	2,6	35,5	0,3	22,6	13,9	25,2	1,9	1,8	1,0	17,3	2,7	75,6	2,4	2,3	1,1	21,3	5,5	67,6	
1967	3,9	21,4	0,8	26,1	17,4	30,5	2,9	39,6	0,3	21,1	13,4	22,8	2,0	1,5	1,2	17,4	1,9	76,1	2,7	2,7	1,3	21,9	6,2	65,4	
1968	4,3	21,3	0,7	23,7	18,0	32,1	3,2	38,6	0,3	18,7	16,2	23,1	2,0	1,4	1,0	15,9	1,7	78,2	2,7	2,6	1,2	19,5	6,0	68,2	
1969	4,1	20,3	0,9	23,6	17,9	33,4	3,0	37,1	0,3	20,7	16,4	22,7	1,9	1,5	1,1	14,1	2,0	79,6	2,8	2,3	1,4	18,7	6,1	69,1	
1970	4,4	21,0	1,9	23,5	16,5	32,8	3,6	39,9	1,3	18,9	12,4	24,0	2,0	1,6	1,4	12,9	2,2	80,0	2,9	2,3	1,9	17,2	6,0	69,9	
1971	4,7	20,7	1,6	24,0	17,3	31,6	3,9	39,2	1,2	19,7	13,0	23,1	1,9	1,2	1,3	11,7	1,4	82,4	3,0	2,2	1,8	16,1	5,7	71,3	
1972	4,6	19,8	0,9	24,7	17,2	32,7	3,9	37,7	0,7	20,8	12,9	24,0	1,8	1,2	0,4	11,0	1,4	84,2	2,9	2,0	0,6	15,6	5,5	73,5	
1973	4,3	19,1	2,0	23,0	17,2	34,4	3,7	36,5	1,5	19,9	13,0	25,4	1,8	1,3	1,6	10,5	1,7	83,1	2,8	2,0	2,2	15,3	5,4	72,4	
1974	4,3	18,5	2,0	24,0	16,5	34,6	3,7	35,4	1,6	21,3	12,4	25,6	1,6	1,2	1,1	9,6	1,5	84,9	2,6	2,1	1,7	14,8	5,4	73,5	
1975	4,4	18,3	1,6	22,8	19,2	33,8	3,8	35,0	1,3	20,6	14,3	25,0	1,7	1,4	1,0	9,9	2,0	84,0	2,5	2,0	1,2	14,3	5,8	74,1	
1976	4,3	18,2	1,0	22,9	19,7	33,8	3,7	34,7	0,9	21,1	14,7	24,9	1,6	1,2	0,8	9,2	1,7	85,4	2,6	1,8	0,9	15,3	6,0	73,5	
1977	4,6	20,3	1,1	21,9	19,1	33,0	3,9	37,6	0,9	20,1	13,8	23,7	1,5	1,0	0,8	9,2	1,7	85,8	2,5	1,8	0,9	14,5	6,2	74,1	
1978	4,8	19,5	1,4	20,7	21,2	32,3	4,2	36,3	1,3	19,5	15,3	23,4	1,6	1,1	1,1	9,2	1,7	85,2	2,7	1,8	1,2	14,5	6,1	73,7	
1979	4,8	19,9	1,7	19,9	20,6	33,1	4,2	36,8	1,6	19,0	14,7	23,8	1,7	1,4	1,1	9,5	2,1	84,3	2,6	1,9	1,2	14,2	5,6	74,6	
1980	4,8	20,7	1,8	19,4	19,8	33,4	4,2	37,8	1,7	18,7	14,0	23,7	1,5	1,4	1,0	8,3	1,6	86,2	2,6	2,4	1,2	13,9	6,0	73,9	
1981	5,2	22,0	1,7	18,0	19,3	33,9	4,6	39,5	1,6	17,4	13,3	23,7	2,0	1,6	0,9	9,4	2,5	83,5	2,6	2,4	1,0	11,5	5,7	76,7	
1982	5,5	20,4	1,9	17,8	19,4	35,0	4,9	37,1	1,9	17,8	13,5	24,8	1,8	1,7	1,0	8,1	2,1	85,3	2,8	2,4	1,2	11,6	6,5	75,6	
1983	5,9	18,5	2,4	16,2	21,1	35,9	5,4	34,2	2,5	16,9	15,0	26,0	1,8	1,7	0,9	7,3	2,0	86,3	2,9	2,3	1,3	11,2	6,9	75,4	
1984	5,7	18,8	3,0	14,6	20,0	37,9	5,3	34,7	3,1	15,5	14,1	27,4	1,9	1,7	1,0	6,9	1,9	86,7	2,8	2,3	1,4	9,8	6,5	77,2	
1985	5,7	18,9	3,0	14,4	21,0	36,9	5,3	34,7	3,3	15,5	14,6	26,6	1,9	1,9	0,9	6,5	1,8	87,1	2,9	2,7	1,4	9,2	7,0	76,7	
1986	5,8	18,6	2,7	14,5	22,6	35,9	5,4	34,0	3,0	16,0	15,7	25,8	2,0	2,3	0,9	6,8	2,6	85,4	2,9	2,7	1,3	9,2	7,0	76,9	
1987	5,8	21,1	2,4	14,1	22,1	34,5	5,3	37,6	2,6	15,4	14,8	24,2	2,1	2,4	1,1	6,8	2,7	84,9	3,0	3,0	1,3	9,3	7,3	76,1	
1988	6,2	22,3	2,2	13,8	22,6	33,0	5,7	39,1	2,4	15,2	14,9	22,8	2,2	2,5	1,2	6,5	2,7	85,0	3,3	3,3	1,4	9,0	7,9	75,2	
1989	6,9	23,4	2,2	13,8	22,4	31,4	5,7	38,3	2,0	15,1	17,3	21,5	2,5	2,5	1,4	4,7	2,5	86,5	4,0	3,3	1,8	8,6	8,4	73,9	
1990	6,5	22,6	2,8	12,7	19,4	35,9	5,4	39,1	3,0	14,1	17,2	21,1	3,1	1,8	1,3	5,2	2,4	86,2	3,8	2,7	1,7	8,5	8,3	75,0	
1991	8,9	25,2	2,6	11,9	22,5	28,9	10,7	42,3	1,9	14,5	11,3	19,3	3,4	2,0	0,9	5,1	2,3	86,4	4,6	2,1	1,8	6,7	8,2	76,5	
1992	7,9	22,8	1,6	8,4	19,4	39,9	7,5	42,4	1,1	12,1	13,9	22,9	3,4	2,6	1,0	5,0	1,9	86,0	4,2	2,3	1,5	7,4	8,2	76,4	
1993	8,3	27,0	1,2	11,1	20,5	31,9	6,8	45,4	1,1	9,8	13,8	23,1	3,1	1,8	0,8	4,5	2,6	87,1	3,8	2,0	1,1	6,4	7,4	79,3	
1994	7,4	29,8	1,2	7,9	22,7	30,9	5,5	50,5	0,6	7,8	14,8	20,7	2,5	1,9	0,9	5,1	3,6	86,0	4,9	2,9	1,2	5,7	6,9	78,4	
1995	6,4	30,7	1,2	8,4	19,5	33,9	5,4	53,3																	

Tableau B-17 (suite et fin)

	P99-99,5					P99,5-99,9					P99,9-99,99					P99,99-100								
	RF	RCM	BA	BIC	BNC	TSP	RF	RCM	BA	BIC	BNC	TSP	RF	RCM	BA	BIC	BNC	TSP	RF	RCM	BA	BIC	BNC	TSP
1917	17,6	26,8	1,9	25,6	4,3	23,8	15,3	34,4	1,1	31,7	3,2	14,4	10,1	35,7	0,6	40,8	2,4	10,4	6,8	39,9	0,4	45,2	1,6	5,9
1920	8,7	18,6	2,5	35,6	5,9	28,6	8,4	24,8	1,8	40,1	5,4	19,5	6,1	29,9	0,9	46,8	3,5	12,8	3,2	39,3	0,6	50,3	1,2	5,4
1932	12,8	17,1	0,6	15,0	7,7	46,7	13,9	23,6	0,6	18,0	7,5	36,3	12,7	37,1	0,4	21,7	5,5	22,6	7,4	51,5	0,2	25,2	2,0	13,7
1934	15,4	18,1	0,4	12,8	7,9	45,5	17,5	25,4	0,3	14,0	8,0	34,8	16,4	39,6	0,2	14,8	5,4	23,5	9,5	52,5	0,2	20,7	2,0	15,2
1936	13,9	18,2	0,5	15,0	8,2	44,1	15,4	25,3	0,5	18,6	8,0	32,3	12,5	38,6	0,3	20,6	5,1	22,9	6,4	53,3	0,1	25,2	1,5	13,5
1937	12,5	17,9	0,5	17,1	7,1	44,8	13,2	25,2	0,5	22,4	6,8	31,8	10,3	37,7	0,3	25,7	3,7	22,3	4,5	52,2	0,2	29,2	1,2	12,8
1945	4,7	6,3	1,6	27,9	7,3	52,2	5,3	9,5	1,7	32,9	9,3	41,2	5,0	14,5	2,0	45,1	8,0	25,4	2,5	13,8	1,9	67,5	3,0	11,2
1946	3,1	7,3	3,6	36,6	7,4	41,9	3,4	10,8	4,5	43,9	7,7	29,7	2,6	15,0	3,6	55,6	5,2	18,0	1,3	16,6	0,4	73,8	0,5	7,5
1948	1,9	3,6	3,5	35,1	7,0	49,0	2,0	6,4	3,8	41,8	7,2	38,9	1,4	12,3	2,5	51,3	4,3	28,3	0,9	19,7	0,7	60,1	1,9	16,7
1949	0,7	4,9	1,5	32,9	8,2	51,9	0,6	8,4	1,2	40,0	9,2	40,6	0,4	16,2	0,8	42,8	6,0	33,7	0,1	30,9	0,2	41,2	2,6	25,1
1950	0,8	5,4	1,4	30,7	8,1	53,6	0,8	10,3	1,2	34,8	9,2	43,7	0,5	18,1	0,8	37,1	7,5	36,0	0,1	33,8	0,1	34,6	1,8	29,6
1951	1,2	4,9	1,1	31,1	8,4	53,3	1,2	8,0	1,0	36,3	9,5	44,0	0,7	17,5	0,6	37,8	6,5	37,0	0,3	31,7	0,3	35,5	4,2	27,9
1952	1,1	5,1	0,5	34,4	10,1	48,8	1,0	7,9	0,4	37,4	9,7	43,6	0,6	16,2	0,3	39,3	7,7	36,0	0,3	32,7	0,5	33,2	4,6	28,7
1953	1,2	5,1	0,9	37,7	8,9	46,7	1,0	8,5	0,7	39,6	8,8	41,9	0,7	18,1	0,4	38,8	7,8	35,0	0,2	32,5	0,3	33,7	3,7	29,6
1954	1,1	4,7	0,6	36,0	11,8	46,4	0,9	8,4	0,5	37,9	12,0	40,9	0,6	17,6	0,3	37,0	10,7	34,6	0,3	32,6	0,3	33,4	5,3	28,3
1955	1,0	4,6	0,6	33,6	11,1	49,6	0,8	8,8	0,4	36,5	12,0	42,0	0,6	17,7	0,2	35,3	11,4	35,4	0,2	32,4	0,1	32,2	6,0	29,2
1956	1,5	5,6	0,5	29,5	10,6	52,6	1,4	8,7	0,4	34,0	13,1	42,8	1,1	17,0	0,3	33,3	11,9	37,0	0,3	33,6	0,3	30,4	6,9	28,7
1957	1,6	4,8	0,7	30,6	9,6	53,1	1,6	7,8	0,5	35,0	13,4	42,0	1,2	15,3	0,5	34,8	11,3	37,3	0,6	31,9	0,3	33,1	7,8	26,5
1958	1,7	4,8	0,6	25,8	10,3	57,2	1,7	7,5	0,5	29,6	13,7	47,4	1,4	14,2	0,3	31,8	12,3	40,5	0,7	29,7	0,2	32,5	7,9	29,1
1959	2,0	4,9	0,4	30,2	11,1	51,6	2,1	7,0	0,4	32,8	13,6	44,5	1,8	13,2	0,2	35,4	12,9	36,9	1,1	27,1	0,1	36,0	9,7	26,1
1960	2,6	5,0	0,8	27,2	12,9	51,7	2,6	8,7	0,6	29,3	14,9	43,9	2,3	16,2	0,4	30,9	13,7	36,7	1,5	35,4	0,2	27,2	8,9	26,8
1961	2,7	4,8	0,7	28,0	14,2	50,1	2,7	8,4	0,5	29,4	16,0	43,4	2,4	15,8	0,3	30,5	15,3	36,2	1,6	34,0	0,2	27,6	10,1	26,7
1962	2,8	4,4	1,0	26,3	11,5	54,3	2,9	7,9	0,9	29,5	14,3	44,9	2,6	14,9	0,5	32,3	14,6	35,5	1,6	33,2	0,2	26,6	11,8	26,7
1963	2,9	4,5	0,6	27,3	12,1	52,9	3,0	7,7	0,5	30,6	15,5	43,0	2,9	14,0	0,3	32,5	15,8	34,8	1,7	31,5	0,3	25,5	14,4	26,7
1964	2,7	4,6	1,3	25,6	15,8	50,8	2,9	7,5	1,1	28,4	19,2	41,4	2,9	12,8	0,9	30,6	19,6	33,8	2,2	29,8	0,5	25,0	16,8	26,0
1965	3,1	4,6	1,3	25,7	15,3	50,5	3,4	7,6	1,1	28,2	19,5	40,6	3,4	13,5	0,8	29,5	18,9	34,4	2,8	30,8	0,3	24,4	16,5	25,3
1966	3,3	4,1	1,2	24,4	15,8	51,6	3,7	7,5	1,1	27,3	19,3	41,4	3,7	13,6	0,8	28,7	18,6	34,8	2,6	35,5	0,3	22,6	13,9	25,2
1967	3,7	4,4	1,6	25,0	15,3	50,4	4,1	8,1	1,4	27,4	19,6	39,7	4,2	14,9	0,9	28,0	18,9	33,3	2,9	39,6	0,3	21,1	13,4	22,8
1968	3,8	4,3	1,4	22,4	14,3	54,2	4,4	8,0	1,3	25,1	18,7	42,9	4,7	15,0	0,9	25,5	18,7	35,4	3,2	38,6	0,3	18,7	16,2	23,1
1969	3,8	4,2	1,6	21,2	14,4	55,4	4,3	7,7	1,6	24,7	18,4	43,9	4,5	14,5	1,1	24,8	18,6	37,3	3,0	37,1	0,3	20,7	16,4	22,7
1970	4,1	4,3	2,4	20,4	15,2	54,1	4,6	7,5	2,5	24,4	18,6	43,1	4,7	14,8	2,1	25,2	18,0	36,0	3,6	39,9	1,3	18,9	12,4	24,0
1971	4,2	3,9	2,2	20,2	15,0	54,6	4,8	6,9	2,2	24,6	19,4	42,1	5,0	14,1	1,8	25,5	18,9	34,7	3,9	39,2	1,2	19,7	13,0	23,1
1972	4,2	4,4	0,8	21,8	14,8	53,9	4,7	6,3	1,2	25,0	19,0	43,8	4,9	13,3	1,0	26,1	18,8	35,9	3,9	37,7	0,7	20,8	12,9	24,0
1973	4,2	4,1	2,6	22,8	16,2	50,1	4,2	6,2	2,5	22,8	18,6	45,7	4,6	11,9	2,2	24,3	18,9	38,1	3,7	36,5	1,5	19,9	13,0	25,4
1974	4,2	3,8	2,3	24,1	18,2	47,3	4,2	5,8	2,5	23,4	17,7	46,4	4,5	12,3	2,2	25,0	18,1	37,9	3,7	35,4	1,6	21,3	12,4	25,6
1975	3,8	3,0	1,2	21,2	15,6	55,2	4,3	5,7	1,8	22,0	20,4	45,8	4,6	12,1	1,7	23,6	21,0	37,1	3,8	35,0	1,3	20,6	14,3	25,0
1976	3,7	3,6	1,0	21,6	14,5	55,7	4,1	5,5	1,2	22,0	20,9	46,3	4,5	12,0	1,1	23,6	21,7	37,1	3,7	34,7	0,9	21,1	14,7	24,9
1977	3,5	2,9	1,0	19,3	12,7	60,6	4,4	6,3	1,2	21,2	20,4	46,5	4,8	13,6	1,1	22,6	21,1	36,6	3,9	37,6	0,9	20,1	13,8	23,7
1978	4,1	3,5	1,3	19,9	17,1	54,1	4,6	5,9	1,6	19,8	22,4	45,8	5,0	13,1	1,5	21,2	23,4	35,7	4,2	36,3	1,3	19,5	15,3	23,4
1979	4,5	4,2	1,6	20,9	21,3	47,4	4,6	5,7	1,9	18,7	21,6	47,5	5,0	13,4	1,8	20,2	22,8	36,7	4,2	36,8	1,6	19,0	14,7	23,8
1980	4,6	4,6	1,6	21,2	22,7	45,2	4,5	6,0	1,9	18,2	20,8	48,5	5,0	14,2	1,9	19,7	22,1	37,1	4,2	37,8	1,7	18,7	14,0	23,7
1981	4,8	4,7	1,5	19,3	20,6	49,1	4,9	6,3	1,7	16,8	20,2	50,0	5,5	15,2	1,7	18,2	21,6	37,8	4,6	39,5	1,6	17,4	13,3	23,7
1982	4,7	3,4	1,7	17,9	17,9	54,5	5,0	5,8	1,9	16,2	19,8	51,2	5,7	14,2	1,9	17,8	21,6	38,8	4,9	37,1	1,9	17,8	13,5	24,8
1983	4,6	3,2	1,7	15,8	16,9	57,7	5,3	5,2	2,3	14,4	21,0	51,8	6,0	12,9	2,4	15,9	23,3	39,4	5,4	34,2	2,5	16,9	15,0	26,0
1984	5,2	4,2	2,4	15,5	20,8	51,9	5,0	5,1	2,7	12,7	19,6	54,9	5,9	13,1	2,9	14,2	22,1	41,7	5,3	34,7	3,1	15,5	14,1	27,4
1985	5,0	3,8	2,3	14,5	20,2	54,2	5,0	5,1	2,7	12,4	20,5	54,2	5,9	13,2	3,0	14,0	23,3	40,7	5,3	34,7	3,3	15,5	14,6	26,6
1986	5,0	3,5	1,9	14,2	20,0	55,3	5,0	4,8	2,4	12,5	22,0	53,4	5,9	12,8	2,6	14,0	25,1	39,6	5,4	34,0	3,0	16,0	15,7	25,8
1987	5,1	3,4	1,7	13,8	19,2	56,8	5,1	5,3	2,1	12,2	21,9	53,4	5,9	14,5	2,3	13,6	25,0	38,7	5,3	37,6	2,6	15,4	14,8	24,2
1988	5,3	3,9	1,7	13,0	19,1	57,0	5,5	6,2	1,9	12,2	22,6	51,6	6,3	15,9	2,1	13,3	25,5	36,8	5,7	39,1	2,4	15,2	14,9	22,8
1989	5,3	4,9	2,0	12,7	20,8	54,3	6,1	6,9	2,8	12,4	24,5	47,4	7,3	17,4	2,3	13,3	24,3	35,3	5,7	38,3	2,0	15,1	17,3	21,5
1990	5,0	4,3	2,3	12,2	16,3	60,0	6,7	6,9	2,9	14,3	26,5	42,6	7,0	15,9	2,8	12,1	20,3	41,9	5,4	39,1	3,0	14,1	17,2	21,1
1991	5,1	4,1	2,2	9,9	22,2	56,5	7,1	4,8	2,1	13,9	21,7	50,6	8,2	18,6	2,9	11,0	26,9	32,6	10,7	42,3	1,9	14,5	11,3	19,3
1992	4,7	3,2	1,3	6,5	23,1	61,2	7,6	7,7	2,3	12,0	23,4	46,9	8,0	15,9	1,8	7,1	21,4	45,9	7,5	42,4	1,1	12,1	13,9	22,9
1993	6,0	3,0	1,2	8,9	15,1	65,7	7,1	6,9	1,4	9,8	29,1	45,8	8,9	20,2	1,3	11,6	23,0	35,2	6,8	45,4	1,1	9,8	13,8	23,1
1994	7,0	5,0	1,1	9,7	19,8	57,4	6,7	6,8	1,4	9,9	22,5	52,7	8,1											

Tableau B-18: L'évolution de la composition des hauts revenus
 (revenus du capital, revenus mixtes, revenus du travail) (revenus 1917, 1920, 1932, 1934, 1936-1937, 1945-1946 et 1948-1998)

	P90-100					P95-100					P99-100					P99,5-100					
	Cap.	Mix.	Trav.	Mix.	Trav.	Cap.	Mix.	Trav.	Mix.	Trav.	Cap.	Mix.	Trav.	Mix.	Trav.	Cap.	Mix.	Trav.	Mix.	Trav.	
1917																					
1920	26.5	38.4	35.0	52.3	47.7	28.1	41.6	30.4	57.8	42.2	47.1	39.1	13.8	73.9	26.1	47.8	41.0	11.2	78.5	21.5	
1932	25.9	18.4	55.7	24.8	75.2	28.7	20.4	50.9	28.6	71.4	34.3	48.6	17.1	74.0	26.0	35.9	49.6	14.4	77.5	22.5	
1934	29.5	16.6	53.8	23.6	76.4	32.6	18.0	49.4	26.8	73.2	45.6	21.7	32.7	39.8	60.2	49.6	21.8	28.6	47.6	52.4	
1936	28.5	18.6	52.8	26.1	73.9	31.3	20.4	48.4	29.6	70.4	42.9	25.6	31.5	44.8	55.2	46.9	26.4	26.7	49.7	50.3	
1937	25.7	18.9	55.4	25.4	74.6	29.2	21.3	49.5	30.1	69.9	40.9	28.5	30.6	48.2	51.8	44.8	29.9	25.3	54.2	45.8	
1945	9.8	31.0	59.1	34.4	65.6	10.7	34.4	54.9	38.6	61.4	14.5	45.4	40.1	53.1	46.9	16.3	49.8	33.9	59.5	40.5	
1946	7.9	36.3	55.8	39.4	60.6	9.3	41.8	48.9	46.1	53.9	14.0	56.6	29.4	65.8	34.2	15.6	60.9	23.5	72.1	27.9	
1948	5.0	38.0	57.1	39.9	60.1	5.8	41.5	52.7	44.1	55.9	9.5	52.4	38.2	57.8	42.2	11.4	55.5	33.1	62.6	37.4	
1949	4.9	32.8	62.3	34.5	65.5	6.3	37.3	56.4	39.8	60.2	11.3	47.2	41.5	53.2	46.8	14.0	49.4	36.6	57.5	42.5	
1950	6.0	31.9	62.1	33.9	66.1	7.4	35.5	57.1	38.3	61.7	13.0	43.0	44.0	49.4	50.6	16.1	44.2	39.7	52.7	47.3	
1951	6.0	32.4	61.6	34.5	65.5	7.1	35.8	57.1	38.5	61.5	11.9	43.9	44.2	49.8	50.2	14.6	45.4	40.0	53.2	46.8	
1952	5.3	32.5	62.1	34.4	65.6	6.7	36.8	56.6	39.4	60.6	11.5	45.9	42.5	51.9	48.1	14.0	46.4	39.6	53.9	46.1	
1953	5.7	34.9	59.4	37.0	63.0	7.0	38.8	54.2	41.7	58.3	12.2	47.1	40.8	53.6	46.4	14.8	47.0	38.3	55.1	44.9	
1954	5.6	35.1	59.3	37.2	62.8	6.9	39.5	53.6	42.4	57.6	11.8	48.2	40.1	54.6	45.4	14.4	48.2	37.5	56.2	43.8	
1955	5.6	33.9	60.5	35.9	64.1	7.0	38.8	54.2	41.7	58.3	11.8	46.4	41.9	52.6	47.4	14.5	47.0	38.5	55.0	45.0	
1956	5.9	30.7	63.3	32.7	67.3	7.4	35.5	57.2	38.3	61.7	12.3	44.0	43.8	50.1	49.9	14.8	45.7	39.5	53.7	46.3	
1957	5.8	32.7	61.5	34.7	65.3	7.1	37.1	55.8	40.0	60.0	11.4	45.1	43.5	50.9	49.1	13.9	47.3	38.9	54.9	45.1	
1958	5.5	28.5	66.0	30.2	69.8	6.8	32.7	60.5	35.1	64.9	10.9	41.2	47.9	46.2	53.8	13.2	43.5	43.4	50.1	49.9	
1959	5.6	32.2	62.3	34.1	65.9	6.9	37.0	56.2	39.7	60.3	10.8	45.3	44.0	50.7	49.3	12.7	47.1	40.3	53.9	46.1	
1960	6.8	30.5	62.7	32.7	67.3	8.4	34.9	56.7	38.1	61.9	13.4	43.0	43.6	49.6	50.4	16.0	43.9	40.0	52.3	47.7	
1961	6.7	31.0	62.4	33.2	66.8	8.3	36.3	55.4	39.6	60.4	13.1	44.3	42.7	50.9	49.1	15.5	45.0	39.5	53.3	46.7	
1962	6.7	29.5	63.9	31.6	68.4	8.2	34.3	57.5	37.4	62.6	12.6	42.8	44.6	49.0	51.0	15.1	44.7	40.2	52.6	47.4	
1963	6.5	29.7	63.9	31.7	68.3	8.0	35.0	57.0	38.0	62.0	12.3	44.3	43.4	50.6	49.4	14.7	46.4	38.9	54.4	45.6	
1964	6.1	30.2	63.7	32.2	67.8	7.6	35.6	56.9	38.5	61.5	11.8	46.6	41.7	52.8	47.2	13.9	48.6	37.6	56.4	43.6	
1965	6.3	30.7	63.0	32.8	67.2	7.9	35.8	56.3	38.9	61.1	12.5	46.1	41.5	52.7	47.3	14.8	48.1	37.2	56.4	43.6	
1966	6.5	30.2	63.4	32.2	67.8	8.0	34.6	57.4	37.6	62.4	12.9	44.9	42.3	51.5	48.5	15.6	46.6	37.9	55.2	44.8	
1967	7.2	30.8	62.0	33.2	66.8	8.9	35.6	55.6	39.0	61.0	14.2	45.1	40.7	52.6	47.4	17.2	46.7	36.1	56.4	43.6	
1968	7.0	28.1	64.9	30.2	69.8	8.8	32.6	58.7	35.7	64.3	14.3	42.0	43.8	49.0	51.0	17.4	44.0	38.7	53.2	46.8	
1969	6.7	27.1	66.2	29.0	71.0	8.4	32.0	59.6	35.0	65.0	13.7	41.4	44.9	48.0	52.0	16.6	43.7	39.8	52.3	47.7	
1970	7.0	26.6	66.4	28.6	71.4	8.8	31.6	59.6	34.6	65.4	14.2	41.9	43.9	48.8	51.2	17.1	43.9	39.0	53.0	47.0	
1971	7.0	25.9	67.0	27.9	72.1	8.9	31.3	59.9	34.3	65.7	14.3	42.5	43.2	49.6	50.4	17.2	44.9	37.9	54.2	45.8	
1972	6.8	24.5	68.7	26.3	73.7	8.6	30.1	61.3	32.9	67.1	13.9	42.1	44.0	48.9	51.1	16.4	44.3	39.3	53.0	47.0	
1973	6.6	25.5	67.9	27.3	72.7	8.3	31.1	60.6	34.0	66.0	13.3	42.7	44.0	49.3	50.7	15.5	43.2	41.3	51.1	48.9	
1974	6.3	24.7	69.0	26.4	73.6	8.0	30.8	61.2	33.4	66.6	12.9	43.7	43.5	50.1	49.9	15.0	43.2	41.8	50.9	49.1	
1975	6.2	24.1	69.7	25.7	74.3	7.8	29.7	62.5	32.2	67.8	12.5	42.1	45.5	48.1	51.9	15.0	43.9	41.1	51.6	48.4	
1976	6.0	24.0	69.9	25.6	74.4	7.6	30.2	62.1	32.7	67.3	12.3	41.7	46.1	47.5	52.5	14.7	43.9	41.4	51.5	48.5	
1977	6.0	23.0	71.0	24.5	75.5	7.7	28.6	63.6	31.0	69.0	13.1	39.4	47.5	45.3	54.7	16.3	42.5	41.2	50.8	49.2	
1978	6.2	23.8	70.0	25.4	74.6	8.0	29.8	62.2	32.4	67.6	13.2	41.9	44.9	48.2	51.8	15.9	43.6	40.4	51.9	48.1	
1979	6.5	23.9	69.6	25.6	74.4	8.3	29.7	62.0	32.4	67.6	13.7	42.7	43.6	49.5	50.5	16.1	42.2	41.7	50.3	49.7	
1980	6.7	23.2	70.1	24.9	75.1	8.6	29.5	61.8	32.3	67.7	14.2	42.5	43.4	49.5	50.5	16.6	41.0	42.5	49.1	50.9	
1981	7.1	22.0	70.9	23.7	76.3	8.9	26.6	64.6	29.2	70.8	14.9	39.7	45.4	46.6	53.4	17.7	38.8	43.5	47.1	52.9	
1982	6.7	21.1	72.1	22.7	77.3	8.4	26.4	65.2	28.8	71.2	13.8	38.1	48.0	44.2	55.8	16.7	38.4	44.8	46.1	53.9	
1983	6.5	20.5	73.0	21.9	78.1	8.1	26.0	65.9	28.3	71.7	13.1	37.1	49.8	42.7	57.3	15.8	38.5	45.7	45.7	54.3	
1984	6.6	19.6	73.7	21.0	79.0	8.3	24.9	66.9	27.1	72.9	13.4	37.0	49.6	42.7	57.3	15.6	36.0	48.4	42.7	57.3	
1985	6.9	19.4	73.7	20.9	79.1	8.5	24.8	66.7	27.1	72.9	13.4	36.8	49.8	42.5	57.5	15.7	36.7	47.6	43.6	56.4	
1986	7.0	19.9	73.0	21.5	78.5	8.5	25.1	66.4	27.4	72.6	13.2	37.4	49.4	43.1	56.9	15.5	38.0	46.5	44.9	55.1	
1987	7.6	20.0	72.4	21.7	78.3	9.2	25.0	65.8	27.5	72.5	14.3	36.4	49.3	42.5	57.5	17.1	37.2	45.8	44.8	55.2	
1988	8.0	20.0	72.0	21.8	78.2	9.8	25.1	65.2	27.8	72.2	15.1	36.2	48.8	42.6	57.4	18.2	37.4	44.4	45.7	54.3	
1989	8.8	20.1	71.1	22.0	78.0	10.8	26.1	63.1	29.2	70.8	16.6	37.9	45.5	45.4	54.6	19.8	39.2	41.0	48.8	51.2	
1990	8.4	19.9	71.7	21.7	78.3	10.3	25.7	64.1	28.6	71.4	16.3	37.1	46.6	44.3	55.7	19.8	40.3	39.9	50.2	49.8	
1991	8.7	18.7	72.6	20.5	79.5	10.5	24.3	65.3	27.1	72.9	16.7	36.4	47.0	43.6	56.4	20.5	37.4	42.1	47.0	53.0	
1992	8.9	17.9	73.2	19.7	80.3	10.4	23.2	66.6	25.9	74.1	16.9	33.3	49.8	40.1	59.9	21.3	34.5	44.2	43.9	56.1	
1993	8.2	16.7	75.0	18.2	81.8	10.1	21.5	68.4	23.9	76.1	17.8	33.1	49.1	40.3	59.7	22.4	37.3	40.3	48.1	51.9	
1994	9.4	16.7	73.9	18.5	81.5	12.1	20.6	67.2	23.5	76.5	19.4	32.2	48.4	40.0	60.0	23.2	33.0	43.8	43.0	57.0	
1995	9.0	16.1	74.9	17.7	82.3	11.4	20.8	67.8	23.5	76.5	19.6	31.4	49.0	39.0	61.0	24.1	33.7	42.2	44.4	55.6	
1996	9.3	15.0	75.7	16.5	83.5	11.8	19.3	68.9	21.9	78.1	20.1	29.0	50.8	36.3	63.7	24.7	31.0	44.3	41.2	58.8	
1997	9.5	14.5	76.0	16.0	84.0	12.1	18.7	69.2	21.3	78.7	20.9	28.1	50.9	35.6	64.4	26.0	30.3	43.7	41.0	59.0	
1998	9.5	14.4	76.1	15.9	84.1	12.1	18.6	69.3	21.2	78.8	20.9	28.0	51.0	35.5	64.5	26.0	30.2	43.8	40.9	59.1	

Tableau B-18 (suite)

	P99,99-100					P99,99-100					P90-95					P95-99				
	Cap.	Mix.	Trav.	Mix.	Trav.	Cap.	Mix.	Trav.	Mix.	Trav.	Cap.	Mix.	Trav.	Mix.	Trav.	Cap.	Mix.	Trav.	Mix.	Trav.
1917	46,1	45,2	8,7	83,9	16,1	46,7	47,3	5,9	88,8	11,2										
1920	38,4	51,5	10,1	83,6	16,4	42,5	52,1	5,4	90,6	9,4	12,6	9,7	77,7	11,1	88,9	19,3	31,9	48,9	39,5	60,5
1932	52,6	27,5	19,9	58,0	42,0	58,9	27,4	13,7	66,7	33,3	13,1	9,1	77,8	10,4	89,6	17,0	15,2	67,8	18,3	81,7
1934	57,9	21,3	20,8	50,6	49,4	62,0	22,8	15,2	60,0	40,0	15,1	9,8	75,1	11,5	88,5	19,6	14,4	66,0	18,0	82,0
1936	54,3	26,1	19,5	57,2	42,8	59,7	26,7	13,5	66,4	33,6	15,1	10,0	74,9	11,8	88,2	19,5	15,2	65,3	18,9	81,1
1937	50,9	30,0	19,0	61,2	38,8	56,7	30,5	12,8	70,5	29,5	12,4	9,0	78,7	10,2	89,8	17,7	14,3	67,9	17,4	82,6
1945	18,7	59,4	21,9	73,1	26,9	16,3	72,4	11,2	86,6	13,4	6,4	16,5	77,0	17,6	82,4	8,5	28,2	63,3	30,8	69,2
1946	17,6	67,3	15,0	81,7	18,3	17,9	74,6	7,5	90,8	9,2	4,1	20,8	75,1	21,7	78,3	6,2	31,9	61,9	34,0	66,0
1948	15,5	59,3	25,2	70,2	29,8	20,6	62,7	16,7	78,9	21,1	2,2	23,5	74,2	24,1	75,9	3,5	34,6	61,9	35,9	64,1
1949	20,6	48,1	31,3	60,5	39,5	31,0	43,9	25,1	63,6	36,4	1,4	21,3	77,2	21,6	78,4	3,0	30,9	66,0	31,9	68,1
1950	22,9	42,9	34,2	55,6	44,4	33,9	36,5	29,6	55,2	44,8	2,0	22,6	75,3	23,1	76,9	3,9	30,9	65,2	32,1	67,9
1951	21,9	43,5	34,5	55,8	44,2	32,1	40,1	27,9	59,0	41,0	2,3	20,1	77,5	20,6	79,4	4,3	30,9	64,9	32,2	67,8
1952	21,1	44,9	34,1	56,8	43,2	33,0	38,3	28,7	57,2	42,8	2,0	20,4	77,7	20,8	79,2	3,5	30,8	65,6	31,9	68,1
1953	22,4	44,3	33,4	57,0	43,0	32,8	37,7	29,6	56,0	44,0	2,2	22,9	75,2	23,3	76,7	3,7	33,4	63,2	34,6	65,4
1954	22,0	45,3	32,8	58,0	42,0	32,8	39,0	28,3	57,9	42,1	2,1	22,8	75,3	23,3	76,7	3,7	33,9	62,8	35,0	65,0
1955	22,0	44,5	33,6	57,0	43,0	32,6	38,3	29,2	56,8	43,2	2,1	21,4	76,8	21,8	78,2	3,8	33,8	62,6	35,1	64,9
1956	22,1	43,3	34,7	55,5	44,5	33,9	37,6	28,7	56,7	43,3	2,6	20,2	77,4	20,7	79,3	4,0	29,6	66,7	30,7	69,3
1957	20,7	45,0	34,3	56,7	43,3	32,5	41,2	26,5	60,9	39,1	2,7	21,9	75,6	22,4	77,6	4,1	31,8	64,3	33,1	66,9
1958	19,4	43,3	37,4	53,6	46,4	30,4	40,6	29,1	58,2	41,8	2,7	19,0	78,5	19,5	80,5	4,1	27,2	69,0	28,2	71,8
1959	18,4	47,7	34,0	58,4	41,6	28,3	45,8	26,1	63,7	36,3	2,8	21,9	75,6	22,4	77,6	4,2	31,5	64,5	32,8	67,2
1960	23,3	42,7	34,1	55,6	44,4	36,9	36,3	26,8	57,5	42,5	3,4	21,0	75,7	21,7	78,3	5,0	29,4	65,8	30,9	69,1
1961	22,7	43,8	33,6	56,6	43,4	35,5	37,9	26,7	58,7	41,3	3,0	19,1	78,1	19,7	80,3	5,1	30,9	64,2	32,5	67,5
1962	21,9	45,0	33,1	57,6	42,4	34,9	38,6	26,7	59,1	40,9	3,5	19,4	77,3	20,0	80,0	5,3	28,7	66,2	30,3	69,7
1963	21,0	46,4	32,6	58,7	41,3	33,2	40,2	26,7	60,1	39,9	3,3	18,4	78,4	19,0	81,0	5,1	29,0	66,1	30,5	69,5
1964	19,7	48,7	31,7	60,6	39,4	32,0	42,2	26,0	61,9	38,1	3,0	18,8	78,5	19,3	80,7	4,8	28,4	67,2	29,7	70,3
1965	21,0	47,0	32,0	59,5	40,5	33,6	41,2	25,3	62,0	38,0	3,0	19,6	77,6	20,1	79,9	4,8	29,0	66,5	30,3	69,7
1966	22,7	45,1	32,3	58,3	41,7	38,1	36,8	25,2	59,4	40,6	3,6	21,0	75,6	21,8	78,2	4,7	27,9	67,6	29,2	70,8
1967	25,3	44,3	30,5	59,3	40,7	42,5	34,8	22,8	60,4	39,6	3,5	20,5	76,1	21,2	78,8	5,4	29,4	65,4	31,0	69,0
1968	25,6	42,4	32,1	56,9	43,1	41,8	35,2	23,1	60,3	39,7	3,4	18,7	78,2	19,3	80,7	5,3	26,7	68,2	28,2	71,8
1969	24,4	42,4	33,4	56,0	44,0	40,1	37,4	22,7	62,2	37,8	3,4	17,3	79,6	17,8	82,2	5,1	26,1	69,1	27,4	72,6
1970	25,4	41,8	32,8	56,0	44,0	43,5	32,5	24,0	57,6	42,4	3,6	16,6	80,0	17,2	82,8	5,3	25,1	69,9	26,4	73,6
1971	25,4	43,0	31,6	57,6	42,4	43,1	33,8	23,1	59,4	40,6	3,1	14,5	82,4	14,9	85,1	5,1	23,5	71,3	24,8	75,2
1972	24,4	42,9	32,7	56,8	43,2	41,6	34,4	24,0	58,9	41,1	3,0	12,8	84,2	13,2	86,8	4,9	21,6	73,5	22,7	77,3
1973	23,4	42,3	34,4	55,1	44,9	40,2	34,4	25,4	57,6	42,4	3,1	13,8	83,1	14,3	85,7	4,7	22,8	72,4	24,0	76,0
1974	22,8	42,6	34,6	55,2	44,8	39,1	35,3	25,6	58,0	42,0	2,9	12,3	84,9	12,6	87,4	4,7	21,9	73,5	22,9	77,1
1975	22,7	43,5	33,8	56,2	43,8	38,8	36,2	25,0	59,1	40,9	3,1	12,9	84,0	13,3	86,7	4,6	21,3	74,1	22,3	77,7
1976	22,5	43,7	33,8	56,4	43,6	38,4	36,7	24,9	59,6	40,4	2,8	11,7	85,4	12,1	87,9	4,4	22,1	73,5	23,1	76,9
1977	24,9	42,1	33,0	56,0	44,0	41,5	34,7	23,7	59,4	40,6	2,5	11,7	85,8	12,0	88,0	4,3	21,6	74,1	22,6	77,4
1978	24,3	43,4	32,3	57,3	42,7	40,5	36,1	23,4	60,7	39,3	2,7	12,1	85,2	12,4	87,6	4,5	21,8	73,7	22,8	77,2
1979	24,7	42,2	33,1	56,0	44,0	41,0	35,2	23,8	59,7	40,3	3,1	12,6	84,3	13,0	87,0	4,5	20,9	74,6	21,9	78,1
1980	25,6	41,1	33,4	55,2	44,8	42,0	34,3	23,7	59,2	40,8	2,9	10,9	86,2	11,2	88,8	5,0	21,1	73,9	22,2	77,8
1981	27,2	38,9	33,9	53,4	46,6	44,0	32,3	23,7	57,6	42,4	3,6	12,8	83,5	13,3	86,7	5,0	18,3	76,7	19,2	80,8
1982	25,9	39,1	35,0	52,8	47,2	42,0	33,2	24,8	57,2	42,8	3,5	11,2	85,3	11,6	88,4	5,1	19,3	75,6	20,3	79,7
1983	24,4	39,7	35,9	52,5	47,5	39,6	34,4	26,0	56,9	43,1	3,5	10,2	86,3	10,6	89,4	5,2	19,4	75,4	20,5	79,5
1984	24,5	37,6	37,9	49,8	50,2	40,0	32,7	27,4	54,4	45,6	3,5	9,8	86,7	10,1	89,9	5,2	17,7	77,2	18,6	81,4
1985	24,7	38,4	36,9	51,0	49,0	40,0	33,4	26,6	55,7	44,3	3,8	9,2	87,1	9,5	90,5	5,6	17,6	76,7	18,7	81,3
1986	24,3	39,8	35,9	52,6	47,4	39,5	34,7	25,8	57,3	42,7	4,3	10,3	85,4	10,8	89,2	5,6	17,5	76,9	18,5	81,5
1987	26,9	38,6	34,5	52,8	47,2	42,9	32,9	24,2	57,6	42,4	4,5	10,6	84,9	11,1	88,9	6,0	17,9	76,1	19,1	80,9
1988	28,4	38,6	33,0	53,9	46,1	44,7	32,5	22,8	58,8	41,2	4,6	10,4	85,0	10,9	89,1	6,5	18,3	75,2	19,6	80,4
1989	30,2	38,4	31,4	55,0	45,0	44,0	34,4	21,5	61,6	38,4	5,0	8,6	86,5	9,1	90,9	7,2	18,9	73,9	20,3	79,7
1990	29,2	35,0	35,9	49,4	50,6	44,5	34,4	21,1	62,0	38,0	4,9	8,9	86,2	9,3	90,7	6,5	18,5	75,0	19,8	80,2
1991	34,1	37,0	28,9	56,2	43,8	53,0	27,7	19,3	58,8	41,2	5,4	8,3	86,4	8,7	91,3	6,7	16,8	76,5	18,0	82,0
1992	30,6	29,4	39,9	42,4	57,6	50,0	27,1	22,9	54,1	45,9	6,0	8,0	86,0	8,5	91,5	6,5	17,1	76,4	18,3	81,7
1993	35,3	32,8	31,9	50,7	49,3	52,2	24,7	23,1	51,6	48,4	4,9	8,0	87,1	8,4	91,6	5,8	14,9	79,3	15,8	84,2
1994	37,3	31,8	30,9	50,7	49,3	56,0	23,3	20,7	52,9	47,1	4,4	9,6	86,0	10,1	89,9	7,8	13,8	78,4	15,0	85,0
1995	37,1	29,0	33,9	46,1	53,9	58,6	19,3	22,0	46,7	53,3	4,6	6,8	87,8	7,1	92,9	6,6	13,3	78,9	14,4	85,6
1996	37,9	26,6	35,5	42,9	57,1	59,7	17,4	22,9	43,2	56,8	4,6	6,6	88,8	6,9	93,1	7,0	13,8	79,2	14,8	85,2
1997	39,8	25,7	34,5	42,7	57,3	61,8	16,4	21,8	42,9	57,1	4,5	6,3	89,1	6,6	93,4	7,0	13,3	79,6	14,3	85,7
1998	39,8	25,6	34,6	42,5	57,5	61,8	16,3	21,9	42,6	57,4	4,5	6,2	89,2	6,5	93,5	7,0	13,2	79,7	14,2	85,8

Tableau B-18 (suite et fin)

	P99-99,5					P99,5-99,9					P99,9-99,99					P99,99-100				
	Cap.	Mix.	Trav.	Mix.	Trav.	Cap.	Mix.	Trav.	Mix.	Trav.	Cap.	Mix.	Trav.	Mix.	Trav.	Cap.	Mix.	Trav.	Mix.	Trav.
1917	44,4	31,8	23,8	57,1	42,9	49,7	35,9	14,4	71,4	28,6	45,8	43,8	10,4	80,8	19,2	46,7	47,3	5,9	88,8	11,2
1920	27,3	44,1	28,6	60,6	39,4	33,2	47,3	19,5	70,8	29,2	36,0	51,2	12,8	80,1	19,9	42,5	52,1	5,4	90,6	9,4
1932	29,9	23,3	46,7	33,3	66,7	37,6	26,1	36,3	41,8	58,2	49,9	27,5	22,6	54,9	45,1	58,9	27,4	13,7	66,7	33,3
1934	33,5	21,1	45,5	31,6	68,4	42,9	22,4	34,8	39,2	60,8	56,1	20,4	23,5	46,4	53,6	62,0	22,8	15,2	60,0	40,0
1936	32,1	23,7	44,1	35,0	65,0	40,6	27,1	32,3	45,6	54,4	51,1	26,0	22,9	53,1	46,9	59,7	26,7	13,5	66,4	33,6
1937	30,4	24,8	44,8	35,6	64,4	38,5	29,7	31,8	48,3	51,7	48,0	29,7	22,3	57,2	42,8	56,7	30,5	12,8	70,5	29,5
1945	11,1	36,8	52,2	41,3	58,7	14,8	44,0	41,2	51,6	48,4	19,5	55,1	25,4	68,4	31,6	16,3	72,4	11,2	86,6	13,4
1946	10,5	47,7	41,9	53,2	46,8	14,2	56,1	29,7	65,4	34,6	17,6	64,5	18,0	78,2	21,8	17,9	74,6	7,5	90,8	9,2
1948	5,5	45,6	49,0	48,2	51,8	8,4	52,8	38,9	57,6	42,4	13,7	58,0	28,3	67,3	32,7	20,6	62,7	16,7	78,9	21,1
1949	5,6	42,5	51,9	45,1	54,9	9,0	50,4	40,6	55,4	44,6	16,6	49,7	33,7	59,5	40,5	31,0	43,9	25,1	63,6	36,4
1950	6,2	40,2	53,6	42,8	57,2	11,0	45,3	43,7	50,9	49,1	18,7	45,3	36,0	55,7	44,3	33,9	36,5	29,6	55,2	44,8
1951	6,2	40,6	53,3	43,2	56,8	9,2	46,8	44,0	51,6	48,4	18,2	44,8	37,0	54,8	45,2	32,1	40,1	27,9	59,0	41,0
1952	6,3	44,9	48,8	47,9	52,1	8,9	47,5	43,6	52,1	47,9	16,8	47,2	36,0	56,7	43,3	33,0	38,3	28,7	57,2	42,8
1953	6,3	47,5	46,7	50,4	49,6	9,5	49,1	41,9	54,0	46,0	18,8	47,0	35,0	57,3	42,7	32,8	37,7	29,6	56,0	44,0
1954	5,8	48,4	46,4	51,1	48,9	9,3	50,3	40,9	55,2	44,8	18,2	47,9	34,6	58,1	41,9	32,8	39,0	28,3	57,9	42,1
1955	5,6	45,3	49,6	47,7	52,3	9,6	48,9	42,0	53,8	46,2	18,2	47,0	35,4	57,0	43,0	32,6	38,3	29,2	56,8	43,2
1956	7,1	40,7	52,6	43,6	56,4	10,1	47,5	42,8	52,6	47,4	18,0	45,5	37,0	55,1	44,9	33,9	37,6	28,7	56,7	43,3
1957	6,4	40,9	53,1	43,5	56,5	9,4	48,9	42,0	53,8	46,2	16,5	46,6	37,3	55,5	44,5	32,5	41,2	26,5	60,9	39,1
1958	6,5	36,7	57,2	39,1	60,9	9,2	43,9	47,4	48,1	51,9	15,6	44,4	40,5	52,3	47,7	30,4	40,6	29,1	56,2	41,8
1959	6,9	41,8	51,6	44,7	55,3	9,1	46,8	44,5	51,3	48,7	15,0	48,6	36,9	56,8	43,2	28,3	45,8	26,1	63,7	36,3
1960	7,6	40,8	51,7	44,1	55,9	11,4	44,8	43,9	50,5	49,5	18,5	45,0	36,7	55,1	44,9	36,9	36,3	26,8	57,5	42,5
1961	7,5	42,8	50,1	46,1	53,9	11,0	46,0	43,4	51,5	48,5	18,2	46,0	36,2	56,0	44,0	35,5	37,9	26,7	58,7	41,3
1962	7,3	38,8	54,3	41,7	58,3	10,8	44,7	44,9	49,9	50,1	17,5	47,4	35,5	57,2	42,8	34,9	38,6	26,7	59,1	40,9
1963	7,4	40,0	52,9	43,1	56,9	10,7	46,6	43,0	52,0	48,0	16,9	48,6	34,8	58,3	41,7	33,2	40,2	26,7	60,1	39,9
1964	7,3	42,6	50,8	45,6	54,4	10,4	48,7	41,4	54,1	45,9	15,7	51,1	33,8	60,2	39,8	32,0	42,2	26,0	61,9	38,1
1965	7,7	42,3	50,5	45,6	54,4	11,0	48,9	40,6	54,6	45,4	16,9	49,2	34,4	58,8	41,2	33,6	41,2	25,3	62,0	38,0
1966	7,5	41,4	51,6	44,5	55,5	11,2	47,6	41,4	53,5	46,5	17,4	48,1	34,8	58,0	42,0	38,1	36,8	25,2	59,4	40,6
1967	8,0	41,9	50,4	45,4	54,6	12,2	48,4	39,7	54,9	45,1	19,2	47,8	33,3	59,0	41,0	42,5	34,8	22,8	60,4	39,6
1968	8,2	38,1	54,2	41,3	58,7	12,4	45,1	42,9	51,3	48,7	19,7	45,2	35,4	56,0	44,0	41,8	35,2	23,1	60,3	39,7
1969	8,0	37,2	55,4	40,2	59,8	12,0	44,6	43,9	50,4	49,6	19,0	44,5	37,3	54,4	45,6	40,1	37,4	22,7	62,2	37,8
1970	8,4	38,0	54,1	41,2	58,8	12,0	45,4	43,1	51,3	48,7	19,5	45,3	36,0	55,7	44,3	43,5	32,5	24,0	57,6	42,4
1971	8,1	37,3	54,6	40,6	59,4	11,8	46,2	42,1	52,3	47,7	19,1	46,2	34,7	57,1	42,9	43,1	33,8	23,1	59,4	40,6
1972	8,6	37,4	53,9	41,0	59,0	11,0	45,2	43,8	50,8	49,2	18,1	46,0	35,9	56,2	43,8	41,6	34,4	24,0	58,9	41,1
1973	8,3	41,6	50,1	45,4	54,6	10,4	43,9	45,7	48,9	51,1	16,5	45,5	38,1	54,4	45,6	40,2	34,4	25,4	57,6	42,4
1974	8,1	44,6	47,3	48,6	51,4	10,0	43,6	46,4	48,5	51,5	16,8	45,3	37,9	54,4	45,6	39,1	35,3	25,6	58,0	42,0
1975	6,8	37,9	55,2	40,7	59,3	10,0	44,2	45,8	49,1	50,9	16,7	46,2	37,1	55,5	44,5	38,8	36,2	25,0	59,1	40,9
1976	7,3	37,0	55,7	40,0	60,0	9,6	44,1	46,3	48,7	51,3	16,5	46,4	37,1	55,5	44,5	38,4	36,7	24,9	59,6	40,4
1977	6,4	33,0	60,6	35,3	64,7	10,8	42,8	46,5	47,9	52,1	18,5	44,9	36,6	55,1	44,9	41,5	34,7	23,7	59,4	40,6
1978	7,6	38,3	54,1	41,4	58,6	10,5	43,8	45,8	48,9	51,1	18,2	46,1	35,7	56,4	43,6	40,5	36,1	23,4	60,7	39,3
1979	8,7	43,8	47,4	48,0	52,0	10,3	42,2	47,5	47,0	53,0	18,4	44,8	36,7	55,0	45,0	41,0	35,2	23,8	59,7	40,3
1980	9,2	45,6	45,2	50,2	49,8	10,5	40,9	48,5	45,8	54,2	19,2	43,7	37,1	54,1	45,9	42,0	34,3	23,7	59,2	40,8
1981	9,5	41,4	49,1	45,7	54,3	11,2	38,7	50,0	43,6	56,4	20,7	41,5	37,8	52,3	47,7	44,0	32,3	23,7	57,6	42,4
1982	8,0	37,5	54,5	40,8	59,2	10,8	38,0	51,2	42,6	57,4	19,9	41,3	38,8	51,6	48,4	42,0	33,2	24,8	57,2	42,8
1983	7,9	34,4	57,7	37,4	62,6	10,5	37,7	51,8	42,1	57,9	19,0	41,6	39,4	51,4	48,6	39,6	34,4	26,0	56,9	43,1
1984	9,4	38,8	51,9	42,8	57,2	10,1	35,0	54,9	39,0	61,0	19,0	39,3	41,7	48,5	51,5	40,0	32,7	27,4	54,4	45,6
1985	8,8	37,0	54,2	40,5	59,5	10,1	35,7	54,2	39,7	60,3	19,1	40,2	40,7	49,7	50,3	40,0	33,4	26,6	55,7	44,3
1986	8,5	36,2	55,3	39,5	60,5	9,8	36,8	53,4	40,8	59,2	18,7	41,7	39,6	51,3	48,7	39,5	34,7	25,8	57,3	42,7
1987	8,4	34,8	56,8	38,0	62,0	10,4	36,2	53,4	40,4	59,6	20,4	40,9	38,7	51,4	48,6	42,9	32,9	24,2	57,6	42,4
1988	9,2	33,8	57,0	37,2	62,8	11,7	36,7	51,6	41,5	58,5	22,3	40,9	36,8	52,6	47,4	44,7	32,5	22,8	58,8	41,2
1989	10,2	35,5	54,3	39,5	60,5	13,0	39,7	47,4	45,6	54,4	24,8	40,0	35,3	53,1	46,9	44,0	34,4	21,5	61,6	38,4
1990	9,3	30,8	60,0	33,9	66,1	13,7	43,7	42,6	50,7	49,3	22,9	35,2	41,9	45,7	54,3	44,5	34,4	21,1	62,0	38,0
1991	9,2	34,3	56,5	37,8	62,2	11,9	37,7	50,6	42,7	57,3	26,8	40,7	32,6	55,6	44,4	53,0	27,7	19,3	58,8	41,2
1992	7,9	30,9	61,2	33,6	66,4	15,4	37,8	46,9	44,6	55,4	23,9	30,3	45,9	39,7	60,3	50,0	27,1	22,9	54,1	45,9
1993	9,0	25,3	65,7	27,8	72,2	14,0	40,3	45,8	46,8	53,2	29,1	35,8	35,2	50,5	49,5	52,2	24,7	23,1	51,6	48,4
1994	11,9	30,6	57,4	34,8	65,2	13,5	33,9	52,7	39,1	60,9	30,6	34,9	34,5	50,3	49,7	56,0	23,3	20,7	52,9	47,1
1995	11,0	26,5	62,1	29,9	70,1	15,8	36,5	47,5	43,5	56,5	28,8	32,7	38,5	45,9	54,1	58,6	19,3	22,0	46,7	53,3
1996	10,7	24,9	64,4	27,9	72,1	15,9	34,0	50,2	40,4	59,6	28,8	30,5	40,7	42,8	57,2	59,7	17,4	22,9	43,2	56,8
1997	10,4	23,5	66,1	26,3	73,7	16,6	33,5	49,9	40,2	59,8	30,3	29,7	40,0	42,6	57,4	61,8	16,4	21,8	42,9	57,1
1998	10,4	23,4	66,2	26,1	73,9	16,6	33,4	50,0	40,0	60,0	30,3	29,6	40,1	42,5	57,5	61,8	16,3	21,9	42,6	57,4

Lecture : En 1998, la part des revenus du capital dans le revenu total du fractile P99,99-100 était de 61,8 %, la part des revenus mixtes était de 16,3 %, et la part des revenus du travail de 21,9 % (les revenus du capital incluent les RF et les RCM, les revenus mixtes incluent les BA, les BIC et les BNC, et les revenus du travail incluent les TSP) ; si l'on exclut les revenus du capital, la part des revenus mixtes était de 42,6 % et la part des revenus du travail de 57,4 %.

3. L'ESTIMATION DES TAUX MOYENS D'IMPOSITION DES DIFFÉRENTS FRACTILES DE HAUTS REVENUS (REVENUS 1915-1998)

3.1. Les estimations réalisées

L'estimation des niveaux de revenus déclarés par les différents fractiles de hauts revenus (cf. section 1 supra) et la connaissance de la législation de l'impôt sur le revenu, et en particulier des barèmes d'imposition (cf. chapitre 4 et annexe C), nous permettent d'estimer les taux moyens effectifs d'imposition

des différents fractiles de hauts revenus au titre de l'impôt progressif sur le revenu. Les résultats complets de ces estimations sont donnés sur les tableaux B-19, B-20 et B-21. Ces estimations détaillées concernent uniquement les taux moyens d'imposition correspondant à l'impôt progressif sur le revenu stricto sensu, c'est-à-dire à l'IGR pour l'imposition des revenus des années 1915-1947, à la « surtaxe progressive » de l'IRPP pour l'imposition des revenus des années 1948-1958 et à l'IRPP tout court pour l'imposition des revenus des années 1959-1998. Pour ce qui concerne les taux moyens d'imposition dus au titre des impôts cédulaires (revenus 1917-1947), de la taxe proportionnelle (revenus 1948-1958) et de la taxe complémentaire (revenus 1959-1969), nous nous sommes contentés de réaliser des estimations approximatives (cf. section 1.4.2 supra), et nous n'avons pas intégré ces estimations aux résultats indiqués sur les tableaux B-19, B-20 et B-21.

Tableau B-19: Les taux moyens d'imposition des différents fractiles en pourcentage du revenu imposable (revenus 1915-1998)

	P90-100	P95-100	P99-100	P99,5-100	P99,9-100	P99,99-100		P90-95	P95-99	P99-99,5	P99,5-99,9	P99,9-99,99	P99,99-100
1915			1,1	1,3	1,7	1,9				0,3	0,8	1,6	1,9
1916			4,4	5,2	6,9	8,7				1,3	2,9	5,6	8,7
1917			8,2	9,7	14,4	17,9				2,1	4,0	12,3	17,9
1918			7,8	9,4	14,1	17,7				2,3	4,3	12,0	17,7
1919	5,3	6,7	11,7	14,6	23,8	39,7		0,0	0,4	1,6	4,4	15,9	39,7
1920	5,7	7,3	12,8	16,0	25,8	41,9		0,1	0,7	2,3	5,9	17,4	41,9
1921	4,7	6,2	11,1	14,1	23,2	38,7		0,1	0,7	2,2	5,3	15,9	38,7
1922	5,2	6,7	12,0	15,0	24,4	39,9		0,1	0,9	2,4	6,0	17,2	39,9
1923	6,8	8,7	15,5	19,4	30,8	49,1		0,2	1,1	3,4	8,5	22,5	49,1
1924	7,6	10,1	18,2	22,7	36,0	56,8		0,4	1,4	4,6	11,4	27,3	56,8
1925	6,5	8,6	15,8	19,8	31,1	49,0		0,5	1,4	4,3	10,0	23,4	49,0
1926	4,1	5,3	9,4	11,7	17,7	26,2		0,3	0,9	2,7	6,2	13,7	26,2
1927	4,0	5,3	9,5	11,8	17,8	26,4		0,3	0,9	2,6	6,0	13,7	26,4
1928	4,5	6,0	10,9	13,5	20,2	29,5		0,2	0,9	3,1	7,0	15,7	29,5
1929	4,1	5,5	10,3	12,9	19,6	29,2		0,2	0,9	2,8	6,7	15,0	29,2
1930	3,8	5,1	9,8	12,2	18,7	28,2		0,2	0,9	2,8	6,4	14,5	28,2
1931	3,2	4,5	8,8	11,2	17,6	27,7		0,2	0,8	2,5	5,6	13,2	27,7
1932	3,2	4,4	8,8	11,3	18,1	29,3		0,2	0,8	2,6	5,6	13,5	29,3
1933	3,1	4,3	8,6	11,1	18,0	29,1		0,2	0,8	2,5	5,4	13,1	29,1
1934	2,3	3,2	6,6	8,6	14,4	23,0		0,1	0,5	1,7	3,8	10,8	23,0
1935	2,6	3,6	7,5	9,9	17,2	28,1		0,1	0,5	1,7	3,9	12,2	28,1
1936	3,8	5,4	11,2	14,8	25,9	40,2		0,2	0,7	2,3	5,4	19,3	40,2
1937	4,8	6,7	13,8	18,0	30,4	46,4		0,3	0,9	3,0	7,6	22,7	46,4
1938	4,9	6,9	14,1	18,5	31,3	47,3		0,5	1,2	3,4	8,6	24,1	47,3
1939	5,1	7,2	14,7	19,2	32,4	49,8		0,4	1,0	2,9	7,6	24,3	49,8
1940	4,0	5,6	11,7	15,5	27,8	45,5		0,3	0,8	2,5	6,0	20,9	45,5
1941	6,0	8,4	16,8	22,0	36,2	55,1		0,6	1,5	4,4	11,5	28,9	55,1
1942	6,7	9,3	18,8	24,5	39,3	56,6		0,9	2,2	6,6	14,8	33,5	56,6
1943	6,2	8,7	18,4	24,0	39,1	56,7		0,6	2,1	7,1	14,8	33,2	56,7
1944	6,1	8,6	18,1	23,3	37,0	54,5		1,1	2,9	8,3	15,7	31,9	54,5
1945	5,6	8,0	15,4	19,2	28,8	44,0		1,2	3,5	8,1	13,2	23,5	44,0
1946	9,3	11,8	18,7	22,6	33,0	48,4		4,0	7,0	10,2	15,1	27,0	48,4
1947	6,6	9,3	18,4	22,8	33,3	48,8		0,6	3,6	9,4	15,7	27,9	48,8
1948	6,9	9,5	16,6	19,9	28,2	42,1		2,0	4,6	9,5	14,1	23,3	42,1
1949	8,3	10,9	18,3	22,0	32,0	46,8		2,9	5,8	9,9	14,8	26,5	46,8
1950	8,0	10,6	18,0	21,7	31,6	44,5		2,6	5,5	9,6	14,5	26,7	44,5
1951	8,0	10,7	18,1	21,8	31,5	44,3		2,8	5,7	10,0	14,9	26,8	44,3
1952	9,4	12,2	19,9	23,8	33,5	45,8		3,8	7,0	11,7	17,2	29,2	45,8
1953	8,4	11,4	19,5	23,4	33,3	46,0		2,3	5,7	10,9	16,7	28,8	46,0
1954	8,6	11,6	19,8	23,8	33,7	46,3		2,3	5,9	11,3	17,1	29,1	46,3
1955	10,6	14,0	23,3	27,8	38,6	52,4		3,4	7,5	13,8	20,5	33,5	52,4
1956	11,6	15,1	24,7	29,3	40,0	53,7		4,2	8,3	15,3	22,1	34,9	53,7
1957	12,9	16,5	26,4	30,9	41,5	54,9		5,3	9,6	16,8	23,9	36,6	54,9
1958	13,9	17,6	27,6	32,2	42,7	55,5		6,4	10,8	18,1	25,3	38,1	55,5
1959	16,6	20,5	31,2	36,0	46,3	59,0		8,2	13,2	21,5	29,2	41,8	59,0
1960	16,4	20,2	30,6	35,2	45,2	57,1		8,1	12,9	21,0	28,7	40,8	57,1
1961	16,2	19,9	30,0	34,3	43,7	54,8		8,0	12,8	21,0	28,2	39,7	54,8
1962	16,9	20,9	31,3	35,5	44,9	55,5		8,3	13,8	22,5	29,5	41,1	55,5
1963	17,8	21,8	32,8	37,0	46,2	56,4		9,3	14,4	24,2	31,2	42,6	56,4
1964	18,1	22,1	33,1	37,3	46,3	56,3		9,5	14,7	24,5	31,6	42,8	56,3
1965	18,4	22,4	33,3	37,5	46,4	56,2		9,9	15,1	24,9	31,9	43,0	56,2
1966	17,7	21,6	32,0	35,9	44,3	53,3		9,5	14,6	24,0	30,6	41,1	53,3
1967	20,8	26,1	41,4	46,8	57,0	67,6		9,3	15,8	30,5	40,2	53,1	67,6
1968	21,7	26,7	39,3	43,8	53,3	63,0		11,2	18,4	30,0	37,6	49,7	63,0
1969	21,1	25,7	36,9	41,2	50,1	59,1		11,4	18,3	28,2	35,4	46,6	59,1
1970	20,4	24,7	34,9	38,8	47,1	55,4		11,5	17,9	26,8	33,5	44,0	55,4
1971	21,1	25,4	35,6	39,6	47,8	55,4		12,1	18,4	27,5	34,3	45,0	55,4
1972	20,6	24,7	34,4	38,2	46,0	52,9		12,0	17,9	26,5	33,0	43,4	52,9
1973	21,7	26,1	36,2	40,0	47,8	54,3		12,2	18,9	28,0	34,7	45,2	54,3
1974	21,6	25,9	35,9	39,7	47,7	54,0		12,6	19,1	28,0	34,5	45,4	54,0
1975	22,3	26,7	36,6	40,3	48,2	54,3		13,3	19,9	28,8	35,2	46,0	54,3
1976	23,4	27,8	37,8	41,6	49,3	54,8		14,2	21,0	30,0	36,6	47,3	54,8
1977	23,9	28,4	38,2	42,0	49,7	55,0		15,1	21,9	30,3	36,9	47,6	55,0
1978	23,9	28,3	38,2	42,1	49,7	55,0		14,9	21,6	30,3	37,0	47,7	55,0

Tableau B-19 (suite et fin)

1979	24,6	29,1	39,3	43,3	50,6	55,4		15,3	22,1	31,1	38,3	48,8	55,4
1980	25,7	30,7	43,3	49,1	60,7	68,3		15,6	22,3	31,2	41,3	57,9	68,3
1981	26,3	31,7	44,0	48,9	56,3	60,9		15,7	23,5	34,1	43,8	54,5	60,9
1982	25,6	30,7	43,4	48,8	58,0	64,0		15,7	22,8	32,5	42,8	55,8	64,0
1983	25,3	30,1	41,5	46,5	55,1	60,8		16,1	23,2	31,9	41,2	53,1	60,8
1984	23,9	28,5	39,3	44,0	52,3	57,8		15,1	21,8	30,2	38,8	50,3	57,8
1985	23,2	27,7	38,3	42,9	50,7	55,9		14,6	21,2	29,2	37,9	48,9	55,9
1986	22,5	26,8	36,4	40,3	46,4	50,1		14,0	20,7	28,5	36,4	45,1	50,1
1987	21,8	26,1	35,7	39,6	45,6	49,1		13,2	19,7	27,4	35,5	44,2	49,1
1988	21,8	26,1	35,7	39,6	45,3	48,6		13,3	19,7	27,4	35,5	44,0	48,6
1989	22,3	26,7	36,4	40,2	45,8	48,9		13,4	20,0	28,0	36,1	44,5	48,9
1990	22,7	27,1	36,9	40,7	46,3	49,4		13,7	20,4	28,5	36,6	44,9	49,4
1991	22,2	26,5	36,1	39,9	45,6	48,8		13,6	20,2	27,9	35,9	44,2	48,8
1992	21,5	25,6	34,9	38,7	44,5	47,9		13,3	19,6	26,9	34,8	43,2	47,9
1993	19,8	23,7	33,2	37,0	43,0	46,8		12,3	17,6	25,1	32,9	41,5	46,8
1994	19,3	23,1	32,0	35,5	42,0	46,2		12,1	17,3	24,6	31,1	40,2	46,2
1995	19,3	23,1	32,5	36,2	42,2	45,9		11,9	17,2	24,5	32,2	40,7	45,9
1996	17,6	21,3	30,1	33,8	39,5	43,1		10,6	15,7	22,5	29,8	38,0	43,1
1997	18,1	21,7	30,6	34,2	39,7	43,2		11,0	16,1	22,9	30,3	38,3	43,2
1998	18,5	22,3	31,5	34,9	40,1	43,4		11,3	16,4	24,3	31,3	38,8	43,4

Lecture : En 1998, le taux moyen d'imposition du fractile P90-100 (exprimé en % du revenu imposable) était de 18,5 %, le taux moyen d'imposition du fractile P95-100 (exprimé en % du revenu imposable) était de 22,3 %, etc.

Tableau B-20: Les taux moyens d'imposition des différents fractiles en pourcentage du revenu fiscal (revenus 1915-1998)

	P0-100	P90-100	P95-100	P99-100	P99,5-100	P99,9-100	P99,99-100		P0-90	P90-95	P95-99	P99,99,5	P99,5-99,9	P99,9-99	P99,99-100
1915	0,2			1,0	1,1	1,5	1,7					0,2	0,7	1,4	1,7
1916	0,8			3,8	4,5	6,0	7,8					1,1	2,5	4,8	7,8
1917	1,4			6,7	7,9	11,6	14,2					1,8	3,3	10,0	14,2
1918	1,2			6,2	7,3	10,5	12,8					1,9	3,5	9,1	12,8
1919	1,9	4,4	5,5	9,2	11,4	18,1	29,4		0,0	0,0	0,4	1,3	3,5	12,2	29,4
1920	1,8	4,6	5,8	9,6	11,7	17,7	26,4		0,0	0,1	0,6	1,9	4,7	12,5	26,4
1921	1,5	3,7	4,7	8,0	9,8	14,8	21,4		0,0	0,1	0,6	1,7	4,0	10,9	21,4
1922	1,7	4,1	5,2	8,9	11,0	16,7	24,9		0,0	0,1	0,7	2,0	4,6	12,4	24,9
1923	2,4	5,4	6,8	11,6	14,2	21,2	30,9		0,0	0,2	0,9	2,7	6,6	16,1	30,9
1924	2,5	6,0	7,7	13,0	15,7	22,6	31,0		0,0	0,3	1,1	3,7	8,5	18,3	31,0
1925	2,3	5,1	6,5	11,1	13,4	19,4	27,4		0,0	0,4	1,2	3,4	7,3	15,3	27,4
1926	1,4	3,2	4,1	6,9	8,3	11,8	16,3		0,0	0,2	0,7	2,1	4,6	9,5	16,3
1927	1,4	3,2	4,2	7,1	8,6	12,6	17,7		0,0	0,3	0,7	2,1	4,5	9,9	17,7
1928	1,6	3,6	4,7	8,2	9,9	14,2	19,8		0,0	0,2	0,8	2,5	5,3	11,4	19,8
1929	1,4	3,2	4,3	7,6	9,2	13,3	18,6		0,0	0,2	0,7	2,2	5,0	10,5	18,6
1930	1,3	3,0	4,0	7,2	8,8	12,8	17,7		0,0	0,2	0,7	2,3	4,8	10,3	17,7
1931	1,1	2,6	3,5	6,4	7,9	11,7	17,1		0,0	0,2	0,7	2,0	4,2	9,1	17,1
1932	1,1	2,5	3,5	6,5	8,1	12,3	18,3		0,0	0,2	0,7	2,1	4,2	9,5	18,3
1933	1,1	2,5	3,4	6,4	8,1	12,4	18,8		0,0	0,2	0,7	2,0	4,1	9,3	18,8
1934	0,9	1,8	2,5	4,9	6,2	9,9	14,5		0,0	0,1	0,4	1,3	2,9	7,7	14,5
1935	1,0	2,1	2,9	5,8	7,4	12,3	19,3		0,0	0,1	0,4	1,3	3,0	8,9	19,3
1936	1,4	3,1	4,3	8,6	11,1	18,4	26,8		0,0	0,1	0,5	1,9	4,2	14,2	26,8
1937	1,7	3,8	5,3	10,3	13,2	20,7	29,4		0,0	0,3	0,7	2,4	5,9	16,1	29,4
1938	1,7	3,9	5,4	10,2	12,9	19,8	26,7		0,1	0,4	1,0	2,8	6,5	16,2	26,7
1939	1,6	4,0	5,6	10,5	13,2	20,8	29,5		0,0	0,3	0,8	2,3	5,6	16,2	29,5
1940	1,2	3,1	4,3	8,2	10,3	16,3	22,3		0,0	0,2	0,7	2,0	4,4	13,2	22,3
1941	1,9	4,9	6,7	12,8	16,3	24,9	34,6		0,1	0,5	1,3	3,6	9,0	20,7	34,6
1942	1,9	5,3	7,2	13,5	16,8	24,1	29,8		0,1	0,7	1,8	5,3	11,0	21,7	29,8
1943	1,6	4,9	6,7	12,9	16,0	23,3	30,7		0,0	0,5	1,7	5,5	10,6	20,5	30,7
1944	1,4	4,8	6,6	12,5	15,3	21,5	27,1		0,1	0,9	2,4	6,4	11,1	19,5	27,1
1945	1,5	4,7	6,6	12,3	15,1	22,4	34,1		0,2	1,0	3,0	6,6	10,5	18,3	34,1
1946	3,2	7,8	10,0	15,7	18,9	28,1	41,9		0,9	3,4	5,9	8,5	12,5	22,9	41,9
1947	2,0	5,4	7,6	14,6	17,8	25,6	36,4		0,3	0,5	3,0	7,6	12,4	21,8	36,4
1948	2,1	5,8	8,0	13,8	16,5	23,7	35,9		0,4	1,7	3,9	7,9	11,7	19,4	35,9
1949	2,6	7,0	9,1	15,1	18,1	26,5	39,2		0,6	2,5	4,9	8,2	12,1	21,9	39,2
1950	2,5	6,7	8,8	14,7	17,7	25,9	36,9		0,5	2,2	4,6	7,9	11,8	21,8	36,9
1951	2,4	6,7	8,9	14,8	17,8	25,9	36,8		0,4	2,3	4,8	8,3	12,2	22,0	36,8
1952	3,0	7,8	10,1	16,3	19,4	27,4	37,8		0,6	3,2	5,8	9,6	13,9	23,8	37,8
1953	2,5	6,7	9,1	15,7	18,9	27,0	37,7		0,4	1,8	4,5	8,7	13,4	23,2	37,7
1954	2,4	6,5	8,8	15,4	18,6	26,9	38,0		0,4	1,7	4,4	8,7	13,1	23,0	38,0
1955	3,1	8,0	10,6	18,1	21,8	31,0	43,2		0,5	2,5	5,6	10,6	15,8	26,6	43,2
1956	3,5	8,8	11,5	19,2	22,9	32,1	44,3		0,7	3,1	6,2	11,7	17,0	27,7	44,3
1957	4,0	9,7	12,5	20,5	24,3	33,4	45,3		0,9	3,9	7,2	12,9	18,5	29,1	45,3
1958	4,4	10,5	13,4	21,4	25,2	34,2	45,6		1,2	4,8	8,1	13,8	19,5	30,3	45,6
1959	5,2	11,9	14,9	23,4	27,4	36,7	48,6		1,4	5,8	9,4	15,6	21,7	32,7	48,6
1960	5,2	11,6	14,5	22,9	26,8	35,9	47,6		1,6	5,6	9,0	15,1	21,2	32,0	47,6
1961	5,5	11,5	14,4	22,5	26,2	35,0	45,9		1,9	5,6	9,0	15,2	20,9	31,2	45,9
1962	5,7	12,1	15,1	23,5	27,2	36,0	46,5		2,1	5,8	9,7	16,3	22,0	32,5	46,5
1963	6,3	12,7	15,8	24,8	28,5	37,4	47,8		2,6	6,4	10,2	17,6	23,4	33,9	47,8
1964	6,6	13,0	16,1	25,1	28,9	37,7	48,1		2,9	6,6	10,4	17,9	23,8	34,3	48,1

Tableau B-20 (suite et fin)

1965	6,8	13,3	16,4	25,4	29,2	38,0	48,4	3,0	6,9	10,8	18,3	24,1	34,7	48,4
1966	6,7	12,8	15,8	24,5	28,1	36,5	46,2	3,2	6,7	10,4	17,7	23,2	33,3	46,2
1967	7,5	15,0	19,2	32,0	36,9	47,4	59,1	3,2	6,5	11,2	22,5	30,7	43,4	59,1
1968	7,6	15,7	19,7	30,4	34,7	44,6	55,4	3,3	7,8	13,1	22,2	28,8	40,9	55,4
1969	7,4	15,3	19,1	28,8	32,9	42,3	52,4	3,3	8,0	13,1	21,0	27,3	38,6	52,4
1970	7,0	14,9	18,3	27,3	31,2	40,1	49,5	3,2	8,0	12,8	20,0	26,0	36,7	49,5
1971	7,4	15,4	18,9	28,1	32,0	40,9	49,9	3,3	8,5	13,2	20,6	26,8	37,8	49,9
1972	7,3	15,1	18,4	27,1	30,9	39,4	47,6	3,5	8,4	12,9	19,9	25,8	36,4	47,6
1973	7,8	15,8	19,5	28,6	32,4	41,0	48,8	3,6	8,6	13,6	21,0	27,1	38,0	48,8
1974	7,9	15,8	19,3	28,3	32,1	40,8	48,6	4,0	8,8	13,7	21,0	26,9	38,1	48,6
1975	8,4	16,3	19,9	28,8	32,6	41,3	48,9	4,4	9,3	14,4	21,6	27,5	38,6	48,9
1976	8,9	17,1	20,8	29,8	33,7	42,2	49,3	4,8	9,9	15,1	22,5	28,5	39,7	49,3
1977	8,6	17,5	21,2	30,1	34,0	42,5	49,5	4,5	10,5	15,8	22,8	28,8	40,0	49,5
1978	8,8	17,4	21,1	30,1	34,0	42,5	49,5	4,9	10,5	15,6	22,7	28,9	40,1	49,5
1979	9,0	17,9	21,7	31,0	35,0	43,3	49,9	4,9	10,7	15,9	23,3	29,9	41,0	49,9
1980	9,1	18,8	22,9	34,1	39,7	52,0	61,4	4,8	10,9	16,1	23,4	32,2	48,6	61,4
1981	9,3	19,2	23,6	34,7	39,5	48,2	54,8	4,9	11,0	16,9	25,6	34,2	45,8	54,8
1982	9,0	18,7	22,9	34,2	39,5	49,6	57,6	4,9	11,0	16,4	24,3	33,4	46,9	57,6
1983	9,1	18,4	22,4	32,7	37,5	47,1	54,7	5,0	11,2	16,7	23,9	32,1	44,6	54,7
1984	8,6	17,4	21,2	30,9	35,5	44,7	52,0	4,7	10,6	15,7	22,7	30,2	42,3	52,0
1985	8,4	16,9	20,6	30,1	34,6	43,4	50,3	4,5	10,2	15,3	21,9	29,6	41,0	50,3
1986	8,1	16,4	20,0	28,7	32,6	39,7	45,1	4,3	9,8	14,9	21,4	28,4	37,9	45,1
1987	7,7	15,9	19,4	28,2	32,1	39,0	44,2	3,9	9,3	14,2	20,5	27,7	37,1	44,2
1988	7,8	15,9	19,5	28,2	32,0	38,8	43,8	3,9	9,3	14,2	20,5	27,7	36,9	43,8
1989	8,1	16,3	19,9	28,8	32,6	39,2	44,0	4,1	9,3	14,4	21,0	28,2	37,3	44,0
1990	8,3	16,6	20,3	29,1	33,0	39,7	44,5	4,2	9,6	14,7	21,3	28,6	37,8	44,5
1991	8,1	16,2	19,8	28,5	32,3	39,0	43,9	4,3	9,5	14,5	20,9	28,0	37,1	43,9
1992	7,9	15,7	19,1	27,6	31,4	38,1	43,1	4,2	9,3	14,1	20,2	27,1	36,3	43,1
1993	7,3	14,4	17,7	26,2	30,0	36,9	42,1	3,9	8,6	12,7	18,9	25,7	34,9	42,1
1994	7,2	14,1	17,2	25,3	28,8	35,9	41,6	3,9	8,5	12,5	18,4	24,2	33,8	41,6
1995	7,2	14,1	17,2	25,6	29,3	36,1	41,3	3,9	8,4	12,4	18,4	25,1	34,1	41,3
1996	6,4	12,9	15,8	23,8	27,3	33,8	38,8	3,3	7,4	11,3	16,9	23,3	31,9	38,8
1997	6,5	13,2	16,2	24,1	27,7	34,1	38,9	3,3	7,7	11,6	17,2	23,6	32,2	38,9
1998	6,8	13,5	16,6	24,9	28,3	34,4	39,0	3,3	7,9	11,8	18,2	24,4	32,6	39,0

Lecture : En 1998, le taux moyen d'imposition du fractile P90-100 (exprime en % du revenu fiscal) était de 13,5 %, le taux moyen d'imposition du fractile P95-100 (exprime en % du revenu fiscal) était de 16,6 %, etc.

Tableau B-21: La part des différents fractiles dans l'impôt total (revenus 1915-1998)

	P90-100	P95-100	P99-100	P99,5-100	P99,9-100	P99,99-100	P0-90	P90-95	P95-99	P99-99,5	P99,5-99,9	P99,9-99	P99,99-100
1915			99,6	94,3	68,6	29,4				5,3	25,7	39,3	29,4
1916			95,4	89,8	68,4	35,7				5,6	21,4	32,7	35,7
1917			92,6	87,6	71,3	33,8				5,0	16,3	37,5	33,8
1918			91,0	85,2	66,1	30,2				5,8	19,1	35,9	30,2
1919	100,0	100,0	97,0	94,1	80,5	44,6	0,0	0,0	3,0	3,0	13,5	35,9	44,6
1920	100,0	99,7	95,1	91,2	74,5	41,6	0,0	0,3	4,6	3,9	16,7	32,9	41,6
1921	99,8	99,4	93,7	89,2	72,4	38,5	0,2	0,4	5,7	4,5	16,8	33,9	38,5
1922	99,9	99,5	93,4	88,7	71,0	36,6	0,1	0,4	6,1	4,7	17,8	34,4	36,6
1923	99,7	98,9	92,9	88,1	68,2	34,1	0,3	0,8	6,0	4,9	19,8	34,1	34,1
1924	99,6	98,4	92,0	86,1	63,0	29,3	0,4	1,2	6,3	5,9	23,2	33,7	29,3
1925	99,2	97,4	89,3	83,1	60,6	28,8	0,8	1,8	8,1	6,2	22,5	31,8	28,8
1926	99,0	97,2	89,7	83,3	60,4	28,7	1,0	1,7	7,5	6,4	22,9	31,8	28,7
1927	98,7	96,5	88,6	82,7	61,5	29,7	1,3	2,1	7,9	6,0	21,2	31,8	29,7
1928	99,1	97,8	90,3	83,9	61,7	29,4	0,9	1,4	7,5	6,4	22,1	32,3	29,4
1929	98,9	97,6	89,9	83,8	61,0	29,5	1,1	1,4	7,7	6,1	22,8	31,5	29,5
1930	98,5	96,7	87,9	81,2	59,0	27,3	1,5	1,8	8,8	6,7	22,2	31,6	27,3
1931	98,7	96,6	87,3	80,5	58,7	28,2	1,3	2,0	9,3	6,8	21,8	30,5	28,2
1932	98,8	96,7	86,7	79,4	57,9	27,5	1,2	2,1	10,1	7,2	21,6	30,4	27,5
1933	98,8	96,6	86,1	78,8	57,7	28,4	1,2	2,1	10,6	7,3	21,0	29,4	28,4
1934	99,0	97,1	88,2	81,7	61,9	29,1	1,0	1,9	8,9	6,5	19,8	32,8	29,1
1935	99,2	97,6	89,9	84,2	66,3	34,0	0,8	1,6	7,7	5,7	17,9	32,3	34,0
1936	99,2	98,0	91,3	85,9	68,7	33,7	0,8	1,2	6,7	5,4	17,2	35,1	33,7
1937	98,7	96,8	89,7	84,1	65,0	32,2	1,3	1,9	7,1	5,6	19,1	32,8	32,2
1938	97,7	94,9	86,1	80,0	59,0	27,6	2,3	2,8	8,8	6,1	20,9	31,5	27,6
1939	98,7	96,6	89,2	84,4	66,4	32,6	1,3	2,1	7,3	4,9	18,0	33,8	32,6
1940	98,6	96,5	88,4	82,8	64,8	29,9	1,4	2,1	8,1	5,6	18,0	34,9	29,9
1941	98,0	95,1	85,6	79,0	55,3	23,3	2,0	2,9	9,5	6,6	23,7	32,0	23,3
1942	97,0	93,2	80,8	71,8	45,5	16,4	3,0	3,8	12,4	8,9	26,4	29,0	16,4
1943	98,3	95,1	81,8	71,4	44,1	16,1	1,7	3,2	13,4	10,3	27,3	28,0	16,1
1944	97,5	91,8	72,4	60,8	34,5	11,5	2,5	5,8	19,3	11,7	26,3	23,0	11,5
1945	91,4	84,8	61,2	50,3	29,0	11,5	8,6	6,6	23,6	10,9	21,3	17,5	11,5
1946	80,8	69,7	45,3	37,6	23,0	9,4	19,2	11,2	24,3	7,7	14,6	13,6	9,4
1947	90,4	87,8	67,3	56,2	33,1	12,4	9,6	2,7	20,5	11,1	23,0	20,7	12,4
1948	88,6	80,2	56,9	46,6	27,1	10,6	11,4	8,4	23,3	10,3	19,5	16,5	10,6
1949	84,8	74,9	51,4	42,8	26,2	10,4	15,2	9,9	23,5	8,6	16,6	15,9	10,4
1950	86,3	77,0	53,5	44,6	27,3	10,5	13,7	9,3	23,6	8,9	17,3	16,8	10,5
1951	90,3	80,0	54,6	45,0	27,0	10,1	9,7	10,3	25,4	9,5	18,0	16,8	10,1
1952	86,0	74,6	49,2	40,1	22,9	8,1	14,0	11,3	25,4	9,2	17,2	14,8	8,1
1953	89,2	81,3	57,1	47,0	27,2	9,9	10,8	7,8	24,2	10,1	19,9	17,3	9,9
1954	89,5	81,7	57,6	47,2	27,0	9,9	10,5	7,8	24,1	10,4	20,1	17,1	9,9

Tableau B-21 (suite et fin)

1955	88,6	79,5	54,5	44,2	24,8	9,0	11,4	9,1	24,9	10,3	19,5	15,7	9,0
1956	86,8	76,6	51,9	41,5	22,7	8,2	13,2	10,1	24,7	10,4	18,8	14,5	8,2
1957	85,0	73,8	48,4	38,4	20,5	7,3	15,0	11,2	25,5	10,0	17,9	13,2	7,3
1958	82,1	69,7	44,2	34,8	18,4	6,2	17,9	12,4	25,5	9,5	16,4	12,1	6,2
1959	82,3	69,3	42,7	33,1	16,8	5,6	17,7	13,0	26,6	9,6	16,3	11,2	5,6
1960	80,1	67,7	42,4	33,1	16,8	5,6	19,9	12,5	25,3	9,3	16,3	11,2	5,6
1961	77,8	65,6	40,7	31,5	15,9	5,4	22,2	12,2	24,9	9,2	15,6	10,5	5,4
1962	76,6	64,6	39,4	30,1	14,9	4,8	23,4	11,9	25,2	9,2	15,2	10,1	4,8
1963	74,0	61,7	37,3	28,2	13,6	4,3	26,0	12,3	24,5	9,1	14,5	9,3	4,3
1964	72,6	60,4	36,4	27,5	13,2	4,1	27,4	12,2	24,0	8,9	14,3	9,1	4,1
1965	72,0	59,8	35,6	26,8	12,8	4,0	28,0	12,3	24,1	8,8	14,0	8,8	4,0
1966	69,8	57,8	34,4	25,9	12,4	3,9	30,2	12,0	23,4	8,5	13,5	8,5	3,9
1967	72,9	62,5	40,0	30,4	14,5	4,6	27,1	10,4	22,4	9,7	15,8	9,9	4,6
1968	71,8	59,7	35,0	26,2	12,6	4,1	28,2	12,0	24,7	8,8	13,6	8,6	4,1
1969	70,5	58,1	33,4	25,0	12,0	3,9	29,5	12,4	24,7	8,4	13,0	8,1	3,9
1970	69,9	57,2	32,3	24,2	11,5	3,7	30,1	12,8	24,8	8,2	12,7	7,7	3,7
1971	69,7	56,8	32,3	24,2	11,5	3,6	30,3	13,0	24,5	8,1	12,7	7,9	3,6
1972	68,3	55,5	31,7	23,8	11,4	3,6	31,7	12,8	23,8	7,9	12,4	7,8	3,6
1973	69,3	56,8	32,7	24,6	11,9	3,9	30,7	12,5	24,1	8,1	12,7	8,0	3,9
1974	66,5	54,0	30,4	22,7	10,8	3,3	33,5	12,5	23,6	7,7	11,9	7,5	3,3
1975	64,9	52,3	29,1	21,6	10,2	3,1	35,1	12,6	23,2	7,5	11,4	7,1	3,1
1976	63,9	51,3	28,4	21,0	9,9	3,0	36,1	12,6	22,9	7,4	11,1	6,9	3,0
1977	64,3	50,9	27,3	20,2	9,6	2,9	35,7	13,4	23,6	7,1	10,6	6,6	2,9
1978	61,9	49,1	26,6	19,7	9,3	2,8	38,1	12,8	22,5	6,9	10,4	6,5	2,8
1979	62,2	49,5	27,1	20,2	9,5	2,9	37,8	12,7	22,4	7,0	10,6	6,6	2,9
1980	63,4	50,7	28,7	21,9	10,9	3,4	36,6	12,7	22,1	6,8	11,0	7,5	3,4
1981	63,6	50,9	28,2	21,0	9,8	2,9	36,4	12,6	22,7	7,2	11,2	6,8	2,9
1982	62,2	49,3	26,9	20,2	9,5	2,8	37,8	12,9	22,4	6,7	10,7	6,7	2,8
1983	61,5	48,0	25,1	18,6	8,4	2,4	38,5	13,5	23,0	6,5	10,1	6,0	2,4
1984	62,0	48,4	25,4	18,7	8,6	2,5	38,0	13,5	23,0	6,7	10,1	6,1	2,5
1985	62,7	49,2	25,9	19,2	8,8	2,6	37,3	13,6	23,3	6,6	10,4	6,3	2,6
1986	63,8	50,3	26,5	19,6	8,9	2,6	36,2	13,5	23,8	6,9	10,7	6,3	2,6
1987	65,3	52,0	28,3	21,3	10,0	3,0	34,7	13,3	23,8	7,0	11,3	6,9	3,0
1988	65,8	52,4	28,7	21,7	10,3	3,2	34,2	13,4	23,7	7,0	11,4	7,1	3,2
1989	65,6	52,7	29,3	22,3	10,7	3,4	34,4	12,9	23,4	7,0	11,6	7,3	3,4
1990	65,5	52,5	29,0	22,0	10,5	3,4	34,5	13,0	23,5	7,0	11,5	7,2	3,4
1991	64,7	51,5	27,9	21,0	9,9	3,1	35,3	13,2	23,6	6,9	11,1	6,8	3,1
1992	64,1	50,7	27,1	20,4	9,5	2,9	35,9	13,4	23,6	6,7	10,8	6,6	2,9
1993	64,0	50,6	27,6	20,8	9,8	3,1	36,0	13,5	23,0	6,8	11,0	6,8	3,1
1994	63,3	49,8	27,0	20,4	9,9	3,1	36,7	13,5	22,8	6,6	10,5	6,7	3,1
1995	63,4	50,1	27,4	20,7	9,8	3,1	36,6	13,3	22,7	6,7	10,9	6,7	3,1
1996	64,9	51,6	28,3	21,4	10,2	3,2	35,1	13,4	23,3	6,8	11,2	7,0	3,2
1997	65,8	52,2	28,6	21,7	10,4	3,3	34,2	13,6	23,5	6,9	11,3	7,1	3,3
1998	66,5	52,7	29,0	21,8	10,2	3,2	33,5	13,8	23,7	7,2	11,6	7,0	3,2

| Lecture : En 1998, la part du fractile P90-100 dans l'impôt total était de 66,5 %, la part du fractile P95-100 était de 52,7 %, etc.

Les taux moyens d'imposition reproduits sur le tableau B-19 sont des taux moyens d'imposition exprimés en pourcentage du revenu imposable qui sert de base au calcul de l'impôt sur le revenu, c'est-à-dire en pourcentage des revenus imposables moyens par fractile reproduits sur les tableaux B-2 et B-3. Pour estimer ces taux moyens d'imposition, nous avons pris en compte pour chaque année de la période 1915-1998 tous les paramètres de la législation fiscale en vigueur : barèmes d'imposition, mais également déductions forfaitaires pour charges de famille, quotient familial, réductions d'impôt, majorations et minorations d'impôt, etc. En particulier, les taux moyens effectifs d'imposition reproduits sur le tableau B-19 prennent en compte l'ensemble des majorations dites « exceptionnelles¹ ». Cela explique par exemple pourquoi le taux moyen d'imposition du fractile P99,99-100 atteint 56,8 % en 1924 (cf. tableau B-19), année où une majoration supplémentaire de 20 % s'est appliquée en sus du double décime applicable à l'imposition des revenus des années 1923-1925.

Les taux moyens d'imposition reproduits sur le tableau B-19 sont cependant notablement surévalués par rapport aux taux « réels » d'imposition, dans la mesure où le revenu imposable est sensiblement inférieur au revenu fiscal. Cela est notamment le cas pour les hauts revenus de l'entre-deux-guerres, qui peuvent déduire de leur revenu imposable de l'année n le montant des impôts payés au titre de l'imposition des revenus de l'année n-1. C'est pourquoi nous avons reproduit sur le tableau B-20 les estimations des taux moyens effectifs d'imposition exprimés en pourcentage du revenu fiscal (avant tout abattement ou déduction), c'est-à-dire en pourcentage des revenus fiscaux moyens par fractile reproduits sur les tableaux B-8 et B-9. Les estimations données sur le tableau B-20 ont été obtenues en appliquant aux taux moyens du tableau B-19 les ratios entre revenu imposable et revenu fiscal obtenus pour chaque fractile à partir des tableaux B-2 et B-3

1. De la même façon que pour l'impôt total (cf. annexe A, section 1.3, tableau A-2), nous avons pris en compte l'ensemble des « majorations exceptionnelles » indiquées sur le tableau 4-6 (chapitre 4), et nous avons donc exclu les majorations qui prient la forme d'emprunts obligatoires.

(pour le revenu imposable moyen par fractile) et B-8 et B-9 (pour le revenu fiscal moyen par fractile¹). Les taux moyens reproduits sur le tableau B-20 sont donc toujours plus faibles que ceux du tableau B-19, et les écarts peuvent être très importants, notamment pour les hauts revenus de l'entre-deux-guerres. Nous avons également reproduit sur le tableau B-20 des estimations du taux moyen d'imposition du fractile « P0-100 » (c'est-à-dire de l'ensemble de la population) et du fractile P0-90 (c'est-à-dire des 90 % des foyers les plus pauvres), exprimés en pourcentage du revenu fiscal. Le taux moyen d'imposition du fractile P0-100 est identique à l'estimation donnée dans le tableau A-2 (colonne (7)), estimation qui avait été obtenue en divisant le montant total de l'impôt fourni par les statistiques fiscales par notre estimation du revenu fiscal total (cf. annexe A, section 1.3). Le taux moyen d'imposition du fractile P0-90 a été obtenu par différence à partir du taux moyen d'imposition du fractile P0-100, du taux moyen d'imposition du fractile P90-100 et de la part du fractile P90-100 dans le revenu fiscal total (tableau B-14²). Cette méthode d'estimation implique que notre estimation du taux moyen d'imposition du fractile P0-90 est moins précise que les estimations des taux moyens d'imposition des fractiles de hauts revenus : obtenue par différence avec l'impôt total, cette estimation supporte toutes les erreurs d'estimations éventuelles sur les autres taux moyens (cf. section 3.2 infra).

Enfin, le tableau B-21 donne des estimations de la part de chaque fractile dans l'impôt total, et les tableaux B-22 et B-23 donnent des estimations de la part de chaque fractile dans le revenu total après impôt. Ces estimations ont été obtenues en appliquant les taux moyens d'imposition du tableau B-20 aux parts des différents fractiles dans le revenu total avant impôt des tableaux B-14 et B-15³.

3.2. Fiabilité des estimations

En toute rigueur, l'estimation des taux moyens effectifs d'imposition exigerait que nous estimions séparément la distribution des revenus pour chaque type de situation de famille (personnes seules, couples mariés sans enfant, avec un enfant, deux enfants, etc.) et pour chaque année de la période 1915-1998 : seule une telle estimation nous permettrait de connaître de façon fine l'évolution de la composition familiale « moyenne » des différents fractiles de hauts revenus et des pondérations à appliquer pour passer des taux moyens d'imposition que l'on peut calculer pour chaque fractile et pour chaque situation de famille à des taux moyens d'imposition par fractile (toutes situations familiales confondues). Outre que les données disponibles pour une telle estimation ne sont véritablement satisfaisantes qu'à compter de l'imposition des revenus de 1945 et de la mise en place du quotient familial, une telle estimation nous entraînerait naturellement dans l'étude du lien entre revenu et fécondité, de l'influence de la fiscalité sur les structures familiales et la fécondité, etc., questions qui constituent des sujets d'étude passionnants, mais dont nous avons déjà noté qu'ils dépassaient de très loin le cadre de ce livre. C'est pourquoi nous avons adopté une technique d'estimation relativement « pragmatique » pour estimer les taux moyens d'imposition des fractiles P90-95, P95-99, P99-99,5, P99,5-99,9, P99,9-99,99 et P99,99-100 reproduits sur la partie droite du tableau B-19⁴, technique qui nous permet néanmoins d'obtenir des estimations relativement précises, comme le montre la comparaison avec les données issues des tableaux « répartition » établis par l'administration fiscale.

1. Par exemple, pour 1930, le tableau B-19 indique un taux moyen d'imposition (exprimé en pourcentage du revenu imposable) de 28,2 % pour le fractile P99,99-100, les tableaux B-2 et B-8 indiquent que le ratio (revenu imposable moyen)/(revenu fiscal moyen) du fractile P99,99-100 était en 1930 de l'ordre de 0,629 ($1\ 336\ 715/2\ 125\ 961 = 0,629$), d'où le taux moyen d'imposition (exprimé en pourcentage du revenu fiscal) de 17,7 % ($17,7 = 26,8 \times 0,629$) indiqué sur le tableau B-20.

2. Par exemple, pour 1930, le taux moyen d'imposition (exprimé en pourcentage du revenu fiscal) était de 1,3 % pour le fractile P0-100 et de 3,1 % pour le fractile P90-100 (cf. tableau B-20), et la part du fractile P90-100 dans le revenu fiscal total était de 41,08 % (cf. tableau B-14), d'où le taux moyen d'imposition (exprimé en pourcentage du revenu fiscal) de 0,0 % pour le fractile P0-90 indiqué sur le tableau B-20 ($(1,3 \times 100 - 3,1 \times 41,08)/(100 - 41,08) = 0,045$ %, arrondi à 0,0 %).

3. Par exemple, pour 1930, le taux moyen d'imposition (exprimé en pourcentage du revenu fiscal) était de 17,7 % pour le fractile P99,99-100 et de 1,3 % (en fait, 1,252 %) pour le fractile P0-100 (cf. tableau B-20), et la part du fractile P99,99-100 dans le revenu fiscal total était de 1,93 % (cf. tableau B-14), d'où la part de 27,3 % du fractile P99,99-100 dans l'impôt total indiquée sur le tableau B-21 ($27,3 = (17,7 \times 1,93)/(1,252 \times 100)$), et la part de 1,61 % du fractile P99,99-100 dans le revenu total après impôt indiquée sur le tableau B-22 ($1,61 = (0,823 \times 1,93)/0,98748$).

4. Les estimations des taux moyens effectifs d'imposition des fractiles P90-100, P95-100, P99-100, P99,5-100, P99,9-100 et P99,99-100, reproduites sur la partie gauche du tableau B-19, ont été calculées directement à partir des taux moyens des fractiles intermédiaires reproduites sur la partie droite du tableau B-19 et des revenus imposables moyens par fractile reproduits sur les tableaux B-2 et B-3 (si l'on connaît les taux moyens d'imposition et les revenus imposables moyens des fractiles P99,9-99,99 et P99,99-100, alors on peut en déduire le taux moyen d'imposition du fractile P99,9-100 ; de même, si l'on connaît les taux moyens d'imposition et les revenus imposables moyens des fractiles P99,5-99,9 et P99,9-100, alors on peut en déduire le taux moyen d'imposition du fractile P99,5-100 ; et ainsi de suite, de proche en proche). Quant aux estimations reproduites sur les tableaux B-20, B-21 et B-22, elles ont également été calculées directement à partir des estimations du tableau B-19 (cf. supra), et les éventuelles erreurs d'estimations ne peuvent donc provenir que d'erreurs sur les estimations du tableau B-19.

Tableau B-22: Résultats de l'estimation de la distribution du revenu fiscal (en % du revenu fiscal total après impôt)
(niveaux P90-100, P95-100, P99-100) (revenus 1915-1998)

	P90-100	P95-100	P99-100	P99,5-100	P99,9-100	P99,99-100
1900-1910	45,00	34,00	19,00	15,00	8,00	3,00
1915			18,17	14,35	7,79	2,98
1916			20,03	15,91	8,90	3,52
1917			19,02	15,00	7,97	2,99
1918			17,05	13,40	6,95	2,53
1919	41,16	32,59	18,04	13,87	6,89	2,02
1920	38,48	30,15	16,52	12,69	6,39	2,14
1921	38,80	30,02	16,18	12,36	6,26	2,11
1922	40,52	31,34	16,56	12,53	6,15	1,92
1923	42,18	32,59	17,12	12,91	6,14	1,85
1924	40,65	30,56	16,04	12,04	5,60	1,69
1925	42,80	32,15	16,51	12,40	5,83	1,76
1926	41,27	31,44	16,83	12,77	6,24	2,04
1927	42,16	31,56	16,44	12,45	6,09	1,96
1928	41,86	31,15	16,11	12,12	5,90	1,90
1929	40,79	29,98	15,14	11,40	5,50	1,79
1930	40,35	29,30	14,39	10,71	5,12	1,61
1931	40,49	28,94	13,84	10,19	4,80	1,48
1932	42,81	30,32	13,99	10,12	4,62	1,38
1933	44,26	31,22	14,14	10,16	4,61	1,39
1934	45,55	32,12	14,66	10,56	4,83	1,47
1935	46,08	32,46	14,65	10,48	4,70	1,42
1936	43,32	30,65	13,66	9,71	4,27	1,29
1937	41,95	29,08	13,19	9,43	4,22	1,31
1938	41,57	28,67	13,03	9,29	4,12	1,31
1939	37,28	26,11	12,09	8,80	4,01	1,24
1940	38,37	27,00	12,41	8,98	4,15	1,30
1941	37,53	26,04	11,46	7,96	3,27	0,87
1942	33,82	23,56	10,17	7,01	2,82	0,76
1943	31,19	21,50	8,97	6,09	2,35	0,59
1944	28,42	19,13	7,43	4,94	1,85	0,45
1945	28,75	18,58	6,71	4,34	1,54	0,34
1946	31,29	20,78	8,03	5,32	1,94	0,43
1947	32,03	21,72	8,03	5,29	1,96	0,44
1948	31,12	20,19	7,71	5,12	1,90	0,41
1949	30,77	20,26	7,86	5,26	1,97	0,43
1950	30,60	20,22	7,86	5,26	1,98	0,46
1951	31,49	20,60	7,86	5,21	1,94	0,44
1952	31,54	20,72	7,91	5,21	1,89	0,41
1953	31,47	20,60	7,78	5,10	1,86	0,41
1954	32,13	21,07	7,93	5,17	1,84	0,40
1955	32,69	21,35	7,88	5,09	1,77	0,38
1956	32,48	21,19	7,84	5,02	1,73	0,37
1957	32,66	21,29	7,76	4,96	1,70	0,37
1958	31,86	20,62	7,40	4,71	1,61	0,34
1959	33,34	21,67	7,64	4,81	1,58	0,33
1960	33,67	22,01	7,90	5,01	1,66	0,34
1961	34,45	22,57	8,09	5,13	1,71	0,36
1962	33,44	21,74	7,67	4,82	1,59	0,33
1963	33,89	21,93	7,56	4,72	1,53	0,31
1964	34,31	22,23	7,66	4,78	1,54	0,31
1965	34,58	22,38	7,66	4,76	1,53	0,31
1966	34,07	22,02	7,57	4,73	1,54	0,33
1967	33,25	21,19	6,88	4,20	1,30	0,26
1968	31,76	20,06	6,60	4,07	1,29	0,27
1969	31,05	19,64	6,57	4,07	1,31	0,28
1970	30,35	19,28	6,51	4,04	1,30	0,29
1971	30,46	19,35	6,58	4,09	1,32	0,29
1972	30,26	19,33	6,69	4,20	1,38	0,31
1973	30,92	19,73	6,87	4,32	1,44	0,35
1974	30,47	19,35	6,62	4,13	1,34	0,30
1975	30,52	19,29	6,59	4,09	1,33	0,30
1976	30,20	19,05	6,50	4,03	1,32	0,30
1977	28,61	17,86	5,96	3,69	1,22	0,28
1978	28,42	17,80	5,97	3,70	1,21	0,28
1979	27,97	17,55	5,93	3,68	1,23	0,29
1980	27,42	17,04	5,53	3,32	1,01	0,21
1981	27,37	16,87	5,44	3,30	1,08	0,25
1982	26,74	16,41	5,11	3,07	0,95	0,20
1983	27,32	16,67	5,18	3,10	0,95	0,20
1984	27,57	16,87	5,31	3,18	1,00	0,22
1985	28,15	17,29	5,49	3,32	1,05	0,23
1986	28,55	17,67	5,77	3,55	1,18	0,28
1987	28,92	18,03	6,03	3,78	1,31	0,32
1988	29,25	18,24	6,17	3,89	1,37	0,35
1989	29,51	18,56	6,36	4,04	1,45	0,38
1990	29,68	18,64	6,36	4,03	1,45	0,38
1991	29,58	18,49	6,21	3,91	1,38	0,35

Tableau B-22 (suite et fin)

1992	29,50	18,35	6,09	3,81	1,32	0,33
1993	29,72	18,48	6,09	3,81	1,32	0,33
1994	29,96	18,65	6,21	3,92	1,37	0,34
1995	30,00	18,67	6,17	3,87	1,35	0,34
1996	30,02	18,69	6,18	3,89	1,36	0,34
1997	30,10	18,76	6,25	3,95	1,40	0,36
1998	30,10	18,74	6,21	3,92	1,38	0,36

| **Lecture:** En 1998, la part du fractile P90-100 dans le revenu fiscal total après impôt était de 30,10 %, la part du fractile P90-95 de 18,74 %, etc.

Tableau B-23: Résultats de l'estimation de la distribution du revenu fiscal (en % du revenu fiscal total après impôt) (niveaux P90-95,..., P99,99-100) (revenus 1915-1998)

	P90-95	P95-99	P99-99,5	P99,5-99,9	P99,9-99,99	P99,99-100
1900-1910	11,00	15,00	4,00	7,00	5,00	3,00
1915			3,82	6,56	4,81	2,98
1916			4,12	7,01	5,38	3,52
1917			4,02	7,03	4,98	2,99
1918			3,65	6,45	4,42	2,53
1919	8,57	14,55	4,17	6,98	4,87	2,02
1920	8,33	13,62	3,83	6,30	4,25	2,14
1921	8,78	13,84	3,82	6,10	4,14	2,11
1922	9,18	14,78	4,02	6,38	4,23	1,92
1923	9,59	15,47	4,21	6,77	4,29	1,85
1924	10,09	14,52	4,01	6,43	3,91	1,69
1925	10,64	15,64	4,11	6,57	4,07	1,76
1926	9,83	14,62	4,06	6,53	4,20	2,04
1927	10,60	15,12	4,00	6,36	4,13	1,96
1928	10,71	15,04	3,99	6,22	4,00	1,90
1929	10,81	14,85	3,73	5,90	3,71	1,79
1930	11,06	14,91	3,68	5,59	3,50	1,61
1931	11,55	15,10	3,65	5,40	3,31	1,48
1932	12,49	16,33	3,87	5,50	3,24	1,38
1933	13,05	17,07	3,98	5,55	3,22	1,39
1934	13,43	17,47	4,10	5,74	3,35	1,47
1935	13,62	17,81	4,17	5,78	3,28	1,42
1936	12,67	16,99	3,95	5,44	2,98	1,29
1937	12,87	15,90	3,76	5,20	2,91	1,31
1938	12,90	15,63	3,74	5,17	2,82	1,31
1939	11,17	14,01	3,30	4,79	2,77	1,24
1940	11,37	14,59	3,43	4,83	2,85	1,30
1941	11,49	14,59	3,49	4,69	2,40	0,87
1942	10,26	13,39	3,16	4,19	2,06	0,76
1943	9,68	12,54	2,88	3,74	1,76	0,59
1944	9,29	11,70	2,49	3,09	1,40	0,45
1945	10,18	11,87	2,37	2,80	1,20	0,34
1946	10,50	12,75	2,72	3,38	1,51	0,43
1947	10,31	13,69	2,74	3,32	1,52	0,44
1948	10,93	12,48	2,59	3,22	1,49	0,41
1949	10,52	12,40	2,60	3,29	1,54	0,43
1950	10,38	12,36	2,60	3,28	1,52	0,46
1951	10,89	12,74	2,65	3,27	1,50	0,44
1952	10,82	12,81	2,70	3,32	1,48	0,41
1953	10,87	12,82	2,68	3,24	1,44	0,41
1954	11,07	13,14	2,76	3,34	1,43	0,40
1955	11,33	13,47	2,79	3,32	1,39	0,38
1956	11,29	13,35	2,82	3,29	1,36	0,37
1957	11,37	13,53	2,80	3,26	1,33	0,37
1958	11,24	13,22	2,69	3,10	1,27	0,34
1959	11,67	14,03	2,84	3,22	1,26	0,33
1960	11,66	14,10	2,89	3,35	1,31	0,34
1961	11,88	14,48	2,97	3,42	1,34	0,36
1962	11,70	14,07	2,85	3,24	1,26	0,33
1963	11,96	14,37	2,84	3,19	1,22	0,31
1964	12,08	14,57	2,89	3,24	1,23	0,31
1965	12,21	14,71	2,90	3,23	1,22	0,31
1966	12,05	14,46	2,84	3,19	1,21	0,33
1967	12,06	14,31	2,68	2,90	1,04	0,26
1968	11,70	13,45	2,54	2,78	1,02	0,27
1969	11,40	13,08	2,50	2,76	1,02	0,28
1970	11,07	12,78	2,47	2,74	1,01	0,29
1971	11,11	12,77	2,49	2,77	1,04	0,29
1972	10,93	12,64	2,50	2,81	1,07	0,31
1973	11,19	12,86	2,55	2,88	1,10	0,35
1974	11,12	12,73	2,49	2,79	1,04	0,30
1975	11,23	12,70	2,50	2,76	1,03	0,30
1976	11,15	12,55	2,47	2,71	1,02	0,30
1977	10,74	11,91	2,27	2,47	0,94	0,28
1978	10,62	11,82	2,28	2,48	0,94	0,28
1979	10,41	11,63	2,25	2,45	0,94	0,29

Tableau B-23 (suite et fin)

1980	10,38	11,51	2,21	2,32	0,80	0,21
1981	10,49	11,44	2,14	2,22	0,83	0,25
1982	10,33	11,30	2,04	2,12	0,75	0,20
1983	10,65	11,49	2,08	2,15	0,75	0,20
1984	10,71	11,56	2,13	2,19	0,78	0,22
1985	10,86	11,80	2,16	2,27	0,82	0,23
1986	10,89	11,90	2,21	2,37	0,91	0,28
1987	10,88	12,00	2,26	2,47	0,98	0,32
1988	11,00	12,08	2,28	2,52	1,02	0,35
1989	10,95	12,20	2,32	2,59	1,07	0,38
1990	11,03	12,29	2,32	2,59	1,07	0,38
1991	11,09	12,28	2,30	2,53	1,03	0,35
1992	11,16	12,25	2,28	2,49	0,99	0,33
1993	11,24	12,39	2,28	2,49	0,99	0,33
1994	11,31	12,44	2,29	2,55	1,02	0,34
1995	11,33	12,50	2,30	2,52	1,01	0,34
1996	11,32	12,51	2,29	2,53	1,01	0,34
1997	11,34	12,52	2,30	2,55	1,04	0,36
1998	11,36	12,53	2,29	2,53	1,03	0,36

Lecture: En 1998, la part du fractile P90-95 dans le revenu fiscal total après impôt était de 11,36 %, la part du fractile P95-99 de 12,53 %, etc.

(i) Pour l'imposition des revenus des années 1915-1944, période durant laquelle la prise en compte de la situation de famille se fait par un système de déductions forfaitaires du revenu imposable, nous avons distingué les contribuables célibataires (qui n'ont droit à aucune déduction forfaitaire en sus de l'abattement général), les couples mariés sans enfant, les couples mariés avec un enfant à charge, les couples mariés avec deux enfants, les couples mariés avec trois enfants et les couples mariés avec quatre enfants. Pour chaque année de la période 1915-1944, pour chacune de ces situations de famille, et pour chaque fractile P90-95, P95-99, P99-99,5, P99,5-99,9, P99,9-99,99 et P99,99-100, nous avons appliqué les règles de la législation fiscale en vigueur pour calculer le taux moyen d'imposition applicable à un contribuable ayant un revenu imposable égal au revenu imposable moyen déclaré par chacun des fractiles considérés, revenus imposables moyens qui sont donnés sur le tableau B-3¹. En pratique, ces taux moyens varient relativement peu avec la situation de famille (notamment pour ce qui est des très hauts revenus), si bien que le choix des pondérations à appliquer aux différentes situations de famille ne peut avoir que des conséquences relativement mineures. Nous avons donc choisi d'appliquer pour tous les fractiles et pour toute la période 1915-1944 les mêmes pondérations, pondérations que nous avons déterminées en nous inspirant du tableau sur les situations familiales établi par l'administration fiscale pour les revenus de 1937 (cf. section 1.3 supra²). La comparaison avec les taux moyens d'imposition par tranche de revenu issus des tableaux « répartition » montre que les erreurs d'estimation sont relativement faibles. Par exemple, le tableau « répartition » établi par l'administration fiscale pour les revenus de 1930 indique que le montant total de l'impôt net émis pour les contribuables ayant un revenu imposable compris entre 100 000 et 200 000 francs était de 381,656 millions de francs, soit 6,9 % des 5 499,916 millions de francs de revenu imposable déclarés dans cette tranche, et nous avons estimé que le taux moyen effectif d'imposition du fractile P99,5-99,9, qui d'après nos estimations regroupait en 1930 les foyers dont le revenu imposable est compris entre 82 506 et 207 477 francs (cf. tableau B-4), était en 1930 de 6,4 %³. De façon générale, nos

1. En toute rigueur, du fait de la progressivité des barèmes d'imposition, le taux moyen d'imposition d'un fractile donné n'est pas exactement égal au taux moyen d'imposition applicable à un contribuable ayant un revenu exactement égal au revenu moyen de ce fractile (il faudrait calculer le taux moyen en chaque point du fractile, puis faire la moyenne en pondérant avec la loi de Pareto). Cependant, lorsque l'on considère les fractiles intermédiaires (P90-95, P95-99, etc.), les taux moyens d'imposition varient relativement lentement d'un bout à l'autre du fractile, si bien que l'erreur d'estimation ainsi induite est extrêmement faible. La comparaison avec les taux moyens d'imposition que l'on peut calculer à partir des tableaux « répartition » montre que cette technique d'approximation donne des résultats tout à fait acceptables.

2. Plus précisément, nous avons utilisé pour toute la période 1915-1944 et pour tous les fractiles de hauts revenus des pondérations égales à 0,146 pour les célibataires, 0,359 pour les couples mariés sans enfant à charge, 0,249 pour les couples mariés avec 1 enfant à charge, 0,148 pour les couples mariés avec 2 enfants à charge, 0,070 pour les couples mariés avec 3 enfants à charge, et 0,029 pour les couples mariés avec 4 enfants à charge (par construction, la somme des pondérations est égale à 1 ; les familles ayant 5 enfants ou plus ont été prises en compte en accordant aux familles avec 4 enfants à charge un poids légèrement plus élevé que leur poids réel). Le tableau sur les situations familiales établi pour les revenus de 1937, ainsi que les tableaux « répartition » établis chaque année, montrent que la composition familiale « moyenne » varie relativement peu avec le niveau de revenu (tout du moins à l'intérieur du décile supérieur), et les tableaux « répartition » indiquent que cette composition familiale « moyenne » évolue très lentement jusqu'en 1944. Nous avons également effectué des estimations avec d'autres pondérations et en faisant différentes hypothèses « raisonnables » sur l'évolution temporelle de ces pondérations, et le résultat général est que les estimations obtenues pour les taux moyens d'imposition des différents fractiles dépendent très peu (au maximum de 0,5 points d'imposition) du choix des pondérations.

3. Le fait que le taux moyen d'imposition du fractile P99,5-99,9 soit légèrement plus faible que le taux moyen de la tranche 100 000-200 000 est logique dans la mesure où le fractile P99,5-99,9 regroupe également les revenus imposables compris entre 82 506 et 100 000 francs, dont le taux moyen d'imposition est sensiblement inférieur : le tableau « répartition » indique que le taux

estimations des taux moyens d'imposition par fractile sont toujours parfaitement cohérentes avec les taux moyens d'imposition par tranche que l'on peut calculer à partir des tableaux « répartition », et les écarts observés suggèrent que les éventuelles erreurs d'estimation ne dépassent jamais les 0,5-1 point de taux d'imposition. Les taux moyens par tranche issus des tableaux « répartition » établis par l'administration fiscale étant par définition totalement fiables (ils sont issus du dépouillement intégral des déclarations de revenus et de l'impôt émis pour chaque contribuable, et ils prennent donc en compte l'ensemble des déductions, réductions et majorations effectivement effectuées en fonction de la situation des contribuables de chaque tranche), on peut en conclure que les taux moyens indiqués sur le tableau B-19 ne s'écartent jamais de plus de 0,5-1 point des taux réels, soit une marge d'erreur pratiquement négligeable. Etant obtenues par différence, les estimations concernant le fractile P0-90 sont en principe les moins précises (cf. supra), mais les informations issues des tableaux « répartition » suggèrent là encore que les marges d'erreur sont extrêmement réduites. Par exemple, pour 1930, le tableau « répartition » indique que le montant de l'impôt net émis pour les contribuables ayant un revenu imposable inférieur à 20 000 francs représentait moins de 2,1 % de l'impôt total (47,678 millions de francs d'impôt pour la tranche 10 000-20 000, contre 2 280,945 millions de francs d'impôt total), et nous avons estimé que la part du fractile P0-90, qui selon nos estimations regroupe en 1930 les foyers ayant un revenu inférieur à 17 126 francs (cf. tableau B-4), dans l'impôt total était en 1930 de 1,5 % (cf. tableau B-21). Le fait que les estimations obtenues par différence pour le fractile P0-90 s'écartent aussi peu des estimations issues des tableaux « répartition » suggère des erreurs très réduites pour les estimations des taux moyens des fractiles de hauts revenus.

(ii) Pour l'imposition des revenus des années 1945-1998, période durant laquelle la prise en compte de la situation de famille se fait par le système du quotient familial (QF), nous avons distingué les contribuables ayant 1 part, 1,5 part, 2 parts, 2,5 parts, 3 parts, 3,5 parts et 4 parts de QF. Pour chaque année de la période 1945-1998, pour chacun de ces nombres de parts de QF, et pour chaque fractile P90-95, P95-99, P99-99,5, P99,5-99,9, P99,9-99,99 et P99,99-100, nous avons appliqué les règles de la législation fiscale en vigueur pour calculer le taux moyen d'imposition applicable à un contribuable ayant un revenu imposable égal au revenu imposable moyen déclaré par chacun des fractiles considérés, revenus imposables moyens qui sont donnés sur le tableau B-3. Les tableaux « répartition » indiquent que la composition familiale « moyenne » varie relativement peu avec le niveau de revenu (tout du moins à l'intérieur du décile supérieur¹), et surtout que l'évolution de cette composition familiale « moyenne » a évolué relativement lentement de 1945 à 1998. En particulier, le nombre moyen de parts de QF des foyers du décile supérieur se situe durant toute la période 1945-1998 aux alentours de 2,5-2,6 parts (c'est-à-dire le nombre de parts d'un couple marié avec 1 enfant à charge). Cette stabilité du nombre moyen de parts de quotient familial masque cependant des évolutions importantes de la dispersion autour de cette moyenne, évolutions qu'il est important de prendre en compte, car le jeu du quotient familial implique que les taux moyens d'imposition varient en fonction de la situation familiale de façon beaucoup plus importante que lors de la période 1915-1944. Les évolutions les plus importantes que nous avons prises en compte pour déterminer les pondérations à appliquer aux différents nombres de parts de QF sur la période 1945-1998 sont dues aux changements des règles d'attribution des parts de QF : à compter de l'imposition des revenus de 1950, les couples mariés sans enfant à charge au bout de deux ans de mariage cessent d'être pénalisés (ils ont dorénavant droit à 2 parts de QF, et non plus à 1,5 part), ce qui conduit à une forte baisse du nombre de contribuables ayant 1,5 part de quotient familial ; à compter des revenus de 1980, le 3^e enfant à charge donne droit à une part com-

moyen de la tranche 50 000-100 000 était en 1930 de 2,99 % (270,608 millions d'impôt net émis pour 9 043,793 millions de revenu imposable) (le fractile P99,5-99,9 inclut également les revenus imposables compris entre 200 000 et 207 477 francs, mais ils sont nettement moins nombreux).

1. A l'intérieur du décile supérieur, on observe toujours (durant toute la période 1945-1998, de même d'ailleurs que durant la période 1915-1944) que la part des familles suit une certaine « courbe en U inversé » : les fractiles P95-99 et P99-99,5 contiennent plus de familles et se caractérisent par un nombre moyen de parts de QF légèrement plus élevé que le fractile P90-95, puis le pourcentage de familles et le nombre moyen de parts de QF déclinent légèrement à mesure que l'on pénètre dans les strates supérieures du centile supérieur (les fractiles P99,5-99,9, P99,9-99,99 et P99,99-100 contiennent toujours plus de contribuables célibataires et de couples mariés sans enfant à charge que les fractiles précédents). Mais le fait est que toutes ces variations constatées à l'intérieur du décile supérieur sont toujours d'une ampleur relativement faible (par exemple, en 1995, le nombre moyen de parts de QF passe de 2,59 dans P90-100 à 2,61 dans P95-100, 2,73 dans P99-100, 2,71 dans P99,5-100, 2,64 dans P99,9-100 et 2,47 dans P99,99-100 ; les chiffres sont quasiment identiques pour 1988, de 2,58 dans P90-100 à 2,73 dans P99-100 et 2,47 dans P99,99-100 ; ces chiffres sont issus des échantillons DGI de déclarations de revenus 1988-1995 utilisés dans Piketty (1998)), et nous avons donc choisi de les négliger (si on les prenait en compte, les conséquences sur les taux moyens d'imposition par fractile ne dépasseraient jamais les 0,5 point de taux d'imposition). Par contre, la structure familiale « moyenne » des déciles inférieurs est sensiblement différente de celle du décile supérieur : en particulier, le pourcentage de célibataires (et notamment de foyers ayant 1 part et 1,5 parts de QF) est sensiblement plus élevé dans les déciles inférieurs que dans le décile supérieur, et le nombre moyen de parts de QF est sensiblement plus faible (le nombre moyen de parts de QF du fractile P90-100 semble en outre manifester une nette tendance à la baisse dans les années 1980-1990 (1,90 en 1988, 1,79 en 1995), contrairement au fractile P90-100, qui semble extrêmement stable de ce point de vue).

plète de QF (cette seconde rupture est moins importante que la première¹). Pour l'imposition des revenus des années 1945-1958, nous avons pris en compte les taux marginaux supérieurs plus élevés applicables aux contribuables ayant une seule part de QF². Pour l'imposition des revenus des années 1981-1998, nous avons appliqué les règles en vigueur concernant le mécanisme de plafonnement des effets du quotient familial³. Une difficulté plus sérieuse vient du fait que nous ne disposons pas des informations nécessaires pour calculer comment certains paramètres de la législation fiscale ont affecté les différents fractiles, notamment pour ce qui est des mécanismes de réductions d'impôt : contrairement aux tableaux « répartition » de la période précédente, qui indiquaient le détail du passage des droits simples à l'impôt net pour chaque tranche de revenu imposable, les tableaux « répartition » de la période 1945-1998 indiquent uniquement le montant des droits simples, et les montants des différents éléments permettant de passer des droits simples à l'impôt net (majorations d'impôt, décote, réductions d'impôt, etc.) ne sont connus qu'au niveau agrégé (cf. annexe A, section 1⁴). Cela ne pose pas de problème particulier pour ce qui concerne les majorations exceptionnelles : ces dernières sont toujours définies directement en fonction du niveau de revenu (et éventuellement du nombre de parts de QF), et nous pouvons donc toujours calculer pour les différents fractiles le poids des majorations exceptionnelles les concernant⁵. Pour ce qui est des autres éléments entrant dans le calcul de l'impôt net, les difficultés ne commencent véritablement qu'à partir de 1959 : pour la période 1945-1958, il suffit d'ajouter les éventuelles pénalités pour retard pour passer des droits simples et impôt net, si bien que l'écart entre droits simples et impôt net ne dépasse jamais les 1-1,5 % (cf. tableau A-3, colonne (14)). De plus, pour la période 1945-1958, de même que sur l'ensemble de la période 1945-1998, les taux moyens de droits simples par fractile que nous avons estimés en pondérant les taux moyens de droits simples par fractile et par nombre de parts de QF (obtenus par simple application du barème) sont toujours parfaitement cohérents avec les taux de droits simples par tranche issus des tableaux « répartition », de même que les taux obtenus par différence pour le fractile P0-90 (dans les deux cas, les

1. Sur la base des tableaux « répartition » de la période 1945-1998, nous avons adopté les pondérations suivantes : pour les revenus de 1945-1949, 0,04 pour les QF = 1, 0,15 pour les QF = 1,5, 0,24 pour les QF = 2, 0,22 pour les QF = 2,5, 0,19 pour les QF = 3, 0,12 pour les QF = 3,5, 0,04 pour les QF = 4 (soit un QF moyen de 2,45) ; pour les revenus de 1950 (année de la suppression de la pénalisation des couples mariés sans enfant), 0,04 pour les QF = 1, 0,04 pour les QF = 1,5, 0,35 pour les QF = 2, 0,22 pour les QF = 2,5, 0,19 pour les QF = 3, 0,12 pour les QF = 3,5, et 0,04 pour les QF = 4 (soit un QF moyen de 2,50) ; pour les revenus de 1970, 0,04 pour les QF = 1, 0,04 pour les QF = 1,5, 0,30 pour les QF = 2, 0,22 pour les QF = 2,5, 0,24 pour les QF = 3, 0,12 pour les QF = 3,5, 0,05 pour les QF = 4 (soit un QF moyen de 2,56) ; pour les revenus de 1951-1969, nous avons supposé une évolution linéaire entre les pondérations adoptées pour 1950 et les pondérations adoptées pour 1970, ce qui rend assez bien compte (en première approximation) de la croissance du nombre de familles observée entre 1950 et 1970 dans la distribution du QF ; cette évolution tendancielle semble s'être arrêtée au début des années 1970, et nous avons retenu pour les années 1971-1979 les mêmes pondérations que celles que nous avons adoptées pour 1970 ; pour les revenus de 1980 (première année d'application de la part entière accordée au 3^e enfant, règle qui implique que les couples mariés avec 3 enfants ont dorénavant 4 parts de QF, et non plus 3,5), nous avons retenu 0,05 pour les QF = 1, 0,05 pour les QF = 1,5, 0,30 pour les QF = 2, 0,22 pour les QF = 2,5, 0,25 pour les QF = 3, 0,01 pour les QF = 3,5, et 0,12 pour les QF = 4 (soit un QF moyen de 2,54) ; pour les revenus de 1981-1998, nous avons adopté les mêmes pondérations que pour 1980 (les échantillons DGI de déclarations de revenus 1988-1995, utilisés dans Piketty (1998), confirment que la distribution du nombre de parts de QF parmi les hauts revenus est extrêmement stable dans les années 1980-1990). Par construction, ces pondérations ont toujours une somme égale à 1 (de la même façon que pour la période 1915-1944, nous avons accordé aux QF = 4 un poids légèrement plus élevé que leur poids réel, de façon à prendre en compte l'existence de QF supérieurs à 4). Ces pondérations n'ont évidemment pas vocation à fournir une description fine de l'évolution des structures familiales des hauts revenus depuis 1945 ; elles ont cependant le mérite de fournir des approximations acceptables des taux moyens d'imposition par fractile.

2. Cf. 2^e partie, chapitre 4, tableau 4-5.

3. Pour calculer les effets du plafonnement, nous avons supposé que tous les foyers ayant un nombre de parts supérieur ou égal à 2 étaient des foyers de couples mariés (en pratique, c'est le cas de l'immense majorité d'entre eux ; cf. Piketty (1998, p. 18, note 33)), et nous n'avons donc pas pris en compte le fait que le plafond de la réduction d'impôt accordée au titre de la part entière de quotient familial dont bénéficient les célibataires pour leur premier enfant à charge est depuis l'imposition des revenus de 1986 inférieur au plafond général (cette disposition concerne très peu de contribuables, et les conséquences sur les taux moyens d'imposition par fractile sont négligeables). Par contre, nous avons pris en compte le nouveau plafond applicable aux contribuables ayant 1,5 part de QF depuis l'imposition des revenus de 1997 (en supposant qu'ils étaient tous concernés), ainsi que la réduction du plafond général applicable depuis l'imposition des revenus de 1998 (cf. annexe C, tableau C-5 pour l'évolution du niveau des seuils de plafonnement du quotient familial).

4. Pour la période 1915-1944, nous ne disposons pas non plus de toutes les informations nécessaires pour estimer l'importance de certains éléments pour chacun des fractiles. Par exemple, le fait de connaître la situation familiale (célibataire, couple marié sans enfant, couples mariés avec 1 enfant, 2 enfants, 3 enfants ou 4 enfants) et le revenu imposable ne permet pas de calculer le montant des éventuelles majorations d'impôt applicables aux célibataires et aux couples mariés sans enfant (pour cela, il aurait fallu connaître le pourcentage de couples mariés sans enfant auxquels la majoration est réellement applicable, c'est-à-dire le pourcentage de couples mariés depuis plus de 3 ans n'ayant jamais eu aucun enfant, etc.). Mais le fait est que les tableaux « répartition » nous permettaient de connaître le poids effectif de ces majorations dans les différentes tranches de revenu imposable, ce qui nous a permis d'estimer approximativement le poids des majorations à attribuer aux différents fractiles (une telle estimation approximative est largement suffisante pour la période 1915-1944, compte tenu de l'écart très faible entre droits simples et impôt net durant cette période (cf. tableau A-3, colonne (14))).

5. Ainsi que nous l'avons déjà noté, les seules majorations exceptionnelles que nous n'avons pas prises en compte sont les emprunts obligatoires (nous avons pris en compte l'ensemble des majorations exceptionnelles figurant sur le tableau 4-6 (chapitre 4)).

marges d'erreur maximales ne dépassent jamais les 0,5-1 point de taux d'imposition). Pour la période 1945-1958, nous nous sommes donc contentés d'appliquer aux taux moyens de droits simples par fractile les ratios (impôt net)/(droits simples) reproduits sur la colonne (14) du tableau A-3¹, ce qui revient à faire l'hypothèse que les pénalités pour retard frappent tous les fractiles dans les mêmes proportions. Une telle hypothèse n'est cependant pas acceptable pour ce qui concerne la réduction d'impôt égale à 5 % du montant des salaires et des pensions de retraite qui s'est appliquée lors de l'imposition des revenus des années 1959-1969 (et la réduction d'impôt égale à 3 % du montant des salaires et des pensions de retraite qui s'est appliquée lors de l'imposition des revenus des années 1970-1971), dont le montant total dépasse les 20 % du montant total des droits simples (cf. tableau A-3, colonne (10)). En nous fondant sur nos estimations de la composition des revenus par fractile (cf. section 2 supra), nous avons supposé que la part des salaires et des pensions de retraite dans le revenu imposable des différents fractiles était durant toute la période 1959-1971 de 80 % pour le fractile P90-95, 70 % pour le fractile P95-99, 55 % pour le fractile P99-99,5, 45 % pour le fractile P99,5-99,9, 35 % pour le fractile P99,9-99,99 et 25 % pour le fractile P99,99-100, et nous avons déduit des taux moyens de droits simples par fractile les réductions d'impôt correspondantes². Pour ce qui est des autres éléments entrant dans le calcul de l'impôt net (avoirs fiscaux et crédits d'impôt pour les revenus des années 1960-1998, réductions d'impôt pour les revenus des années 1974-1978 et 1983-1998, décote pour les revenus des années 1959-1972 et 1983-1998³), nous ne disposons malheureusement d'aucune clé de répartition permettant d'attribuer aux différents fractiles le montant correspondant. Ce n'est en effet qu'à partir de 1994 que l'administration fiscale a commencé à indiquer sur les tableaux « répartition » le montant de l'impôt net pour chaque tranche de revenu imposable, et non plus seulement le montant des droits simples⁴. Ces tableaux permettent cependant de constater que la réduction d'impôt globale procurée par ces différents éléments (considérés dans leur ensemble) varie relativement peu (en proportion des droits simples) avec le niveau de revenu : par exemple, le dernier tableau définitif disponible, qui concerne les revenus de 1998 (situation au 31/12/1999), indique que le ratio (impôt net)/(droits simples) correspond à une réduction d'impôt moyenne de 10,8 % pour l'ensemble des foyers imposables, de 10,8 % pour les foyers imposables dont le revenu est compris entre 125 000 et 150 000 francs, de 10,8 % pour la tranche 150 000-200 000, 10,0 % pour la tranche 200 000-250 000, 9,1 % pour la tranche 250 000-500 000 et 13,8 % pour les revenus imposables supérieurs à 500 000 francs⁵. Autrement dit, les très hauts revenus semblent bénéficier davantage que les autres des mécanismes de réductions d'impôt des années 1990, mais le fait est que les écarts entre tranches de revenu sont d'une ampleur très limitée, et que l'évolution n'est pas monotone avec le niveau de revenu. Nous avons donc choisi de faire l'hypothèse que ces différents éléments pouvaient en première approximation être répartis proportionnellement entre les différents fractiles (en proportion des droits simples de chaque fractile), et nous avons donc appliqué aux taux moyens de droits simples par fractile obtenus pour la période 1959-1998 (après correction pour la réduction d'impôt proportionnelle au montant des salaires et pensions de retraite pour les années 1959-1971) les ratios (impôt net)/(droits simples) reproduits sur la colonne (14) du tableau A-3⁶. Les corrections ainsi apportées aux taux d'imposition issus de l'application des barèmes (et des pondérations par nombres de parts de QF) ne prennent véritablement de l'importance qu'à compter des revenus de 1983 : jusqu'en 1982, le ratio (impôt net)/(droits simples) est généralement supérieur à 95 %. Par contre, le très fort développement

1. Autrement dit, nous avons multiplié les taux moyens de droits simples par fractile par un facteur égal à 1,014 pour 1945, 1,020 pour 1946, 1,000 pour 1947, etc. (nous avons également ajouté les éventuelles majorations exceptionnelles, de même que sur l'ensemble de la période 1915-1998.)

2. Pour la période 1959-1971, nous avons donc calculé les taux moyen de droits simples par fractile et par nombre de parts de QF en appliquant les barèmes avant prise en compte de la réduction d'impôt proportionnelle au montant des salaires et pensions de retraite (c'est-à-dire les barèmes avec des tranches à 5 %-15 %-20 %-25 %-35 %-45 %-55 %-65 % (et non pas 0 %-10 %-15 %-20 %-30 %-40 %-50 %-60 %) pour les revenus de 1959-1969, et à 3 %-13 %-18 %-23 %-33 %-43 %-53 %-63 % (et non pas 0 %-10 %-15 %-20 %-30 %-40 %-50 %-60 %) pour les revenus de 1970-1971 ; cf. 2^e partie, chapitre 4, tableau 4-5), puis nous avons déduit 4 points du taux obtenu pour le fractile P90-95 (4 = 5x80 %) (pour 1970-1971, nous avons déduit 2,4 points (2,4 = 3x80 %)), 3,5 points du taux obtenu pour le fractile P95-99 (3,5 = 5x70 %) (pour 1970-1971, nous avons déduit 2,1 points (2,1 = 3x70 %)), etc. En toute rigueur, la part des salaires et des pensions de retraite pour les différents fractiles n'est évidemment pas parfaitement constante (cf. section 2 supra) ; mais compte tenu de l'importance limitée des réductions d'impôt en jeu, il nous a semblé inutile de chercher à utiliser les variations fines de la composition des revenus pour imputer les légères variations des taux de réduction auxquels les différents fractiles ont effectivement eu droit.

3. Cf. tableau A-3.

4. Cf. annexe A, section 4.

5. Ces calculs ont été effectués à partir des colonnes « montant des droits simples » et « montant de l'impôt net » du tableau IIA (foyers imposables, tous nombres de parts confondus) de l'Etat 1921 portant sur les revenus de 1998 (situation au 31/12/1999). Les taux obtenus pour les autres années dans les autres tableaux du même type (disponibles depuis les revenus de 1994) ont un profil et des niveaux similaires. Ces taux moyens de réduction d'impôt sont légèrement sous-évalués, car l'impôt net figurant dans les tableaux IIA prend en compte les plus-values taxées à taux proportionnel.

6. Autrement dit, nous avons multiplié les taux moyens de droits simples par fractile par un facteur égal à 0,982 pour 1959, 0,940 pour 1960, etc., 0,834 pour 1997-1998.

des mécanismes de réductions d'impôt dans les années 1980-1990 conduit à une baisse sensible de ce ratio, qui passe au-dessous de 85 % à la fin des années 1990 (83,4 % en 1997-1998) (cf. tableau A-3, colonne (14)). Autrement dit, les corrections apportées aux taux d'imposition issus de l'application des barèmes sont de l'ordre de 10-15 % dans les années 1990 (et même de plus de 16 % en fin de période), ce qui représente une baisse sensible, et ce qui explique pourquoi les taux indiqués sur le tableau B-19 sont sensiblement inférieurs aux taux du barèmes (par exemple, le taux moyen d'imposition du fractile P99,99-100, exprimé en pourcentage du revenu imposable, est selon nos estimations de 43,4 % en 1998, et ce bien que le taux marginal supérieur soit de 54 % : sans cette correction, le taux moyen d'imposition du fractile P99,99, exprimé en pourcentage du revenu imposable, serait de 51,8 % ($51,8 \times 0,834 = 43,2$)). Notre méthodologie consistant à attribuer à tous les fractiles le même taux global de réduction d'impôt n'a évidemment pas vocation à fournir une description fine de l'évolution temporelle de ces écarts entre taux du barème et taux effectifs : par exemple, si les mécanismes de réductions d'impôt des années 1980-1990 avaient dans le court terme évolué de façon à favoriser (ou à pénaliser) davantage certains fractiles plutôt que d'autres, alors nos estimations seraient par construction incapables d'enregistrer de telles fluctuations. Les chiffres cités plus haut concernant les ratios (impôt net)/(droits simples) par tranche de revenu dans les années 1990 suggèrent cependant que de telles fluctuations sont généralement d'une ampleur très limitée, si bien que l'hypothèse d'un taux uniforme de réduction d'impôt pour tous les fractiles semble être une hypothèse acceptable en première approximation. La faiblesse des écarts observés entre nos estimations et les estimations des taux moyens d'imposition par fractile que l'on pourrait calculer à partir des échantillons DGI de déclarations de revenus des années 1988-1995 (échantillons que nous avons utilisés dans Piketty (1998)) confirme que notre technique d'estimation conduit à des approximations acceptables : si l'on excepte le cas très particulier du fractile P99,99-100, dont nous surestimons le taux moyen d'imposition d'environ 4-5 points à la fin des années 1990¹, ces écarts ne dépassent jamais 1 point de taux d'imposition (y compris pour le taux du fractile P0-90, que nous estimons pourtant par différence). Signalons également que notre technique de calage sur les ratios (impôt net)/(droits simples) introduit de (très) légères discontinuités dans nos séries en 1960 et en 1983².

1. D'après les échantillons DGI, le ratio (impôt net)/(droits simples) baisse de façon extrêmement rapide parmi les foyers ayant plus de 500 000 francs de revenu imposable (ce que les tableaux « répartition » ne permettent pas de voir), et le taux global de réduction d'impôt correspondant atteint 27,8 % pour le fractile P99,99-100 en 1995 (contre 9,9 % pour le fractile P99,5-99,9 et 13,9 % pour le fractile P99,9-99,99) ; cela implique que le véritable taux moyen d'imposition du fractile P99,99-100 (exprimé en pourcentage du revenu fiscal, et estimé à l'aide des échantillons DGI) est d'à peine plus de 35 % dans les années 1990, et non pas de l'ordre de 39-40 %, comme l'indiquent (à tort) les estimations du tableau B-20. Nous avons choisi de ne pas corriger cette erreur d'estimation pour les raisons suivantes : d'une part, en choisissant d'appliquer à tous les fractiles le taux global de réduction d'impôt de 16,6 % (en 1997-1998) observé pour l'ensemble des foyers (imposables et non imposables, ce qui implique que ce taux prend notamment en compte les effets de la décote), alors que le taux concernant les seuls foyers imposables n'est que 11,4 % (en 1997-1998), nous avons déjà corrigé une partie importante de ce biais (ce qui explique la faiblesse de l'écart entre notre estimation des taux moyens d'imposition du fractile P99,99-100 et les taux estimés à l'aide des échantillons DGI ; ce choix implique également que nos estimations des taux moyens d'imposition des autres fractiles sont (très) légèrement sous-évalués) ; d'autre part et surtout, ce taux de réduction d'impôt de 27,8 % pour le fractile P99,99-100 est pour l'essentiel la conséquence du poids des revenus de capitaux mobiliers et donc des avoirs fiscaux pour les très hauts revenus, et il serait quelque peu artificiel qu'un tel phénomène puisse conduire à présenter des taux moyens d'imposition légèrement décroissants pour les très hauts revenus, dans la mesure où les avoirs fiscaux sont toujours pris en compte au dénominateur : le revenu imposable indiqué dans les statistiques fiscales inclut depuis toujours les avoirs fiscaux ($y = y_a + a$, où y est le montant du revenu imposable pris en compte dans les statistiques fiscales et dans le calcul de l'impôt, y_a est le montant du revenu imposable avant addition des avoirs fiscaux et a est le montant des avoirs fiscaux, ces deux derniers montants n'étant jamais décomposés dans les tableaux établis par l'administration fiscale), et si l'on souhaitait absolument déduire les avoirs fiscaux de l'impôt payé, alors il semblerait logique de déduire également les avoirs fiscaux du dénominateur (i.e., si I est l'impôt dû (avant imputation de l'avoir fiscal), alors il semblerait plus logique d'étudier un taux moyen d'imposition du type $t = (I-a)/(y-a)$ (ou bien un taux $t = I/y$) plutôt qu'un taux du type $t = (I-a)/y$) ; la solution que nous avons adoptée n'est guère satisfaisante (nous prenons en compte les avoirs fiscaux dans le calcul du taux uniforme (impôt net)/(revenu imposable) que nous appliquons à tous les fractiles, mais nous ne prenons pas en compte la concentration des avoirs fiscaux parmi les très hauts revenus), mais, outre qu'elle conduit à des approximations acceptables, elle nous a semblé être la seule méthode possible, dans la mesure où un traitement complet de la question de l'avoir fiscal sur longue période nous obligerait à nous intéresser à la question de l'incidence des taux de l'impôt sur les sociétés (et de l'impôt cédulaire sur les BIC avant la réforme de 1948) sur les taux moyens d'imposition des détenteurs de capitaux mobiliers avant la création en 1965 de l'avoir fiscal (cf. chapitre 4, section 4.4), et de façon plus générale à la question de l'incidence des impôts et prélèvements autres que l'impôt sur le revenu sur les contribuables à l'impôt sur le revenu, question dont l'étude complète sur longue période dépasse de très loin le cadre de ce livre.

2. Le fait que les crédits d'impôt n'étaient pas comptés à part jusqu'en 1959 induit une baisse particulièrement forte du ratio (impôt net)/(droits simples) en 1960 (de 98,2 % à 94,0 % ; cf. annexe A, tableau A-3, colonne (14)), ce qui nous conduit à exagérer la baisse des taux moyens des fractiles de très hauts revenus entre 1959 et 1960. De même, la forte baisse du ratio (impôt net)/(droits simples) en 1983 (de 97,0 % à 91,7 % ; cf. annexe A, tableau A-3, colonne (14)) nous conduit à exagérer la baisse des taux moyens d'imposition (la baisse du ratio (impôt net)/(droits simples) est due à la transformation des déductions du revenu imposable en réductions d'impôt, et nous n'avons pas procédé aux ajustements nécessaires au niveau du ratio (revenu fiscal)/(revenu imposable)).

ANNEXE C

Données complémentaires sur la législation de l'impôt sur le revenu

Cette annexe regroupe un certain nombre d'informations complémentaires sur la législation de l'impôt sur le revenu que nous avons n'avons pas formellement intégrées dans le chapitre consacré à cette question (chapitre 4), afin de ne pas alourdir inutilement le texte. Les sources d'où sont issues les informations données dans cette annexe sont les mêmes que celles que nous avons utilisées pour la rédaction du chapitre 4, et elles sont décrites dans l'introduction générale (section 2.2.1). Cette annexe contient des tableaux (section 1), ainsi qu'une chronologie des principaux textes de loi qui ont marqué l'histoire de l'impôt sur le revenu (section 2).

1. TABLEAUX COMPLÉMENTAIRES SUR LA LÉGISLATION

Les tableaux donnés ici concernent d'une part l'impôt progressif sur le revenu proprement dit (tableaux C-1 à C-5), et d'autre part les impôts cédulaires (et les impôts qui leur ont succédé, à savoir la taxe proportionnelle et la taxe complémentaire) (tableaux C-6 à C-9). Pour ce qui concerne les impôts cédulaires, nous n'avons pas cherché à décrire de façon exhaustive l'évolution des barèmes et des déductions appliqués : nous fournissons des informations complètes pour les deux impôts cédulaires les plus importants, à savoir l'impôt cédulaire sur les salaires et l'impôt cédulaire sur les bénéfices industriels et commerciaux, et nous renvoyons le lecteur intéressé par la législation des autres impôts cédulaires (impôt cédulaire sur les bénéfices agricoles, impôt cédulaire sur les bénéfices non commerciaux, et impôt sur les revenus des valeurs mobilières) aux sources indiquées dans l'introduction générale (section 2.2.1). La notice intitulée « Méthode de calcul des principaux impôts directs » publiée en 1947 dans le *Bulletin de Statistique du ministère des Finances*, et qui fournit une description synthétique de l'évolution des règles de calculs des différents impôts cédulaires de 1918 à 1945, constitue de ce point de vue une source particulièrement utile¹. Notons également que les taux d'imposition de l'impôt cédulaire sur les salaires et de l'impôt cédulaire sur les bénéfices industriels et commerciaux indiqués sur les tableaux C-6 et C-8 permettent déjà de se faire une idée relativement précise des taux d'imposition des autres impôts cédulaires. La loi du 31 juillet 1917 avait en effet décidé que les revenus du travail seraient mieux traités que les revenus mixtes, et que ces derniers seraient eux-mêmes mieux traités que les revenus du capital, et ce principe général a continué de s'appliquer par la suite : les taux d'imposition de l'impôt cédulaire sur les bénéfices agricoles et de l'impôt cédulaire sur les bénéfices non commerciaux ont toujours été intermédiaires entre ceux de l'impôt cédulaire sur les salaires et ceux de l'impôt cédulaire sur les bénéfices industriels et commerciaux, et les taux de l'impôt sur le revenu des valeurs mobilières ont toujours été (légèrement) supérieurs à ceux de l'impôt cédulaire sur les bénéfices industriels et commerciaux².

1. Cf. annexe A, section I.4. Cette notice de 1947, de même d'ailleurs que toutes les autres notices de cette nature, ne traite malheureusement pas du cas de l'impôt sur le revenu des valeurs mobilières.

2. Cette règle générale est compliquée par le fait que les taux de l'impôt sur le revenu des valeurs mobilières se sont très vite diversifiés en fonction du type de valeur considéré.

Tableau C-1 : Les déductions du revenu imposable pour charges de famille appliquées lors de l'imposition des revenus des années 1915-1944 (impôt général sur le revenu)

	Abattement général	Déduction coup. mariés	Déductions pour enfants à charge				
			1er enfant	2ème enf.	3ème enf.	4ème enf.	5ème enf.
1915	5 000	2 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000
1916-1918	3 000	2 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000
1919-1921	6 000	3 000	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000
1922	7 000	3 000	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000
1923-1927	7 000	3 000	3 000	3 000	3 000	3 000	3 000
1928	10 000	3 000	3 000	3 000	4 000	4 000	4 000
1929-1933	10 000	5 000	4 000	5 000	6 000	7 000	8 000
1934-1935	10 000	5 000	5 000	5 000	8 000	9 000	10 000
1936-1942	10 000	5 000	5 000	5 000	10 000	15 000	15 000
1943-1944	20 000	7 000	7 000	10 000	15 000	20 000	20 000

Lecture : Pour l'imposition des revenus de 1915, tous les contribuables ont droit à un abattement général de 5 000 francs, les contribuables mariés ont droit à une déduction supplémentaire de 2 000 francs, et chaque enfant à charge ouvre droit à une déduction supplémentaire de 1 000 francs.

Notes : (i) La déduction par enfant à charge au-delà du 5^e enfant à charge est toujours la même que pour le 5^e enfant à charge, sauf pour les revenus 1915-1918 (où la déduction est de 1 500 francs par enfant à charge à partir du 6^e) et pour les revenus 1929-1933 (où la déduction par enfant à charge augmente de 1 000 francs par enfant à charge au-delà du 5^e).

(ii) Pour les revenus 1915-1918, les autres personnes à charge (ascendants infirmes, etc.) ouvrent droit à la même déduction de 1 000 francs que les enfants à charge (1 500 francs à partir de la 6^e personne à charge); pour les revenus 1919-1923, la déduction pour les autres personnes à charge est de 1 500 francs (2 000 francs à partir de la 6^e personne à charge); pour les revenus 1924-1928, cette déduction est de 2 000 francs (3 000 francs à partir de la 6^e); pour les revenus 1929-1933, cette déduction est de 3 000 francs; puis cette déduction pour « personnes à charge autres que les enfants » est supprimée à partir des revenus de 1934.

(iii) Lors de l'imposition des revenus des années 1915-1935 et 1940-1944, les déductions pour charges de famille sont totalement forfaitaires, dans le sens où le montant des déductions est rigoureusement le même pour tous les contribuables, quel que soit leur niveau de revenu; lors de l'imposition des revenus des années 1936-1939, les déductions ne s'appliquent à plein taux que pour les contribuables ayant un revenu inférieur à 75 000 francs, et les déductions sont réduites de 20 % pour les revenus compris entre 75 000 et 150 000 francs, de 40 % pour les revenus compris entre 150 000 et 300 000 francs, de 60 % pour les revenus compris entre 300 000 et 600 000 francs, et de 80 % pour les revenus supérieurs à 600 000 francs (cette « réduction des déductions » ne s'applique à la déduction « couples mariés » qu'à partir des revenus de 1937).

Tableau C-2 : Les réductions d'impôt pour charges de famille appliquées lors de l'imposition des revenus des années 1915-1947 (impôt général sur le revenu et impôts cédulaires)

	Champ d'application	1 per.	2 per.	3 per.	4 per.	5 per.	6 per.	Plaf. IGR	Plaf. Cédul.
1915-1916	tous contribuables	5 %	10 %	20 %	30 %	40 %	50 %	50 %	
1917-1918	<10 000	7,5 %	15 %	30 %	45 %	60 %	75 %	75 %	75 %
	>10 000	5 %	10 %	20 %	30 %	40 %	50 %	50 %	50 %
1919-1928	<10 000	7,5 %	15 %	30 %	45 %	60 %	75 %	(pas de plafonnement)	
	>10 000	5 %	10 %	15 %	25 %	35 %	45 %	2000	300
1929-1933	<30 000	10 %	20 %	40 %	60 %	80 %	100 %	(pas de plafonnement)	
	>30 000	5 %	10 %	15 %	25 %	35 %	45 %	3000	500
1934-1936	BIC/BA/BNC	10 %	20 %	50 %	80 %	100 %	100 %		800
	Sal.<20 000	20 %	40 %	100 %	100 %	100 %	100 %		800
	Sal.<40 000	15 %	30 %	75 %	100 %	100 %	100 %		800
	Sal.>40 000	10 %	20 %	50 %	80 %	100 %	100 %		800
1937	idem, sauf le plafond								933
1938-1941	idem, sauf le plafond								1 000
1942-1945	idem, sauf le plafond, et sauf pour les sal.<15 000 francs								2 000
	Sal.<15 000	50 %	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %		
1946	idem sauf le plafond								3 000
1947-1948	tous contribuables	15 %	30 %	75 %	100 %	100 %	100 %		4 000
1949-1958	idem, sauf le plafond								5 000

Lecture : Lors de l'imposition des revenus de 1915, le taux de réduction d'impôt pour charges de famille était de 5 % pour chacune des deux premières personnes à charge et de 10 % par personne à charge à partir de la 3^e, et le taux maximal de la réduction d'impôt ainsi obtenue était plafonné à 50 %. A partir de l'imposition des revenus de 1919, le plafonnement est exprimé en termes de réduction d'impôt maximale par personne à charge.

Notes : (i) Pour l'IGR et pour la contribution foncière, les réductions d'impôt pour charges de famille se sont appliquées pour la dernière fois lors de l'imposition des revenus de 1933; pour l'IRVM et l'IRCD, les contribuables n'ont jamais bénéficié de réductions d'impôts pour charges de famille; pour les impôts sur les salaires et sur les BIC/BA/BNC, les réductions d'impôt pour charges de famille ont continué de s'appliquer jusqu'à leur dernière année d'application (imposition des revenus de 1947, et même jusqu'au 1/9/1948 pour l'impôt sur les salaires, prélevé à la source), puis la taxe proportionnelle a repris un système similaire de réductions d'impôt pour charges de famille (cf. tableau C-9).

(ii) Les « personnes à charge » à prendre à considération pour ce système de réductions d'impôt comprennent les enfants mineurs et les autres personnes considérées comme étant à charge (ascendants infirmes, etc.), mais en aucun cas le conjoint.

Tableau C-3 : Les plafonds de la déduction forfaitaire de 10 % pour frais professionnels et de l'abattement supplémentaire de 20 % (revenus 1934-1998)

	Déduction de 10 %			Abattement de 20 %	
	Déd.maximale	Salaire correspondant		Abat.maximal	Salaire correspondant
1934-1942	20 000	200 000			
1943-1945	20 000	200 000	1953-1972	pas de plafond	
1946-1950	50 000	500 000	1973	56 000	280 000
1951	200 000	2 000 000	1974	62 000	310 000
1952-1978	pas de plafond		1975-1976	68 000	340 000
1979	40 000	400 000	1977-1979	72 000	360 000
1980	44 800	448 000	1980	82 000	410 000
1981-1983	50 900	509 000	1981-1983	92 000	460 000
1984	54 770	547 700	1984	99 000	495 000
1985	57 840	578 400	1985	104 600	523 000
1986	59 230	592 300	1986	107 200	536 000
1987	61 190	611 900	1987	110 800	554 000
1988	62 790	627 900	1988	113 800	569 000
1989	64 870	648 700	1989	117 600	588 000
1990	66 950	669 500	1990	121 400	607 000
1991	68 960	689 600	1991	125 200	626 000
1992	70 900	709 000	1992	128 800	644 000
1993	72 250	722 500	1993	131 400	657 000
1994	73 270	732 700	1994	133 400	667 000
1995	74 590	745 900	1995	136 000	680 000
1996	76 010	760 100	1996	138 600	693 000
1997	76 850	768 500	1997	140 200	701 000
1998	77 460	774 600	1998	141 400	707 000

Lecture: Au titre de l'imposition des revenus de 1998, la déduction forfaitaire de 10 % pour frais professionnels s'applique uniquement à la fraction des salaires annuels inférieure à 774 600 francs (soit une déduction maximale de 77 460 francs), et l'abattement de 20 % s'applique uniquement à la fraction des salaires (nets de frais professionnels) inférieure à 707 000 (soit un abattement maximal de 141 400 francs).

Notes: (i) Au titre de l'imposition des revenus des années 1943-1952, les salariés avaient également droit à une déduction forfaitaire pour frais professionnels de 5 % au-delà du plafond.

(ii) Au titre de l'imposition des revenus des années 1973-1974, les salariés avaient également droit à un abattement de 10 % au-delà du plafond.

(iii) Le taux de « l'abattement de 20 % » n'est de 20 % que depuis l'imposition des revenus de 1960: il était de 10 % pour l'imposition des revenus de 1953, de 15 % pour l'imposition des revenus des années 1954-1958 et de 19 % pour l'imposition des revenus de 1959 (il n'existait pas d'abattement de cette nature avant 1953, et il n'existait pas de déduction forfaitaire pour frais professionnels avant 1934).

(iv) Depuis l'imposition des revenus de 1974-1976 (1974 pour les BA et les BIC, 1976 pour les BNC), les non-salariés peuvent également bénéficier de l'abattement de 20 %, à condition qu'ils adhèrent à un centre de gestion agréé ou à une association agréée; depuis l'imposition des bénéfices de 1996, le plafond est le même que pour les salariés (auparavant, le plafond était inférieur et l'abattement était de 10 % sur la fraction du bénéfice comprise entre ce plafond et le plafond des salariés)

Tableau C-4: Les paramètres de la décote (revenus 1951-1952, 1957-1972 et 1981-1998) et les taux des minorations d'impôt (revenus 1966-1972 et 1984-1992)

	Décote	Taux des minorations d'impôt
1951-1952	4 000-8 000	
1957	5 000-10 000	
1958	8 000-12 000	
1959-1960	7 000-14 000 (70-140)	
1961-1963	70-210	
1964	80-240 (QF = 1-1,20-240)	
1965	80-240 (QF = 1-1,5-160-480)	
1966	80-240 (QF = 1-1,5-190-570)	de 5 % si revenu<45000 à 2 % si revenu>50000 mais <55000
1967	80-240	de 10 % si revenu<45000 à 5 % si revenu>50000 mais <55000
1968	80-240	de 15 % si impôt<1000 à 2 % si impôt>3500 mais <5000
1969	100-300 (QF = 1-1,5-2-230-690)	de 15 % si impôt<1000 à 2 % si impôt>3500 mais <5000
1970	100-300 (QF = 1-1,5-2-230-690)	de 15 % si impôt<1000 à 2 % si impôt>3500 mais <5000
1971	100-300 (QF = 1-1,5-2-230-690)	de 15 % si impôt<1000 à 2 % si impôt>3500 mais <5000
1972	100-300 (QF = 1-1,5-2-230-690)	de 15 % si impôt<1000 à 2 % si impôt>3500 mais <5000
1981	2 600(QF = 1)/800(QF = 1,5)	
1982	3 200(QF = 1)/1 100(QF = 1,5)	
1983	3 700(QF = 1)/1 400(QF = 1,5)	
1984	4 000(QF = 1)/1 600(QF = 1,5)	de 5 % si impôt<21 520
1985	4 300(QF = 1)/1 700(QF = 1,5)	de 8 % si impôt<22 730 à 3 % si impôt>28 410 mais <34 090
1986	4 400	de 11 % si impôt<23 280 à 3 % si impôt>41 060 et ripp<295 000
1987	4 520	de 11 % si impôt<23 280 à 3 % si impôt>41 060 et ripp<304 740
1988	4 520	de 11 % si impôt<23 890 à 3 % si impôt>42 120 et ripp<312 660
1989	4 670	de 11 % si impôt<24 680 à 3 % si impôt>43 510 et ripp<312 660
1990	4 820	de 11 % si impôt<25 480 à 3 % si impôt>44 910 et ripp<322 670
1991	4 970	de 11 % si impôt<26 250 à 3 % si impôt>46 260 et ripp<332 360
1992	5 110	de 11 % si impôt<26 990 à 3 % si impôt>47 560 et ripp<341 670
1993	4 180	
1994	4 240	
1995	4 320	
1996	3 260	
1997	3 300	
1998	3 330	

Lecture : Lors de l'imposition des revenus des années 1951-1952 et 1957-1972, la décote est décrite par deux paramètres x-y, qui signifient que les contribuables dont l'impôt par part est inférieur à x sont exonérés et que les contribuables dont l'impôt par part est compris entre x et y bénéficient d'une réduction d'impôt par part égale à la différence entre y et leur impôt par part. Lors de l'imposition des revenus des années 1964-1966 et 1969-1972, les paramètres x-y sont plus élevés pour les contribuables ayant un faible nombre de parts. Lors de l'imposition des revenus des années 1981-1998, la décote est décrite par un seul paramètre x, qui signifie que les contribuables dont l'impôt est inférieur à x bénéficient d'une réduction d'impôt égale à la différence entre x et leur impôt (les contribuables dont l'impôt est inférieur à x/2 sont donc exonérés) (la décote s'applique uniquement aux contribuables ayant 1 part ou 1,5 part de quotient familial lors de l'imposition des revenus des années 1981-1985, avant d'être généralisée à tous les contribuables à compter de l'imposition des revenus de 1986)

Tableau C-5 : Les seuils de plafonnement du quotient familial appliqués lors de l'imposition des revenus des années 1981-1998

	Réduction d'impôt maximale			Seuil de revenu imposable correspondant			
	1/2 part	1 part (2B)	1/2 part (1,5)	QF = 1,5	QF = 2B	QF = 2,5	QF = 3
1981	7 500			119 440	138 590	228 550	238 870
1982	8 450			134 390	155 990	257 190	268 780
1983	9 250			146 930	170 600	281 220	293 860
1984	9 960			158 170	183 650	302 720	316 320
1985	10 520			167 040	193 960	319 710	334 070
1986	10 770	13 770		171 020	116 210	327 310	342 030
1987	11 130	14 230		180 050	124 670	345 400	360 110
1988	11 420	14 600		184 740	127 900	354 370	369 460
1989	11 800	15 090		190 850	132 170	366 110	381 700
1990	12 180	15 580		196 980	136 430	377 860	393 950
1991	12 550	16 050		202 930	140 540	389 280	405 850
1992	12 910	16 500		208 690	144 480	400 310	417 370
1993	15 400	19 060		204 090	161 430	340 590	408 160
1994	15 620	19 330		206 980	163 700	345 390	413 960
1995	15 900	19 680		210 700	166 660	351 600	421 390
1996	16 200	20 050		239 340	173 150	472 960	478 680
1997	16 380	20 270	6 100	104 140	175 060	478 210	484 020
1998	11 000	20 370	6 100	104 420	175 600	313 620	334 600

Lecture : Au titre de l'imposition des revenus de 1981, la réduction d'impôt maximale procurée par chaque demi-part de quotient familial supérieure à 1 (pour les célibataires) ou à 2 (pour les couples mariés), quel que soit son motif d'attribution, est plafonnée à 7 500 francs. Ce plafond est atteint par les contribuables ayant 1,5 part et un revenu imposable supérieur à 119 440 francs, etc. A compter de l'imposition des revenus de 1986, le plafond pour la part entière accordée au premier enfant à charge des contribuables célibataires (QF = 2B) est inférieur au plafond général. A compter de l'imposition des revenus de 1997, le plafond pour la demi-part accordée aux contribuables sans enfant à charge mais ayant eu des enfants aujourd'hui majeurs ou décédés est inférieur au plafond général.

Tableau C-6: Les barèmes de l'impôt cédulaire sur les salaires appliqués lors de l'imposition des salaires des années 1917-1948

1917-1918		1919-1921		1922		1923		1924-1925	
0-3 000	0 %	0-6 000	0 %	0-7 000	0 %	0-7 000	0 %	0-7 000	0 %
3 000-5 000	1,88 %	6 000-8 000	3 %	7 000-8 000	3 %	7 000-8 000	3,6 %	7 000-9 000	3,6 %
5 000-	3,75 %	8 000-	6 %	8 000-	6 %	8 000-	7,2 %	9 000-	7,2 %
1926-1927		1928		1929-1933		1934-1936		1937	
0-7 000	0 %	0-10 000	0 %	0-10 000	0 %	0-10 000	0 %	0-10 000	0 %
7-10 000	3 %	10-20 000	6 %	10-20 000	5 %	10-20 000	3 %	10-20 000	3,5 %
10-20 000	6 %	20-40 000	9 %	20-40 000	7,5 %	20 000-	6 %	20 000-	7 %
20-40 000	9 %	40 000-	12 %	40 000-	10 %				
40 000-	12 %								
1938-1942		1943-1944		1945		1946-1947		1948	
0-10 000	0 %	0-10 000	0 %	0-20 000	0 %	0-60 000	0 %	0-96 000	0 %
10-20 000	4 %	10-20 000	12 %	20 000-	16 %	60 000-	16 %	96 000-	15 %
20 000-	8 %	20 000-	16 %						

Lecture : Les barèmes de l'impôt cédulaire sur les salaires ont toujours été exprimés « en taux marginal » : lors de l'imposition des salaires de 1917, le taux marginal applicable à la fraction de salaire inférieure à 3 000 francs était de 0 %, le taux marginal applicable à la fraction de salaire comprise entre 3 000 et 5 000 francs était de 1,875 %, et le taux marginal applicable à la fraction de salaire supérieure à 5 000 francs était de 3,75 %. Lors de l'imposition des salaires des années 1922-1933, les salariés avaient droit à des déductions pour charges de famille (cf. tableau C-7), et les barèmes indiqués sur ce tableau s'appliquaient aux salaires nets des éventuelles déductions pour charges de famille. Par ailleurs, durant toute la période d'application de l'impôt cédulaire sur les salaires, les contribuables avaient droit à des réductions d'impôt pour charges de famille (cf. tableau C-2)

Notes : (i) Pour les revenus 1917-1921, l'abattement général applicable aux pensions est différent de celui applicable aux salaires (1 250 francs pour les pensions en 1917-1918; en 1919-1921, 2 000 francs pour les pensions et rentes constituées par versement d'un capital et 3 600 francs pour les pensions d'ancienneté); pour les revenus 1917-1923, l'abattement général dépend également de la catégorie de communes des salariés (en 1917-1918, 3 000 francs pour Paris et banlieue; 2 500 francs pour les communes de plus de 100 000 h., 2 000 francs pour celles entre 10 000 et 100 000 h., 1 500 francs pour celles de moins de 10 000 h.; en 1919-1921, 6 000 francs pour Paris et banlieue, 5 000 francs pour les communes de plus de 50 000 h., 4 000 francs pour celles de moins de 50 000 h.; en 1922-1923, 7 000 francs dans le département de la Seine, 6 500 francs dans les villes de plus de 50 000 h., 6 000 francs ailleurs)

(ii) A partir du 1/1/1940, l'impôt cédulaire sur les salaires est calculé et versé directement par les employeurs (prélèvement à la source)

(iii) A partir de 1945, le seuil d'imposition est fréquemment relevé en cours d'année: le seuil passe de 20 000 à 40 000 francs au 1/12/1945, puis de 40 000 à 60 000 francs au 1/7/1946, puis de 60 000 à 84 000 francs au 1/7/1947, puis de 84 000 à 96 000 francs au 1/1/1948; puis l'impôt cédulaire sur les salaires cesse d'être perçu à partir du 1/9/1948 et est remplacé par un versement forfaitaire égal à 5 % de la masse salariale.

Tableau C-7: Les déductions pour charges de famille appliquées lors de l'imposition des salaires des années 1922-1933 (impôt cédulaire sur les salaires)

	Abattement général	Déduction coup.mar.	Déductions pour enfants à charge					Déd.ascend. +enf.18-21
			1er enfant	2ème enf.	3ème enf.	4ème enf.	5ème enf.	
1922	7 000	3 000	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	1 500
1923-1927	7 000	3 000	3 000	3 000	3 000	3 000	3 000	2 000
1928-1933	10 000	3 000	3 000	3 000	4 000	4 000	4 000	2 000

Lecture : Pour l'imposition des salaires de 1922, les contribuables ont droit à un abattement général de 7 000 francs; les couples mariés ont droit à une déduction supplémentaire de 3 000 francs, et chaque enfant à charge ouvre droit à une déduction supplémentaire de 2 000 francs.

Note : (i) Pour l'imposition des salaires des années 1917-1921 et 1934-1948, il n'existe ni déductions pour couples mariés, ni déduction pour personnes à charge; par contre la déduction de 1 000 francs « pour mutilation pour fait de guerre » introduite lors de l'imposition des salaires de 1922 continue de s'appliquer jusqu'à la suppression de l'impôt cédulaire sur les salaires.

(ii) L'impôt cédulaire sur les salaires est le seul impôt cédulaire pour lequel des déductions pour charges de famille ont été appliqués.

Tableau C-8 : Les barèmes de l'impôt cédulaire sur les bénéfices industriels et commerciaux appliqués lors de l'imposition des bénéfices des années 1917-1947

1917-1918		1919-1922		1923		1924		1925	
0-1 500	1,13 %	0-1 500	2 %	0-1 500	2,4 %	0-1 500	3,6 %	0-1 500	2,4 %
1 500-5 000	2,25 %	1 500-5 000	4 %	1 500-5 000	4,8 %	1 500-5 000	7,2 %	1 500-5 000	4,8 %
5 000-	4,50 %	5 000-	8 %	5 000-	9,6 %	5 000-	14,4 %	5 000-	9,6 %
1926-1933				1934-1936					
0-800	22,5			1937	14 %				
800-1 500	45			1938-1941	16 %				
1 500-3 000	150			1942-1947	24 %				
3 000-5 000	300			Régime spécial:					
5 000-7 000	750			1929-1933		1934-1941		1942	
7-10 000	1 050			0-5 000	0	0-5 000	tx/4	0-3 000	0 %
10-15 000	1 500			5 000-7 000	375	5-10 000	tx/2	3 000-6 000	tx/2
15-20 000	2 250			7-10 000	700				
20-25 000	3 000			1943-1946		1947			
25-30 000	3 750			0-5 000	0 %	0-60 000	0 %		
30-35 000	4 500			5 000-10 000	tx/2				
35-40 000	5 250								
40-45 000	6 000								
45-50 000	6 750								
50 000-	15 %								

Lecture: Pour l'imposition des bénéfices des années 1917-1925, les barèmes de l'impôt cédulaire sur les BIC sont exprimés « en taux marginal ». Pour l'imposition des bénéfices des années 1926-1933, les contribuables dont le bénéfice est inférieur à 50 000 francs sont simplement tenus de déclarer la tranche dans laquelle se trouve leur bénéfice, et l'impôt dû est indiqué dans la ligne correspondante (les contribuables dont le bénéfice est supérieur à 50 000 francs doivent déclarer leur bénéfice exact, et leur impôt est égal à 15 % de ce bénéfice). Pour l'imposition des revenus des années 1934-1947 (hors régime spécial), tous les contribuables doivent déclarer leur bénéfice exact, et l'impôt dû est calculé en appliquant le taux proportionnel indiqué sur le tableau. Durant toute la période d'application de l'impôt sur les BIC, les particuliers et associés en nom collectif ont eu droit aux réductions d'impôt pour charges de famille (cf. tableau C-2)

Notes: (i) A partir de l'imposition des bénéfices de 1923, les « artisans et assimilés » sont transférés à la cédule des salaires (mêmes taux, mêmes abattements, mêmes déductions: cf. tableau C-3); ils y resteront jusqu'à la disparition de l'impôt sur les salaires en 1948 (imposition des bénéfices de 1947), avant d'être transférés à la « taxe proportionnelle ».

(ii) Pour les bénéfices 1929-1933, le régime spécial concerne tous les commerçants et industriels (hors « artisans et assimilés ») qui exploitent leur entreprise sans autre concours que celui de leur femme, de leurs enfants non mariés et d'un employé, et dont le bénéfice n'excède pas 10 000 francs; pour les bénéfices 1934-1941, le régime spécial concerne tous les particuliers et associés en nom collectif dont le bénéfice n'excède pas 10 000 francs; pour les bénéfices 1942-1947, le régime spécial concerne tous les particuliers et associés en nom collectif, sans aucune restriction.

(iii) Par ailleurs, pour les bénéfices 1928, les « petits commerçants » (trois conditions doivent être remplies: ne pas être assujéti à l'IGR, exploiter l'entreprise « sans autre concours que celui de sa femme, de ses enfants de moins de 18 ans et d'un employé », et avoir un chiffre d'affaires inférieur à 50 000 francs) bénéficient d'un dégrèvement total d'impôt si leur impôt est inférieur à 100 francs, et d'une réduction d'impôt de 100 francs si leur impôt est supérieur à 100 francs; pour les bénéfices de 1929-1933, les commerçants dont le conjoint travaille exclusivement avec lui ont droit à une réduction d'impôt spéciale de 20 %.

Tableau C-9: Les règles de calcul de la taxe proportionnelle (imposition des revenus des années 1948-1958) et de la taxe complémentaire (imposition des revenus des années 1959-1969)

(i) En principe, le taux de la taxe proportionnelle est de 18 % pour l'imposition des revenus des années 1948-1957 et de 22 % pour l'imposition des revenus de 1958. En pratique, ce système « proportionnel » admettait de nombreuses exceptions:

(ii) Les salaires et pensions de retraite ont toujours été exemptés de la « taxe proportionnelle » (les employeurs sont simplement tenus d'acquitter un versement forfaitaire égal à 5 % de la masse salariale).

(iii) Les bénéfices des « artisans et assimilés », ainsi que les bénéfices des professions non commerciales « autres que les produits des charges et offices », sont soumis à un taux réduit à 9 % sur la fraction des bénéfices inférieure à 200 000 francs lors de l'imposition des bénéfices des années 1948-1952 et sur la fraction des bénéfices inférieure à 440 000 francs lors de l'imposition des bénéfices de 1953, puis à un taux réduit à 5 % sur la fraction des bénéfices inférieure à 440 000 francs lors de l'imposition des bénéfices des années 1954-1958 (les BIC (autres que les bénéfices des « artisans et assimilés »), les BA et les BNC correspondant aux « produits des charges et offices » ont également bénéficié du taux réduit à 5 % lors de l'imposition des bénéfices des années 1954-1958, mais uniquement sur la fraction inférieure à 300 000 francs)

(iv) A l'exception des revenus de valeurs mobilières (dividendes, intérêts, etc.), qui sont soumis au taux proportionnel dès le premier franc (pour les revenus des obligations négociables, le taux proportionnel est cependant abaissé à 10 % ou 15 % suivant les caractéristiques des obligations), tous les revenus soumis à la taxe proportionnelle (BA, BIC, BNC, revenus fonciers, revenus des créances, dépôts et cautionnements) ont toujours bénéficié d'un mécanisme de décote destiné à exempter les revenus les plus faibles et à réduire le montant de la taxe proportionnelle dû par les revenus immédiatement supérieurs (ces mécanismes de décote sont décrits de façon détaillée dans S&EF n° 122 (février 1959), pp.190-193), ainsi que d'un mécanisme de réductions d'impôt pour charges de famille (10 % de réduction d'impôt pour 1 personne à charge, 30 % pour 2, 75 % pour 3 et 100 % pour 4 (avec un maximum de 5 000 francs de réduction d'impôt pour chacune des deux premières personnes à charges et de 15 000 francs par personne à charge à partir de la troisième))

(v) Le taux de la taxe complémentaire est de 9 % lors de l'imposition des revenus de 1959, de 8 % lors de l'imposition des revenus de 1960 puis de 6 % lors de l'imposition des revenus des années 1961-1969; mais les « artisans et assimilés » et les BNC « autres que les produits des charges et offices » bénéficient d'un abattement de 4 400 nouveaux francs (3 000 nouveaux francs pour les autres bénéfices des professions non salariées), ainsi que d'un taux réduit à 3 % à partir de l'imposition des revenus de 1964; puis l'abattement général fut porté à 30 000 francs lors de l'imposition des revenus de 1969, et la taxe complémentaire fut définitivement supprimée en 1970 (elle fut prélevée pour la dernière fois au titre de l'imposition des revenus de 1969)

2. CHRONOLOGIE DES PRINCIPAUX TEXTES LÉGISLATIFS ET RÉGLEMENTAIRES

Cette chronologie indique la date et une description sommaire des principaux textes législatifs et réglementaires qui ont marqué l'histoire de l'impôt sur le revenu, de l'imposition des revenus de 1915 à l'imposition des revenus de 1998. Cette chronologie contient notamment l'ensemble des lois et décrets qui ont conduit à une modification du barème de l'impôt progressif sur le revenu ou à l'instauration d'une « majoration exceptionnelle » (la liste complète de ces barèmes et de ces « majorations exceptionnelles » est décrite par les tableaux 4-1 à 4-6 (chapitre 4)). Tous ces textes ont été publiés dans le JO « Lois et décrets » (en principe le jour suivant leur date de promulgation).

Loi du 15/7/1914 : création de l'impôt général sur le revenu (IGR), première application prévue au 1/1/1915, i.e. pour l'imposition des revenus de 1914

Loi du 26/12/1914 : application de l'IGR repoussée au 1/1/1916, i.e. pour l'imposition des revenus de 1915

Loi du 30/12/1916 : nouveau barème de l'IGR, applicable à partir de l'imposition des revenus de 1916

Loi du 31/7/1917 : création des impôts cédulaires, applicables à partir de l'imposition des revenus de 1917

Loi du 29/6/1918 : nouveau barème de l'IGR, applicable à partir de l'imposition des revenus de 1917

Loi du 25/6/1920 : nouveau barème de l'IGR, création des majorations d'IGR applicables aux contribuables sans enfant (mesures applicables à partir de l'imposition des revenus de 1919)

Loi du 30/6/1923 : abattement général de l'IGR porté de 6 000 francs à 7 000 francs, applicable à partir de l'imposition des revenus de 1922

Loi du 22/3/1924 : « double décime » (majoration d'impôt de 20 %) applicable à partir de l'imposition des revenus de 1923

Loi du 4/12/1925 : majoration supplémentaire de 20 % de l'IGR (en sus du « double décime ») applicable rétroactivement pour l'imposition des revenus de 1924

Loi du 3/8/1926 : suppression du « double décime », taux général de l'IGR abaissé de 50 % à 30 % (mesures applicables à partir de l'imposition des revenus de 1926)

Loi du 30/12/1928 : abattement général de l'IGR porté de 7 000 francs à 10 000 francs, taux général de l'IGR porté de 30 % à 33,33 % (mesures applicables à partir de l'imposition des revenus de 1928)

Loi du 29/12/1929 : augmentation des déductions forfaitaires et du plafond des réductions d'impôt pour charges de famille, applicable à partir de l'imposition des revenus de 1929

Loi du 15/7/1932 : nouveau barème de l'IGR défini « en taux moyen », jamais appliqué (disposition supprimée par la loi du 28/2/1933)

Loi du 28/2/1933 : majoration d'IGR de 10 % applicable à partir de l'imposition des revenus de 1932

Loi du 6/7/1934/Décret-loi du 20/7/1934 : suppression de la majoration de 10 %, abaissement du taux général de l'IGR de 33,33 % à 24 %, liaison automatique des taux IGR et cédulaires, suppression des réductions d'IGR pour charges de famille, alourdissement des majorations d'IGR applicables aux contribuables sans enfant (mesures applicables à partir de l'imposition des revenus de 1934)

Loi du 7/6/1935/Décrets-lois du 16/7/1935 et 26/7/1935 : surtaxe exceptionnelle de l'IGR, applicable pour l'imposition des revenus de 1934-1935

Loi du 31/12/1936 : nouveau barème de l'IGR, réduction des déductions forfaitaires pour charges de famille pour les revenus élevés, allègement des majorations d'IGR applicables aux contribuables sans enfant (mesures applicables à partir de l'imposition des revenus de 1936)

Loi du 30/6/1937/Décret-loi du 8/7/1937 : majoration d'IGR de 20 %, applicable à partir de l'imposition des revenus de 1936

Loi du 13/4/1938/Décret-loi du 2/5/1938 : majoration supplémentaire d'IGR de 8 % (« Contribution nationale exceptionnelle »), applicable en sus de la majoration de 20 % et à partir de l'imposition des revenus de 1937

Loi du 4/10/1938/Décret-loi du 12/11/1938 : suppression des majorations de 20 % et de 8 % et création une majoration d'IGR de 30 % (taux finalement porté à 33,33 % par la loi du 31/12/1938) (« Contribution nationale extraordinaire ») (mesures applicables à partir de l'imposition des revenus de 1938)

Décret du 29/7/1939 : suppression des majorations d'IGR applicables aux contribuables sans enfant et création de la « Taxe de compensation familiale » (TCF) (mesures applicables à partir de l'imposition des revenus de 1939)

Loi du 13/1/1941 : rétablissement des déductions forfaitaires pour charges de famille pour les revenus élevés, applicable à partir de l'imposition des revenus de 1940

Loi du 23/2/1942 : taux de la « Contribution nationale extraordinaire » porté de 33,33 % à 50 %, applicable à partir de l'imposition des revenus de 1941

Loi du 24/10/1942 : suppression de la « Contribution nationale extraordinaire », et nouveau barème de l'IGR applicable à partir de l'imposition des revenus de 1942

Loi du 30/1/1944 : abattement général de l'IGR porté de 10 000 à 20 000 francs, augmentation des déductions pour charges de famille (mesures applicables à partir de l'imposition des revenus de 1943)

Loi du 31/12/45 : nouveau barème de l'IGR, suppression des déductions forfaitaires pour charges de famille et remplacement par le mécanisme du quotient familial, suppression de la TCF, suppression (pour moitié) de la déduction de l'IGR de l'année précédente (mesures applicables à partir de l'imposition des revenus de 1945)

Loi du 23/12/46 : nouveau barème de l'IGR, suppression complète de la déduction de l'IGR de l'année précédente, relèvement du plafonnement de la déduction forfaitaire de 10 % pour frais professionnels (mesures applicables à partir de l'imposition des revenus de 1946)

Loi du 7/1/1948 : « prélèvement exceptionnel de lutte contre l'inflation », consistant notamment en une majoration exceptionnelle et rétroactive de l'IGR dû au titre des revenus de 1946

Loi du 13/5/1948 : nouveau barème de l'IGR, rétablissement de la déduction de l'IGR de l'année précédente (pour un quart seulement) (mesures applicables à partir de l'imposition des revenus de 1947)

Loi du 17/8/1948 : loi donnant au gouvernement l'autorisation de procéder par décret à une réforme fiscale (d'où les décrets du 1/10/1948 et du 9/12/1948)

Loi du 24/9/1948 : majoration exceptionnelle d'IGR de 20 % (« double décime ») applicable pour l'imposition des revenus de 1947

Décret du 1/10/1948 : suppression de l'impôt cédulaire sur les salaires et remplacement par un versement forfaitaire de 5 % de la masse salariale, applicable à compter du 1/9/1948.

Décret du 9/12/1948 : suppression des impôts cédulaires et de l'IGR et remplacement par un « impôt sur le revenu des personnes physiques » (IRPP) (composé d'une « taxe proportionnelle » et d'une « surtaxe progressive »), et d'un « impôt sur les bénéfices des sociétés et autres personnes morales » (mesures applicables à partir de l'imposition des revenus de 1948)

Loi du 31/7/1949 : suppression de la tranche à 20 % du barème de la SP, applicable à partir de l'imposition des revenus de 1949

Loi du 24/5/1951 : relèvement des tranches du barème de la SP, alignement de tous les couples mariés sans enfant sur deux parts de quotient familial (mesures applicables à partir de l'imposition des revenus de 1950)

Loi du 14/4/1952 : relèvement des tranches du barème de la SP, création d'une décote, relèvement du plafond de la déduction forfaitaire de 10 % pour frais professionnels (mesures applicables à partir de l'imposition des revenus de 1951)

Loi du 7/2/1953 : déplafonnement intégral de la déduction forfaitaire de 10 % pour frais professionnels, applicable à partir de l'imposition des revenus de 1952

Loi du 10/4/1954 : relèvement du seuil de la tranche inférieure du barème de la SP, création d'un abattement de 10 % pour les salariés (mesures applicables à partir de l'imposition des revenus de 1953)

Loi du 2/4/1955/Décret du 30/4/1955 : taux de l'abattement des salariés porté à 15 %, applicable à partir de l'imposition des revenus de 1954

Loi du 30/6/1956 : majoration de 10 % de la SP (« décime ») pour tous les contribuables dont le revenu est supérieur à 600 000 francs, applicable à partir de l'imposition des revenus de 1955

Loi du 28/12/59 : suppression de la TP et de la SP, création d'un IRPP « unique » et d'une « Taxe complémentaire » (TC), taux de l'abattement des salariés porté à 20 % (mesures applicables à partir de l'imposition des revenus de 1959, sauf pour l'abattement des salariés, qui est porté à 19 % pour l'imposition des revenus de 1959 et ne passe à 20 % qu'à partir de l'imposition des revenus de 1960)

Loi du 23/12/1960 : relèvement des tranches du barème de l'IRPP, applicable à partir de l'imposition des revenus de 1960; nouveau relèvement des tranches intermédiaires du barème prévu à partir de l'imposition des revenus de 1961, nouveau relèvement de la tranche inférieure applicable à partir de l'imposition des revenus de 1962, transformation du « décime » en un « demi-décime » (majoration d'impôt de 5 %) prévue à partir de l'imposition des revenus de 1961 et suppression du demi-décime prévue à partir de l'imposition des revenus de 1962 (mesures confirmées par les lois suivantes, sauf la suppression du demi-décime)

Loi du 27/1963 : maintien du demi-décime, avec relèvement du seuil d'application (applicable à partir de l'imposition des revenus de 1962)

Loi du 19/12/1963 : relèvement à 61,5 % du taux marginal supérieur du barème de l'IRPP, maintien du demi-décime, avec relèvement du seuil d'application (mesures applicables uniquement pour l'imposition des revenus de 1963)

Loi du 23/12/1964 : relèvement des tranches du barème de l'IRPP, maintien du demi-décime, avec relèvement du seuil d'application, exonération des loyers fictifs (mesures applicables à partir de l'imposition des revenus de 1964)

Loi du 12/7/1965 : création de l'avoir fiscal (mesure applicable à partir de l'imposition des revenus de 1965)

Loi du 29/11/1965 : relèvement des tranches du barème de l'IRPP, maintien du demi-décime (avec relèvement du seuil d'application), création du prélèvement libératoire (mesures applicables à partir de l'imposition des revenus de 1965)

Loi du 17/12/1966/Décret du 27/12/1966 : suppression du demi-décime, relèvement à 55 % et 65 % des taux marginaux supérieurs du barème de l'IRPP, barème dégressif de réductions d'IRPP pour les contribuables dont le revenu est inférieur à 55 000 francs (mesures applicables à partir de l'imposition des revenus de 1966, sauf le relèvement des taux marginaux supérieurs, qui s'applique uniquement pour l'imposition des revenus de 1966)

Loi du 31/7/1968 : majoration exceptionnelle d'IRPP (taux allant jusqu'à 25 % pour les plus hauts revenus) applicable pour l'imposition des revenus de 1967

Loi du 27/12/1968 : institution d'un barème dégressif de réductions d'IRPP pour les contribuables dont l'IRPP est inférieur à 5 000 francs et d'un barème progressif de majorations d'IRPP pour les contribuables dont l'IRPP est supérieur à 6 000 francs (applicable à partir de l'imposition des revenus de 1968)

Loi du 24/12/1969 : relèvement des tranches du barème de l'IRPP, applicable à partir de l'imposition des revenus de 1969

Loi du 21/12/1970 : IRPP rebaptisé « impôt sur le revenu » (IR), relèvement des tranches du barème de l'IRPP applicable à partir de l'imposition des revenus de 1970

Loi du 29/12/1971 : relèvement des tranches du barème de l'IR, applicable à partir de l'imposition des revenus de 1971

Loi du 20/12/1972 : relèvement des tranches du barème de l'IR, applicable à partir de l'imposition des revenus de 1972

Loi du 27/12/1973 : relèvement des tranches du barème de l'IR, mise en place d'un plafonnement de l'abattement de 20 % des salariés (mesures applicables à partir de l'imposition des revenus de 1973)

Loi du 16/7/1974 : majoration exceptionnelle et partiellement remboursable d'IRPP, applicable au titre de l'imposition des revenus de 1973

Loi du 27/12/1974 : relèvement et augmentation du nombre de tranches du barème de l'IR, applicable à partir de l'imposition des revenus de 1974

Loi du 30/12/1975 : relèvement des tranches du barème de l'IR, applicable à partir de l'imposition des revenus de 1975

Loi du 29/12/1976 : relèvement des tranches du barème de l'IR, applicable à partir de l'imposition des revenus de 1976

Loi du 30/12/1977 : relèvement des tranches du barème de l'IR, applicable à partir de l'imposition des revenus de 1977

Loi du 29/12/1978 : relèvement des tranches du barème de l'IR (applicable à partir de l'imposition des revenus de 1978) et création d'un plafonnement de la déduction forfaitaire de 10 % pour frais professionnels (applicable à partir de l'imposition des salaires de 1979)

Loi du 18/1/1980 : relèvement des tranches du barème de l'IR, création d'une demi-part supplémentaire de quotient familial pour le 5^e enfant à charge (mesures applicables à partir de l'imposition des revenus de 1979)

Loi du 30/12/1980 : relèvement des tranches du barème de l'IR, remplacement de la demi-part supplémentaire au 5^e enfant par une demi-part supplémentaire au 3^e enfant (mesures applicables à partir de l'imposition des revenus de 1980)

Loi du 3/8/1981 : majoration exceptionnelle de 25 % applicable aux contribuables dont l'IR dû au titre des revenus de 1980 dépasse 100 000 francs

Loi du 30/12/1981 : relèvement des tranches du barème de l'IR, mise en place d'une décote pour les bas revenus et d'une majoration pour les hauts revenus, mise en place d'un plafonnement des effets du quotient familial (mesures applicables à partir de l'imposition des revenus de 1981)

Loi du 29/12/1982 : relèvement des tranches du barème de l'IR et création d'une tranche à 65 % (mesures applicables à partir de l'imposition des revenus de 1982)

Loi du 29/12/1983 : relèvement des tranches du barème de l'IR et création d'une majoration progressive applicable à l'IR dû au titre des revenus de 1983

Loi du 29/12/1984 : relèvement des tranches du barème de l'IR et création d'un barème de minorations et de majorations de l'IR dû au titre des revenus de 1984

Loi du 30/12/1985 : relèvement des tranches du barème de l'IR et création d'un barème de minorations d'IR (mesures applicables à partir de l'imposition des revenus de 1985)

Loi du 30/12/1986 : relèvement des tranches du barème de l'IR, suppression de la tranche à 65 %, abaissement du taux de la tranche à 60 %, création d'une demi-part supplémentaire de quotient familial

pour tous les enfants à compter du 3^e enfant, mise en place d'un plafonnement supplémentaire des effets du quotient familial pour les contribuables non mariés (mesures applicables à partir de l'imposition des revenus de 1986)

Loi du 30/12/1987 : relèvement des tranches et abaissement général des taux du barème de l'IR (mesures applicables à partir de l'imposition des revenus de 1987)

Loi du 23/12/1988 : relèvement des tranches du barème de l'IR, applicable à partir de l'imposition des revenus de 1988

Loi du 29/12/1989 : relèvement des tranches du barème de l'IR, applicable à partir de l'imposition des revenus de 1989

Loi du 29/12/1990 : relèvement des tranches du barème de l'IR, applicable à partir de l'imposition des revenus de 1990

Loi du 30/12/1991 : relèvement des tranches du barème de l'IR, applicable à partir de l'imposition des revenus de 1991

Loi du 30/12/1992 : relèvement des tranches du barème de l'IR, applicable à partir de l'imposition des revenus de 1992

Loi du 30/12/1993 : réduction du nombre de tranches et allègement des taux du barème de l'IR, suppression des minorations dégressives (mesures applicables à partir de l'imposition des revenus de 1993)

Loi du 29/12/1994 : relèvement des tranches du barème de l'IR, applicable à compter de l'imposition des revenus de 1994

Loi du 30/12/1995 : relèvement des tranches du barème de l'IR, durcissement des conditions d'attribution de la part entière de quotient familial au 1^{er} enfant des contribuables non mariés (mesures applicables à partir de l'imposition des revenus de 1995)

Loi du 30/12/1996 : relèvement des tranches et abaissement général des taux du barème de l'IR (mesures applicables à partir de l'imposition des revenus de 1996)

Loi du 30/12/1997 : relèvement des tranches du barème de l'IR, création d'un plafonnement supplémentaire des effets du quotient familial pour les contribuables ayant 1,5 part (mesures applicables à compter de l'imposition des revenus de 1997)

Loi du 30/12/1998 : relèvement des tranches du barème de l'IR, abaissement du seuil général de plafonnement des effets du quotient familial (mesures applicables à partir de l'imposition des revenus de 1998)

ANNEXE D

Données brutes, méthodologie et résultats des estimations réalisées à partir des statistiques des déclarations de salaires des employeurs (salaires 1919-1938, 1947 et 1950-1998)

Cette annexe décrit la méthodologie et les résultats des estimations de la distribution des salaires que nous avons réalisées en utilisant les tableaux statistiques bruts issus des déclarations de salaires des employeurs. La méthodologie générale appliquée ici est très proche de celle que nous avons appliquée pour exploiter les statistiques issues des déclarations de revenus (cf. annexes A et B), et nous nous contenterons de signaler dans cette annexe les principales divergences entre les deux méthodes.

Ainsi que nous l'avons déjà expliqué en exposant les caractéristiques générales de cette source (cf. introduction générale, section 2.2.3, et chapitre 3, section 2.1), les statistiques issues des déclarations de salaires des employeurs ont pris depuis 1947-1950 une forme différente de celle qui était la leur dans l'entre-deux-guerres. La présentation de la méthodologie appliquée et des résultats obtenus exige que nous distinguions ces deux sous-périodes : d'une part, la période 1919-1938, au cours de laquelle les déclarations de salaires des employeurs étaient dépouillées par l'administration fiscale afin de rendre compte du fonctionnement de l'impôt cédulaire sur les salaires (section 1) ; et, d'autre part, la période débutant en 1947-1950, au cours de laquelle les déclarations de salaires des employeurs (souvent désignées aujourd'hui par leur intitulé officiel actuel : « Déclarations annuelles de données sociales », ou DADS) furent exploitées par l'INSEE à des fins purement statistiques (section 2).

1. LES ESTIMATIONS EFFECTUÉES À PARTIR DES STATISTIQUES DE L'IMPÔT CÉDULAIRE SUR LES SALAIRES (SALAIRES 1919-1938)

Les tableaux statistiques établis par l'administration fiscale de l'entre-deux-guerres dans le cadre de l'impôt cédulaire sur les salaires ont exactement la même forme que les tableaux « répartition » dressés à partir des déclarations de revenus : ils décrivent le nombre de salariés et le montant total des salaires en fonction d'un certain nombre de tranches de salaires annuels. Nous avons reproduit ces données brutes sur le tableau D-1 (sans aucune correction). Les références exactes des publications du ministère des Finances où ces données brutes ont été publiées sont indiquées sur le tableau D-2. De la même façon que pour les déclarations de revenus, seules les déclarations de salaires des salariés imposables au titre de l'impôt cédulaire sur les salaires étaient prises en compte dans les tableaux statistiques établis par l'administration fiscale à partir de déclarations de salaires. Le tableau D-3 décrit l'évolution du nombre de salariés imposables au titre de l'impôt cédulaire sur les salaires, ce qui amène à constater que, de la même façon que les déclarations de revenus, les déclarations de salaires de l'entre-deux-guerres permettent uniquement de s'intéresser au décile supérieur de la distribution : au cours de la période 1919-1938, le pourcentage de salariés imposables au titre de l'impôt cédulaire sur les salaires était généralement compris entre 10 % et 20 % (cf. tableau D-3, colonne (2)).

Tableau D-1: Les tableaux statistiques bruts établis par l'administration fiscale à partir des déclarations de salaires déposées par les employeurs au titre de l'impôt cédulaire sur les salaires (salaires 1919-1938)

1919			1920			1921			1922		
s_i	N_i	Y_i									
6 000	362 855	2 365 617	6 000	833 317	5 636 997	6 000	1 031 733	7 152 337	10 000	204 298	2 477 017
8 000	119 222	1 101 846	8 000	335 800	2 995 112	8 000	411 206	3 633 240	15 000	65 633	1 126 378
10 000	96 991	1 280 827	10 000	264 153	3 468 202	10 000	322 007	4 071 724	20 000	64 961	2 441 783
20 000	26 134	1 088 009	20 000	52 027	2 150 430	20 000	56 759	2 184 611	Total	334 892	6 045 177
Total	605 202	5 836 299	Total	1 485 297	14 250 740	Total	1 821 705	17 041 912			
1923			1924			1925			1926		
s_i	N_i	Y_i									
10 000	239 061	2 906 140	7 000	3 711 38	3 063 538	7 000	4 977 181	4 149 802	7 000	673 477	5 589 437
15 000	78 991	1 345 225	10 000	2 924 63	3 506 142	10 000	4 849 900	5 973 751	10 000	961 465	12 798 220
20 000	84 588	3 236 002	15 000	1 023 85	1 757 403	15 000	154 703	2 649 817	20 000	130 647	3 146 757
Total	402 640	7 487 368	20 000	125 697	4 423 641	20 000	153 176	5 891 024	30 000	39 954	1 383 595
			Total	891 683	12 750 724	Total	1 289 960	18 664 393	40 000	18 236	823 081
									50 000	34 312	3 218 603
									Total	1 858 091	26 959 692
1927			1928			1929			1930		
s_i	N_i	Y_i									
7 000	716 176	6 027 691	10 000	936 741	13 282 558	10 000	1 190 820	16 982 637	10 000	1 405 578	20 300 156
10 000	1 213 840	16 469 146	20 000	219 414	5 222 233	20 000	298 349	7 160 366	20 000	364 133	8 552 667
20 000	185 521	4 481 348	30 000	63 498	2 172 654	30 000	86 245	2 987 602	30 000	106 003	3 638 971
30 000	56 725	1 947 406	40 000	27 261	1 213 489	40 000	35 787	1 610 547	40 000	44 617	1 974 894
40 000	23 955	1 069 455	50 000	42 380	4 168 307	50 000	53 007	4 995 633	50 000	60 214	5 553 788
50 000	37 942	3 756 033	Total	1 289 294	26 059 242	Total	1 664 208	33 736 784	Total	1 980 545	40 320 475
Total	2 234 159	33 751 079									
1931			1932			1933			1934		
s_i	N_i	Y_i									
10 000	1 579 147	21 141 159	10 000	1 428 087	19 164 860	10 000	1 400 227	18 772 685	10 000	2 039 425	27 306 160
20 000	236 167	5 644 136	20 000	222 262	5 315 858	20 000	222 062	5 315 726	20 000	303 232	7 236 027
30 000	74 102	2 538 946	30 000	70 193	2 403 087	30 000	69 730	2 387 632	30 000	87 535	2 989 955
40 000	31 568	1 457 999	40 000	29 515	1 315 031	40 000	30 135	1 321 874	40 000	33 781	1 498 315
50 000	35 438	2 351 495	50 000	32 335	2 123 982	50 000	31 585	2 009 453	50 000	35 206	2 296 637
100 000	7678	956 028	100 000	6 539	862 917	100 000	6 281	830 334	100 000	6 717	885 668
200 000	1 995	574 388	200 000	1 686	484 719	200 000	1 588	445 235	200 000	1 649	466 240
500 000	287	239 123	500 000	198	155 672	500 000	196	160 113	500 000	203	161 540
Total	1 966 382	34 903 275	Total	1 790 815	31 826 126	Total	1 769 590	31 425 002	Total	2 507 748	42 840 543
1935			1936			1937			1938		
s_i	N_i	Y_i									
10 000	1 899 261	25 304 652	10 000	2 203 688	29 313 878	10 000	3 156 551	43 233 425	10 000	3 587 445	50 654 800
20 000	283 126	6 779 811	20 000	308 926	7 378 154	20 000	471 644	11 231 405	20 000	585 451	14 239 590
30 000	82 869	2 833 515	30 000	89 962	3 079 658	30 000	122 924	4 208 718	30 000	150 087	5 256 028
40 000	32 155	1 428 141	40 000	36 881	1 637 851	40 000	48 492	2 152 302	40 000	59 122	2 640 366
50 000	35 020	2 272 431	50 000	37 804	2 453 810	50 000	50 746	3 301 927	50 000	60 610	3 993 300
100 000	6 596	868 945	100 000	7 186	946 566	100 000	9 755	1 288 859	100 000	11 098	1 472 606
200 000	1 615	447 209	200 000	1 757	491 403	200 000	2 354	659 647	200 000	2 667	751 239
500 000	192	148 035	500 000	213	174 777	500 000	334	271 232	500 000	359	289 282
Total	2 341 870	40 107 960	Total	2 686 417	45 476 098	Total	3 862 800	66 347 514	Total	4 456 839	79 297 212

Sources: Données brutes recopiées directement des tableaux établis par l'administration fiscale (cf. tableau D-2 pour les références des publications du ministère des Finances où les tableaux originaux ont été publiés)

Lecture: s_i représente les seuils des tranches de salaire utilisées par l'administration fiscale, N_i représente le nombre de salariés dont le salaire est compris entre les seuils s_i et s_{i+1} , et Y_i représente le montant total des salaires déclarés dans cette tranche. La ligne « Total » donne le nombre total de salariés imposables au titre de l'impôt cédulaire sur les salaires et le montant des salaires correspondants. Les seuils sont exprimés en anciens francs, et les montants en en milliers d'anciens francs. Par exemple, au titre des salaires de 1930, 1 405 578 salariés avaient un salaire annuel compris entre 10 000 et 20 000 anciens francs, pour un montant total de 20,300 milliards d'anciens francs.

Tableau D-2 : Les références des publications où les tableaux « salaires » ont été publiés (salaires 1919-1938)

Date des salaires	Situation au ...	Références
Salaires 1919	31/12/n+5	BSLC novembre 1925, tome 98, pp.730
Salaires 1920	31/12/n+4	BSLC novembre 1925, tome 98, pp.734
Salaires 1921	31/12/n+3	BSLC novembre 1925, tome 98, pp.738
Salaires 1922	31/12/n+2	BSLC novembre 1925, tome 98, pp.742
Salaires 1923	31/12/n+2	RSRID 1926, p.107
Salaires 1924	31/12/n+2	RSRID 1927, p.248
Salaires 1925	31/12/n+2	RSRID 1928, p.264
Salaires 1926	31/12/n+2	RSRID 1929, p.228
Salaires 1927	31/3/n+3	RSRID 1930, p.254
Salaires 1928	31/3/n+3	RSRID 1931, p.268
Salaires 1929	31/3/n+3	RSRID 1931-1932, p.46
Salaires 1930	31/3/n+2	BSLC octobre 1932, tome 112, pp.718
Salaires 1931	31/12/n+1	BSLC septembre 1933, tome 114, p.586
Salaires 1932	31/12/n+1	BSLC septembre 1934, tome 116, pp.614-615
Salaires 1933	31/12/n+1	BSLC juillet 1935, tome 118, pp.22-23
Salaires 1934	31/12/n+1	BSLC juin 1936, tome 119, pp.1042-1043
Salaires 1935	31/12/n+1	BSLC août 1937, tome 122, pp.284-285
Salaires 1936	31/12/n+1	BSLC juillet-août 1938, tome 124, pp.32-33
Salaires 1937	31/12/n+1	BSLC juillet-août 1939, tome 126, pp.62-63
Salaires 1938	31/12/n+1	BSMF n°3 (3ème trimestre 1947), p.673

Sigles: BSLC = *Bulletin de Statistique et de Législation Comparée* (ministère des Finances, publication mensuelle, 1877-1940) ;

BSMF = *Bulletin de Statistique du ministère des Finances* (ministère des Finances, publication trimestrielle, 1947-1948) ;

RSRID = *Renseignements Statistiques Relatifs aux Impôts Directs* (ministère des Finances, volumes annuels, 1889-1975)

Lecture : Pour les salaires de 1919, le dernier tableau établi par l'administration fiscale l'a été à partir de la situation des émissions de rôles au 31/12/n+5, et il a été publié dans le BSLC de novembre 1925; pour les salaires de 1920, le dernier tableau établi par l'administration fiscale l'a été à partir de la situation des émissions de rôles au 31/12/n+4, et il a été publié dans le BSLC de novembre 1925; etc.

Note: Contrairement à ce que nous avons fait pour les revenus (cf. Annexe A, tableaux A-4 et A-5), nous nous contentons d'indiquer ici les références des tableaux que nous avons utilisés (c'est-à-dire, par définition, des derniers tableaux à avoir été établis par l'administration fiscale). Pour les salaires des années 1919-1939 soumis à l'ICTSP, de la même façon que pour les revenus des années 1919-1929, d'autres tableaux ont été établis à des dates antérieures, et ils ont tous été publiés dans les mêmes numéros du BSLC que les tableaux correspondants pour les revenus.

Tableau D-3 : Les salariés soumis à l'impôt céduaire sur les salaires (salaires 1939-1938)

	(1) N	(2) % N	(3) Y	(4) Impôt	(5) % I/Y	(6) Drs	(7) Réduc.	(8) %Drs
1919	1 059	8,8	8 105	126	1,6	136	10	7,3
1920	2 355	19,6	18 681	292	1,6	313	21	6,7
1921	2 691	22,4	21 502	324	1,5	349	25	7,1
1922	731	6,1	9 157	166	1,8	173	7	3,8
1923	855	7,1	11 063	254	2,3	263	9	3,4
1924	892	7,4	12 751	295	2,3	307	12	3,8
1925	1 290	10,7	18 664	429	2,3	445	17	3,7
1926	1 858	15,5	26 960	651	2,4	672	21	3,1
1927	2 234	18,6	33 751	825	2,4	851	26	3,1
1928	1 289	10,7	26 059	778	3,0	803	25	3,1
1929	1 664	13,9	33 737	814	2,4	857	43	5,1
1930	1 981	16,5	40 320	955	2,4	1 006	51	5,1
1931	1 972	16,4	40 076	932	2,3	983	52	5,2
1932	1 797	15,0	36 733	846	2,3	895	49	5,5
1933	1 770	14,7	36 082	829	2,3	876	47	5,3
1934	2 508	20,9	42 964	629	1,5	718	90	12,5
1935	2 342	19,5	40 206	595	1,5	679	84	12,4
1936	2 689	22,4	45 825	672	1,5	766	94	12,2
1937	3 863	32,2	66 526	1 125	1,7	1 286	161	12,5
1938	4 457	37,1	79 502	1 610	2,0	1 839	229	12,5

Lecture : Au titre des salaires de 1938, 4,457 millions de salariés ont été soumis à l'impôt céduaire sur les salaires, soit 37,1 % du nombre total de salariés (supposé égal à 12 millions tout au long de la période 1919-1938); le montant total des salaires correspondants était de 79,502 milliards de francs, et l'impôt correspondant de 1,610 milliard, soit 2,0 % des salaires en question; cet impôt total de 1,610 milliard se décomposait en 1,839 milliard de droits simples et 229 millions de réductions d'impôt (soit 12,5 % des droits simples).

Nous avons donc procédé de la façon suivante. En appliquant la méthode d'extrapolation par une loi de Pareto décrite dans l'annexe B (section 1.1), nous avons estimé pour chacune des années de la période 1919-1938 le salaire moyen des 10 % des salariés les mieux rémunérés (P90-100), le salaire moyen des 5 % des salariés les mieux rémunérés (P95-100), le salaire moyen des 1 % des salariés les mieux rémunérés (P99-100), le salaire moyen des 0,5 % des salariés les mieux rémunérés (P99,5-100), et le salaire moyen des 0,1 % des salariés les mieux rémunérés (P99,9-100), ainsi que les niveaux intermédiaires (P90-95, P95-99, P99-99,5 et P99,5-99,9) et les seuils (P90, P95, P99, P99,5 et P99,9) correspondants. Pour ce qui concerne les années 1931-1938, le fait que l'administration fiscale ait utilisé des tranches de salaires très élevées pour dépouiller les déclarations de salaires nous a également permis d'estimer le salaire moyen des 0,01 % des salariés les mieux rémunérés (P99,99-100), ainsi que le niveau intermédiaire (P99,9-99,99) et le seuil (P99,99) correspondants. Les coefficients de Pareto obtenus pour chacune des années et chacune des tranches de salaires utilisées par l'administration fiscale sont indiqués sur le tableau D-4. Les résultats complets de ces estimations, exprimés en francs courants, sont reproduits sur le tableau D-5. Ces mêmes résultats, convertis en francs de 1998 en utilisant les taux de conversion estimés dans l'annexe F (tableau F-1, colonne (7)), sont reproduits sur le tableau D-6. Enfin, ces mêmes résultats, convertis en parts des différents fractiles dans la masse salariale totale en utilisant la série de salaire moyen estimée dans l'annexe E (tableau E-3, colonne (12)), sont reproduits sur le tableau D-7.

Toutes ces estimations ont été réalisées en faisant l'hypothèse d'un nombre total de salariés égal à 12 millions pour l'ensemble de la période 1919-1938 : par définition, le fractile P90-100 regroupe toujours les 1,2 millions des salariés les mieux rémunérés, le fractile P95-100 regroupe toujours les 0,6 million des salariés les mieux rémunérés, etc. Cette hypothèse simplificatrice se justifie par le fait que le nombre total de salariés estimé lors des recensements de l'entre-deux-guerres (recensements de 1921, 1926, 1931, 1936) a toujours été de l'ordre de 12 millions, et qu'il n'existe pas de série annuelle véritablement satisfaisante portant sur le nombre total de salariés en France dans l'entre-deux-guerres (compte tenu notamment des difficultés liées à la mesure du chômage¹). Ajoutons que les éventuelles erreurs d'estimations induites par cette hypothèse simplificatrice ne peuvent être qu'extrêmement réduites².

Pour ce qui concerne les salaires des années 1919-1921 et 1934-1938, nous n'avons apporté aucune correction aux estimations brutes issues de notre procédure d'extrapolation par une loi de Pareto : les salariés imposables au titre de l'impôt cédulaire sur les salaires n'avaient droit à aucune déduction pour charges de famille, et les distributions de salaires figurant sur les tableaux établis par l'administration ne sont donc pas des distributions tronquées (tous les salariés dont le salaire annuel est supérieur au seuil d'imposition figurent dans les tableaux, quelle que soit leur situation de famille³). Par contre, pour ce qui concerne les salaires des années 1922-1933, compte tenu de l'existence de déductions pour charges de famille (cf. annexe C, tableau C-7), des corrections pour distribution tronquée sont nécessaires. De la même façon que pour les corrections concernant les revenus (cf. annexe B, section 1.3), ces corrections sont d'une ampleur limitée, et elles ne concernent pas les très hauts salaires du centile supérieur (et des fractiles supérieurs⁴). Ajoutons que nous avons réalisé le même type de test de fiabilité que pour les estimations portant sur les revenus, et que la technique d'extrapolation par une loi de Pareto semble tout aussi fiable pour les salaires que pour les revenus⁵.

1. Les estimations du nombre total de salariés issues des recensements sont reproduites dans l'annexe H (tableau H-2) (les chiffres obtenus dépendent de la façon dont on choisit de traiter les « travailleurs isolés »). En homogénéisant les résultats des recensements, Marchand et Thélot (1997, pp. 236-237) ont retenu les estimations suivantes : 12,2 millions de salariés en 1921, 12,4 millions en 1926, 12,9 millions en 1931 et 11,9 millions en 1936.

2. Pour un salaire moyen donné, et en supposant un coefficient de Pareto de l'ordre de 2, une surestimation de 10 % du nombre total de salariés (ce qui est considérable) conduit à une surestimation de l'ordre de 5 % de la part d'un fractile supérieur donné dans la masse salariale totale.

3. La déduction de 1 000 francs « pour mutilation pour fait de guerre » introduite en 1922 était toujours en application lors de l'imposition des salaires des années 1934-1938 (cf. annexe C, tableau C-7) ; mais, compte tenu du très faible nombre de contribuables concernés, cette déduction peut être négligée.

4. Le problème se pose différemment pour la période 1922-1930 et pour la période 1931-1933 : les tranches utilisées par l'administration pour dépouiller les déclarations de salaires étaient exprimées en termes de « salaire net » (avant prise en compte des éventuelles déductions pour charges de famille) jusqu'en 1930, et en termes de « salaire imposable » (après déduction des éventuelles déductions pour charges de famille) à partir de 1931. En nous fondant sur les colonnes indiquant le montant des déductions pour charges de famille par tranche de salaire, nous avons commencé par estimer les niveaux et les seuils des différents fractiles en utilisant les données brutes reproduites sur le tableau D-1, puis nous avons corrigé les estimations obtenues en leur ajoutant les montants suivants : en 1922-1926, 1 500 francs au niveau du fractile P90-95 (et des seuils P90 et P95) et 1 000 francs au niveau du fractile P95-99 ; en 1927-1928, 1 000 francs pour le niveau P90-95 (et pour les seuils P90 et P95) et 500 francs pour le niveau P95-99 ; en 1929, 750 francs pour P90-95 (et pour P90), 500 francs pour P95, et 250 francs pour P95-99 ; en 1930, 500 francs pour P90-95 et P90, et 250 francs pour P95 ; en 1931-1933, 2 250 francs pour P90-95, 2 500 francs pour P90, 3 000 francs pour P95-99 et P95, 4 000 pour P99-99,5 et P99, 5 000 pour P99,5-99,9 et P99,5, et 6 000 pour P99,9-99,99, P99,99-100, P99,9 et P99,99.

5. On notera que les coefficients de Pareto sont sensiblement plus faibles pour les salaires (tableau D-4) que pour les revenus (tableau B-1), ce qui est la traduction du fait que les salaires sont moins fortement concentrés que les revenus.

Signalons enfin que les tableaux établis par l'administration fiscale au titre de l'impôt cédulaire sur les salaires (dont l'intitulé officiel complet était en réalité l'« impôt sur les traitements, salaires, pensions et rentes viagères ») permettent d'isoler les traitements et salaires et d'exclure les pensions et rentes viagères uniquement pour les années 1919-1921 : à partir de 1922, les tableaux n'opèrent aucune distinction entre ces deux catégories de revenus, et nous n'avons donc pas pu exclure les pensions et rentes viagères. Les tableaux des années 1919-1921 permettent toutefois de s'assurer de la très faible importance des pensions et rentes viagères, notamment dans les tranches élevées des tableaux (le biais induit peut donc être négligé).

Tableau D-4: Les coefficients de Pareto de la distributions des salaires (salaires 1919-1938)

1919			1920			1921			1922		
S _i	p _i	b _i	S _i	p _i	b _i	S _i	p _i	b _i	S _i	p _i	b _i
6 000	5,04	1,61	6 000	12,38	1,60	6 000	15,18	1,56	10 000	2,79	1,81
8 000	2,02	1,79	8 000	5,43	1,65	8 000	6,58	1,56	15 000	1,09	1,82
10 000	1,03	1,92	10 000	2,63	1,78	10 000	3,16	1,65	20 000	0,54	1,88
20 000	0,22	2,08	20 000	0,43	2,07	20 000	0,47	1,92			
1923			1924			1925			1926		
10 000	3,36	1,86	7 000	7,43	2,04	7 000	10,75	2,07	7 000	15,48	2,07
15 000	1,36	1,87	10 000	4,34	1,86	10 000	6,61	1,83	10 000	9,87	1,80
20 000	0,70	1,91	15 000	1,90	1,81	15 000	2,57	1,85	20 000	1,86	1,92
			20 000	1,05	1,76	20 000	1,28	1,92	30 000	0,77	1,96
									40 000	0,44	1,92
									50 000	0,29	1,88
1927			1928			1929			1930		
7 000	18,62	2,16	10 000	10,74	2,02	10 000	13,87	2,03	10 000	16,50	2,02
10 000	12,65	1,83	20 000	2,94	1,81	20 000	3,94	1,77	20 000	4,79	1,71
20 000	2,53	1,85	30 000	1,11	1,89	30 000	1,46	1,83	30 000	1,76	1,77
30 000	0,99	1,90	40 000	0,58	1,93	40 000	0,74	1,86	40 000	0,87	1,80
40 000	0,52	1,95	50 000	0,35	1,97	50 000	0,44	1,88	50 000	0,50	1,84
50 000	0,32	1,98									
1931			1932			1933			1934		
10 000	16,387	1,77	10 000	14,923	1,78	10 000	14,682	1,77	10 000	20,898	1,71
20 000	3,227	1,78	20 000	3,023	1,75	20 000	3,013	1,72	20 000	3,903	1,66
30 000	1,259	1,79	30 000	1,171	1,74	30 000	1,163	1,71	30 000	1,376	1,68
40 000	0,641	1,81	40 000	0,586	1,76	40 000	0,582	1,71	40 000	0,646	1,71
50 000	0,378	1,82	50 000	0,340	1,78	50 000	0,330	1,74	50 000	0,365	1,74
100 000	0,083	1,78	100 000	0,070	1,78	100 000	0,067	1,78	100 000	0,071	1,77
200 000	0,019	1,78	200 000	0,016	1,70	200 000	0,015	1,70	200 000	0,015	1,69
500 000	0,002	1,67	500 000	0,002	1,57	500 000	0,002	1,63	500 000	0,002	1,59
1935			1936			1937			1938		
10 000	19,507	1,71	10 000	22,387	1,69	10 000	32,190	1,72	10 000	37,140	1,78
20 000	3,680	1,67	20 000	4,023	1,67	20 000	5,885	1,64	20 000	7,245	1,65
30 000	1,320	1,68	30 000	1,448	1,68	30 000	1,955	1,69	30 000	2,366	1,69
40 000	0,630	1,71	40 000	0,699	1,70	40 000	0,931	1,72	40 000	1,115	1,71
50 000	0,362	1,72	50 000	0,391	1,73	50 000	0,527	1,75	50 000	0,623	1,74
100 000	0,070	1,74	100 000	0,076	1,76	100 000	0,104	1,78	100 000	0,118	1,78
200 000	0,015	1,65	200 000	0,016	1,69	200 000	0,022	1,73	200 000	0,025	1,72
500 000	0,002	1,54	500 000	0,002	1,64	500 000	0,003	1,62	500 000	0,003	1,61

Lecture : En 1938, 0,003 % des salariés avaient un salaire annuel supérieur à 500 000 francs, et le ratio entre le salaire moyen de ces salariés et le seuil de 500 000 francs était de 1,61 (tous ces calculs ont été effectués à partir des données brutes reproduites sur le tableau D-1, et en supposant un nombre total de salariés égal à 12 millions tout au long de la période 1919-1938).

Tableau D-5: Résultats de l'estimation de la distribution des salaires (salaires 1919-1938) (francs courants)

	P90-100	P95-100	P99-100	P99,5-100	P99,9-100	P99,99-100
1919	7 446	9 675	19 478	27 172	62 382	
1920	10 393	13 474	26 998	37 577	88 124	
1921	10 866	13 932	26 430	35 825	81 193	
1922	11 198	14 536	28 206	39 012	82 844	
1923	12 250	16 116	32 376	45 069	97 148	
1924	14 062	18 396	35 905	48 429	97 019	
1925	16 002	21 219	43 240	60 307	130 572	
1926	18 301	24 710	51 648	72 171	153 209	
1927	20 394	27 480	56 784	79 151	175 000	
1928	21 632	28 957	59 589	83 039	182 897	
1929	24 092	32 126	64 728	88 918	189 293	
1930	25 488	33 694	67 644	92 385	193 045	
1931	24 807	32 667	64 090	86 246	169 767	478 695
1932	23 957	31 475	60 524	80 491	158 754	415 259
1933	23 752	31 199	59 191	77 924	155 563	405 318
1934	22 830	30 062	57 091	76 110	152 613	404 978
1935	22 382	29 583	56 415	75 149	149 701	386 881
1936	23 204	30 674	58 692	78 077	156 704	414 080
1937	26 631	34 870	66 681	89 341	181 257	486 897
1938	29 027	38 114	71 500	95 592	191 098	506 332
	P90-95	P95-99	P99-99,5	P99,5-99,9	P99,9-100	P99,99-100
1919	5 217	7 224	11 785	18 369	62 382	
1920	7 311	10 093	16 418	24 941	88 124	
1921	7 799	10 808	17 034	24 484	81 193	
1922	7 861	11 118	17 400	28 054	82 844	
1923	8 385	12 050	19 683	32 049	97 148	
1924	9 729	14 019	23 380	36 282	97 019	
1925	10 784	15 714	26 172	42 741	130 572	
1926	11 891	17 975	31 125	51 912	153 209	
1927	13 307	20 154	34 418	55 188	175 000	
1928	14 307	21 299	36 139	58 074	182 897	
1929	16 058	23 975	40 537	63 825	189 293	
1930	17 283	25 207	42 903	67 219	193 045	
1931	16 947	24 811	41 935	65 365	169 767	478 695
1932	16 439	24 213	40 558	60 925	158 754	415 259
1933	16 304	24 201	40 459	58 514	155 563	405 318
1934	15 597	23 305	38 071	56 984	152 613	404 978
1935	15 182	22 875	37 681	56 511	149 701	386 881
1936	15 734	23 669	39 307	58 420	156 704	414 080
1937	18 391	26 918	44 021	66 362	181 257	486 897
1938	19 940	29 767	47 409	71 715	191 098	506 332
	P90	P95	P99	P99,5	P99,9	P99,99
1919	4 633	6 020	10 124	14 123	29 969	
1920	6 499	8 426	14 134	19 632	42 641	
1921	6 969	8 936	14 849	20 082	42 190	
1922	7 016	9 041	15 008	20 757	44 080	
1923	7 445	9 703	16 926	23 562	50 788	
1924	8 647	11 239	20 405	27 522	55 135	
1925	9 531	12 541	22 486	31 361	67 901	
1926	10 429	13 949	26 418	37 533	81 665	
1927	11 644	15 637	29 836	40 611	88 389	
1928	12 552	16 760	31 506	42 981	92 978	
1929	14 096	18 541	34 800	47 174	100 426	
1930	15 217	19 898	37 675	50 082	104 650	
1931	14 906	19 515	37 212	49 723	98 178	271 194
1932	14 413	19 132	36 083	47 821	91 588	246 804
1933	14 323	19 167	35 936	47 584	90 017	241 363
1934	13 765	18 126	33 364	43 722	86 408	238 944
1935	13 376	17 679	33 022	43 665	85 914	234 893
1936	13 861	18 323	34 505	45 081	88 965	244 900
1937	16 274	21 309	38 817	51 120	101 606	281 192
1938	17 621	23 138	41 854	54 899	107 399	294 499

Lecture : En 1938, le salaire annuel moyen du fractile P90-100 était de 29 027 francs, le salaire annuel moyen du fractile P90-95 était de 19 940 francs, et le seuil P90 était de 17 621 francs.

Tableau D-6: Résultats de l'estimation de la distribution des salaires (salaires 1919-1938) (francs de 1998)

	P90-100	P95-100	P99-100	P99,5-100	P99,9-100	P99,99-100
1919	48 978	63 641	128 125	178 730	410 339	
1920	49 754	64 507	129 248	179 897	421 881	
1921	59 381	76 139	144 439	195 787	443 722	
1922	63 682	82 662	160 402	221 854	471 119	
1923	62 761	82 564	165 871	230 901	497 712	
1924	63 253	82 746	161 500	217 836	436 392	
1925	67 079	88 950	181 261	252 807	547 359	
1926	58 967	79 619	166 419	232 546	493 663	
1927	62 942	84 813	175 256	244 286	540 111	
1928	66 897	89 550	184 280	256 799	565 616	
1929	70 155	93 549	188 487	258 929	551 219	
1930	73 633	97 338	195 414	266 888	557 684	
1931	74 571	98 199	192 662	259 264	510 340	1 439 013
1932	79 054	103 862	199 718	265 604	523 856	1 370 270
1933	80 966	106 354	201 777	265 632	530 294	1 381 681
1934	81 236	106 972	203 148	270 825	543 049	1 441 047
1935	86 852	114 793	218 914	291 610	580 902	1 501 255
1936	83 915	110 929	212 255	282 359	566 704	1 497 484
1937	76 556	100 243	191 690	256 831	521 065	1 399 696
1938	73 454	96 449	180 937	241 902	483 587	1 281 309
	P90-95	P95-99	P99-99,5	P99,5-99,9	P99,9-100	P99,99-100
1919	34 315	47 520	77 520	120 828	410 339	
1920	35 001	48 321	78 600	119 400	421 881	
1921	42 624	59 064	93 092	133 803	443 722	
1922	44 702	63 228	98 949	159 538	471 119	
1923	42 958	61 737	100 842	164 198	497 712	
1924	43 760	63 057	105 165	163 197	436 392	
1925	45 208	65 873	109 715	179 169	547 359	
1926	38 315	57 919	100 291	167 267	493 663	
1927	41 070	62 202	106 226	170 330	540 111	
1928	44 245	65 867	111 760	179 595	565 616	
1929	46 761	69 815	118 044	185 857	551 219	
1930	49 927	72 820	123 941	194 189	557 684	
1931	50 943	74 584	126 060	196 495	510 340	1 439 013
1932	54 246	79 898	133 832	201 041	523 856	1 370 270
1933	55 579	82 498	137 921	199 467	530 294	1 381 681
1934	55 499	82 928	135 470	202 769	543 049	1 441 047
1935	58 912	88 762	146 218	219 287	580 902	1 501 255
1936	56 900	85 598	142 151	211 272	566 704	1 497 484
1937	52 870	77 381	126 549	190 772	521 065	1 399 696
1938	50 458	75 328	119 971	181 481	483 587	1 281 309
	P90	P95	P99	P99,5	P99,9	P99,99
1919	30 473	39 596	66 596	92 899	197 130	
1920	31 114	40 340	67 664	93 985	204 137	
1921	38 086	48 834	81 149	109 747	230 571	
1922	39 901	51 414	85 346	118 044	250 672	
1923	38 144	49 711	86 716	120 713	260 201	
1924	38 895	50 556	91 780	123 795	248 000	
1925	39 952	52 572	94 261	131 468	284 644	
1926	33 605	44 944	85 124	120 938	263 135	
1927	35 938	48 260	92 084	125 339	272 800	
1928	38 816	51 830	97 432	132 920	287 537	
1929	41 047	53 992	101 338	137 371	292 440	
1930	43 960	57 482	108 840	144 680	302 320	
1931	44 811	58 664	111 863	149 473	295 134	815 240
1932	47 561	63 133	119 067	157 801	302 221	814 404
1933	48 826	65 338	122 501	162 210	306 859	822 779
1934	48 981	64 499	118 720	155 579	307 469	850 241
1935	51 903	68 601	128 138	169 439	333 380	911 481
1936	50 127	66 264	124 785	163 032	321 733	885 659
1937	46 783	61 258	111 588	146 956	292 089	808 351
1938	44 591	58 551	105 915	138 927	271 780	745 250

Lecture : En 1938, le salaire annuel moyen du fractile P90-100 était de 73 454 francs, le salaire annuel moyen du fractile P90-95 était de 50 458 francs, et le seuil P90 était de 44 591 francs.

Tableau D-7: Résultats de l'estimation de la distribution des salaires (salaires 1919-1938) (en % de la masse salariale)

	P90-100	P95-100	P99-100	P99,5-100	P99,9-100	P99,99-100
1919	21,46	13,95	5,62	3,92	1,80	
1920	22,09	14,32	5,74	3,99	1,87	
1921	21,49	13,78	5,23	3,54	1,61	
1922	23,47	15,23	5,91	4,09	1,74	
1923	24,50	16,12	6,48	4,51	1,94	
1924	24,01	15,71	6,13	4,14	1,66	
1925	25,34	16,80	6,85	4,78	2,07	
1926	24,09	16,27	6,80	4,75	2,02	
1927	26,55	17,89	7,39	5,15	2,28	
1928	26,58	17,79	7,32	5,10	2,25	
1929	26,46	17,64	7,11	4,88	2,08	
1930	26,79	17,71	7,11	4,85	2,03	
1931	27,17	17,89	7,02	4,72	1,86	0,52
1932	28,13	18,48	7,11	4,73	1,86	0,49
1933	27,37	17,98	6,82	4,49	1,79	0,47
1934	26,84	17,67	6,71	4,47	1,79	0,48
1935	26,62	17,59	6,71	4,47	1,78	0,46
1936	24,15	15,96	6,11	4,06	1,63	0,43
1937	23,68	15,51	5,93	3,97	1,61	0,43
1938	24,50	16,09	6,04	4,03	1,61	0,43
	P90-95	P95-99	P99-99,5	P99,5-99,9	P99,9-100	P99,99-100
1919	7,52	8,33	1,70	2,12	1,80	
1920	7,77	8,58	1,74	2,12	1,87	
1921	7,71	8,55	1,68	1,94	1,61	
1922	8,24	9,32	1,82	2,35	1,74	
1923	8,39	9,64	1,97	2,56	1,94	
1924	8,31	9,58	2,00	2,48	1,66	
1925	8,54	9,95	2,07	2,71	2,07	
1926	7,83	9,47	2,05	2,73	2,02	
1927	8,66	10,49	2,24	2,87	2,28	
1928	8,79	10,47	2,22	2,85	2,25	
1929	8,82	10,53	2,23	2,80	2,08	
1930	9,08	10,60	2,25	2,83	2,03	
1931	9,28	10,87	2,30	2,86	1,86	0,52
1932	9,65	11,37	2,38	2,86	1,86	0,49
1933	9,39	11,16	2,33	2,70	1,79	0,47
1934	9,17	10,96	2,24	2,68	1,79	0,48
1935	9,03	10,88	2,24	2,69	1,78	0,46
1936	8,19	9,85	2,05	2,43	1,63	0,43
1937	8,18	9,58	1,96	2,36	1,61	0,43
1938	8,42	10,05	2,00	2,42	1,61	0,43

Lecture : En 1938, la part du fractile P90-100 dans la masse salariale était de 24,50 %, et la part du fractile P90-95 était de 8,42 %.

2. LES ESTIMATIONS EFFECTUÉES À PARTIR DES STATISTIQUES ISSUES DE L'EXPLOITATION DES DÉCLARATIONS DE SALAIRES (DADS) PAR L'INSEE (SALAIRES 1947 ET 1950-1996)

La méthodologie mise en œuvre pour exploiter les données de l'après-guerre est globalement très proche de celle utilisée pour exploiter les données de l'entre-deux-guerres. Les tableaux D-8 à D-10 présentent les données brutes issues des exploitations des déclarations de salaires réalisées par l'INSEE depuis les salaires de 1947. Les tableaux D-11 à D-16 présentent les résultats des estimations que nous avons réalisées à partir de ces données brutes par extrapolation par une loi de Pareto (les tableaux D-11 à D-13 présentent des résultats intermédiaires, et les tableaux D-14 à D-16 présentent nos séries finales). Enfin, le tableau D-17 présente des estimations issues des enquêtes Emploi que nous avons utilisées pour compléter nos séries.

Par comparaison aux tableaux statistiques établis par l'administration fiscale de l'entre-deux-guerres dans le cadre de l'impôt cédulaire sur les salaires, les tableaux statistiques établis par l'INSEE depuis la Seconde Guerre mondiale présentent cependant un certain nombre d'inconvénients, inconvénients qui nous ont contraint à effectuer un certain nombre de corrections avant d'aboutir à nos séries finales, et qui impliquent que les séries obtenues sont d'une moins bonne qualité que celles de l'entre-deux-guerres¹. Les

1. Par comparaison aux tableaux de l'entre-deux-guerres, les tableaux INSEE présentent également un certain nombre d'avantages : l'INSEE a exploité l'ensemble des déclarations de salaires (et non pas seulement celles concernant les salaires supé-

corrections effectuées sont exposées de façon détaillée sur les tableaux D-11 à D-14¹, et nous nous contenterons de signaler ici les principales difficultés.

Tout d'abord, les tableaux INSEE n'ont malheureusement pas été établis tous les ans. Une première exploitation des déclarations de salaires avait été effectuée en commun par l'INSEE et le ministère des Finances pour les salaires de 1947, mais elle ne fut pas renouvelée pour les salaires de 1948 et 1949. Depuis les salaires de 1950, les déclarations de salaires ont l'objet d'une exploitation statistique et d'une publication quasiment annuelles de la part de l'INSEE, avec toutefois des trous pour les salaires de 1953 et 1958 (seules les déclarations de province ont été exploitées pour les salaires de 1953, et aucun tableau par tranche de salaire n'a été dressé pour les salaires de 1958), ainsi que pour les salaires de 1981, 1983 et 1990 (les déclarations correspondantes n'ont pas été exploitées du tout, du fait de la charge de travail représentée par le dépouillement des résultats des recensements de 1982 et 1990). Nous avons complété ces années manquantes par interpolation linéaire (à l'exception des années 1948-1949, que nous avons laissées en blanc). Par ailleurs, les derniers tableaux disponibles lors de l'écriture de ce livre concernant les déclarations de salaires de 1996, nous avons complété nos séries en utilisant comme indicateur d'évolution les distributions de salaires observées dans les enquêtes Emploi de 1997 et 1998².

Ensuite, si l'on excepte le cas des salaires des années 1947 et 1951-1952, ainsi que celui des salaires des années 1993-1996 (pour lesquels nous disposons de tabulations spéciales effectués sur notre demande par l'INSEE), les tableaux INSEE indiquent uniquement les nombres de salariés dont le salaire est compris dans telle ou telle tranche de salaire, et non pas le montant total des salaires correspondants à chacune de ces tranches (cf. les données brutes reproduites sur les tableaux D-8, D-9 et D-10³). La conséquence est que nous n'avons pas pu appliquer aux salaires des années 1950 et 1956-1992 notre procédure habituelle d'extrapolation par une loi de Pareto (procédure que nous avons décrite dans l'annexe B, section 1.1), et que nous avons dû appliquer pour ces années-là une procédure d'extrapolation par une loi de Pareto similaire à celle utilisée par Feenberg et Poterba (1993⁴). Une autre imperfection importante des données disponibles est liée au fait que les tranches de salaires les plus élevées utilisées par l'INSEE pour tabuler les déclarations de salaires ne montent pas suffisamment haut dans la hiérarchie des salaires : si l'on excepte les salaires des années 1993-1996 (pour lesquels les tabulations spéciales que nous avons demandées à l'INSEE avaient précisément pour fonction de nous fournir des informations sur les très hauts salaires), la tranche de salaire la plus élevée utilisée par l'INSEE regroupe généralement à peine moins de 1 % des salariés (et parfois plus de 1 % des salariés) (cf. tableaux D-8, D-9 et D-10). C'est pourquoi nos estimations ne vont généralement pas au-delà du centile supérieur de la hiérarchie des salaires (cf. tableaux D-11 et D-14 à D-16) : nous aurions pu estimer les fractiles supérieurs, mais les résultats auraient été relativement fragiles. Pour les salaires des années 1954-1955, le niveau de la tranche supérieure utilisée par l'INSEE est tellement faible que les tableaux INSEE permettent tout juste d'estimer le seuil P90, et nous avons donc choisi de ne pas utiliser ces tableaux (c'est pourquoi les données brutes reproduites sur le tableau D-8 ne commencent qu'en 1956).

Ces imperfections des tableaux INSEE sont d'autant plus regrettables qu'il est impossible de revenir en arrière : pour les périodes relativement « anciennes » (et en particulier pour les années 1950-1960), les seules données conservées par l'INSEE concernant les déclarations de salaires des employeurs sont les résultats des dépouillements effectués à l'époque et que nous avons reproduits sur les tableaux B-8 et B-9. De fait, tous les travaux rétrospectifs sur l'inégalité des salaires en France se sont fondés sur ces mêmes tabulations. En particulier, c'est en reprenant l'ensemble de ces tabulations que Baudelot et Lebeau (1979a, 1979b) ont estimé des séries portant sur l'évolution des seuils P10, P50 et P90 au cours de la période 1950-1975 (Baudelot et Lebeau n'ont pas cherché à estimer des séries portant sur les parts des

rieurs à un certain seuil), l'INSEE fournit des informations concernant la CSP, le sexe, le secteur d'activité, etc. Compte tenu de l'objectif qui est le nôtre ici (à savoir l'estimation de la part des fractiles de hauts salaires dans la masse salariale totale), ces avantages ont cependant un intérêt limité.

1. Les tableaux D-15 et D-16 ne font que convertir en francs de 1998 et en parts de la masse salariale totale les résultats du tableau D-14, en utilisant les taux de conversion estimés dans l'annexe F (colonne (7) du tableau F-1) et la série de salaire moyen estimée dans l'annexe E (colonne (12) du tableau E-3).

2. Les salaires des enquêtes Emploi sont des salaires déclarés par les salariés eux-mêmes, ce qui implique un certain nombre de biais, et notamment une sous-estimation des très hauts salaires (en particulier, la forte baisse de la part des très hauts salaires dans la masse salariale totale indiquée sur le tableau D-17 pour la fin des années 1990 semble suspecte) ; c'est pourquoi nous nous sommes contentés d'utiliser le seuil P90 des enquêtes Emploi comme indicateur d'évolution du décile supérieur.

3. En outre, les tableaux INSEE se contentent le plus souvent d'indiquer les effectifs en termes de pourcentage de l'effectif total, avec un nombre limité de décimales (une seule décimale pour les salaires 1956-1974, puis deux décimales pour les salaires 1975-1992 ; cf. tableau D-9), ce qui introduit une nouvelle source d'erreur, notamment pour les très hauts salaires.

4. Pour les années 1950 et 1956-1992, nous avons donc toujours utilisé les coefficients (a, k) impliqués par les paires (s_i, p_i) et (s_{i+1}, p_{i+1}) telles que le seuil inférieur du fractile à estimer soit compris dans l'intervalle [s_i, s_{i+1}] (a et k sont alors donnés par a = log(p_i/p_{i+1})/log(s_{i+1}/s_i) et k = s_i p_i^(1/a)) ; pour les autres années, nous avons toujours utilisé les coefficients (a, k) impliqués par le seuil (s_i, p_i, b_i) le plus proche du seuil inférieur du fractile à estimer (a et k sont alors donnés par a = b_i/(b_i-1) et k_i = s_i p_i^(1/a)).

différents fractiles dans la masse salariale totale). Bayet et Julhès (1996) et Friez et Julhès (1998) ont publié des séries portant sur l'évolution des seuils P10, P50 et P90 au cours de la période 1950-1996, qui reprennent pour les années 1950-1975 les séries de Baudelot-Lebeaupin, sans aucune correction (de même que Baudelot et Lebeaupin, Bayet, Julhès et Friez n'ont pas cherché à estimer des séries portant sur les parts des différents fractiles dans la masse salariale totale). Nous avons comparé la série P90 publiée par ces auteurs à la série P90 que nous avons estimée, et nous avons constaté que les deux séries étaient extrêmement proches (cf. tableau D-12¹).

Ces imperfections ne doivent cependant pas être exagérées. Pour la période postérieure à 1976, l'INSEE dispose d'échantillons informatiques des déclarations de salaires, qui permettent d'effectuer d'autres tabulations que celles réalisées à l'époque : nous avons reproduit sur le tableau D-13 les résultats d'estimations des niveaux des différents fractiles de hauts salaires (jusqu'au centile supérieur) que nous a transmis l'INSEE pour la période 1976-1996, et nous avons là encore constaté des écarts relativement faibles avec nos propres séries (cf. tableau D-13). On peut donc conclure que, en dépit des imperfections des données disponibles, notre procédure d'extrapolation par une loi de Pareto conduit à des résultats acceptables : nos séries ne permettent pas d'étudier de façon satisfaisante le cas des strates supérieures du centile supérieur, et certaines évolutions de très court terme doivent être interprétées avec précaution (notamment aux alentours des années manquantes), mais toutes les autres évolutions indiquées par nos séries sont fiables.

Ajoutons enfin que le champ couvert par les déclarations de salaires exploitées par l'INSEE a été modifié en 1963 : jusque'en 1962, l'INSEE s'est le plus souvent contenté d'exploiter les déclarations concernant les salariés dits « permanents » (c'est-à-dire les salariés travaillant dans la même entreprise au cours des 12 mois de l'année considérée) ; puis, à partir des salaires de 1963, les exploitations ont concerné l'ensemble des salariés, permanents et non permanents². Heureusement, nous disposons pour plusieurs années, et en particulier pour l'année 1963, des résultats obtenus séparément pour les seuls salariés permanents et pour l'ensemble des salariés, ce qui nous a permis de corriger les estimations antérieures à 1963 et d'obtenir ainsi une série homogène pour l'ensemble de la période considérée³. Précisons toutefois que cette question des salariés permanents pose des problèmes techniques considérables pour ce qui concerne l'estimation des niveaux atteints par les strates supérieures du centile supérieur de la hiérarchie des salaires, ainsi que l'illustre l'exemple des années 1993-1996. En effet, la technique de comptabilisation des salariés non-permanents a toujours consisté à les prendre en compte sur la base d'un salaire « annualisé », dans le sens où le salaire versé à un salarié dont l'employeur déclare qu'il a travaillé dans son entreprise pendant 6 mois est multiplié par 2 (ce salarié est alors compté pour 0,5 « années-travail » dans les tabulations⁴). Cette façon de procéder est logique⁵, mais elle peut conduire à des aberrations, par exemple s'il existe un petit

1. L'écart entre notre série et la série Baudelot-Lebeaupin-Bayet-Julhès-Friez est généralement de l'ordre de 1 %, sauf en 1950, où l'écart atteint 5 %, ce qui s'explique par le fait que Baudelot et Lebeaupin n'ont pas pris en compte le fait que l'INSEE avait décidé lors de l'exploitation des déclarations de salaires de 1950 d'exclure les salaires inférieurs à un certain seuil (cela est expliqué très clairement dans la publication INSEE de l'époque ; cf. *BMS* supplément octobre-décembre 1952, pp. 39-40) ; Baudelot et Lebeaupin ont pris en compte cette singularité de l'année 1950 pour l'estimation du seuil P10, mais ont omis de faire de même pour l'estimation des seuils P50 et P90, ainsi d'ailleurs que pour l'estimation des salaires moyens par CSP (cf. annexe E, section 2). Notons également que la mise en place par l'INSEE à compter des salaires de 1993 d'une nouvelle procédure d'exploitation des déclarations de salaires visant à mieux repérer les « faux bas salaires » (par exemple les bas salaires correspondant à des emplois à temps partiel et/ou de courte durée, et dont le temps de travail et/ou la durée auraient été mal déclarés) conduit probablement à une hausse artificielle du seuil P10 (et à une baisse artificielle du ratio P90/P10) ; c'est pourquoi nous avons utilisé le seuil P10 issu des enquêtes Emploi pour estimer l'évolution du seuil P10 depuis 1993.

2. Cf. tableaux B-8, B-9 et B-10. Par ailleurs, les exploitations INSEE des déclarations de salaires ont toujours exclu les salariés travaillant à temps partiel (c'est-à-dire les salariés travaillant moins de 80 % de l'horaire hebdomadaire légal, que ces salariés soient permanents ou non), les salariés agricoles, le personnel domestique, les agents (fonctionnaires ou non) de l'Etat et des collectivités locales, ainsi que les salariés de certains établissements semi-publics dont les salaires ne sont pas soumis à la déclaration annuelle (comme les hôpitaux ou les postes et télécommunications) ; ainsi que nous l'avons noté dans le chapitre 3 (sections 2.2 et 2.3), les distributions de salaires issues des enquêtes Emploi permettent de prendre une première mesure des biais ainsi introduits.

3. Les résultats de nos extrapolations indiquent que l'exclusion des salariés non permanents conduit à surestimer les salaires d'environ 10 % en 1963, et que ce biais était plus faible au début des années 1950 (cf. tableau D-11), ce qui nous a permis de déterminer les taux de rehaussement à appliquer aux estimations pré-1963 (tous les détails sont indiqués sur les tableaux D-12 et D-14). Notons que Baudelot et Lebeaupin n'ont pas cherché à corriger ce biais : leurs séries concernant les seuils P10, P50 et P90 portent sur les seuls salariés permanents jusqu'en 1962, et sur tous les salariés à partir de 1963 (par contre, les séries Baudelot-Lebeaupin portant sur les salaires moyens par CSP prennent en compte ce biais).

4. Dans le cadre de l'exploitation des salaires de 1947, l'INSEE a également établi un tableau prenant en compte les salariés non permanents sur la base de leur salaire non annualisé (nous n'avons pas cherché à exploiter ce tableau ici, et nous avons uniquement exploité le tableau reproduit sur le tableau B-8, qui concerne uniquement les salariés permanents).

5. La solution idéale serait d'appareiller les différentes déclarations relatives à un même salarié, ce qui permettrait de travailler sur la base de véritables salaires annuels perçus par les salariés, et non pas sur la base de salaires annualisés. Mais l'INSEE n'a pour l'instant jamais procédé à de tels appareillages de façon systématique (les numéros individuels de Sécurité Sociale sont utilisés par l'INSEE depuis 1967, mais uniquement pour regrouper les déclarations multiples au sein d'un même établissement ou d'une même entreprise ; les séries Baudelot-Lebeaupin prennent en compte ce biais, et ce aussi bien pour ce qui concerne les seuils P10, P50 et P90 que pour ce qui concerne les salaires moyens par CSP).

nombre de salariés obtenant des rémunérations très élevées pour des périodes de travail relativement courtes. Cette question mériterait une analyse approfondie : dans l'état actuel des choses, il est difficile d'interpréter avec certitude les divergences importantes observées pour les très hauts salaires des années 1993-1996¹.

Tableau D-8: Les tableaux statistiques bruts établis par l'INSEE à partir des déclarations de salaires des employeurs (salaires 1947 et 1950-1952)

1947					1950				
S _i	N _i	Y _i	p _i	b _i	S _i	N _i	p _i		
0	2 645 762	174 085 604	50,90		Autres	280 340			
100 000	2 076 592	275 014 670	39,95	1,70	0	1 037 950	14,89		
200 000	295 162	70 120 624	5,68	1,67	125 000	700 680	10,05		
300 000	92 036	31 444 294	1,77	1,63	150 000	828 570	11,88		
400 000	38 304	16 983 862	0,74	1,61	175 000	811 035	11,63		
500 000	19 194	10 446 912	0,37	1,59	200 000	736 920	10,57		
600 000	10 570	6 817 636	0,20	1,58	225 000	635 035	9,11		
700 000	6 594	4 917 626	0,13	1,57	250 000	862 810	12,37		
800 000	3 822	3 217 634	0,07	1,58	300 000	487 120	6,99		
900 000	2 884	2 750 594	0,06	1,58	350 000	272 340	3,91		
1 000 000	7 378	11 876 928	0,14	1,61	400 000	269 635	3,87		
Total	5 198 298	607 676 384	100,0		500 000	119 680	1,72		
					600 000	104 690	1,50		
					800 000	44 010	0,63		
					1000 000	65 365	0,94		
					Total	7 253 380	100,0		
1951a					1951b				
S _i	N _i	Y _i	p _i	b _i	S _i	N _i	p _i		
0	106 800	6 886	1,87		0	191 800	13 175	2,69	
100 000	121 600	14 141	2,13	3,42	100 000	192 100	22 143	2,69	3,27
125 000	212 900	29 373	3,73	2,78	125 000	317 600	43 853	4,45	2,67
150 000	360 400	58 601	6,31	2,37	150 000	511 600	83 236	7,17	2,29
175 000	445 100	83 361	7,80	2,11	175 000	608 300	114 018	8,53	2,05
200 000	494 400	104 735	8,66	1,94	200 000	656 700	139 228	9,20	1,89
225 000	514 300	121 835	9,01	1,82	225 000	653 200	154 792	9,16	1,78
250 000	974 700	267 120	17,07	1,74	250 000	118 4900	324 539	16,61	1,71
300 000	766 100	247 416	13,42	1,66	300 000	899 500	290 534	12,61	1,64
350 000	513 900	191 473	9,00	1,65	350 000	586 500	218 535	8,22	1,64
400 000	539 400	238 718	9,45	1,67	400 000	608 600	269 455	8,53	1,65
500 000	241 800	131 401	4,24	1,70	500 000	269 200	146 307	3,77	1,69
600 000	211 800	144 416	3,71	1,71	600 000	231 200	157 653	3,24	1,72
800 000	83 000	73 402	1,45	1,73	800 000	89 900	79 601	1,26	1,71
1 000 000	74 300	89 588	1,30	1,72	1 000 000	80 500	97 065	1,13	1,71
1 500 000	24 000	41 483	0,42	1,67	1 500 000	26 100	45 033	0,37	1,66
2 000 000	24 700	80 204	0,43	1,62	2 000 000	26 600	85 889	0,37	1,61
Total	5 709 200	1 924 153	100,0		Total	7 134 300	2 285 056	100,0	
1952a					1952b				
S _i	N _i	Y _i	p _i	b _i	S _i	N _i	Y _i	p _i	b _i
0	142 200	7 921	2,35		0	222 500	12 586	2,96	
100 000	81 100	9 158	1,34	3,96	100 000	124 700	14 073	1,66	3,79
125 000	126 500	17 464	2,09	3,20	125 000	187 800	25 926	2,50	3,06
150 000	219 700	35 872	3,63	2,70	150 000	317 200	51 806	4,22	2,60
175 000	349 500	65 502	5,78	2,37	175 000	478 700	89 808	6,36	2,29
200 000	414 900	87 970	6,86	2,15	200 000	562 400	119 340	7,47	2,08
225 000	443 300	104 936	7,33	2,00	225 000	583 400	138 227	7,75	1,94
250 000	888 700	244 007	14,70	1,89	250 000	1 137 200	312 116	15,11	1,84
300 000	840 200	272 284	13,89	1,75	300 000	1 020 100	330 494	13,56	1,72
350 000	680 600	254 470	11,26	1,69	350 000	797 700	298 197	10,60	1,66
400 000	811 300	360 329	13,42	1,67	400 000	931 600	413 554	12,38	1,65
500 000	393 300	213 967	6,50	1,69	500 000	443 800	241 458	5,90	1,67
600 000	332 800	227 057	5,50	1,71	600 000	367 900	250 875	4,89	1,69
800 000	131 000	116 454	2,17	1,72	800 000	142 800	126 857	1,90	1,71
1 000 000	114 800	136 849	1,90	1,71	1 000 000	124 100	147 956	1,65	1,70
1 500 000	38 600	66 423	0,64	1,65	1 500 000	41 300	71 200	0,55	1,65
2 000 000	34 700	96 786	0,57	1,62	2 000 000	36 600	101 889	0,49	1,62
5 000 000	3 800	27 912	0,06	1,47	5 000 000	4 000	29 809	0,05	1,49
Total	6 047 000	2 345 361	100,0		Total	7 523 800	2 776 171	100,0	

Sources: Données brutes recopiées directement des tableaux établis et publiés par l'INSEE: 1947: *S&EF* n 2 (février 1949), p.86 (les chiffres bruts ont été multipliés par 14, afin de tenir compte du taux de sondage) ; 1950: *BMS* supplément octobre-décembre 1952, p.53; 1951: *BMS* supplément octobre-décembre 1953, p.58; 1952: *BMS* supplément octobre-décembre 1954, p.60.

Lecture: En 1947, 7378 salariés avaient un salaire annuel supérieur à 1 million de francs, le montant total de leurs salaires était de 11,877 milliards de francs;

1. Les écarts entre les estimations obtenues avec les seuls salariés permanents et les estimations obtenues avec tous les salariés atteignent des niveaux de l'ordre de 30 % (voire de 86 % en 1993) pour les fractiles P99,9-100 et P99,99-100 des années 1993-1996 (cf. tableau D-11). Nous avons choisi de retenir les estimations portant sur l'ensemble des salariés (cf. tableau D-14), mais il est possible que les estimations fondées sur les seuls salariés permanents soient plus proches de la réalité.

ces salariés représentaient 0,14 % du nombre total de salariés, et le ratio entre leur salaire moyen et le seuil de 1 million de francs était de 1,61. Pour 1951-1952, la mention « a » désigne le tableau établi pour les seuls salariés permanents, et la mention « b » désigne le tableau établi pour l'ensemble des salariés (pour 1947, le tableau concerne uniquement les salariés permanents ; pour 1950, le tableau concerne l'ensemble des salariés).

Note : Les résultats du dépouillement des déclarations de salaires de 1947 ont également été publiés dans *S&EF* supplément statistiques n 5-6 (1950), pp.5-434, et dans *BSGF* supplément juillet-septembre 1949, pp. 251-268.

Tableau D-9: Les tableaux statistiques bruts établis par l'INSEE à partir des déclarations de salaires des employeurs (salaires 1956-1992)

	1956		1957		1959		1960		1961		1962		1963a		1963b		1964		1965		1966			
S _i	p _i	p _i	p _i	p _i	S _i	p _i	p _i	p _i	S _i	p _i	p _i	p _i	S _i	p _i	p _i	p _i	p _i	S _i	p _i	p _i	p _i	p _i		
0	4,8	4,3	3,2	0	2,8	2,7	2,9	0	4,5	5,9	5,1	4,6	4,5	4,5	5,1	4,6	4,5	0	4,8	4,3	3,2	0	2,8	
200 000	16,8	12,3	6,4	2 000	4,3	3,1	2,1	3 000	4,2	5,5	4,1	3,4	2,7	4,2	5,5	4,1	3,4	2 000	4,3	3,1	2,1	3 000		
300 000	21,3	18,8	14,9	3 000	11,6	9,4	6,1	4 000	7,9	9,4	7,4	6,5	5,2	7,9	9,4	7,4	6,5	3 000	11,6	9,4	6,1	4 000		
400 000	19,1	18,4	16	4 000	14,0	12,3	9,8	5 000	10,2	11,4	9,8	8,9	7,7	10,2	11,4	9,8	8,9	4 000	14,0	12,3	9,8	5 000		
500 000	13,3	14,7	15,2	5 000	14,9	14,0	11,8	6 000	21,9	22,5	21,4	20,1	18,6	21,9	22,5	21,4	20,1	5 000	14,9	14,0	11,8	6 000		
600 000	12,8	16,2	21	6 000	22,9	24,1	23,6	8 000	18,6	17,4	18,8	18,7	18,8	18,6	17,4	18,8	18,7	6 000	22,9	24,1	23,6	8 000		
800 000	5,0	6,5	9,9	8 000	12,3	14,0	17,0	10 000	19,9	17,4	20,9	23,3	25,6	19,9	17,4	20,9	23,3	8 000	12,3	14,0	17,0	10 000		
1 000 000	4,1	5,2	8	10 000	10,5	12,5	16,2	15 000	6,0	5,1	6,1	7,1	8,2	6,0	5,1	6,1	7,1	10 000	10,5	12,5	16,2	15 000		
1 500 000	1,3	1,7	2,4	15 000	3,0	3,6	4,9	20 000	6,0	4,8	5,6	6,5	7,6	6,0	4,8	5,6	6,5	15 000	3,0	3,6	4,9	20 000		
2 000 000	1,1	1,4	2,1	20 000	2,6	3,0	3,9	50 000	0,8	0,6	0,8	0,9	1,1	0,8	0,6	0,8	0,9	20 000	2,6	3,0	3,9	50 000		
3 500 000	0,4	0,5	0,9	35 000	1,1	0,8	1,0	Total	100,0	100,0	100,0	100,0	Total	100,0	100,0	100,0	100,0	35 000	1,1	0,8	1,0	Total		
Total	100,0	100,0	100,0	50 000	100,0	100,0	100,0	Effectifs	6 627	9 302	9 738	10 308	6 627	9 302	9 738	10 308	10 308	50 000	100,0	100,0	100,0	100,0		
Effectifs	6 095	6 505	6 498	Total	100,0	100,0	100,0	Effectifs	6 627	9 302	9 738	10 308	6 627	9 302	9 738	10 308	10 308	Total	100,0	100,0	100,0	100,0		
				Effectifs	6 804	6 953	6 556												Effectifs	6 804	6 953	6 556		
	1967		1968		1969		1970		1971		1972		1973		1974		1975		1976		1977			
S _i	p _i	p _i	p _i	S _i	p _i	p _i	S _i	p _i	p _i	S _i	p _i	p _i	S _i	p _i	p _i	S _i	p _i	p _i	S _i	p _i	p _i			
4,2	3,1	0	0	6,2	0	5,4	5,1	4,4	4,4	2,9	3,10	0	1,93	3,1	0	0	1,93	3,1	0	0	1,93	3,1		
2,3	1,3	4 000	1,2	6 000	8,0	6 000	5,1	3,1	1,7	1,1	0,86	6 000	0,81	1,3	4 000	1,2	6 000	8,0	6 000	5,1	3,1	1,7		
4,4	2,5	5 000	2,5	8 000	13,9	8 000	10,6	7,2	3,9	1,8	1,12	8 000	0,88	2,5	5 000	2,5	8 000	13,9	8 000	10,6	7,2	3,9		
6,8	5,3	6 000	12,4	10 000	34,2	10 000	32,3	29,0	23,8	15,8	8,17	10 000	3,93	5,3	6 000	12,4	10 000	34,2	10 000	32,3	29,0	23,8		
17,4	15,8	8 000	16,4	15 000	18,6	15 000	22,2	24,5	25,4	24,0	19,96	15 000	13,17	15,8	8 000	16,4	15 000	18,6	15 000	22,2	24,5	25,4		
18,2	17,6	10 000	34,2	20 000	11,7	20 000	15,0	19,2	25,4	31,7	35,09	20 000	18,74	17,6	10 000	34,2	20 000	11,7	20 000	15,0	19,2	25,4		
27,6	30,9	15 000	14,9	30 000	3,6	30 000	4,6	5,8	7,6	11,4	15,83	25 000	17,12	30,9	15 000	14,9	30 000	3,6	30 000	4,6	5,8	7,6		
9,2	11,3	20 000	9,3	40 000	1,5	40 000	1,9	2,4	3,2	4,6	6,70	30 000	21,28	11,3	20 000	9,3	40 000	1,5	40 000	1,9	2,4	3,2		
8,6	10,6	30 000	4,1	50 000	0,8	50 000	1,0	1,3	1,6	2,3	3,23	40 000	9,26	10,6	30 000	4,1	50 000	0,8	50 000	1,0	1,3	1,6		
1,3	1,6	50 000	2,0	60 000	0,8	60 000	0,6	0,7	0,9	1,3	1,81	50 000	4,56	1,6	50 000	2,0	60 000	0,8	60 000	0,6	0,7	0,9		
100,0	100,0	Total	10 0,0	80 000	0,7	70 000	0,4	0,5	0,6	0,8	1,09	60 000	2,55	100,0	100,0	Total	10 0,0	80 000	0,7	70 000	0,4	0,5		
10 221	10 218	Effectifs	10 317	Total	100,0	80 000	0,6	0,8	1	1,4	1,93	70 000	1,56	10 221	10 218	Effectifs	10 317	Total	100,0	80 000	0,6	0,8		
				Effectifs	10784	120 000	0,1	0,2	0,2	0,4	0,50	80 000	2,63						Effectifs	10784	120 000	0,1	0,2	
						150 000	0,2	0,2	0,3	0,4	0,59	120 000	0,70								150 000	0,2	0,2	
						Total	100,0	100,0	100,0	99,9	100,0	150 000	0,87								Total	100,0	100,0	
						Effectifs	11 233	11 614,3	11 901	12 367	12 490,7	Total	100,0	100,0							Effectifs	11 233	11 614,3	
												Effectifs	12 424											
	1977		1978		1979		1980		1982		1984		1985		1986		1987		1988		1989		1991	
S _i	p _i	p _i	S _i	p _i	p _i	S _i	p _i	p _i	S _i	p _i	p _i	S _i	p _i	p _i	S _i	p _i	p _i	S _i	p _i	p _i	S _i	p _i	p _i	
2,03	1,09	0,83	0	3,07	2,18	1,55	1,67	1,47	1,46	1,36	1,15	0,94	0,76	1,09	0,83	0	3,07	2,18	1,55	1,67	1,47	1,46	1,36	1,15
0,64	0,58	0,84	15 000	1,81	1,24	0,77	0,80	0,70	0,98	0,8	0,94	0,74	0,6	0,58	0,84	15 000	1,81	1,24	0,77	0,80	0,70	0,98	0,8	0,94
0,61	0,62	0,51	20 000	3,57	1,54	1,02	0,67	0,83	0,65	0,75	0,68	0,67	0,59	0,62	0,51	20 000	3,57	1,54	1,02	0,67	0,83	0,65	0,75	0,68
2,56	1,94	1,43	25 000	8,5	1,92	1,19	0,99	1,04	0,89	1,04	0,77	0,74	0,73	1,94	1,43	25 000	8,5	1,92	1,19	0,99	1,04	0,89	1,04	0,77
8,47	4,22	2,54	30 000	11,18	4,14	1,43	1,19	1,11	1,12	1,17	1,11	0,91	1,03	4,22	2,54	30 000	11,18	4,14	1,43	1,19	1,11	1,12	1,17	1,11
15,62	10,94	7,74	35 000	12,32	7,86	2,48	1,62	1,34	1,22	1,19	1,13	1,01	1,01	10,94	7,74	35 000	12,32	7,86	2,48	1,62	1,34	1,22	1,19	1,13
16,92	15,04	12,54	40 000	21,54	19,19	13,99	9,97	7,43	6,05	5,09	4,21	2,31	2,12	15,04	12,54	40 000	21,54	19,19	13,99	9,97	7,43	6,05	5,09	4,21
24,77	27,50	27,42	50 000	13,74	18,07	17,14	15,84	14,45	13,5	12,06	10,78	6,40	5,23	27,50	27,42	50 000	13,74	18,07	17,14	15,84	14,45	13,5	12,06	10,78
11,86	15,74	18,68	60 000	7,94	13,22	15,40	15,38	14,95	14,8	14,04	13,31	11,43	10,55	15,74	18,68	60 000	7,94	13,22	15,40	15,38	14,95	14,8	14,04	13,31
5,91	8,04	10,12	70 000	4,71	8,65	12,01	12,80	13,33	13,5	13,52	13,12	12,37	11,99	8,04	10,12	70 000	4,71	8,65	12,01	12,80	13,33	13,5	13,52	13,12
3,23	4,49	5,56	80 000	4,97	9,41	14,22	16,44	18,06	18,66	19,81	20,42	21,51	21,53	4,49	5,56	80 000	4,97	9,41	14,22	16,44	18,06	18,66	19,81	20,42
2,03	2,69	3,31	100 000	4,21	7,92	11,91	14,31	15,88	16,99	18,2	20,13	25,37	27,02	2,69	3,31	100 000	4,21	7,92	11,91	14,31	15,88	16,99	18,2	20,13
3,36	4,47	5,35	150 000	1,33	2,41	3,48	4,18	4,63	4,99	5,37	6,00	7,78	8,57	4,47	5,35	150 000	1,33	2,41	3,48	4,18	4,63	4,99	5,37	6,00
0,87	1,16	1,34	200 000	0,79	1,56	2,29	2,73	3,12	3,32	3,58	3,97	4,98	5,28	1,16										

Tableau D-10: Les tableaux statistiques bruts établis par l'INSEE à partir des déclarations de salaires des employeurs (salaires 1993-1996)

1993a					1993b				
s	Ni	Yi	p	b	s	Ni	Yi	p	b
0	314 489	30 124	3,06		0	509 585	29 841	4,09	
40 000	172 067	45 270	1,68	2,99	40 000	270 581	45 256	2,17	3,00
50 000	443 758	56 132	4,32	2,42	50 000	607 399	56 030	4,88	2,43
60 000	965 098	65 329	9,41	2,06	60 000	1 231 884	65 293	9,90	2,09
70 000	1 163 886	75 034	11,34	1,87	70 000	1 418 764	74 992	11,40	1,90
80 000	1 157 945	84 965	11,28	1,75	80 000	1 386 656	84 895	11,14	1,78
90 000	1 101 500	94 936	10,73	1,67	90 000	1 294 955	94 933	10,40	1,71
100 000	1 745 790	109 231	17,01	1,62	100 000	1 970 636	109 225	15,83	1,67
120 000	1 388 076	133 318	13,53	1,59	120 000	1 592 478	133 412	12,79	1,65
150 000	956 019	170 417	9,32	1,57	150 000	1 107 970	170 536	8,90	1,63
200 000	556 451	239 071	5,42	1,55	200 000	671 090	239 531	5,39	1,61
300 000	233 707	368 731	2,28	1,47	300 000	293 997	369 402	2,36	1,56
500 000	56 323	637 646	0,55	1,43	500 000	80 577	644 201	0,65	1,56
1 000 000	5 304	1 270 315	0,05	1,46	1 000 000	9 667	1 290 236	0,08	1,71
2 000 000	582	2 652 329	0,006	1,51	2 000 000	1 606	2 756 530	0,013	1,96
5 000 000	53	7 068 195	0,001	1,41	5 000 000	251	11 387 239	0,002	2,28
Total	10 261 048	116 748	100,0		Total	12 448 097	116 213	100,0	
1994a					1994b				
s	Ni	Yi	p	b	s	Ni	Yi	p	b
0	186 577	30 170	1,92		0	308 413	29 580	2,58	
40 000	101 167	45 493	1,04	3,05	40 000	171 859	45 539	1,44	3,02
50 000	354 677	56 353	3,65	2,46	50 000	528 891	56 292	4,43	2,44
60 000	869 547	65 378	8,95	2,09	60 000	1 178 062	65 325	9,86	2,09
70 000	1 081 368	75 052	11,13	1,88	70 000	1 379 636	75 019	11,54	1,89
80 000	1 107 478	84 977	11,40	1,75	80 000	1 342 433	84 970	11,23	1,77
90 000	1 053 161	94 925	10,84	1,67	90 000	1 239 894	94 899	10,37	1,70
100 000	1 714 478	109 356	17,65	1,62	100 000	1 974 906	109 303	16,53	1,65
120 000	1 391 423	133 184	14,32	1,59	120 000	1 623 671	133 215	13,59	1,62
150 000	1 002 975	170 312	10,32	1,55	150 000	1 155 821	170 460	9,67	1,59
200 000	564 060	238 978	5,81	1,54	200 000	683 892	239 035	5,72	1,57
300 000	229 547	367 988	2,36	1,47	300 000	282 677	368 672	2,37	1,51
500 000	53 571	637 285	0,55	1,44	500 000	70 904	641 785	0,59	1,51
1 000 000	5 296	1 276 219	0,05	1,46	1 000 000	8 491	1 287 099	0,07	1,56
2 000 000	620	2 692 890	0,006	1,47	2 000 000	1 250	2 733 476	0,010	1,63
5 000 000	40	6 666 186	0,000	1,33	5 000 000	122	8 599 201	0,001	1,72
Total	9 715 985	120 218	100,0		Total	11 950 924	118 541	100,0	
1995a					1995b				
s	Ni	Yi	p	b	s	Ni	Yi	p	b
0	193 331	30 481	1,97		0	316 428	29 826	2,61	
40 000	104 543	45 321	1,06	3,09	40 000	176 088	45 444	1,45	3,06
50 000	321 276	56 328	3,27	2,49	50 000	483 218	56 304	3,98	2,47
60 000	846 389	65 428	8,60	2,11	60 000	1 175 776	65 371	9,69	2,11
70 000	1 074 866	75 039	10,93	1,90	70 000	1 405 437	74 990	11,58	1,91
80 000	1 085 940	84 958	11,04	1,77	80 000	1 339 273	84 907	11,03	1,79
90 000	1 036 213	94 917	10,53	1,68	90 000	1 236 051	94 911	10,18	1,71
100 000	1 742 552	109 384	17,71	1,63	100 000	1 989 509	109 437	16,39	1,66
120 000	1 476 066	133 016	15,00	1,58	120 000	1 688 319	133 223	13,91	1,62
150 000	1 068 752	170 130	10,86	1,55	150 000	1 231 320	170 582	10,14	1,59
200 000	585 252	238 336	5,95	1,54	200 000	709 559	239 112	5,85	1,58
300 000	240 139	367 594	2,44	1,47	300 000	299 958	368 928	2,47	1,52
500 000	55 577	636 942	0,56	1,45	500 000	76 049	641 940	0,63	1,52
1 000 000	5 556	1 276 110	0,06	1,50	1 000 000	9 397	1 294 474	0,08	1,57
2 000 000	688	2 672 649	0,007	1,55	2 000 000	1 408	2 713 195	0,012	1,62
5 000 000	74	7 108 542	0,001	1,42	5 000 000	151	8 153 640	0,001	1,63
Total	9 837 214	121 657	100,0		Total	12 137 940	120 035	100,0	
1996a					1996b				
s	Ni	Yi	p	b	s	Ni	Yi	p	b
0	189 963	30 707	1,91		0	314 769	29 975	2,57	
40 000	112 850	45 078	1,13	3,14	40 000	191 024	45 259	1,56	3,11
50 000	270 074	56 353	2,71	2,53	50 000	414 556	56 228	3,39	2,51
60 000	779 587	65 479	7,83	2,14	60 000	1 087 232	65 383	8,89	2,13
70 000	1 051 305	75 084	10,56	1,92	70 000	1 368 689	75 024	11,20	1,93
80 000	1 090 969	84 985	10,95	1,78	80 000	1 339 071	84 938	10,95	1,80
90 000	1 050 494	94 947	10,55	1,69	90 000	1 239 507	94 918	10,14	1,72
100 000	1 784 699	109 544	17,92	1,63	100 000	2 037 786	109 489	16,67	1,66
120 000	1 570 144	133 153	15,76	1,58	120 000	1 785 946	133 189	14,61	1,61
150 000	1 129 014	170 594	11,34	1,55	150 000	1 300 285	170 723	10,64	1,59
200 000	617 045	238 614	6,20	1,54	200 000	745 007	238 892	6,09	1,57
300 000	249 240	368 184	2,50	1,47	300 000	311 904	369 103	2,55	1,51
500 000	57 615	638 234	0,58	1,45	500 000	78 693	641 562	0,64	1,49
1 000 000	5 874	1 280 268	0,06	1,49	1 000 000	9 285	1 289 424	0,08	1,52
2 000 000	791	2 691 697	0,008	1,47	2 000 000	1 356	2 697 699	0,011	1,50
5 000 000	47	7 296 161	0,000	1,46	5 000 000	91	7 489 096	0,001	1,50
Total	9 959 711	123 650	100,0		Total	12 225 203	121 832	100,0	

Source : Exploitations des DADS effectués sur ma demande par l'INSEE (Sylvie Lagarde et Fabrice Loones, Division Exploitation des fichiers administratifs », avril 1999). Pour 1996, ces chiffres sont rigoureusement identiques aux chiffres publiés par l'INSEE (cf. *INSEE-Résultats* n°615 (série Emploi-Revenu n°140), juillet 1998, p.33), à la seule différence près que la tranche supérieure du tableau publié est de 300 000 francs; pour 1993-1995, ces chiffres sont très légèrement différents des chiffres publiés, suite au perfectionnement de l'exploitation des DADS depuis les publications en question.

Lecture : En 1996a, 47 salariés avaient un salaire annuel supérieur à 5 millions de francs, et leur salaire moyen était de 7,296 millions de francs; ces salariés représentaient moins de 0,001 % du nombre total de salariés, et le ratio entre leur salaire moyen et le seuil de 5 millions de francs était de 1,46. La mention « a » désigne les tableaux établis pour les seuls salariés permanents, et la mention « b » désigne les tableaux établis pour l'ensemble des salariés .

Tableau D-11: Résultats bruts de la procédure d'extrapolation par une loi de Pareto

	P90-100	P95-100	P99-100	P99,9-100	P99,99-100	P90	P95	P99	P99,9	P99,99
1947(1)	321 640	425 177	784 748	1 838 111		193 072	260 688	494 465	1 141 843	
1947(2)	328 368	443 404	816 650			192 851	257 677	494 092		
(2)/(1)	1,02	1,04	1,04			1,00	0,99	1,00		
1950	592 001	789 238	1 716 326			379 784	491 834	972 366		
1951a(1)	901 777	1 204 550	2 344 867	5 699 211		530 614	697 316	1 407 648	3 510 311	
1951b(1)	850 116	1 132 184	2 203 357	5 328 169		502 871	656 957	1 330 375	3 300 290	
b(1)/a(1)	0,94	0,94	0,94	0,93		0,95	0,94	0,95	0,94	
1951a(2)	881 722	1 181 064	2 488 005			529 672	700 569	1 399 183		
1951b(2)	826 626	1 111 174	2 334 968			502 753	661 662	1 313 925		
b(2)/a(2)	0,94	0,94	0,94			0,95	0,94	0,94		
a(2)/a(1)	0,98	0,98	1,06			1,00	1,00	0,99		
b(2)/b(1)	0,97	0,98	1,06			1,00	1,01	0,99		
1952a(1)	1 058 987	1 414 778	2 728 476	6 332 697		620 459	822 335	1 651 039	4 310 735	
1952b(1)	996 545	1 327 196	2 561 715	6 053 414		588 173	775 240	1 551 058	4 061 467	
b(1)/a(1)	0,94	0,94	0,94	0,96		0,95	0,94	0,94	0,94	
1952a(2)	104 4087	1 440 662	2 832 033			620059	822 879	1 658 830		
1952b(2)	979 914	1 344 465	2 632 182			588468	774 781	1 553 091		
b(2)/a(2)	0,94	0,93	0,93			0,95	0,94	0,94		
a(2)/a(1)	0,99	1,02	1,04			1,00	1,00	1,00		
b(2)/b(1)	0,98	1,01	1,03			1,00	1,00	1,00		
1956	1 454 607	2 099 811	4 118 143			859 055	1 155 806	2 374 570		
1957	1 592 020	2 365 310	4 506 549			949 734	1 292 328	2 617 460		
1959	2 057 286	3 050 683	6 227 156			1 139 475	1 557 578	3 332 726		
1960	22 155	33 531	67 897			12 627	17 285	36 573		
1961	23 686	35 336	74 354			13 562	18 623	39 571		
1962	27 091	39 754	78 533			15 321	21 093	44 111		
1963a	30 783	39 896	85 270			16 782	22 814	46 635		
1963b	27 001	35 426	76 039			15 320	20 652	41 484		
b/a	0,88	0,89	0,89			0,91	0,91	0,89		
1964	28 951	39 864	81 017			16 510	22 298	45 318		
1965	30 723	41 972	84 519			17 583	23 718	47 761		
1966	33 223	45 901	93 652			18 829	25 563	52 157		
1967	35 416	49 616	102 587			19 912	27 222	56 286		
1968	39 852	54 480	112 593			21877	29 906	61 807		
1969	42 980	60 638	122 266			24 162	32 861	68 686		
1970	46 080	62 516	112 320			26 376	35 532	69 923		
1971	50 826	68 723	120 899			29 221	39 307	76 997		
1972	56 774	78 950	135 623			32 333	43 712	85 568		
1973	62 400	83 592	147 265			36 010	48 269	92 914		
1974	72 587	97 952	183 138			41 959	56 270	109 733		
1975	81 212	111 566	194 543			48 228	64 437	123 819		
1976	95 240	128 743	228 789			55 545	74 315	142 308		
1977	106 801	138 978	254 152			61 501	82 180	156 159		
1978	117 409	156 412	283 966			69 424	92 399	174 477		
1979	125 670	166 816	313 168			74 799	99 089	188 651		
1980	141 540	188 424	307 000			84 949	112 224	206 921		
1982	185 603	246 316	402 067			109 824	145 749	264 144		
1984	217 192	291 411	501 505			129 219	171 468	315 924		
1985	233 859	314 117	544 345			139 167	184 872	340 322		
1986	248 248	341 757	594 026			146 366	196 383	365 445		
1987	263 404	335 724	634 873			151 082	202 820	383 543		
1988	273 146	348 344	661 929			156 130	209 397	397 901		
1989	286 131	366 903	702 059			163 668	218970	418 992		
1991	310 108	400 804	765 552			180 685	239649	457 738		
1992	311 665	408 243	777 426			185 364	244857	466 286		
1993a	289 800	370 267	615 742	1 227 618	2 568 633	187 303	251453	430 079	842 284	1700576
1993b	303 153	393 635	698 686	1 660 263	4 772 879	187 962	252925	448 957	968 366	2433222
b/a	1,05	1,06	1,13	1,35	1,86	1,00	1,01	1,04	1,15	1,43
1994a	293 594	373 223	619 663	1 251 321	2 593 968	191 127	254244	430 566	857 134	1768396
1994b	299 081	383 713	660 777	1 456 791	3 433 014	190 657	253384	438 170	933 329	2109338
b/a	1,02	1,03	1,07	1,16	1,32	1,00	1,00	1,02	1,09	1,19
1995a	296 377	377 202	627 714	1 292 049	2 834 036	192 925	256733	433 096	863 381	1826389
1995b	304 316	391 310	677 464	1 513 880	3 565 893	192 683	257088	446 303	963 435	2201074
b/a	1,03	1,04	1,08	1,17	1,26	1,00	1,00	1,03	1,12	1,21
1996a	299 891	380 839	634 226	1 307 823	2 790 366	195 322	258612	436 208	878 483	1891810
1996b	306 709	393 180	673 608	1 453 686	3 172 256	195 383	260211	450 890	956 416	2115525
b/a	1,02	1,03	1,06	1,11	1,14	1,00	1,01	1,03	1,09	1,12

Lecture : Pour les années pour lesquelles des tableaux par tranches de salaires sont disponibles à la fois pour les salariés permanents et pour tous l'ensemble des salariés (1951-1952, 1963 et 1993-1996), la mention « a » indique les estimations obtenues avec les seuls salariés permanents, et la mention « b » indique les estimations obtenues avec l'ensemble des salariés. Par ailleurs, pour les années 1947 et 1951-1952, la mention « (1) » indique les estimations obtenues par la procédure d'extrapolation habituelle, et la mention « (2) » indique les estimations obtenues par la procédure Feenberg-Poterba. Les lignes en italiques indiquent les ratios entre les différentes estimations obtenues pour une même année. Par exemple, pour 1996, notre estimation du salaire moyen du fractile P90-100 est de 299 891 francs en prenant en compte les seuls salariés permanents, et de 306 709 francs en prenant en compte l'ensemble des salariés, soit un écart de 2 %.

Tableau D-12 : Comparaison avec les estimations de P10, P50 et P90 publiées par l'INSEE

	(1) P10	(2) P50	(3) P90	(4) ratio P90	(5) ratios EE90-98	(6)	(7)	(8) P10*	(9) P50*	(10) P90*	(11) P10/moy	(12) P50/moy	(13) P90/moy	(14) P90*/P10*
1947										181487				
1950	112 000	220 100	398 000	1,05				112 000	187 666	364593	0,48	0,81	1,57	3,26
1951	150 000	265 000	510 000	1,01				150 000	265 000	502871	0,48	0,84	1,60	3,35
1952	163 000	310 000	595 000	1,01				163 000	310 000	588173	0,44	0,83	1,58	3,61
1953								171 200	315 515	605674	0,45	0,83	1,59	3,54
1954	190 000	340 000	660 000					179 399	321 030	623176	0,43	0,77	1,50	3,47
1955	222 000	358 000						202 040	364 132	713699	0,44	0,79	1,55	3,53
1956	240 000	435 000	860 000	1,00				224 681	407 234	804221	0,44	0,80	1,58	3,58
1957	250 000	480 000	940 000	0,99				233 051	447 458	885345	0,42	0,80	1,58	3,80
1958								257 492	482 552	969321	0,41	0,77	1,55	3,76
1959	305 000	560 000	1 125 000	0,99				281 933	517 647	1053296	0,42	0,78	1,59	3,74
1960	3 270	6 173	12 486	0,99				3 010	5 682	11623	0,41	0,78	1,59	3,86
1961	3 500	6 500	13 200	0,97				3 208	5 958	12432	0,41	0,75	1,57	3,87
1962	3 900	7 400	15 200	0,99				3 560	6 755	13986	0,41	0,78	1,61	3,93
1963	3 800	7 550	15 100	0,99				3 800	7 550	15100	0,40	0,79	1,59	3,97
1964	4 150	8 200	16 400	0,99				4 150	8 200	16400	0,41	0,81	1,62	3,95
1965	4 361	8 642	17 952	1,02				4 361	8 642	17952	0,41	0,80	1,67	4,12
1966	4 550	9 100	19 000	1,01				4 550	9 100	19 000	0,40	0,80	1,66	4,18
1967	4 900	9 650	20 000	1,00				4 900	9 650	20 000	0,41	0,80	1,66	4,08
1968	5 650	10 600	21 500	0,98				5 650	10 600	21 500	0,43	0,80	1,62	3,81
1969	6 800	11 800	24 000	0,99				6 800	11 800	24 000	0,46	0,80	1,64	3,53
1970	7 173	12 966	26 279	1,00				7 173	12 966	26279	0,45	0,81	1,64	3,66
1971	7 900	14 500	29 200	1,00				7 900	14 500	29200	0,44	0,82	1,64	3,70
1972	8 700	16 000	32 300	1,00				8 700	16 000	32300	0,44	0,82	1,65	3,71
1973	10 000	18 000	36 000	1,00				10 000	18 000	36 000	0,46	0,82	1,64	3,60
1974	12 100	21 000	42 200	1,01				12 100	21 000	42200	0,47	0,82	1,64	3,49
1975	13 776	24 015	48 208	1,00				13 776	24 015	48208	0,47	0,81	1,64	3,50
1976	16 323	27 918	55 093	0,99				16 323	27 918	55093	0,48	0,82	1,61	3,38
1977	18 129	30 949	60 686	0,99				18 129	30 949	60686	0,48	0,82	1,61	3,35
1978	20 876	35 132	68 846	0,99				20 876	35 132	68846	0,49	0,82	1,61	3,30
1979	23 007	38 495	74 752	1,00				23 007	38 495	74752	0,50	0,83	1,61	3,25
1980	26 092	44 029	84 854	1,00				26 092	44 029	84854	0,49	0,84	1,61	3,25
1981	29 812	49 689	96 109					29 812	49 689	96109	0,50	0,83	1,61	3,22
1982	34 252	56 361	109 425	1,00				34 252	56 361	109425	0,50	0,83	1,61	3,19
1983	38 433	62 213	120 468					38 433	62 213	120468	0,51	0,83	1,61	3,13
1984	41 593	66 575	128 682	1,00				41 593	66 575	128682	0,52	0,83	1,60	3,09
1985	44 520	71 350	138 810	1,00				44 520	71 350	138810	0,52	0,83	1,61	3,12
1986	46 180	74 590	145 980	1,00				46 180	74 590	145980	0,51	0,82	1,61	3,16
1987	47 490	76 745	151 120	1,00				47 490	76 745	151120	0,51	0,82	1,62	3,18
1988	48 370	79 210	156 000	1,00				48 370	79 210	156 000	0,50	0,83	1,63	3,23
1989	50 030	82 350	163 490	1,00				50 030	82 350	163490	0,50	0,82	1,63	3,27
1990	52 796	86 737	172 263		1,04	1,10	1,10	52 796	86 737	172263	0,50	0,82	1,63	3,26
1991	54 832	89 924	178 688	0,99	1,02	1,07	1,08	54 832	89 924	178688	0,50	0,82	1,64	3,26
1992	56 585	92 719	182 767	0,99	1,00	1,06	1,08	56 585	92 719	182767	0,51	0,83	1,63	3,23
1993	57 810	95 030	185 680	0,99	0,98	1,04	1,06	57 810	95 030	185680	0,50	0,83	1,62	3,21
1994	61 640	98 290	190 140	1,00	1,03	1,08	1,07	58 212	98 290	190140	0,49	0,84	1,62	3,27
1995	62 990	100 330	193 900	1,01	1,02	1,09	1,08	59 400	100 330	193900	0,49	0,84	1,62	3,26
1996	63 532	101 444	194 191	0,99	1,02	1,08	1,08	59 400	101 444	194191	0,49	0,84	1,61	3,27
1997								61 455	103 680	196564	0,50	0,85	1,61	3,20
1998								62 964	103 900	200204	0,51	0,85	1,63	3,18

Sources:

(1), (2) et (3) : séries de seuils P10, P50 et P90 publiés dans Bayet et Julhès (1996, p.48) (séries complétées pour les années 1993-1996 par Friez et Julhès (1998, p.42)) (pour les années 1950-1975, ces séries sont identiques aux séries publiées par Baudelot et Lebeau (1979a, 1979b))
(4) = ratio entre la colonne (3) de ce tableau et la colonne P90 du tableau D-11 (pour calculer ce ratio, nous avons retenu les estimations 1951b(1) et 1952b(1) pour 1951-1952, l'estimation 1963b pour 1963, et les estimations 1993b-1996b pour 1993-1996)
(5) = ratio entre la colonne (1) de ce tableau et le seuil P10 issu des enquêtes Emploi 1990-1996 (cf. tableau D-17)
(6) = ratio entre la colonne (2) de ce tableau et le seuil P50 issu des enquêtes Emploi 1990-1996 (cf. tableau D-17)
(7) = ratio entre la colonne (3) de ce tableau et le seuil P90 issu des enquêtes Emploi 1990-1996 (cf. tableau D-17) (8) = série de seuils P10 utilisée dans ce livre (pour les années 1950-1952 et 1963-1993,
(8) = (1) : pour les années 1954-1957 et 1959-1962, la colonne (1) a été abaissée d'un pourcentage passant linéairement de 5 % en 1952 à 10 % en 1963; les années 1953 et 1958 ont été complétées par interpolation linéaire entre les années 1952-1954 et 1957-1959; pour les années 1994-1998, nous avons complété la série en abaissant de 1 % les seuils P10 issus des enquêtes Emploi (cf. tableau D-17)).
(9) = série de seuils P50 utilisée dans ce livre (pour 1950, nous avons abaissé la colonne (2) de façon à conserver le ratio (salaire médian)/(salaire moyen) impliqué par les estimations de Bayet-Julhès (1996, p.48) (sur les problèmes particuliers liés à l'année 1950, cf. annexe E, section 2); pour les années 1951-

1952 et 1963-1996, (9) = (2); pour les années 1954-1957 et 1959-1962, la colonne (2) a été abaissée d'un pourcentage passant linéairement de 5 % en 1952 à 10 % en 1963; les années 1953 et 1958 ont été complétées par interpolation linéaire entre les années 1952-1954 et 1957-1959; pour les années 1997-1998, nous avons complété la série en relevant de 8 % les seuils P50 issus des enquêtes Emploi (cf. tableau D-17)).

(10) = série de seuil P90 utilisée dans ce livre (pour les années 1963-1996, (10) = (3); pour 1947, nous avons retenu l'estimation 1947(1) du tableau D-11 abaissée de 6 %; pour 1950, l'estimation 1950 du tableau D-11 abaissée de 4 %; pour 1951-1952, les estimations 1951b(1) et 1952b(1) du tableau D-11; pour les années 1956-1957 et 1959-1962, nous avons abaissé les estimations du tableau D-11 d'un pourcentage passant linéairement de 5 % en 1952 à 10 % en 1963; pour 1954, nous avons repris l'estimation de la colonne (3) de ce tableau, diminuée d'un pourcentage correspondant; les années 1953, 1955 et 1958 ont été complétées par interpolation linéaire entre les estimations de 1952-1954, 1954-1956 et 1957-1958; les années 1997-1998 ont été complétées en rehaussant de 8 % (1997) et de 10 % (1998) le seuil P90 issu des enquêtes Emploi (cf. tableau D-17)).

(11), (12) et (13): ratios entre les colonnes (8), (9) et (10) et le salaire moyen (colonne (11) du tableau E-3)

(14): ratio entre les colonnes (10) et (8) de ce tableau.

Tableau D-13 : Comparaison avec les estimations de P90, P95, P99, P90-100, P95-100 et P99-100 obtenues à partir des fichiers DADS 1976-1996

	(1) P90-100	(2) P95-100	(3) P99-100	(4) P90	(5) P95	(6) P99	(7) ratio P90	(8)	(9)	(10)	(11)	(12)	(13)
								Ratios avec les résultats des extrapolations					
1976	91 936	121 000	219 946	55 093	73 662	141 471	1,00	0,97	0,94	0,96	0,99	0,99	0,99
1977	99 141	129 057	225 910	60 686	81 002	153 269	1,00	0,93	0,93	0,89	0,99	0,99	0,98
1978	111 313	144 143	246 853	68 846	91 819	171 385	1,00	0,95	0,92	0,87	0,99	0,99	0,98
1979	120 215	155 396	265 937	74 752	99 394	183 565	1,00	0,96	0,93	0,85	1,00	1,00	0,97
1980	135 854	175 380	299 217	84 854	112 340	206 871	1,00	0,96	0,93	0,97	1,00	1,00	1,00
1981													
1982	176 417	228 306	395 741	109 393	145 729	265 727	1,00	0,95	0,93	0,98	1,00	1,00	1,01
1983													
1984	208 787	270 986	474 681	128 597	171 567	314 277	1,00	0,96	0,93	0,95	1,00	1,00	1,00
1985	223 054	287 844	492 545	138 740	185 321	334 577	1,00	0,95	0,92	0,91	1,00	1,00	0,98
1986	239 042	311 063	550 108	145 908	196 297	355 997	1,00	0,96	0,91	0,93	1,00	1,00	0,97
1987	245 735	318 609	550 956	151 061	202 869	370 812	1,00	0,93	0,95	0,87	1,00	1,00	0,97
1988	251 664	324 813	549 871	155 917	209 496	378 525	1,00	0,92	0,93	0,83	1,00	1,00	0,95
1989	264 628	342 228	584 936	163 474	219 246	400 747	1,00	0,92	0,93	0,83	1,00	1,00	0,96
1990													
1991	289 719	373 347	638 451	180 734	240 823	433 889	1,01	0,92	0,92	0,82	0,99	0,99	0,94
1992	294 067	377 620	642 309	185 067	245 431	435 639	1,01	0,93	0,91	0,82	0,99	0,99	0,92
1993	316 621	410 250	729 451	195 130	260 362	469 600	1,05	0,99	0,99	0,99	0,99	0,98	1,00
1994	314 341	404 984	714 262	196 940	260 021	462 257	1,04	1,01	1,02	1,04	1,00	0,99	1,02
1995	322 857	414 999	723 632	203 208	267 742	479 348	1,05	1,01	1,01	1,02	1,01	0,99	1,02
1996	324 587	416 053	718 214	205 469	270 557	477 537	1,06	1,00	1,00	1,01	0,99	0,98	1,00

Sources:

(1) à (6): seuils P90, P95, P99 et niveaux P90-100, P95-100 et P99-100 estimés à partir des fichiers DADS 1976-1996 (exploitation des DADS effectuée sur notre demande par l'INSEE; résultats transmis en mars 1999 par Adrien Friez (INSEE, Division « Salaires et revenus d'activité »))

(7): ratio entre la colonne (4) de ce tableau et la colonne (3) du tableau D-12 (la série transmise par Adrien Friez n'est pas nette de CSG, si bien que les deux séries divergent légèrement à partir de 1991)

(8) à (13): ratios entre les colonnes (1) à (6) de ce tableau (corrigées par le ratio calculé en colonne (7)) et les estimations correspondantes du tableau D-11 (pour calculer ces ratios, nous avons utilisé les estimations 1993b-1996b pour les années 1993-1996)

Tableau D-14 : Résultats définitifs de l'estimation de la distribution des salaires (salaires 1947 et 1950-1998), en francs courants

	(1) P90	(2) P95	(3) P99	(4) P90-100	(5) P95-100	(6) P99-100	(7) P90-95	(8) P95-99	(9) P99,9	(10) P99,99	(11) P99,9-100	(12) P99,99-100
1947	181 487	245 047	464 797	302 342	399 666	737 663	205017	315 167	1 073 332		1 727 824	
1950	364 593	472 161	933 471	568 321	757 668	1 647 673	378974	535 167				
1951	502 871	656 957	1 330 375	850 116	1 132 184	2 203 357	568049	864 391	3 300 290		5 328 169	
1952	588 173	775 240	1 551 058	996 545	1 327 196	2 561 715	665894	1 018 566	4 061 467		6 053 414	
1953	605 674	802 576	1 617 011	1 015 484	1 380 722	2 676 372	650246	1 056 810				
1954	623 176	829 911	1 682 963	1 034 423	1 434 248	2 791 029	634597	1 095 053				
1955	713 699	955 971	1 952 983	1 170 856	1 660 699	3 246 050	681013	1 264 361				
1956	804 221	1 082 031	2 223 002	1 307 289	1 887 150	3 701 071	727429	1 433 669				
1957	885 345	1 204 712	2 440 005	1 424 723	2 116 752	4 032 979	732694	1 637 695				
1958	969 321	1 322 245	2 760 338	1 625 174	2 411 956	4 779 463	838392	1 820 079				
1959	1 053 296	1 439 778	3 080 671	1 825 625	2 707 160	5 525 947	944090	2 002 464				
1960	11 623	15 911	33 666	1 9578	29 630	59 999	9 525	22 038				
1961	12 432	17 071	36 273	20 843	31 095	65 431	10 592	22 511				
1962	13 986	19 255	40 267	23 741	34 839	68 822	12 644	26 343				
1963	15 100	20 356	40 888	26 081	34 219	73 448	17 944	24 411				
1964	16 400	22 150	45 017	27 609	38 015	77 260	17 202	28 204				
1965	17 952	24 215	48 762	30 112	41 138	82 839	19 086	30 713				
1966	19 000	25 795	52 631	32 184	44 465	90 722	19 904	32 900				
1967	20 000	27 342	56 534	34 150	47 841	98 917	20 458	35 072				
1968	21 500	29 391	60 743	37 599	51 400	106 228	23 799	37 693				
1969	24 000	32 641	68 225	40 984	57 823	116 588	24 146	43 131				
1970	26 279	35 401	69 667	44 075	59 796	107 432	28 354	47 887				
1971	29 200	39 279	76 941	48 757	65 927	115 979	31 588	53 413				
1972	32 300	43 668	85 481	54 448	75 715	130 065	33 181	62 127				
1973	36 000	48 255	92 887	59 887	80 226	141 334	39 548	64 949				
1974	42 200	56 593	110 363	70 083	94 573	176 821	45 593	74 012				
1975	48 208	64 410	123 767	77 931	107 059	186 683	48 804	87 153				
1976	55 093	73 662	141 471	91 936	121 000	219 946	62 872	96 264				
1977	60 686	81 002	153 269	99 141	129 057	225 910	69 226	104 844				
1978	68 846	91 819	171 385	111 313	144 143	246 853	78 482	118 466				
1979	74 752	99 394	183 565	120 215	155 396	265 937	85 034	127 761				
1980	84 854	112 340	206 871	135 854	175 380	299 217	96 327	144 421				
1981	96 109	129 056	236 338	156 161	201 876	347 537	110 446	165 461				
1982	109 425	145 772	265 805	176 469	228 373	395 857	124 565	186 502				
1983	120 468	158 726	290 145	192 697	249 769	435 426	135 625	203 354				
1984	128 682	171 680	314 485	208 925	271 165	474 995	146 686	220 207				
1985	138 810	185 415	334 746	223 167	287 989	492 794	158 344	236 788				
1986	145 980	196 394	356 173	239 160	311 217	550 379	167 102	251 426				
1987	151 120	202 948	370 957	245 831	318 733	551 171	172 928	260 624				
1988	156 000	209 608	378 727	251 798	324 986	550 164	178 610	268 691				
1989	163 490	219 267	400 786	264 654	342 261	584 993	187 046	281 578				
1990	172 263	228 682	414 882	275 546	355 691	608 108	195 401	292 587				
1991	178 688	238 097	428 977	286 439	369 121	631 223	203 757	303 595				
1992	182 767	242 381	430 225	290 413	372 927	634 326	207 899	307 577				
1993	185 680	247 753	446 858	301 287	390 382	694 124	212 192	314 447	968 366	24 33 222	1 660 263	4 772 879
1994	190 140	251 043	446 296	303 487	391 000	689 600	215 974	316 350	933 329	2 109 338	1 456 791	3 433 014
1995	193 900	255 478	457 391	308 069	395 990	690 486	220 148	322 366	963 435	2 201 074	1 513 880	3 565 893
1996	194 191	255 706	451 325	306 771	393 216	678 792	220 326	321 823	956 416	2 115 525	1 453 686	3 172 256
1997	196 564	258 832	456 841	310 520	398 022	687 088	223 018	325 756				
1998	200 204	263 625	465 301	316 271	405 393	699 812	227 148	331 788				

Lecture : En 1998, le salaire moyen du fractile P90-100 était de 316 271 francs, le salaire moyen du fractile P95-100 était de 405 393 francs, etc.

Sources:

(1) = colonne (10) du tableau D-12

(2) à (6): pour les années 1976-1980, 1982, 1984-1989 et 1991-1996, nous avons retenu les colonnes correspondantes du tableau D-13, corrigées du ratio calculé en colonne (7) du tableau D-13 (les années 1981, 1983 et 1990 ont été complétées par interpolation linéaire entre les années 1980-1982, 1982-1984 et 1989-1991); pour 1947, nous avons abaissé de 6 % les estimations 1947(1) du tableau D-11; pour 1950, nous avons abaissé de 4 % les estimations 1950 du tableau D-11; pour 1951-1952, nous avons retenu les estimations 1951b(1) et 1952b(1) du tableau D-11; pour 1956-1957 et 1959-1962, nous avons abaissés les estimations du tableau D-11 d'un pourcentage passant linéairement de 5 % en 1952 à 10 % en 1963, et les niveaux P90-100, P95-100 et P99-100 ont été abaissés d'un pourcentage supplémentaire de 4 % (l'année 1954 a été complétée en supposant des taux P95/P90, P99/P90, P90-100/P90, P95-100/P90 et P99-100/P90 égaux en 1954 à leur valeur moyenne de 1952 et 1956; puis les années 1953, 1955 et 1958 ont été complétées par interpolation linéaire entre les années 1952-1954, 1954-1956 et 1957-1959); pour 1963-1975, nous avons retenu les estimations du tableau D-11, corrigées du ratio entre le P90 retenu (tableau D-12) et le P90 du tableau D-11, et en abaissant les niveaux P90-100, P95-100 et P99-100 de 4 %; pour 1997-1998, nous sommes partis du seuil P90 retenu (tableau D-12), et nous avons supposé que les ratios entre P90-100 et P90, P95-100 et P90, etc., étaient les mêmes qu'en 1996.

(7) et (8) = colonnes calculées par soustraction à partir des colonnes (4) à (6).

(9) et (12) = colonnes calculées uniquement pour les années pour lesquelles les données brutes permettent de telles estimations (pour 1947 et 1951-1952, nous avons procédé de la même façon que pour les fractiles inférieurs; pour 1993-1996, nous avons repris les estimations 1993b-1996b du tableau D-1, sans aucune correction)

Tableau D-15 : Résultats définitifs de l'estimation de la distribution des salaires (salaires 1947 et 1950-1998), en francs de 1998

	(1) P90	(2) P95	(3) P99	(4) P90-100	(5) P95-100	(6) P99-100	(7) P90-95	(8) P95-99	(9) P99,9	(10) P99,99	(11) P99,9-100	(12) P99,99-100
1947	50 244	67 840	128 676	83 701	110 645	204 217	56 758	87 252	297 145		478 337	
1950	51 142	66 230	130 938	79 719	106 278	231 120	53 159	75 068				
1951	60 652	79 236	160 458	102 533	136 554	265 749	68 513	104 255	398 051		642 635	
1952	63 396	83 559	167 180	107 412	143 051	276 113	71 773	109 786	437 763		652 464	
1953	66 411	88 001	177 303	111 346	151 394	293 460	71 298	115 878				
1954	68 058	90 636	183 799	112 971	156 637	304 813	69 305	119 593				
1955	77 249	103 472	211 386	126 731	179 750	351 344	73 711	136 851				
1956	83 538	112 396	230 914	135 794	196 027	384 448	75 562	148 922				
1957	89 286	121 494	246 073	143 682	213 473	406 723	73 892	165 160				
1958	84 931	115 854	241 858	142 396	211 333	418 771	73 459	159 473				
1959	86 983	118 899	254 406	150 763	223 561	456 340	77 964	165 366				
1960	92 559	126 707	268 097	155 907	235 962	477 803	75 852	175 501				
1961	95 841	131 603	279 631	160 684	239 717	504 416	81 651	173 542				
1962	102 981	141 774	296 487	174 806	256 518	506 739	93 095	193 963				
1963	106 089	143 015	287 271	183 242	240 412	516 033	126 071	171 507				
1964	111 434	150 505	305 878	187 593	258 306	524 965	116 881	191 641				
1965	119 005	160 523	323 243	199 614	272 705	549 142	126 522	203 596				
1966	122 640	166 502	339 718	207 741	287 010	585 591	128 473	212 364				
1967	125 824	172 016	355 664	214 842	300 978	622 309	128 707	220 645				
1968	129312	176 775	365 339	226 143	309 147	638 910	143 139	226 706				
1969	135 539	184 337	385 298	231 455	326 549	658 426	136 360	243 580				
1970	141 073	190 044	373 991	236 606	321 001	576 726	152 210	257 070				
1971	148 582	199 866	391 509	248 098	335 462	590 148	160 735	271 791				
1972	154 761	209 229	409 572	260 879	362 776	623 190	158 982	297 673				
1973	160 754	215 478	414 778	267 417	358 239	631 112	176 595	290 021				
1974	165 734	222 260	433 433	275 241	371 422	694 436	179 060	290 669				
1975	169 346	226 262	434 772	273 759	376 079	655 784	171 439	306 153				
1976	176 580	236 097	453 434	294 668	387 821	704 957	201 514	308 537				
1977	177 794	237 315	449 038	290 458	378 103	661 857	202 813	307 164				
1978	184 877	246 568	460 232	298 915	387 078	662 892	210 753	318 124				
1979	181 170	240 893	444 892	291 356	376 622	644 530	206 090	309 645				
1980	181 033	239 674	441 353	289 840	374 168	638 370	205 511	308 118				
1981	180 816	242 801	444 638	293 796	379 803	653 844	207 789	311 293				
1982	184 140	245 304	447 295	296 961	384 305	666 146	209 617	313 844				
1983	184 966	243 707	445 487	295 866	383 494	668 551	208 239	312 230				
1984	183 965	245 435	449 589	298 681	387 659	679 055	209 703	314 810				
1985	187 565	250 538	452 320	301 551	389 141	665 880	213 960	319 957				
1986	192 067	258 397	468 620	314 665	409 471	724 140	219 858	330 804				
1987	192 852	258 992	473 396	313 717	406 752	703 377	220 682	332 595				
1988	193 846	260 458	470 605	312 884	403 827	683 633	221 940	333 876				
1989	195 904	262 740	480 248	317 125	410 119	700 976	224 130	337 405				
1990	199 629	265 011	480 791	319 320	412 197	704 714	226 443	339 068				
1991	200 654	267 366	481 711	321 651	414 496	708 819	228 805	340 916				
1992	200 424	265 797	471 789	318 470	408 955	695 609	227 984	337 292				
1993	199 626	266 361	480 420	323 916	419 703	746 258	228 130	338 064	1 041 098	2 615 977	1 784 961	5 131 360
1994	201 004	265 387	471 796	320 827	413 341	729 001	228 314	334 426	986 657	2 229 858	1 540 027	3 629 165
1995	201 552	265 561	475 443	320 227	411 618	717 736	228 836	335 088	1 001 458	2 287 940	1 573 626	3 706 624
1996	197 897	260 586	459 939	312 625	400 721	691 746	224 530	327 964	974 669	2 155 898	1 481 428	3 232 795
1997	197 940	260 643	460 039	312 694	400 808	691 897	224 579	328 036				
1998	200 204	263 625	465 301	316 271	405 393	699 812	227 148	331 788				

Lecture : En 1998, le salaire moyen du fractile P90-100 était de 316 271 francs, le salaire moyen du fractile P95-100 était de 405 393 francs, etc.

Tableau D-16 : Résultats définitifs de l'estimation de la distribution des salaires (salaires 1947 et 1950-1998), en % de la masse salariale

	(1) P90-100	(2) P95-100	(3) P99-100	(4) P90-95	(5) P95-99	(6) P99-100	(7)	(8)
1947	26,94	17,81	6,57	9,13	11,23	6,57	1,54	
1950	24,43	16,29	7,08	8,15	9,20	7,08		
1951	26,98	17,97	6,99	9,01	10,97	6,99	1,69	
1952	26,82	17,86	6,90	8,96	10,97	6,90	1,63	
1953	26,69	18,14	7,03	8,54	11,11	7,03		
1954	24,88	17,25	6,71	7,63	10,53	6,71		
1955	25,49	18,07	7,07	7,41	11,01	7,07		
1956	25,74	18,58	7,29	7,16	11,29	7,29		
1957	25,40	18,87	7,19	6,53	11,68	7,19		
1958	26,02	19,31	7,65	6,71	11,66	7,65		
1959	27,47	20,37	8,32	7,10	12,05	8,32		
1960	26,78	20,27	8,21	6,52	12,06	8,21		
1961	26,40	19,70	8,29	6,71	11,41	8,29		
1962	27,41	20,11	7,94	7,30	12,16	7,94		
1963	27,38	17,96	7,71	9,42	10,25	7,71		
1964	27,24	18,75	7,62	8,48	11,13	7,62		
1965	28,03	19,15	7,71	8,88	11,44	7,71		
1966	28,18	19,46	7,94	8,71	11,52	7,94		
1967	28,39	19,88	8,22	8,50	11,66	8,22		
1968	28,39	19,40	8,02	8,98	11,38	8,02		
1969	27,94	19,71	7,95	8,23	11,76	7,95		
1970	27,47	18,63	6,70	8,84	11,94	6,70		
1971	27,41	18,53	6,52	8,88	12,01	6,52		
1972	27,81	19,33	6,64	8,47	12,69	6,64		
1973	27,28	18,27	6,44	9,01	11,84	6,44		
1974	27,23	18,37	6,87	8,86	11,50	6,87		
1975	26,43	18,16	6,33	8,28	11,82	6,33		
1976	26,93	17,72	6,44	9,21	11,28	6,44		
1977	26,33	17,13	6,00	9,19	11,14	6,00		
1978	26,10	16,90	5,79	9,20	11,11	5,79		
1979	25,96	16,78	5,74	9,18	11,03	5,74		
1980	25,77	16,63	5,68	9,14	10,96	5,68		
1981	26,17	16,92	5,82	9,26	11,09	5,82		
1982	26,00	16,82	5,83	9,18	10,99	5,83		
1983	25,68	16,64	5,80	9,04	10,84	5,80		
1984	25,99	16,87	5,91	9,12	10,96	5,91		
1985	25,92	16,72	5,72	9,19	11,00	5,72		
1986	26,36	17,15	6,07	9,21	11,09	6,07		
1987	26,38	17,10	5,91	9,28	11,19	5,91		
1988	26,25	16,94	5,74	9,31	11,21	5,74		
1989	26,42	17,09	5,84	9,34	11,24	5,84		
1990	26,15	16,88	5,77	9,27	11,11	5,77		
1991	26,25	16,91	5,78	9,33	11,13	5,78		
1992	25,93	16,65	5,66	9,28	10,99	5,66		
1993	26,24	17,00	6,04	9,24	10,95	6,04	1,45	0,42
1994	25,80	16,62	5,86	9,18	10,76	5,86	1,24	0,29
1995	25,67	16,50	5,75	9,17	10,74	5,75	1,26	0,30
1996	25,38	16,27	5,62	9,11	10,65	5,62	1,20	0,26
1997	25,45	16,31	5,63	9,14	10,68	5,63		
1998	25,73	16,49	5,69	9,24	10,80	5,69		

| Lecture : En 1998, la part du fractile P90-100 dans la masse salariale était de 25,73 %, la part du fractile P95-100 était de 16,49 %, etc.

Tableau D-17: Les distributions de salaires dans les enquêtes Emploi, 1990-1998

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
N.Salariés	18 635	18 760	18 758	18 865	18 699	19 106	19 311	19 359	19 726
SalMoy	7 531	7 912	8 240	8 581	8 514	8 564	8 699	8 764	8 836
dt public PT	4 186	4 053	4 012	4 192	4 131	4 140	4 123	4 049	4 100
SalMoy	8 205	8 536	9 130	9 702	9 703	9 914	10 150	10 245	10 548
dt public TP	658	678	691	752	744	798	815	852	879
SalMoy	4 330	4 498	4 793	5 395	5 117	5 400	5 594	5 738	5 654
dt privé PT	12 183	12 404	12 327	11 970	11 689	11 873	11 966	11 908	12 057
SalMoy	8 036	8 473	8 768	9 165	9 184	9 227	9 385	9 504	9 574
dt privé TP	1 607	1 624	1 728	1 951	2 135	2 295	2 407	2 549	2 690
SalMoy	3 255	3 499	3 788	3 821	3 729	3 800	3 859	3 966	4 093
SalMoy PT	8 079	8 489	8 857	9 304	9 320	9 405	9 581	9 692	9 821
SalMoyOuvriers	6 158	6 519	6 850	6 988	6 926	7 123	7 087	7 280	7 357
SalMoyCadSup	16 779	17 723	17 793	17 799	18 181	17 988	18 387	18 568	18 529
Ratio	2,72	2,72	2,60	2,55	2,63	2,53	2,59	2,55	2,52
Tous salariés									
P0-10	1 991	2 163	2 161	2 206	2 186	2 212	2 253	2 214	2 262
P10	3 252	3 500	3 500	3 450	3 272	3 300	3 369	3 300	3 352
P25	4 965	5 200	5 400	5 500	5 500	5 525	5 600	5 630	5 742
P50	6 500	6 844	7 042	7 399	7 467	7 500	7 583	7 626	7 800
P75	8 667	9 200	9 500	10 000	10 000	10 009	10 263	10 413	10 534
P90	12 000	12 944	13 000	13 548	13 798	14 000	14 083	14 183	14 500
P90-100	19 029	19 424	20 782	22 029	21 218	20 903	21 269	21 311	21 251
P95	15 600	16 250	16 663	17 232	17 333	17 333	17 833	18 000	18 000
P95-100	24 244	24 616	26 802	28 950	27 090	25 784	26 974	27 131	26 379
P99	25 744	27 083	28 125	28 708	28 750	28 259	30 000	30 000	29 754
P99-100	44 731	42 303	51 636	60 038	51 322	45 146	48 282	47 654	43 688
%P0-10	2,64	2,73	2,62	2,57	2,57	2,58	2,59	2,53	2,56
%P90-100	25,27	24,55	25,22	25,67	24,92	24,41	24,45	24,32	24,05
%P95-100	16,10	15,56	16,26	16,87	15,91	15,05	15,50	15,48	14,93
%P99-100	5,94	5,35	6,27	7,00	6,03	5,27	5,55	5,44	4,94
P90/P10	3,69	3,70	3,71	3,93	4,22	4,24	4,18	4,30	4,33
Salariés à plein temps									
P0-10	3 372	3 649	3 766	3 831	3 810	4 057	4 063	4 198	4 316
P10	4 400	4 675	4 875	5 000	5 000	5 125	5 200	5 300	5 467
P25	5 391	5 683	5 958	6 100	6 175	6 300	6 392	6 500	6 500
P50	6 833	7 200	7 500	7 875	8 000	8 017	8 125	8 300	8 491
P75	9 000	9 583	9 982	10 383	10 500	10 833	10 833	11 000	11 131
P90	12 667	13 292	13 862	14 083	14 350	14 713	15 000	15 137	15 167
P90-100	19 666	20 211	21 458	22 528	22 413	21 799	22 929	22 448	22 619
P95	16 250	17 000	17 333	18 000	18 083	18 417	19 000	19 095	19 333
P95-100	25 376	25 596	27 314	30 130	28 787	27 454	28 757	28 162	27 884
P99	27 000	27 973	29 000	30 000	30 000	30 000	31 000	30 766	30 333
P99-100	46 497	44 174	52 213	63 740	57 796	48 981	50 331	47 889	45 705
%P0-10	4,17	4,30	4,25	4,12	4,09	4,31	4,24	4,33	4,39
%P90-100	24,34	23,81	24,23	24,21	24,05	23,18	23,93	23,16	23,03
%P95-100	15,70	15,08	15,42	16,19	15,44	14,60	15,01	14,53	14,20
%P99-100	5,76	5,20	5,90	6,85	6,20	5,21	5,25	4,89	4,65
P90/P10	2,88	2,84	2,84	2,82	2,87	2,87	2,88	2,86	2,77
Salariés du secteur privé à plein temps									
P0-10	3 207	3 386	3 619	3 751	3 720	3 776	3 720	4 020	4 062
P10	4 236	4 500	4 708	4 900	4 900	5 000	5 000	5 173	5 300
P25	5 167	5 500	5 717	5 958	5 958	6 000	6 025	6 200	6 317
P50	6 583	7 000	7 258	7 583	7 593	7 692	7 800	8 000	8 017
P75	8 897	9 425	9 750	10 182	10 292	10 500	10 583	10 833	10 833
P90	13 000	13 833	14 083	14 625	14 833	15 000	15 000	15 167	15 167
P90-100	20 938	21 207	21 857	23 279	23 093	22 772	23 362	23 279	23 022
P95	16 875	17 682	18 000	18 988	18 798	19 046	19 500	19 973	19 667
P95-100	26 600	26 979	28 190	30 031	29 779	28 528	29 728	29 156	28 592
P99	28 072	29 748	30 000	30 653	30 333	30 333	32 500	32 500	31 500
P99-100	49 978	47 761	52 505	57 823	55 684	48 114	52 598	50 383	47 645
%P0-10	3,99	4,00	4,13	4,09	4,05	4,09	3,96	4,23	4,24
%P90-100	26,06	25,03	24,93	25,40	25,14	24,68	24,89	24,49	24,05
%P95-100	16,55	15,92	16,08	16,38	16,21	15,46	15,84	15,34	14,93
%P99-100	6,22	5,64	5,99	6,31	6,06	5,21	5,60	5,30	4,98
P90/P10	3,07	3,07	2,99	2,98	3,03	3,00	3,00	2,93	2,86

Lecture : En 1998, le salaire moyen des 19,726 millions de salariés était de 8 836 francs, le salaire moyen des 4,100 millions de salariés à plein temps du secteur public était de 10 548 francs, le salaire moyen des des 0,879 million de salariés à temps partiel du secteur public était de 5 654 francs, etc.; parmi les salariés du secteur privé à plein temps, le salaire moyen du fractile P0-10 était de 4 062 francs (par mois), le seuil P10 était de 5 300 francs, etc., la part du fractile P0-10 dans la masse salariale totale était de 4,24 %, etc.

Sources : Tabulations effectuées à partir des fichiers des enquêtes Emploi, 1990-1998 (fichiers diffusés par le Lasmas). Pour les salaires, nous avons utilisé la variable « salred » (il s'agit d'une variable de salaire mensuel net, qui a été redressée par l'INSEE afin de prendre en compte les non-réponses et les salaires en tranche, et qui inclut les primes et les 13^e mois; quand toutes les variables sont renseignées, salred = salrr + primr/12). Les tabulations ont été réalisées sur le champ complet de tous les salariés (en excluant seulement les salred = 999999), puis en retenant seulement les salariés travaillant à plein temps (salred < 999999 & tp = 1), puis en retenant seulement les salariés du secteur privé (salred < 999999 & tp = 1 & statut = 41). Les salaires moyens par CSP ont été calculés en utilisant la variable dcstot (dcstot = 3 ou 6)

Note : Les salaires indiqués sur ce tableau sont des salaires nets mensuels (dans tous les autres tableaux, les salaires sont des salaires nets annuels).

ANNEXE E

Estimation de séries homogènes portant sur le salaire ouvrier et le salaire moyen sur longue période (1900-1998)

Cette annexe décrit les sources et la méthodologie que nous avons utilisées pour établir des séries annuelles homogènes portant sur le salaire ouvrier moyen et le salaire moyen (tous salariés confondus) sur longue période (1900-1998). La série portant sur le salaire moyen nous a notamment été utile pour estimer l'évolution de la part des différents fractiles de hauts salaires dans la masse salariale totale (cf. annexe D). Nous commençons par traiter du cas du salaire ouvrier (section 1), puis des écarts de salaires entre différentes CSP (section 2). Nous décrivons ensuite la façon dont nous avons établi une série portant sur le salaire moyen (tous salariés confondus) (section 3), et nous concluons en présentant des données portant sur les salaires de fonctionnaires (section 4).

1. LE SALAIRE OUVRIER (1900-1998)

1.1. Les séries disponibles

Ce n'est que depuis 1947-1950 que l'exploitation par l'INSEE des déclarations de salaires des employeurs (DADS) fournissent des séries fiables sur les salaires moyens des différentes CSP, et en particulier des ouvriers. Avant la Seconde Guerre mondiale, les seules statistiques régulières sur les salaires concernent les salaires moyens de différentes professions ouvrières (charpentier, carrier, manœuvre, ajusteur, etc.), que les enquêtes de la SGF auprès des Conseils de Prud'Hommes permettent de mesurer dans la région parisienne, dans les chefs-lieux de département et dans les villes où siègent les Conseils de Prud'hommes¹. Ces séries, auxquelles s'ajoutent de très nombreuses séries plus ou moins régulières sur les taux de salaire ouvrier dans tel ou tel secteur particulier (dans la « métallurgie de la région parisienne », dans les mines, etc...), constituent le matériau de base utilisé par la plupart des études de longue période sur les salaires. Par exemple, Fourastié a utilisé les séries « manœuvre prud'hommes » et les a étendu dans le passé (en faisant appel à diverses autres sources) afin d'établir une série portant sur le « salaire du manœuvre de province » sur très longue période, et c'est cette série qui lui sert de point de référence pour mesurer la croissance du pouvoir d'achat². Notons que Fourastié précise explicitement que son but n'est pas de disposer d'une série de salaire ouvrier moyen (et encore moins de salaire moyen ou de revenu moyen), mais bien plutôt d'observer l'évolution du salaire réel d'une catégorie particulière d'ouvriers figurant parmi les plus mal payés.

De fait, le passage de ces séries brutes à une série de « salaire ouvrier moyen » exige un travail long et minutieux, car les effectifs correspondants aux différentes professions ouvrières dont on connaît les salaires moyens sont généralement inconnus, si bien que les pondérations nécessaires pour passer des séries brutes à une série de « salaire ouvrier moyen » sont difficiles à déterminer avec précision. Ce problème de pondération des séries brutes est d'autant plus important que l'inégalité entre ces différents salaires ouvriers est souvent considérable (entre différentes professions ouvrières, entre hommes et femmes, entre Paris et province, etc...), et que les évolutions temporelles des différentes séries sont parfois très différentes (au moins dans le court terme).

Parmi les très nombreux travaux effectués à partir de ces séries brutes, ceux de Kuczynski figurent parmi les plus approfondis. Jürgen Kuczynski, professeur d'histoire économique à l'Université Humboldt

1. Un grand nombre de séries brutes de ce type, remontant jusqu'en 1806, ont été reproduites dans l'annuaire rétrospectif publié en 1966 par l'INSEE (cf. *Annuaire Statistique de la France – Résumé rétrospectif 1966* (INSEE, 1966), pp. 422 et suivantes).

2. Cf. les références aux ouvrages de Fourastié données dans le chapitre 1, section 5.

de Berlin-Est dans l'après-guerre, a publié entre 1960 et 1972 une gigantesque « *Gesichte der Lage der Arbeiter unter dem Kapitalismus* » en 38 épais volumes (dont 3 volumes (les volumes 32, 33 et 34) consacrés à la France) dans lesquels il propose des séries annuelles homogènes de salaires ouvriers moyens dans tous les grands pays occidentaux depuis le début du XIX^e siècle (cf. Kuczynski (1960-1972)). Ces séries ont été établies par Kuczynski à partir des séries brutes collectées et publiées dans les différents pays (pour la France, outre les séries brutes évoquées plus haut, Kuczynski utilise également les travaux antérieurs de d'Avenel, Simiand et Levasseur).

Par la suite, plusieurs chercheurs, et notamment Lhomme (1968) et Bayet (1997), ont repris les séries de Kuczynski, les ont confrontées aux différentes séries brutes disponibles, et ont conclu que les séries de Kuczynski étaient extrêmement fiables.

Lhomme (1968), dans son étude sur « le pouvoir d'achat de l'ouvrier français au cours d'un siècle (1840-1940) », se contente donc de reproduire la série annuelle de salaire ouvrier moyen (salaire net nominal annuel à plein temps) de Kuczynski portant sur les années 1840-1913 et 1919-1938, exprimée en base 100 en 1913. Pour passer du salaire nominal au salaire réel, Lhomme (1968) utilise la série 1840-1913 et 1919-1938 de coût de la vie élaborée par Kuczynski, série très proche des séries SGF, et que nous n'avons pas cherché à utiliser. Enfin, Lhomme (1968) ne tente pas d'opérer un raccord entre les séries de Kuczynski et les séries d'après-guerre (il s'arrête en 1938). Les séries reproduites par Lhomme seront abondamment reprises et utilisées (cf. par exemple Boyer (1978)).

Bayet (1997) a repris la série de Kuczynski pour établir une série annuelle de « salaire ouvrier moyen » portant sur l'ensemble de la période 1820-1995 (à l'exception des années 1915-1918 et 1939-1945) (la série Bayet 1997 est partiellement reproduite dans le chapitre VIII de Marchand-Thélot (1997)). Il s'agit d'une série portant sur le salaire net annuel moyen des ouvriers de l'industrie travaillant à plein temps (Bayet fournit également des estimations de l'évolution du temps de travail moyen, du salaire horaire ouvrier moyen et du coût horaire ouvrier moyen (en prenant en compte les cotisations sociales), mais nous n'avons pas cherché à les utiliser). Bayet a construit sa série en utilisant le salaire ouvrier moyen issu des DADS pour la période 1950-1995 (Bayet a corrigé les estimations DADS des années 1950-1983 afin de prendre en compte le passage à la nouvelle nomenclature des CSP, qui a notamment conduit à l'exclusion des contremaîtres et des apprentis de la CSP ouvrier), puis en remontant dans le temps en utilisant l'indice Kuczynski pour la période 1820-1950. Bayet a également comparé les salaires annuels nominaux ainsi obtenus avec ceux observés lors des grandes enquêtes industrielles du XIX^e siècle, et il en conclut que la série obtenue était parfaitement cohérente avec ces autres sources.

1.2. La série retenue dans ce livre

Dans le cadre de ce livre, nous nous sommes fondés pour l'essentiel sur la série de Bayet, en la complétant pour les années des deux guerres mondiales (que Bayet avait eu la sagesse de laisser en blanc) à l'aide de l'indice de Kuczynski, et en la complétant pour les années récentes à l'aide des données issues des DADS et des enquêtes Emploi. Les références des sources utilisées et les résultats obtenus sont indiqués sur le tableau E-1, et nous nous contentons de préciser les points suivants.

Le tableau E-1 montre tout d'abord que la série de Bayet (colonne (1)) et la série de Kuczynski (colonne (2)) sont effectivement équivalentes pour l'avant-guerre. De 1900 à 1929, le ratio (colonne (3)) entre la série de Bayet (qui est exprimée en salaire annuel en francs courants) et la série de Kuczynski (qui est exprimée en indice en base 100 en 1900) est constamment égal à 11,63-11,64 (sauf pour 1914, où Bayet a très légèrement révisé à la baisse l'indice de Kuczynski, tout comme Villa ; cf. infra). A partir de 1930-1931, et jusqu'en 1938, le ratio passe à 11,17, ce qui s'explique par le fait que Bayet a traité de façon légèrement différente que Kuczynski le passage de l'indice de salaire horaire à un indice de salaire annuel à temps complet. Enfin, la colonne (3) du tableau E-1 montre que Bayet a effectué le collage entre 1938 et 1947 en se fondant pour l'essentiel sur l'indice de Kuczynski : le ratio vaut 11,17 en 1938 et 11,04 en 1947 (soit un écart de l'ordre de 1 %). Par contre, on notera que si l'évolution 1947/1938 est globalement la même (à 1 % près) dans les séries Bayet et Kuczynski (par construction), la série Kuczynski sous-estime d'environ 15-20 % l'évolution observée dans les DADS (et reprise par Bayet) entre 1947 et le début des années 1950 (le ratio passe de 11,04 en 1947 à 12,92 en 1952). La source DADS est de très loin la plus fiable à partir de 1947 (tant pour les niveaux que pour les évolutions), et il y a tout lieu de suspecter Kuczynski de chercher à minimiser légèrement l'évolution positive des salaires pour les années tourmentées de l'immédiat après-guerre¹.

1. Par comparaison avec les séries DADS et les autres séries disponibles, Kuczynski semble chercher à sous-estimer l'évolution positive des salaires en 1947 (l'année du plan Marshall et du départ des communistes du gouvernement) et durant les années suivantes, et inversement à surestimer l'acquis de croissance des salaires obtenu dès 1945-1946 (cf. infra). Ce léger biais peut se comprendre dans la mesure où Jürgen Kuczynski écrit à Berlin-Est dans l'après-guerre, et qu'il s'implique personnellement dans les

Tableau E-1: Le salaire ouvrier moyen sur longue période, 1900-1998

	(1) Bayet	(2) Kuczynski	(3) (= (1)/(2))	(4) Villa	(5) Enq.Emp.	(6) (*)	(7) (*) FF98
1900	1 163	100	11,63	100		1 163	23 383
1901	1 152	99	11,64	99		1 152	23 046
1902	1 128	97	11,63	97		1 128	22 817
1903	1 152	99	11,64	99		1 152	23 420
1904	1 152	99	11,64	99		1 152	23 752
1905	1 152	99	11,64	99		1 152	23 776
1906	1 210	104	11,63	104		1 210	24 653
1907	1 221	105	11,63	105		1 221	24 533
1908	1 256	108	11,63	108		1 256	24 669
1909	1 268	109	11,63	109		1 268	24 955
1910	1 291	111	11,63	111		1 291	24 643
1911	1 315	113	11,64	113		1 315	22 840
1912	1 326	114	11,63	114		1 326	23 288
1913	1 338	115	11,63	115		1 338	22 726
1914	1 353	117	11,56	116		1 353	22 980
1915		123		128		1 422	20 353
1916		138		140		1 596	20 388
1917		177		158		2 047	21 828
1918		219		216		2 533	20 823
1919	3 269	281	11,63	281		3 269	21 503
1920	4 420	380	11,63	380		4 420	21 160
1921	4 735	407	11,63	407		4 735	25 877
1922	4 455	383	11,63	383		4 455	25 335
1923	4 653	400	11,63	400		4 653	23 839
1924	5 433	467	11,63	467		5 433	24 438
1925	5 840	502	11,63	502		5 840	24 481
1926	7 003	602	11,63	602		7 003	22 565
1927	7 061	607	11,63	607		7 061	21 793
1928	7 457	641	11,63	641		7 457	23 061
1929	8 317	715	11,63	715		8 317	24 219
1930	8 664	760	11,40	760		8 664	25 029
1931	8 286	742	11,17	742		8 286	24 909
1932	7 706	690	11,17	690		7 706	25 428
1933	7 828	701	11,17	701		7 828	26 685
1934	7 650	685	11,17	685		7 650	27 221
1935	7 538	675	11,17	675		7 538	29 251
1936	8 588	765	11,23	765		8 588	31 058
1937	10 017	897	11,17	897		10 017	28 796
1938	10 520	942	11,17	942		10 520	26 622
1939		985		950		11 000	26 113
1940		878		968		9 800	19 616
1941		1092		1095		12 200	20 818
1942		1442		1255		16 100	22 875
1943		1764		1387		19 700	22 537
1944		2839		2425		28 531	26 687
1945		4952		4187		49 771	31 413
1946	61 900	7029	8,81	5662		70 651	29 222
1947	96 900	8775	11,04	8859		96 900	26 826
1948	155 900	13342	11,68	14254		155 900	27 230
1949	179 200	14390	12,45	16385		179 200	27 650
1950	192 000	15545	12,35	17554		192 000	26 932
1951	252 300	19718	12,80	21688		252 300	30 430
1952	293 700	22736	12,92	26285		293 700	31 656
1953	300 800					300 800	32 982
1954	340 000					340 000	37 132
1955	379 500					379 500	41 076
1956	422 200					422 200	43 856
1957	462 300					462 300	46 623
1958	513 100					513 100	44 957
1959	540 400					540 400	44 627
1960	5 926					5 926	47 192
1961	6 307					6 307	48 621
1962	6 916					6 916	50 923
1963	7 577					7 577	53 234
1964	8 089					8 089	54 963
1965	8 484					8 484	56 241
1966	8 978					8 978	57 951

controverse politiques de l'époque sur le taux de croissance réel des salaires, à un moment où les taux d'inflation publiés par la CGT s'affrontent régulièrement à ceux du gouvernement et aux estimations très favorables de l'évolution du pouvoir d'achat diffusés par Jean Fourastié (cf. Kuczynski (1960-1972, volume 33, pp. 283 et 286). Il ne semble pas cependant que ces controverses, qui demeurent d'une ampleur limitée compte tenu de l'incertitude objective pesant sur les statistiques de l'époque, doivent conduire à remettre en cause le sérieux et l'objectivité des travaux de Kuczynski pour les années d'avant guerre.

Tableau E-1 (suite et fin)

1967	9 392					9 392	59 087
1968	10 279					10 279	61 823
1969	11 492					11 492	64 900
1970	12 571					12 571	67 485
1971	13 864					13 864	70 546
1972	15 462					15 462	74 084
1973	17 421					17 421	77 792
1974	20 411					20 411	80 161
1975	23 214					23 214	81 547
1976	26 919					26 919	86 279
1977	29 704					29 704	87 025
1978	33 641					33 641	90 339
1979	36 332					36 332	88 055
1980	41 431					41 431	88 392
1981	46 858					46 858	88 157
1982	53 269					53 269	89 641
1983	58 913					58 913	90 455
1984	63 096					63 096	90 202
1985	67 833					67 833	91 658
1986	71 005					71 005	93 422
1987	72 087					72 087	91 994
1988	73 829					73 829	91 740
1989	76 418					76 418	91 569
1990	80 168			1,08		80 168	92 904
1991	82 810			1,06		82 810	92 990
1992	84 499			1,03		84 499	92 662
1993	88 129			1,05		88 129	94 748
1994	88 925			1,07		88 925	94 006
1995	90 730			1,06		90 730	94 311
1996	91 710			1,08		91 710	93 460
1997						93 475	94 130
1998						94 464	94 464

Lecture : D'après les séries retenues dans ce livre (colonnes (6) et (7)), le salaire net annuel moyen des ouvriers de l'industrie était en 1900 de 1 163 francs, soit 23 383 francs de 1998.

Sources :

(1) : série de salaire ouvrier moyen (salaire nominal net annuel à plein temps) en francs courants publiée par Bayet (cf. Bayet (1997, pp.25-28 (série « salaire nominal »)) (série complétée pour 1993-1996 par Friez-Julhès (1998, p.50)).

(2) = série de salaire ouvrier moyen (salaire nominal net annuel à plein temps) en base 100 en 1900 publiée par Kuczynski (cf. Kuczynski (1960-1972, volume 33, p.152) pour la série 1900-1914 (série « Durchschnittslöhne », exprimée en base 100 en 1900); cf. Kuczynski (1960-1972, volume 33, p.156) pour la série 1914-1918 (série « Löhne in Industrie und Landwirtschaft », exprimée en base 100 en 1900); cf. Kuczynski (1960-1972, volume 33, p.201) pour la série 1918-1939 (série « Löhne in Industrie und Landwirtschaft », exprimée en base 100 en 1900); cf. Kuczynski (1960-1972, volume 33, p.284) pour la série 1939-1952 (série « Nominalnettlöhne », exprimée en base 100 en 1937, que nous avons convertie en base 985 en 1939) (la série Kuczynski, exprimée en base 100 en 1900, est également reproduite par Lhomme (1968, p.46 (1840-1913) et p.52 (1919-1938) (série « SN »)).

(3) : ratio entre la série Bayet et la série Kuczynski (3) = (1)/(2).

(4) : série WH (« série Kuczynski ») publiée dans Villa (1994, p.152), exprimée en base 100 en 1900 (la série originale de Villa est exprimée en base 1 en 1938).

(5) : ratio entre la colonne (1) et les salaires ouvriers moyens issus des enquêtes Emploi 1990-1996 (cf. annexe D, tableau D-17).

(6) : série de salaire ouvrier moyen (salaire nominal net annuel à plein temps) en francs courants utilisée dans ce livre (pour les années 1900-1914, 1919-1938 et 1947-1996, colonne (5) = colonne (1); pour les années 1915-1918 et 1939-1946, la série a été complétée en parlant de la valeur de 1914 (resp. 1938) et en appliquant les indices Kuczynski (colonne (2)) pour les années 1915-1918 (resp. 1939-1946; nous avons diminué de 10 % les indices Kuczynski pour les années 1944-1946); pour les années 1997-1998, la série a été complétée en réhaussant de 7 % les salaires ouvriers moyens issus des enquêtes Emploi 1997-1998 (cf. annexe D, tableau D-17)).

(7) = série de salaire ouvrier moyen (salaire net annuel à plein temps) en francs de 1998 utilisée dans ce livre ((7) = (6) x colonne (7) du tableau F-1 (annexe F)).

Par ailleurs, le tableau E-1 montre que l'indice de salaire ouvrier publié par Villa (1994), converti en base 100 en 1900, et que Villa décrit comme la « série Kuczynski » coïncide effectivement avec l'indice Kuczynski pour les années 1900-1913 et 1919-1938, à l'unité près (cf. colonne (4)). Pour les années 1914-1918, Villa a légèrement corrigé la série brute de Kuczynski (même si l'indice d'évolution 1919/1913 est exactement le même). Surtout, Villa a corrigé l'indice Kuczynski pour les années 1939-1946 : l'évolution 1947/1938 est globalement la même (indice 8775 pour Kuczynski en 1947, contre 8859 pour Villa, soit un écart inférieur à 1 %), mais l'indice Kuczynski est sensiblement supérieur à l'indice Villa en 1945-1946 (d'environ 15-20 %) et sous-estime l'évolution positive entre 1946 et 1947. Il est bien évident que compte tenu des turbulences des années 1939-1948, et notamment du fait de l'inflation très forte des années 1945-1948, il serait illusoire de prétendre déterminer de façon certaine l'évolution annuelle du salaire ouvrier moyen pendant au cours de cette période. Cependant, l'examen des séries prud'hommes brutes suggère que, même s'il existe des disparités importantes entre les taux d'évolution observés à Paris et en province, pour les ouvriers célibataires et pour les ouvriers pères de famille, etc.¹, l'indice Kuczynski pour les années 1939-

1. D'après les séries publiées en 1966 par l'INSEE (cf. *Annuaire Statistique de la France – Résumé rétrospectif 1966* (INSEE, 1966), pp. 422 et suivantes), l'évolution des salaires ouvriers à la fin de la guerre semblait nettement plus défavorable à Paris qu'en

1946 semble plus fiable que l'indice reproduit par Villa. En particulier, les hausses 1943/1938 et 1946/1938 données dans par l'indice Villa semblent trop faibles, et conduiraient à des hausses suspectes en 1942-1943 et en 1946 du ratio entre les revenus déclarés à l'impôt sur le revenu et le salaire ouvrier. Inversement, Kuczynski semble légèrement surestimer la hausse des salaires ouvriers en 1944-1945-1946. Pour les années postérieures à 1947, Villa reprend des indices très proches des indices « officiels » issus des DADS ou des enquêtes du Ministère du Travail, si bien que l'évolution 1952/1947 donnée par Villa (de même que celle donnée par Bayet) est d'environ 15-20 % supérieure à celle donnée par Kuczynski (cf. supra).

Nous avons donc procédé de la façon suivante pour construire la série de salaire ouvrier moyen (salaire net nominal à plein temps, exprimé en francs courants) utilisée dans ce livre (colonne (6) du tableau E-1). Pour les années 1900-1914, 1919-1938 et 1947-1996, nous avons repris les chiffres de Bayet. Nous les avons complétés pour les années 1915-1918 en partant du chiffre de 1914 et en appliquant l'indice d'évolution de Kuczynski. Pour les années 1939-1946, nous sommes partis du chiffre de 1938 et avons appliqué l'indice d'évolution de Kuczynski, à la seule différence près que nous avons minoré de 10 % l'indice Kuczynski pour les années 1944-1946, afin de prendre en compte la légère surestimation de Kuczynski de l'évolution du salaire ouvrier à l'issue de la guerre (cf. supra¹). Enfin, nous avons complété cette série pour les années 1997-1998 en nous appuyant sur les estimations issues des enquêtes Emploi de mars 1997 et mars 1998 (cf. annexe D, tableau D-17) : la colonne (5) montre que le salaire ouvrier moyen issu des enquêtes Emploi est toujours sous-estimé d'environ 6-8 % par rapport au salaire ouvrier moyen pour les années 1990-1996 (ce qui s'explique notamment par le fait que les estimations des enquêtes Emploi, qui reposent sur les salaires autodéclarés par les personnes interrogées, prennent en compte imparfaitement les primes, 13^e mois, compléments de rémunération, etc.), et nous avons donc retenu les salaires mensuels issus des enquêtes Emploi, multipliés par 12 et rehaussés de 7 %. La série obtenue porte ainsi sur toutes les années de 1900 à 1998. Cette série en francs courants (colonne (6)) peut alors être convertie en francs de 1998 (colonne (7)), en utilisant les taux de conversion donnés dans la colonne 7 du tableau F-1 (annexe F). Précisons enfin que la série ainsi obtenue porte uniquement sur les ouvriers de l'industrie : certains indices Kuczynski prennent en compte les ouvriers agricoles, mais les niveaux 1947-1995 qui servent à caler l'ensemble sont des niveaux des ouvriers DADS, ce qui exclut donc les ouvriers agricoles.

2. LES SALAIRES MOYENS PAR CSP, 1947 ET 1950-1998

Le tableau E-2 décrit l'évolution depuis 1947-1950 du salaire moyen de deux CSP particulières (les ouvriers et les cadres supérieurs), ainsi que l'évolution du salaire moyen de l'ensemble. Les références des sources utilisées sont indiquées sur le tableau E-2, et nous nous contentons de préciser les points suivants. Pour l'essentiel, nous avons repris les séries issues des DADS, publiées dans Bayet-Julhès (1996, p. 56) et Friez-Julhès (1998, p. 50) (pour la période 1950-1975, les séries Bayet-Friez-Julhès sont issues des travaux de Baudelot et Lebaupin (1979a, 1979b)). Ces séries exigent cependant une légère correction pour l'année 1950, et doivent être complétées pour les années 1997-1998.

province, et pour les célibataires que pour les pères de famille, compte tenu de la forte augmentation des allocations familiales et autres compléments familiaux de traitement.

1. De cette façon, nous obtenons un taux d'évolution 1947/1946 de l'ordre de 37 %, très conforme avec l'indice d'évolution du Ministère du Travail (38 %) (cf. *Annuaire Statistique de la France – Résumé Rétrospectif 1966* (INSEE, 1966), p. 428), alors que l'indice Kuczynski aurait donné une évolution d'environ 25 % (trop faible) et la série Bayet une évolution d'environ 57 % (trop forte). Les estimations ainsi obtenues sont également très proches de l'estimation de la masse salariale pendant les années de la Seconde Guerre mondiale réalisée par Chélini (1998, tableau 28, p. 60) à partir de la série de revenu national de Sauvy et de documents d'archives du ministère des Finances sur les salaires (Chélini ne donne malheureusement aucun détail supplémentaire sur sa méthode d'évaluation) : exprimée en indice 100 en 1938, la masse salariale en francs courants estimée par Chélini vaut 147 en 1942, 163 en 1943, 271 en 1944, 467 en 1945 et 717 en 1946 ; la série de salaire ouvrier que nous avons retenue vaut, pour un indice 100 en 1938, 153 en 1942, 187 en 1943, 271 en 1944, 473 en 1945 et 672 en 1946 ; les deux séries sont donc extrêmement proches, et la série Chélini semble confirmer que la série Villa (qui, pour un indice 100 en 1938, vaut 147 en 1943 et 601 en 1946) sous-estime les hausses 1943/1938 et 1946/1938.

Tableau E-2: Les salaires moyens par CSP, 1947 et 1950-1998

	(1) Bayet	(2) BJF	(3) (2)/(1)	(4) SalMoyen	(5) EE90-98	(6) CSup	(7) EE90-98	(8) CSup(*)	(9) (8)/(1)	(10) SalMoy(*)	(11) (10)/(1)
1947	96 900									112 223	1,16
1950	192 000	236 900	1,23	272 800		788 600				232 624	1,21
1951	252 300	258 000	1,02	315 100		1 005 000		1 005 000	3,98	315 100	1,25
1952	293 700	300 300	1,02	371 500		1 213 300		1 213 300	4,13	371 500	1,26
1953	300 800	307 600	1,02	380 500		1 261 500		1 261 500	4,19	380 500	1,26
1954	340 000	347 700	1,02	415 800		1 423 500		1 423 500	4,19	415 800	1,22
1955	379 500	388 100	1,02	459 400		1 674 000		1 674 000	4,41	459 400	1,21
1956	422 200	431 700	1,02	507 800		1 819 600		1 819 600	4,31	507 800	1,20
1957	462 300	472 800	1,02	561 000		2 037 100		2 037 100	4,41	561 000	1,21
1958	513 100	524 700	1,02	624 600		2 221 100		2 221 100	4,33	624 600	1,22
1959	540 400	552 600	1,02	664 500		2 480 100		2 480 100	4,59	664 500	1,23
1960	5 926	6 060	1,02	7 310		26 393		26 393	4,45	7 310	1,23
1961	6 307	6 450	1,02	7 894		28 689		28 689	4,55	7 894	1,25
1962	6 916	7 072	1,02	8 663		30 488		30 488	4,41	8 663	1,25
1963	7 577	7 748	1,02	9 526		32 786		32 786	4,33	9 526	1,26
1964	8 089	8 272	1,02	10 137		36 366		36 366	4,50	10 137	1,25
1965	8 484	8 676	1,02	10 743		38 736		38 736	4,57	10 743	1,27
1966	8 978	9 181	1,02	11 422		40 606		40 606	4,52	11 422	1,27
1967	9 392	9 604	1,02	12 030		43 713		43 713	4,65	12 030	1,28
1968	10 279	10 511	1,02	13 245		46 410		46 410	4,52	13 245	1,29
1969	11 492	11 752	1,02	14 669		49 500		49 500	4,31	14 669	1,28
1970	12 571	12 855	1,02	16 046		54 559		54 559	4,34	16 046	1,28
1971	13 864	14 177	1,02	17 788		60 263		60 263	4,35	17 788	1,28
1972	15 462	15 811	1,02	19 580		65 771		65 771	4,25	19 580	1,27
1973	17 421	17 815	1,02	21 951		71 241		71 241	4,09	21 951	1,26
1974	20 411	20 872	1,02	25 742		82 185		82 185	4,03	25 742	1,26
1975	23 214	23 739	1,02	29 482		88 900		88 900	3,83	29 482	1,27
1976	26 919	26 816	1,00	34 141		99 321		99 321	3,69	34 141	1,27
1977	29 704	29 529	0,99	37 659		106 746		106 746	3,59	37 659	1,27
1978	33 641	33 469	0,99	42 647		114 548		114 548	3,41	42 647	1,27
1979	36 332	36 201	1,00	46 312		123 537		123 537	3,40	46 312	1,27
1980	41 431	41 237	1,00	52 724		136 279		136 279	3,29	52 724	1,27
1981	46 858	46 582	0,99	59 665		149 884		149 884	3,20	59 665	1,27
1982	53 269	52 888	0,99	67 870		165 504		165 504	3,11	67 870	1,27
1983	58 913	58 724	1,00	75 039		170 639		170 639	2,90	75 039	1,27
1984	63 096	63 096	1,00	80 390		175 773		175 773	2,79	80 390	1,27
1985	67 833	67 833	1,00	86 110		182 183		182 183	2,69	86 110	1,27
1986	71 005	71 005	1,00	90 715		189 363		189 363	2,67	90 715	1,28
1987	72 087	72 087	1,00	93 201		202 671		202 671	2,81	93 201	1,29
1988	73 829	73 829	1,00	95 911		207 455		207 455	2,81	95 911	1,30
1989	76 418	76 418	1,00	100 163		214 843		214 843	2,81	100 163	1,31
1990	80 168	80 168	1,00	105 381	1,09	223 494	1,11	223 494	2,79	105 381	1,31
1991	82 810	82 810	1,00	109 140	1,07	229 122	1,08	229 122	2,77	109 140	1,32
1992	84 499	84 499	1,00	111 982	1,06	230 624	1,08	230 624	2,73	111 982	1,33
1993	88 129	88 129	1,00	114 837	1,04	221 871	1,04	221 871	2,52	114 837	1,30
1994	88 925	88 925	1,00	117 649	1,07	231 832	1,06	231 832	2,61	117 649	1,32
1995	90 730	90 730	1,00	120 012	1,08	235 126	1,09	235 126	2,59	120 012	1,32
1996	91 710	91 710	1,00	120 876	1,07	232 540	1,05	232 540	2,54	120 876	1,32
1997	93 475							238 413	2,55	122 031	1,31
1998	94 464							237 912	2,52	122 930	1,30

Sources:

(1) : série de salaire ouvrier moyen (salaire net annuel à plein temps) en francs courants retenue dans ce livre ((1) = colonne (6) du tableau E-1)

(2) : série de salaire ouvrier moyen (salaire net annuel à plein temps) en francs courants publiée dans Bayet-Julhès (1996, p.56) (série complétée pour 1993-1996 par Friez-Julhès (1998, p.50))

(3) = (2)/(1)

(4) : série de salaire moyen (salaire net annuel à plein temps) (tous salariés DADS confondus) en francs courants publiée dans Bayet-Julhès (1996, p.35) (série complétée pour 1993-1996 par Friez-Julhès (1998, p.50))

(5) : ratio entre la colonne (4) et les salaires moyens (salariés du secteur privé à temps complet) issus des enquêtes Emploi 1990-1996 (cf. annexe D, tableau D-17)

(6) : série de salaire moyen des cadres supérieurs (salaire net annuel à plein temps) en francs courants publiée dans Bayet-Julhès (1996, p.56) (série complétée pour 1993-1996 par Friez-Julhès (1998, p.50)) (pour les années 1950-1982, il s'agit du salaire moyen de la CSP « cadres supérieurs » de la nomenclature de 1954; pour les années 1984-1998, il s'agit du salaire moyen de la CSP « cadres et professions intellectuelles supérieures » de la nomenclature de 1982; pour 1983, nous avons complété la série en faisant la moyenne des années 1982 et 1984)

(7) : ratio entre la colonne (6) et les salaires moyens des « cadres et professions intellectuelles supérieures » issus des enquêtes Emploi 1990-1996 (cf. annexe D, tableau D-17) (8) : série de salaire moyen des cadres supérieures retenue dans ce livre (pour les années 1951-1996,

(8) = (6) : pour les années 1997-1998, la série a été complétée en rehaussant de 7 % les salaires moyens des « cadres et professions intellectuelles supérieures » issus des enquêtes Emploi 1997-1998 (cf. annexe D, tableau D-17)

(9) = ratio entre les séries de salaire moyen des cadres supérieurs et des ouvriers retenues dans ce livre ((9) = (8)/(1))(10) = série de salaire moyen (salaire nominal net annuel à plein temps) utilisée dans ce livre

(10) = (4) pour les années 1951-1996; chiffres corrigés pour les années 1947 et 1950 (cf. texte); série complétée pour 1997 et 1998 en rehaussant de 7 % les salaires moyens (secteur privé à plein temps) issus des enquêtes Emploi 1997-1998 (cf. annexe D, tableau D-17)

(11) = (10)/(1)

La colonne (3) du tableau E-2 montre en effet que pour les années 1951-1975, la série Baudelot-Lebeaupin-Bayet-Julhès-Friez de salaire ouvrier est toujours de 2,3 % supérieure à la série Bayet de salaire ouvrier sur longue période, ce qui est logique, puisque Bayet a exclu les contremaîtres (cette correction permet d'assurer la continuité avec les ouvriers de la nomenclature de 1982, et c'est pourquoi nous avons retenu la série Bayet de salaire ouvrier). Mais pour 1950, la série DADS est supérieure de 23 % à celle de Bayet. Cette discontinuité est due à une légère erreur de traitement de l'année 1950 par Baudelot et Lebeaupin, et c'est pourquoi nous avons là encore retenu la série Bayet de salaire ouvrier¹. Pour les mêmes raisons, nous avons corrigé le salaire moyen (tous salariés confondus) donné par Baudelot-Lebeaupin pour 1950. Nous avons également ajouté une estimation du salaire moyen (tous salariés confondus) pour 1947, obtenu à partir des résultats de l'exploitation des déclarations de salaires publiés à l'époque. Avec ces estimations, on aboutit à un ratio (salaire moyen)/(salaire ouvrier) de 1,16 en 1947, contre 1,21 en 1950 (cf. colonne (11) du tableau E-2). Il est possible que le ratio de 1947 soit légèrement sous-estimé, et que le vrai ratio était en fait très proche de celui de 1950 (ie plus proche de 1,19-1,20 que de 1,16) ; le salaire ouvrier retenu par Bayet pour 1947 (et que nous reprenons) est peut-être légèrement surévalué (au maximum de 3-4 %).

Pour les cadres supérieurs, nous avons repris les chiffres Baudelot-Lebeaupin-Bayet-Julhès-Friez pour 1951-1996, et nous avons renoncé à donner des chiffres pour 1947 et 1950. Ce n'est en effet qu'à partir de l'exploitation des salaires de 1951 que les publications DADS utilisent la catégorie des « cadres supérieurs », et qu'à partir de 1952 que les publications DADS utilisent la version définitive de la nomenclature CSP de 1954 : dans les publications présentant les résultats de l'exploitation des salaires de 1947 et 1950, les catégories socioprofessionnelles utilisées sont variables (« direction appointée », « cadre technicien », « personnel dirigeant », « ingénieurs », etc.), et permettent difficilement de calculer le salaire moyen des « cadres supérieurs ». Marchal et Lecaillon (1958-1970, volume 1, p. 427) donnent des estimations de salaire moyen des cadres supérieurs pour 1947 et 1950-1952, selon lesquels le ratio entre le salaire moyen des cadres supérieurs et celui des ouvriers avait déjà commencé à augmenter entre 1947 et 1950 puis entre 1950 et 1951 (ce qui semble vraisemblable), mais ils n'indiquent pas comment ils ont procédé pour calculer un salaire moyen des cadres supérieurs à partir des catégories des publications DADS de l'époque, et nous n'avons donc pas repris ces chiffres.

Pour les années 1997-1998, nous avons complété les séries de salaire moyen et de salaire moyen des cadres supérieurs en nous appuyant sur les estimations issues des enquêtes Emploi : de la même façon que pour le salaire ouvrier moyen, les enquêtes Emploi sous-évaluent d'environ 6-8 % les salaires issus des DADS (cf. colonnes (5) et (7)), et nous avons donc retenu pour 1997 et 1998 les salaires mensuels issus des enquêtes Emploi, multipliés par 12 et rehaussés de 7 %.

3. LE SALAIRE MOYEN (TOUS SALARIÉS CONFONDUS) (1900-1998)

La méthode que nous avons utilisée pour estimer l'évolution du salaire moyen (tous salariés confondus) sur l'ensemble de la période 1900-1998 est indiquée sur le tableau E-3, et nous nous contentons d'exposer ici le principe général de la méthode.

1. Ainsi que nous l'avons déjà noté dans l'annexe D (section 2), Baudelot et Lebeaupin n'ont pas pris en compte le fait que l'INSEE avait décidé lors de l'exploitation des salaires de 1950 d'exclure les salaires inférieurs à un certain seuil (Baudelot-Lebeaupin ont corrigé ce biais uniquement pour l'estimation du seuil P10), ce qui les conduit à surestimer les salaires moyens. De fait, la progression salariale nominale 1951/1950 indiquée par la série Baudelot-Lebeaupin (9 % pour les ouvriers) est beaucoup trop faible : les séries par professions ouvrières publiées en 1966 dans l'Annuaire rétrospectif (pp. 422 et suivantes) indiquent toutes des progressions 1951/1950 de l'ordre de 30 % (cf. également Lévy-Bruhl (1952)), et la série Bayet de salaire ouvrier indique également une progression de ce niveau.

Tableau E-3: Le rapport entre le salaire moyen et le salaire ouvrier moyen, 1900-1998

	(1) Bayet*	(2) Dugé	(3) NSalRec	(4) Ratio	(5) Temps	(6) Ratio	(7) NSalMT	(8) Ratio	(9) Ratio	(10) (*Ratio)	(11) (*SalMoy)	(12) (*SalMoyFF98)
1900	1 163									1,00	1 163	23 383
1901	1 152									1,00	1 156	23 118
1902	1 128									1,01	1 135	22 960
1903	1 152									1,01	1 163	23 640
1904	1 152									1,01	1 166	24 051
1905	1 152									1,02	1 170	24 150
1906	1 210									1,02	1 233	25 119
1907	1 221									1,02	1 248	25 076
1908	1 256									1,03	1 288	25 293
1909	1 268									1,03	1 304	25 666
1910	1 291									1,03	1 332	25 425
1911	1 315									1,03	1 361	23 639
1912	1 326									1,04	1 377	24 177
1913	1 338	15,7	11 461	1,02	3	1,04	11888	0,99	1,00	1,04	1 393	23 667
1914	1 353									1,04	1 413	24 008
1915	1 422									1,05	1 491	21 329
1916	1 596									1,05	1 678	21 433
1917	2 047									1,05	2 158	23 019
1918	2 533									1,06	2 679	22 028
1919	3 269				3					1,06	3 469	22 818
1920	4 420	57,4	11 461	1,13	2	1,14	12 251	1,06	1,07	1,06	4 705	22 524
1921	4 735	58,7	11 461	1,08	10	1,14	12 251	1,01	1,07	1,07	5 056	27 631
1922	4 455	58,0	11 570	1,13	5	1,15	12 290	1,06	1,09	1,07	4 772	27 137
1923	4 653	62,9	11 679	1,16	2	1,17	12 329	1,10	1,11	1,07	5 000	25 614
1924	5 433	74,0	11 789	1,16	2	1,17	12 368	1,10	1,11	1,08	5 856	26 340
1925	5 840	79,5	11 898	1,14	2	1,16	12 407	1,10	1,11	1,08	6 314	26 470
1926	7 003	92,7	12 007	1,10	2	1,11	12 446	1,06	1,07	1,08	7 595	24 474
1927	7 061	95,1	12 039	1,12	6	1,15	12 554	1,07	1,11	1,09	7 682	23 710
1928	7 457	103,0	12 072	1,14	4	1,17	12 661	1,09	1,11	1,09	8 139	25 169
1929	8 317	115,6	12 104	1,15	2	1,16	12 769	1,09	1,10	1,09	9 106	26 515
1930	8 664	122,2	12 137	1,16	2	1,17	12 876	1,10	1,11	1,10	9 515	27 488
1931	8 286	116,8	12 169	1,16	12	1,23	12 984	1,09	1,15	1,10	9 128	27 441
1932	7 706	105,9	11 875	1,16	23	1,31	12 774	1,08	1,22	1,11	8 516	28 101
1933	7 828	101,1	11 580	1,12	24	1,27	12 564	1,03	1,17	1,11	8 678	29 582
1934	7 650	92,8	11 286	1,07	25	1,23	12 355	0,98	1,12	1,11	8 507	30 271
1935	7 538	87,4	10 991	1,05	26	1,21	12 145	0,95	1,10	1,12	8 409	32 630
1936	8 588	97,6	10 697	1,06	24	1,21	11 935	0,95	1,08	1,12	9 610	34 754
1937	10 017	119,7	10 697	1,12	20	1,24	11 935	1,00	1,11	1,12	11 244	32 324
1938	10 520	133,0	10 697	1,18	20	1,31	11 935	1,06	1,18	1,13	11 846	29 977
1939	11 000									1,13	12 425	29 496
1940	9 800									1,13	11 104	22 227
1941	12 200									1,14	13 867	23 663
1942	16 100									1,14	18 357	26 082
1943	19 700									1,14	22 532	25 776
1944	28 531									1,15	32 734	30 619
1945	49 771									1,15	57 282	36 154
1946	70 651									1,15	81 568	33 737
1947	96 900									1,16	112 223	31 068
1948	155 900									1,18	183 330	32 021
1949	179 200									1,19	213 923	33 008
1950	192 000									1,21	232 624	32 630
1951	252 300									1,25	315 100	38 004
1952	293 700									1,26	371 500	40 042
1953	300 800									1,26	380 500	41 721
1954	340 000									1,22	415 800	45 410
1955	379 500									1,21	459 400	49 724
1956	422 200									1,20	507 800	52 748
1957	462 300									1,21	561 000	56 576
1958	513 100									1,22	624 600	54 727
1959	540 400									1,23	664 500	54 875
1960	5 926									1,23	7 310	58 213
1961	6 307									1,25	7 894	60 856
1962	6 916									1,25	8 663	63 786
1963	7 577									1,26	9 526	66 928
1964	8 089									1,25	10 137	68 879
1965	8 484									1,27	10 743	71 216
1966	8 978									1,27	11 422	73 726
1967	9 392									1,28	12 030	75 683
1968	10 279									1,29	13 245	79 662
1969	11 492									1,28	14 669	82 842
1970	12 571									1,28	16 046	86 140
1971	13 864									1,28	17 788	90 513
1972	15 462									1,27	19 580	93 815
1973	17 421									1,26	21 951	98 020
1974	20 411									1,26	25 742	101 098

Tableau E-3 (suite et fin)

1975	23 214								1,27	29 482	103 565
1976	26 919								1,27	34 141	109 426
1977	29 704								1,27	37 659	110 331
1978	33 641								1,27	42 647	114 523
1979	36 332								1,27	46 312	112 243
1980	41 431								1,27	52 724	112 485
1981	46 858								1,27	59 665	112 252
1982	53 269								1,27	67 870	114 211
1983	58 913								1,27	75 039	115 215
1984	63 096								1,27	80 390	114 926
1985	67 833								1,27	86 110	116 355
1986	71 005								1,28	90 715	119 355
1987	72 087								1,29	93 201	118 938
1988	73 829								1,30	95 911	119 179
1989	76 418								1,31	100 163	120 022
1990	80 168								1,31	105 381	122 122
1991	82 810								1,32	109 140	122 556
1992	84 499								1,33	111 982	122 801
1993	88 129								1,30	114 837	123 462
1994	88 925								1,32	117 649	124 371
1995	90 730								1,32	120 012	124 748
1996	91 710								1,32	120 876	123 183
1997	93 475								1,31	122 031	122 886
1998	94 464								1,30	122 930	122 930

Lecture : D'après les séries retenues dans ce livre (colonnes (11) et (12)), le salaire net annuel moyen (tous salariés confondus) était en 1900 de 1163 francs, soit 23 383 francs de 1998.

Sources:

- (1): série de salaire ouvrier moyen (salaire nominal net annuel à plein temps) en francs courants retenue dans ce livre (= colonne (6) du tableau E-1)
(2): masse des salaires estimée par Dugé (cf. annexe G, tableau G-12)
(3): nombres de salariés estimés en utilisant les recensements et en excluant les isolés (cf. annexe H, tableau H-5) (les années intercensitaires ont été obtenus par interpolation linéaire)
(4): ratio (salaire moyen)/(salaire ouvrier moyen) calculé à partir des colonnes (1), (2) et (3)
(5): série de « pourcentage moyen de temps perdu par les ouvriers » (chômage partiel) de Kuczynski, reprise par Lhomme (1968, p.52) (Lhomme a calculé cette série en divisant les séries « Durchschnittsreallohn » et « Durchschnitts-Nettoreallohn » données par Kuczynski (1960-1972, volume 33, p.202))
(6): ratio (salaire moyen)/(salaire ouvrier moyen) corrigé pour le chômage partiel, calculé à partir des colonnes (4) et (5) (en supposant que le taux de chômage partiel des ouvriers s'applique à 50 % des salariés)
(7): nombres de salariés estimés par Marchand-Thélot (1997, pp.236-237) à partir des recensements (somme des colonnes « salariés agricoles », « cadres et employés », « ouvriers », « domestiques de la personne », « armée, police » et « clergé ») (interpolation linéaire pour les années intercensitaires)
(8): ratio (salaire moyen)/(salaire ouvrier moyen) calculé à partir des colonnes (1), (2) et (7)
(9): ratio (salaire moyen)/(salaire ouvrier moyen) corrigé pour le chômage partiel, calculé à partir des colonnes (5) et (8) (en supposant que le taux de chômage partiel des ouvriers s'applique à 50 % des salariés)
(10): ratio (salaire moyen)/(salaire ouvrier moyen) retenu dans cette étude (= colonne (11) du tableau E-2 pour 1947 et 1950-1998, interpolation linéaire entre 1947 et 1950 pour les années 1948-1949, 1,00 pour 1900, et hypothèse d'un taux de croissance annuel constant entre 1900 et 1947)
(11): salaire moyen retenu dans cette étude (= colonne (1) x colonne (10))
(12) = colonne (11) convertie en francs de 1998 (colonne (12) = colonne (11) x colonne (7) du tableau F-1 (annexe F)).

Une première façon de procéder consisterait à partir de la série de salaire ouvrier et à estimer l'évolution du ratio (salaire moyen)/(salaire ouvrier). Il est certes difficile d'estimer précisément l'évolution de court terme de l'écart entre le salaire moyen (tous salariés confondus) et le salaire ouvrier moyen avant 1947-1950, notamment du fait de l'absence de sources satisfaisantes sur les salaires des cadres et employés du secteur privé. Mais les données disponibles permettent d'estimer l'évolution générale de long terme de cet écart, avec des marges d'erreur relativement faibles. Tout d'abord, il est certain que l'écart entre le salaire moyen et le salaire ouvrier moyen a eu tendance à augmenter durant tout le XX^e siècle. Cela est simplement la conséquence mécanique du fait que le nombre des salariés moins bien payés que les ouvriers industriels (ouvriers agricoles et domestiques) a eu tendance à baisser, alors que le nombre de salariés mieux payés que les ouvriers industriels (employés, cadres moyens et supérieurs, fonctionnaires) a au contraire eu tendance à augmenter. De fait, les résultats des recensements montrent que le nombre d'ouvriers agricoles et de domestiques a baissé à chaque recensement depuis 1901, et inversement le nombre de cadres et employés a augmenté à chaque recensement depuis 1901. La question est donc de savoir à quel rythme s'est creusé l'écart entre le salaire moyen de l'ensemble des salariés et le salaire ouvrier moyen. Bayet (1997) ne donne pas d'estimation explicite du salaire moyen sur longue période, mais, en se fondant notamment sur l'évolution des effectifs des différentes catégories de salariés enregistrés lors des recensements, il estime que cet effet de structure à 50 % entre le milieu du XIX^e siècle et la fin du XX^e siècle : le salaire moyen est supérieur d'environ 30-40 % au salaire ouvrier moyen dans les années 1990, et, selon Bayet, il lui aurait été inférieur de 10-20 % au milieu du XIX^e siècle, compte tenu du poids numérique des ouvriers agricoles et des domestiques, moins bien rémunérés en moyenne que les ouvriers industriels, et de la faiblesse des effectifs de cadres et d'employés. Autrement dit, en 150 ans, le rapport entre le salaire moyen et le salaire ouvrier aurait progressé d'environ 50 % : puisque le pouvoir d'achat du salaire ouvrier a été multiplié par 8 (par 2

entre le milieu du XIX^e siècle et le début du XX^e siècle, et par 4 entre le début du XX^e siècle et la fin du XX^e siècle), cela signifie que le pouvoir d'achat du salaire moyen a été multiplié par près de 12 en 150 ans (cf. Bayet (1997, pp. 7-8)). Un effet de structure de 50 % en 150 ans correspond à un effet de structure moyen de l'ordre de 0,3 % par an : en moyenne, chaque année, le salaire moyen a connu une hausse de pouvoir d'achat de 0,3 %, en plus de la hausse moyenne de pouvoir d'achat de 1,4 % par an dont a bénéficié le salaire ouvrier. Mais Bayet estime que cet effet de structure n'a pas été uniforme : il estime que l'effet de structure a eu tendance à s'accroître au cours du temps, passant de 0,2 % par an sur la période 1850-1950 à 0,5-0,6 % depuis 1950 (cf. Bayet (1997, pp. 7-8¹)).

Une seconde méthode consisterait à partir d'une estimation de la masse salariale totale, et à diviser cette estimation par le nombre total de salariés. Nous avons utilisé les estimations de la masse salariale totale reçue effectuées dans l'entre-deux-guerres par Dugé de Bernonville pour les années 1913 et 1920-1938 (cf. annexe G, tableau G-12). Dugé de Bernonville semble avoir utilisé au mieux toutes les sources disponibles à son époque (statistiques issues des assurances sociales et de la loi sur les accidents du travail pour le secteur privé, statistiques budgétaires pour les fonctionnaires, etc.), et il n'y a pas de raison de penser que l'on puisse améliorer sensiblement ses estimations en reprenant ses sources². La question est donc de savoir par quels effectifs salariés il faut diviser les masses salariales de Dugé de Bernonville pour trouver l'équivalent d'un salaire moyen à plein temps. Au-delà de la question des isolés, des emplois irréguliers et des travailleurs à temps partiel, cela pose le problème du chômage partiel, particulièrement important dans les années 1930. De fait, Dugé de Bernonville précise explicitement que sa méthode prend en compte le chômage partiel : pour estimer la masse des salaires ouvriers, il utilise des estimations du salaire journalier, qu'il multiplie par des estimations du nombre de journées de travail³. Cela implique que si l'on estime le salaire moyen des années 1930 en divisant la masse salariale par un effectif salarié qui comprend une fraction importante de salariés en chômage partiel, alors on sous-estimera de façon importante le salaire moyen à plein temps. De fait, la colonne (4) du tableau E-3 indique que si l'on divise la masse salariale totale de Dugé de Bernonville par le nombre de salariés des recensements, on obtient une baisse artificielle de 1932 à 1936. Si l'on corrige par le taux de chômage partiel (en supposant que les taux Kuczynski concernent 6 millions d'ouvriers industriels sur 12 millions de salariés, soit environ 50 % des salariés), alors cette baisse artificielle est fortement atténuée (cf. colonnes (6) et (9)). Ces séries corrigées confirment deux choses. D'une part, le ratio (salaire moyen)/(salaire ouvrier) semble bien suivre un trend croissant sur la période 1913-1938, ce qui est cohérent avec la structure des effectifs issue des recensements. D'autre part, les niveaux obtenus en fin de période (1,15-1,20 à la fin des années 30) sont cohérents avec les niveaux de 1947-1950, et les niveaux de début de période (1-1,10 avant la Première Guerre mondiale) sont cohérents avec les estimations de Bayet pour le XIX^e siècle.

Les deux méthodes confirment donc l'idée selon laquelle le ratio (salaire moyen)/(salaire ouvrier) serait passé d'un niveau de l'ordre de 1-1,10 au début du siècle à 1,15-1,20 aux alentours de la Seconde Guerre mondiale. Nous avons donc adopté les hypothèses simplificatrices suivantes. Pour 1947 et 1950-1998, nous avons retenu les ratios issus des DADS (et nous avons complété les années 1948-1949 par interpolation linéaire entre les années 1947 et 1950). Puis nous avons supposé que le ratio avait progressé à un taux de croissance annuel uniforme entre un niveau de 1,00 en 1900 et le niveau observé de 1,16 dans les DADS pour 1947. Cette hypothèse correspond à un taux de croissance annuel moyen de l'ordre de 0,3 % par an. Pour la période 1947-1998, le passage d'un niveau de 1,16 en 1947 à un niveau de 1,30-1,35 dans les années 1990 correspond également à un taux annuel moyen de l'ordre de 0,3 %. Il est possible que les ratios de 1,15-1,20 obtenus en 1947-1950 dans les DADS soient un peu surévalués, ce qui expliquerait pourquoi nous ne retrouvons pas l'accélération de l'effet de structure estimé par Bayet. En effet, les DADS excluent

1. L'ensemble de ces estimations de Bayet concernant l'écart entre salaire moyen et salaire ouvrier est reprise dans Marchand et Thélot (1997, chapitre VII, pp. 165-166).

2. D'autres estimations de la masse salariale totale, similaires dans leur esprit et leur méthode à celles de Dugé de Bernonville, ont été effectuées par divers auteurs pour les années précédant la Première Guerre mondiale ; mais ces estimations existent uniquement pour certaines années isolées et ne permettent pas d'établir une série homogène (cf. Dugé de Bernonville (1931, p. 943), qui cite notamment les estimations de Colson, Lavergne et Henry, et Pupin ; l'estimation de Colson pour 1913 (14,7 milliards de francs) est légèrement inférieure à celle de Dugé (15,7 milliards de francs) ; l'ensemble des estimations disponibles, ramenés aux effectifs salariés des recensements et au salaire ouvrier moyen de Bayet, conduit toujours à des ratios (salaire moyen)/(salaire ouvrier) très proches de 1 (voire légèrement inférieurs à 1) dès le début du siècle, ce qui montre que les différences de méthode ne peuvent conduire à des divergences trop importantes par rapport aux séries que nous avons retenues). Les estimations de la masse salariale contenues dans les séries de Comptabilité Nationale de Villa (1993, 1994, 1997) ne contiennent aucune information nouvelle par rapport aux estimations de Dugé de Bernonville (Villa utilise comme indicateur d'évolution la série de masse salariale de Dugé de Bernonville pour les années 1920-1938, et la série Kuczynski de salaire ouvrier pour les années 1900-1913).

3. Cf. par exemple Dugé de Bernonville (1937, p. 535), où Dugé de Bernonville estime que le nombre de journées de travail d'ouvriers industriels est passé de 79 millions en 1930 à 70 millions en 1931, 60 en 1932, 57 en 1933-1934 et 54 en 1935-1936, c'est-à-dire une baisse encore plus importante que ce que suggèrent les estimations de « pourcentage moyen de temps perdu par les ouvriers » de l'ordre de 20-25 % de Kuczynski (cf. supra).

les ouvriers agricoles et les domestiques, qui étaient encore nombreux en 1947-1950, si bien que le véritable salaire moyen de l'époque était sans doute légèrement inférieur au salaire DADS moyen (tout dépend de l'importance de cet effet par comparaison à l'effet inverse lié à l'omission des fonctionnaires). De toute façon, l'erreur de long terme ne peut être que très faible : le vrai ratio est peut-être passé de 1 en 1900 à 1,10 en 1947 et 1,30-1,35 dans les années 1990. Par contre, il est important d'insister sur le fait que notre méthode ne permet pas de mesurer correctement les variations de court terme du ratio (salaire moyen)/(salaire ouvrier) avant 1947-1950.

4. LES SALAIRES DES FONCTIONNAIRES

Nous nous contentons de reproduire ici un tableau issu de l'*Annuaire Rétrospectif* publié par l'INSEE en 1966. Ce tableau fournit des estimations annuelles des rémunérations d'un certain nombre de professions types de la fonction publique de 1911 à 1966, auxquelles nous nous référons fréquemment dans le chapitre 3 (section 2.3), et qu'il nous a donc semblé utile de reproduire afin que l'éventuel lecteur intéressé puisse consulter ces séries sans avoir à recourir à la publication de l'INSEE. Ainsi que nous l'avons noté dans le chapitre 3, une étude complète de l'histoire de l'inégalité des rémunérations dans la fonction publique dépasserait de très loin le cadre de ce livre, et nous n'avons donc pas cherché à compléter ou à homogénéiser les séries reproduites sur le tableau E-4 (d'autres références portant sur les salaires dans la fonction publique sont indiquées dans le chapitre 3). Notons toutefois que les séries rassemblées en 1966 par l'INSEE et reproduites sur le tableau E-4 semblent a priori relativement homogènes, dans la mesure où les « rémunérations » incluent non seulement les traitements budgétaires officiels, mais également les multiples « suppléments temporaires », « compléments provisoires », etc. (ou inversement les « prélèvements exceptionnels », etc.) qui ont émaillé l'histoire des salaires des fonctionnaires.

Tableau E-4: Rémunérations annuelles de quelques emplois dans la fonction publique (1911-1966)

	Facteur rural (début)	P.T.T.		Education Nationale (Paris)		Administration centrale (Paris)	
		Facteur (début)	Paris Facteur (maximum)	Instituteur (maximum)	Professeur de faculté (fin de carrière)	Rédacteur 2 ^e classe Secrétaire d'admin. Attaché d'administ.	Chef de bureau Administrateur civil (maximum)
1911	900	1 300	1 900	2 200	15 000	3 100	12 000
1912	900	1 300	1 900	2 200	15 000	3 100	12 000
1913	1 100	1 400	2 100	2 200	15 000	3 100	12 000
1914	1 100	1 400	2 100	2 500	15 000	3 100	12 000
1915	1 100	1 400	2 100	2 500	15 000	3 100	12 000
1916	1 100	1 400	2 100	2 500	15 000	3 100	12 000
1917	1 220	1 520	2 100	2 500	15 000	3 100	12 000
1918	2 180	2 480	3 180	3 580	15 000	4 180	12 000
1919	2 900	3 200	3 900	4 300	15 000	4 900	12 000
1920	4 520	5 720	6 920	8 920	26 200	9 200	19 200
1921	4 520	5 720	6 920	8 920	26 200	9 200	19 200
1922	4 520	5 720	6 920	9 920	27 700	9 200	19 200
1923	4 520	5 720	6 920	10 920	29 200	9 200	22 200
1924	4 520	6 120	7 820	11 320	29 600	9 600	22 600
1925	5 600	7 600	9 700	14 000	37 000	13 400	28 000
1926	5 600	7 600	9 700	14 000	37 000	13 400	28 000
1927	6 900	9 140	11 840	17 240	56 240	18 240	42 240
1928	8 000	10 240	12 240	18 240	56 240	18 240	42 240
1929	8 000	10 240	12 740	18 740	70 240	20 240	50 240
1930	8 500	10 740	13 240	20 240	78 240	20 740	55 240
1931	9 000	11 240	13 740	21 240	92 240	22 240	62 240
1932	9 000	11 240	13 740	21 240	92 240	22 240	62 240
1933	9 000	11 240	13 740	21 240	92 240	22 240	62 240
1934	9 000	11 240	13 740	20 670	85 240	21 640	58 040
1935	8 550	10 790	13 165	20 290	84 140	21 240	57 440
1936	8 920	10 836	12 596	19 116	83 016	20 016	56 016
1937	9 000	11 240	13 740	20 733	81 440		57 440
1938	11 400	14 100	16 600	23 632	93 700	24 920	63 700
1939	12 600	15 700	18 200	28 336	98 600	26 520	67 100
1940	12 600	15 700	18 200	28 336	98 600	26 520	67 100
1941	12 600	15 700	18 200	28 336	98 600	26 520	67 100
1942	14 000	19 000	21 500	33 500	106 000	30 000	73 000
1943	17 000	22 000	24 500	39 600	128 000	38 000	84 000
1944	20 000	25 000	31 000	51 500	145 000	42 000	96 000
1945	36 000	44 000	62 000	107 000	323 000	75 000	210 000
1946	67 200	81 400	97 600	143 000	323 000	113 500	278 500
1947	79 200	96 400	131 800	240 200	612 952	138 700	388 900
1948	127 500	158 437	219 187	376 475	840 028	243 500	856 950
1949	150 000	199 020	271 095	475 345	998 740	294 437	978 500
1950	165 288	212 220	287 595	518 657	1 126 084	314 625	1 036 104
1951	185 658	235 320	315 545	616 232	1 358 404	337 350	1 188 394
1952	242 102	289 760	395 924	785 848	1 856 176	459 000	1 605 080
1953	242 102	289 760	395 924	785 848	1 856 176	459 000	1 605 080
1954	242 102	289 760	395 924	785 848	1 856 176	459 000	1 605 080
1955	281 760	332 200	441 760	869 600	2 345 344	531 156	1 900 322
1956	313 280	363 992	478 716	927 592	2 525 100	569 724	2 051 760
1957	341 092	382 492	509 464	985 100	2 671 340	604 818	2 175 023
1958	388 844	434 000	580 720	1 121 596		683 124	2 559 446
1959	428 196	476 292	646 724	1 267 992		777 270	2 914 552
1960	4 513	5 000	6 595	12 931		7 923	29 722
1961	4 620	5 212	6 876	13 404		9 211	
1962	5 535	6 217	8 569	16 456		10 299	
1963	6 088	6 672	9 200	17 737		11 107	
1964	6 572	7 187	9 916	19 123		11 974	
1965	6 835	7 466	10 303	19 875		12 444	
1966	7 108	7 757	10 708	20 660		12 934	

Lecture : En 1911, le salaire annuel d'un facteur rural débutant était de 900 francs (toutes ces rémunérations sont exprimées en francs courants: anciens francs jusqu'en 1959, et nouveaux francs à partir de 1960)

Source : *Annuaire Statistique de la France - Résumé rétrospectif 1966* (INSEE, 1966), p.438

Note : Ces rémunérations prennent en compte non seulement les traitements budgétaires officiels, mais également l'ensemble des indemnités de fonction, suppléments temporaires, compléments provisoires, etc., ainsi que les prélèvements exceptionnels, reletnues temporaires, etc. Par ailleurs, il s'agit de rémunérations brutes (avant déduction des retenues pour retraite et sécurité sociale).

ANNEXE F

Les indices de prix à la consommation (1900-1998)

Cette annexe décrit les indices de prix que nous avons utilisés pour convertir les francs courants en francs de 1998 dans le cadre de ce livre.

Depuis 1949, l'INSEE établit chaque mois un indice « moderne » des prix à la consommation, fondé sur un grand nombre de relevés de prix individuels, représentatifs de l'ensemble des produits alimentaires, des produits manufacturés et de la plupart des services. Pour les périodes antérieures à 1949, la question du choix d'un indice de prix à la consommation se pose davantage. Les indices établis par la SGF depuis 1914 se fondaient en effet sur des relevés de prix beaucoup moins systématiques et portaient sur un champ nettement plus restreint (13 articles, dont 11 alimentaires, puis 34 articles, dont 29 alimentaires¹). Cela explique pourquoi de nombreux chercheurs (Kuczynski, Singer-Kerel, Fourastié, etc.) ont tenté d'améliorer les indices officiels en calculant leurs propres indices à partir de leurs propres relevés de prix pour la première moitié du XX^e siècle et pour le XIX^e siècle. En pratique cependant, les différents indices disponibles issus de ces travaux sont globalement très proches de l'indice SGF, les légères différences pour une année donnée se compensant généralement sur plusieurs années², et nous avons choisi d'utiliser les indices SGF/INSEE. Le tableau F-1 indique les références exactes des publications utilisées, et nous nous contentons de préciser ici les points essentiels.

Le *Bulletin Mensuel de Statistique* de l'INSEE a publié en février 1999 une série rétrospective d'indices de prix à la consommation, sous la forme de taux de conversion des francs des années 1901-1998 en francs de 1998 (cf. *BMS* février 1999, pp. 144-145). Cette série est reproduite sur la colonne (1) du tableau F-1, et elle permet de calculer le taux d'inflation annuel de 1902 à 1998 (colonne (3) du tableau F-1). Villa, dans son recueil de séries macroéconomiques sur longue période, a publié un indice de prix à la consommation (exprimé en base 1 en 1938) portant sur les années 1890-1985 (cf. Villa (1994, p. 142, série « PCSGF »)), que nous reproduisons sur la colonne (2) du tableau F-1, et qui permet également de calculer un taux d'inflation annuel de 1891 à 1985 (colonne (4) du tableau F-1³). Les deux séries de taux d'inflation ainsi obtenues (colonnes (3) et (4)) sont identiques pour les années 1949-1985⁴, et elles sont extrêmement proches pour les années 1914-1949 (les légères différences se compensent toujours en quelques années). Par contre, pour la période 1901-1914, les chiffres publiés dans le *BMS* sont incohérents : les taux de conversion en francs de 1998 sont rigoureusement identiques pour les années 1901-1905, 1907-1910 et 1911-1914 (cf. colonne (1)), ce qui implique des taux d'inflation non nuls uniquement pour les années

1. Sur l'histoire des indices « officiels » établis par la SGF puis par l'INSEE, cf. *Annuaire Rétrospectif de la France 1948-1988* (INSEE, 1990), pp. 283-285 et Rempp (1987) (pour les indices « bruts », cf. *Annuaire Statistique de la France 1966 – Résumé rétrospectif* (INSEE, 1966), pp. 387-405 et *Annuaire Rétrospectif de la France 1948-1988* (INSEE, 1990), pp. 286-297). Même si les principes de base sont demeurés inchangés, l'indice établi par l'INSEE a continué de s'améliorer depuis 1949 : le champ géographique s'est élargi (les relevés de prix sont uniquement parisiens jusqu'en 1961, et l'indice ne devient « national » qu'à compter de 1962), le ménage de référence choisi pour calculer les pondérations des différents articles est devenu plus représentatif (les indices SGF étaient établis par rapport au budget moyen d'une famille ouvrière ; de 1949 à 1992, la population de référence est constituée par les ménages dont le chef est ouvrier ou employé ; ce n'est que depuis 1993 que l'indice INSEE porte sur l'ensemble des ménages), et le nombre de relevés de prix individuels a sans cesse augmenté (actuellement, plus de 160 000 relevés de prix sont effectués tous les mois).

2. A l'exception de l'indice Singer-Kerel, qui surestime d'environ 10-20 % les indices SGF/INSEE et Fourastié sur la période 1914-1949 (pour une comparaison entre les indices Fourastié, Singer-Kerel et SGF/INSEE, cf. Fourastié (1970, pp. 611-621)).

3. Villa décrit la série « PCSGF » comme l'indice « prix à la consommation SGF » (cf. Villa (1994, p. 102)). Villa publie également les indices Fourastié et Singer-Kerel de prix à la consommation (cf. Villa (1994, pp. 141-142, séries « PCJF » et « PCSK »).

4. Les très légères différences constatées pour certaines années sont dues au fait que les séries publiées dans le *BMS* de février 1999 ne contiennent pas suffisamment de décimales (si l'on utilise la série *BMS* avec un nombre suffisant de décimales (série transmise en novembre 1998 par Stefan Lollivier (INSEE, Département des prix de détail, des ressources et des conditions de vie des ménages)), alors ces légères différences avec la série Villa disparaissent).

1906-1907 (les taux d'inflation de ces deux années se compensant exactement¹). Les chiffres publiés par Villa pour les années 1890-1914, qui se fondent notamment sur les travaux de Fourastié, semblent plus raisonnables.

Tableau F-1: Les indices de prix à la consommation, 1890-1998

	(1) Indices bruts		(3) Taux d'inflation		(5) Inflation	(6) Chiffres retenus		(8) Indice des loyers et rapport avec l'indice général		
	BMS	Villa	BMS	Villa		Indice	p98/pn			
1890		0,1285				1,000	19,750			
1891		0,1308		1,8	1,80	1,018	19,401			
1892		0,1297		-0,9	-0,90	1,009	19,577			
1893		0,1277		-1,5	-1,50	0,994	19,875			
1894		0,1317		3,1	3,10	1,025	19,278			
1895		0,1282		-2,6	-2,60	0,998	19,792			
1896		0,1262		-1,6	-1,60	0,982	20,114			
1897		0,1228		-2,7	-2,70	0,955	20,672			
1898		0,1245		1,4	1,40	0,969	20,387			
1899		0,1262		1,4	1,40	0,982	20,105			
1900		0,1262		0,0	0,00	0,982	20,105	84,48	91,00	1,08
1901	19,841	0,1268		0,5	0,50	0,987	20,005	84,90	89,00	1,05
1902	19,841	0,1254	0,0	-1,1	-1,10	0,976	20,228	83,97	89,00	1,06
1903	19,841	0,1248	0,0	-0,5	-0,50	0,972	20,330	83,55	90,00	1,08
1904	19,841	0,1231	0,0	-1,4	-1,40	0,958	20,618	82,38	90,00	1,09
1905	19,841	0,1230	0,0	-0,1	-0,10	0,957	20,639	82,29	90,00	1,09
1906	21,494	0,1245	-7,7	1,3	1,30	0,969	20,374	83,36	90,00	1,08
1907	19,841	0,1262	8,3	1,4	1,40	0,983	20,093	84,53	91,00	1,08
1908	19,841	0,1291	0,0	2,3	2,30	1,006	19,641	86,48	91,00	1,05
1909	19,841	0,1288	0,0	-0,2	-0,20	1,004	19,680	86,30	93,00	1,08
1910	19,841	0,1328	0,0	3,1	3,10	1,035	19,089	88,98	94,00	1,06
1911	17,195	0,1459	15,4	9,9	9,90	1,137	17,369	97,79	95,00	0,97
1912	17,195	0,1443	0,0	-1,1	-1,10	1,125	17,562	96,71	96,00	0,99
1913	17,195	0,1492	0,0	3,4	3,40	1,163	16,985	100,00	99,00	0,99
1914	17,195	0,1492	0,0	0,0	0,00	1,163	16,985	100,00	100,00	1,00
1915	14,329	0,1770	20,0	18,7	18,70	1,380	14,309	118,70	100,00	0,84
1916	12,896	0,1984	11,1	12,0	12,00	1,546	12,776	132,94	100,00	0,75
1917	10,747	0,2377	20,0	19,8	19,80	1,852	10,664	159,27	100,00	0,63
1918	8,320	0,3082	29,2	29,7	29,70	2,402	8,222	206,57	100,00	0,48
1919	6,788	0,3852	22,6	25,0	25,00	3,003	6,578	258,21	100,00	0,39
1920	4,867	0,5295	39,5	37,4	37,40	4,125	4,787	354,78	100,00	0,28
1921	5,607	0,4639	-13,2	-12,4	-12,40	3,614	5,465	310,79	116,00	0,37
1922	5,732	0,4459	-2,2	-3,9	-3,90	3,473	5,687	298,67	164,00	0,55
1923	5,264	0,4951	8,9	11,0	11,00	3,855	5,123	331,52	200,00	0,60
1924	4,606	0,5639	14,3	13,9	13,90	4,391	4,498	377,60	200,00	0,53
1925	4,299	0,6049	7,1	7,3	7,30	4,711	4,192	405,17	210,00	0,52
1926	3,265	0,7869	31,7	30,1	30,10	6,130	3,222	527,12	243,00	0,46
1927	3,145	0,8213	3,8	4,4	4,40	6,399	3,086	550,32	263,00	0,48
1928	3,145	0,8197	0,0	-0,2	-0,20	6,386	3,093	549,22	288,00	0,52
1929	2,965	0,8705	6,1	6,2	6,20	6,782	2,912	583,27	325,00	0,56
1930	2,931	0,8770	1,2	0,8	0,80	6,837	2,889	587,94	350,00	0,60
1931	3,071	0,8426	-4,6	-3,9	-3,90	6,570	3,006	565,01	355,00	0,63
1932	3,350	0,7672	-8,3	-8,9	-8,90	5,985	3,300	514,72	363,00	0,71
1933	3,486	0,7426	-3,9	-3,2	-3,20	5,794	3,409	498,25	375,00	0,75
1934	3,633	0,7115	-4,0	-4,2	-4,20	5,550	3,558	477,32	375,00	0,79
1935	3,968	0,6525	-8,4	-8,3	-8,30	5,090	3,880	437,71	382,00	0,87
1936	3,685	0,7000	7,7	7,3	7,30	5,461	3,616	469,66	363,00	0,77
1937	2,931	0,8803	25,7	25,8	25,80	6,870	2,875	590,83	375,00	0,63
1938	2,579	1,0000	13,6	13,6	13,60	7,805	2,531	671,18	414,00	0,62
1939	2,411	1,0656	7,0	6,6	6,60	8,320	2,374	715,48	426,00	0,60
1940	2,047	1,2639	17,8	18,6	18,60	9,867	2,002	848,56	431,00	0,51
1941	1,743	1,4820	17,4	17,3	17,30	11,574	1,706	995,36	439,00	0,44
1942	1,449	1,7803	20,3	20,1	20,10	13,901	1,421	1 195,43	455,00	0,38
1943	1,167	2,2115	24,2	24,2	24,20	17,265	1,144	1 484,72	464,00	0,31
1944	0,955	2,7049	22,2	22,3	22,30	21,115	0,935	1 815,81	489,00	0,27
1945	0,643	4,0098	48,5	48,2	48,20	31,292	0,631	2 691,04	563,00	0,21
1946	0,421	6,1180	52,7	52,6	52,60	47,752	0,414	4 106,52	646,00	0,16
1947	0,283	9,1410	48,8	49,4	49,40	71,341	0,277	6 135,14	745,00	0,12
1948	0,178	14,485	59,0	58,5	58,50	113,08	0,175	9 724,20	944,00	0,10
1949	0,157	16,393	13,4	13,2	13,20	128,00	0,154	11 007,79	1 831,00	0,17
1950	0,143	18,033	9,8	10,0	10,00	140,80	0,140	12 108,57	2 488,28	0,21
1951	0,123	20,967	16,3	16,3	16,30	163,75	0,121	14 082,27	2 981,24	0,21
1952	0,110	23,454	11,8	11,9	11,90	183,24	0,108	15 758,06	3 802,85	0,24
1953	0,112	23,066	-1,8	-1,7	-1,70	180,12	0,110	15 490,17	4 295,81	0,28
1954	0,111	23,164	0,9	0,4	0,40	180,84	0,109	15 552,13	4 788,77	0,31
1955	0,110	23,377	0,9	0,9	0,90	182,47	0,108	15 692,10	5 328,68	0,34

1. Ces incohérences ne sont pas dues à un nombre trop faible de décimales.

Tableau F-1 (suite et fin)

1956	0,106	24,361	3,8	4,2	4,20	190,14	0,104	16 351,17	5 939,01	0,36
1957	0,103	25,097	2,9	3,0	3,00	195,84	0,101	16 841,71	6 338,08	0,38
1958	0,089	28,887	15,7	15,1	15,10	225,41	0,088	19 384,80	7 324,00	0,38
1959	0,084	30,661	6,0	6,1	6,10	239,16	0,083	20 567,28	8 333,40	0,41
1960	8,116	31,793	3,5	3,7	3,70	2 480,1	7,963	213,28	97,65	0,46
1961	7,856	32,830	3,3	3,3	3,30	2 561,9	7,709	220,32	110,56	0,50
1962	7,496	34,387	4,8	4,7	4,70	2 682,4	7,363	230,68	119,25	0,52
1963	7,153	36,038	4,8	4,8	4,80	2 811,1	7,026	241,75	133,10	0,55
1964	6,915	37,264	3,4	3,4	3,40	2 906,7	6,795	249,97	139,91	0,56
1965	6,747	38,208	2,5	2,5	2,50	2 979,4	6,629	256,22	153,52	0,60
1966	6,570	39,246	2,7	2,7	2,70	3 059,8	6,455	263,14	166,90	0,63
1967	6,395	40,283	2,7	2,6	2,60	3 139,4	6,291	269,98	184,51	0,68
1968	6,119	42,123	4,5	4,6	4,60	3 283,8	6,015	282,40	199,77	0,71
1969	5,748	44,859	6,5	6,5	6,50	3 497,2	5,647	300,75	217,26	0,72
1970	5,463	47,170	5,2	5,2	5,20	3 679,1	5,368	316,39	234,74	0,74
1971	5,170	49,764	5,7	5,5	5,50	3 881,4	5,088	333,79	247,42	0,74
1972	4,870	52,831	6,2	6,2	6,20	4 122,1	4,791	354,49	258,92	0,73
1973	4,459	56,699	9,2	7,3	7,30	4 423,0	4,465	380,36	279,11	0,73
1974	3,921	64,482	13,7	13,7	13,70	5 028,9	3,927	432,47	298,83	0,69
1975	3,508	72,076	11,8	11,8	11,80	5 622,3	3,513	483,51	327,94	0,68
1976	3,201	79,010	9,6	9,6	9,60	6 162,1	3,205	529,92	361,27	0,68
1977	2,926	86,416	9,4	9,4	9,40	6 741,3	2,930	579,74	392,49	0,68
1978	2,683	94,246	9,1	9,1	9,10	7 354,8	2,685	632,49	423,01	0,67
1979	2,423	104,39	10,7	10,8	10,80	8 149,1	2,424	700,80	467,14	0,67
1980	2,133	118,54	13,6	13,6	13,60	9 257,3	2,133	796,11	525,12	0,66
1981	1,881	134,43	13,4	13,4	13,40	10 498	1,881	902,79	593,43	0,66
1982	1,682	150,28	11,8	11,8	11,80	11 737	1,683	1 009,32	650,47	0,64
1983	1,535	164,76	9,6	9,6	9,60	12 863	1,535	1 106,21	714,09	0,65
1984	1,429	176,98	7,4	7,4	7,40	13 815	1,430	1 188,07	769,02	0,65
1985	1,350	187,31	5,9	5,8	5,80	14 616	1,351	1 256,98	818,55	0,65
1986	1,315		2,7		2,70	15 011	1,316	1 290,92	863,86	0,67
1987	1,275		3,1		3,10	15 476	1,276	1 330,94	912,68	0,69
1988	1,242		2,7		2,70	15 894	1,243	1 366,87	972,07	0,71
1989	1,198		3,7		3,70	16 482	1,198	1 417,45	1 025,59	0,72
1990	1,159		3,4		3,40	17 043	1,159	1 465,64	1 074,96	0,73
1991	1,123		3,2		3,20	17 588	1,123	1 512,54	1 127,47	0,75
1992	1,097		2,4		2,40	18 010	1,097	1 548,84	1 184,71	0,76
1993	1,075		2,0		2,00	18 370	1,075	1 579,82	1 237,28	0,78
1994	1,057		1,7		1,70	18 683	1,057	1 606,67	1 272,75	0,79
1995	1,039		1,7		1,70	19 000	1,039	1 633,99	1 306,07	0,80
1996	1,019		2,0		2,00	19 380	1,019	1 666,67	1 335,10	0,80
1997	1,007		1,2		1,20	19 613	1,007	1 686,67	1 352,30	0,80
1998	1,000		0,7		0,70	19 750	1,000	1 698,47	1 380,25	0,81

Sources :

(1) = série donnée dans le *BMS*, février 1999, pp.144-145 (« coefficient de transformation du franc d'une année ancienne en franc d'une année courante (déflation par l'indice général des prix de détail) »)

(2) = indice des prix à la consommation (exprimé en base 1 en 1938) publié par Villa (1994, p.142, série « PCSGF »)

(3) = taux d'inflation en moyenne annuelle calculé à partir de la série (1)

(4) = taux d'inflation en moyenne annuelle calculé à partir de la série (2)

(5) = taux d'inflation utilisé dans ce livre (= colonne (4) pour les années 1891-1985, colonne (3) pour les années 1986-1998)

(6) = indice des prix en base 1 en 1890 calculé à partir de la colonne (5)

(7) = taux de conversion des francs de 1890-1998 en francs de 1998 calculé à partir de la colonne (6)

(8) = colonne (6) convertie en base 100 en 1914

(9) = indice SGF/INSEE des loyers des locaux d'habitation, en base 100 en 1914 (1900-1949: indice des prix des loyers des locaux d'habitation en base 100 en 1914, publié dans *l'Annuaire Statistique de la France 1966 - Résumé rétrospectif* (INSEE, 1966), p.404 (également reproduit dans Fourastlé (1970, pp.458-460)); 1949-1989: indice INSEE des loyers en base 100 en 1970 publié dans *l'Annuaire Rétrospectif de la France 1948-1988* (INSEE, 1990), p.288, converti en base 1831 en 1949; 1989-1993: indice INSEE en base 100 en 1980 publié dans les *BMS* (février 1990, p.61; janvier 1991, p.63; février 1992, p.64; janvier 1993, p.64), convertis en base 1025,6 en 1989; 1993-1998: indice INSEE des loyers des résidences principales en base 100 en 1990, publiés dans les *BMS* (janvier 1994, p.66; janvier 1995, p.75; janvier 1996, p.82; janvier 1997, p.92; janvier 1998, p.93; janvier 1999, p.93), convertis en base 1075,0 en 1990) (les indices SGF/INSEE des loyers, de même que les indices généraux des prix à la consommation, sont parisiens jusqu'en 1961, et nationaux à partir de 1962)

(10) = (9)/(8)

Nous avons donc procédé de la façon suivante. Pour les années 1891-1985, nous avons retenu les taux d'inflation annuels de Villa (colonne (5) = colonne (4) pour les années 1891-1985). Pour les années 1986-1998, nous avons retenu les taux d'inflation annuels du *BMS* (colonne (5) = colonne (3) pour les années 1986-1998). Nous avons retenu sur la colonne (5) et pour les calculs ultérieurs des taux d'inflation avec un seul chiffre après la virgule, afin que tous nos calculs puissent être reproduits sans rencontrer de difficultés liées au nombre de décimales disponibles (prétendre mesurer la hausse des prix avec une précision supérieure à une décimale est de toute façon illusoire). La colonne (6) indique l'indice des prix à la consommation (exprimé en base 1 en 1890) utilisé dans ce livre, calculé à partir des taux d'inflation annuels de la colonne (5). Enfin, la colonne (7) indique les taux de conversion des francs de 1890-1998 en francs de 1998 utilisés dans ce livre pour convertir les revenus anciens en francs de 1998, calculés à partir

de la colonne (6) (par construction, ces taux de conversion en francs de 1998 sont très proches de ceux publiés dans le *BMS*).

Le tableau F-1 (colonnes (8) à (10)) reproduit également les indices de loyers utilisés dans le chapitre 1 de ce livre (cf. graphique 1-9). La colonne (8) reproduit l'indice général des prix à la consommation de la colonne (6), converti en base 100 en 1914. La colonne (9) reproduit l'indice SGF/INSEE des loyers, également exprimé en base 100 en 1914, que nous avons obtenu en raccordant les indices des différentes époques (les publications utilisées sont décrites sur le tableau). La colonne (10) est égale au rapport entre la colonne (9) et la colonne (8).

ANNEXE G

Méthodologie et résultats des estimations réalisées à partir des séries de la comptabilité nationale (1900-1998)

Cette annexe décrit les séries de la comptabilité nationale que nous avons utilisées et les estimations que nous avons réalisées à partir de ces séries. Nous commençons par exposer comment nous avons établi une série homogène portant sur le revenu fiscal total et le revenu fiscal moyen pour l'ensemble de la période 1900-1998 (section 1) (cette série nous a notamment été utile pour calculer la part des différents fractiles de hauts revenus dans le revenu total ; cf. annexe B, section 1.5). Puis nous présentons des séries permettant de décomposer la valeur ajoutée des entreprises entre travail et capital sur l'ensemble de la période (section 2). Enfin, nous donnons un certain nombre de tableaux complémentaires permettant de décomposer le revenu des ménages et de comparer les diverses séries disponibles (section 3).

1. ESTIMATION D'UNE SÉRIE HOMOGENE DE REVENU FISCAL TOTAL ET MOYEN DE 1900 À 1998

Les tableaux G-1 et G-2 indiquent comment nous avons procédé pour estimer une série annuelle homogène portant sur le revenu fiscal total et le revenu fiscal moyen de 1900 à 1998. Toutes les sources utilisées et les calculs effectués sont indiquées précisément sur les tableaux, et nous nous contentons de préciser ici les points essentiels.

Deux difficultés principales ont retenu notre attention. D'une part, la notion de revenu des ménages au sens de la comptabilité nationale étant une notion beaucoup plus large que la notion de revenu fiscal¹, les séries de revenu des ménages au sens de la comptabilité nationale doivent être substantiellement corrigées afin d'aboutir à des séries portant sur le revenu fiscal. D'autre part, il convient d'être extrêmement précis sur la nature des séries de la comptabilité nationale que l'on utilise, car il existe souvent plusieurs séries disponibles. En particulier, il est important d'avoir présent à l'esprit le fait que les premiers comptes nationaux « officiels » établis par l'administration statistique française ne commencent qu'avec l'année 1949 : les séries annuelles de la comptabilité nationale « officielle » (PIB, masse salariale, profits des entreprises, revenu des ménages, etc.) portent sur les années 1949-1998 et ne remontent jamais au-delà de 1949². Une tentative d'établissement de comptes nationaux simplifiés portant sur l'année 1938 a certes été effectuée par l'administration dans l'immédiat après-guerre, et ces « comptes économiques de l'année 1938 » furent

1. Cf. chapitre 4, section 4.1.

2. Ces comptes nationaux « officiels » ont été établis conjointement par le « Service des Etudes Economiques et Financières » (SEEF) du ministère des Finances (le SEEF devint la « Direction de la Prévision » (DP) en 1965) et par l'INSEE, puis sous la responsabilité principale de l'INSEE à partir de 1962. La première véritable série de comptes nationaux fut publiée en 1956 (cf. « Rapport sur les Comptes de la Nation : Rapport et Comptes 1949-1955 », *S&EF* n°85 (janvier 1956), pp. 1-165) (série dite en base 1952, car elle utilise l'année 1952 comme année de base pour le calcul des comptes en prix constants) (pour une histoire passionnante de « l'âge héroïque » des premiers comptes nationaux « officiels » établis en France à l'issue de la Seconde Guerre mondiale, cf. Fourquet (1980)). Des « Rapports sur les Comptes de la Nation » furent publiés chaque année depuis 1956 (dans *Statistiques et Etudes Financières* jusqu'aux comptes de 1961, dans *Etudes et Conjoncture* des comptes de 1962 à ceux de 1967, dans *Les Collections de l'INSEE* des comptes de 1968 à ceux de 1987, et dans *INSEE-Résultats* depuis les comptes de 1988), et plusieurs bases se sont succédées depuis la base 1952 (la base 1956 a été introduite avec les comptes de 1959, la base 1959 avec les comptes de 1962, la base 1962 avec les comptes de 1968, la base 1971 avec les comptes de 1975, la base 1980 avec les comptes de 1986, et la base 1995 avec les comptes de 1998). L'INSEE a également publié d'importants volumes décrivant la méthodologie et les concepts de la comptabilité nationale (cf. notamment « Système élargi de comptabilité nationale, base 1971, méthodes », *Les Collections de l'INSEE* n°198-199 (série C (Comptes et planification) n°44-45) (mai 1976) et « Système élargi de comptabilité nationale, base 1980, méthodes », *Les Collections de l'INSEE* n°549-550 (série C (Comptes et planifications) n°140-141) (juin 1987)), ainsi que des séries longues permettant de remonter jusqu'en 1949 sur une base homogène (nous avons largement eu recours à ces séries longues « rétropolées », et les références précises des publications et des séries de la comptabilité nationale « officielle » que nous utilisées sont indiquées sur les tableaux).

révisés à plusieurs reprises jusqu'à leur publication de leur version « définitive » en 1957¹. Mais, en dehors de cette année 1938, toutes les séries de comptabilité nationale portant sur les années antérieures à 1949 sont dues à des chercheurs travaillant à titre « privé », si bien qu'il existe pour l'entre-deux-guerres et pour le début du siècle plusieurs séries concurrentes de comptabilité nationale, se fondant sur des cadres comptables plus ou moins sophistiqués suivant les auteurs, établies parfois sur une base annuelle et parfois pour quelques années isolées seulement. Les principaux auteurs ayant cherché à établir des séries de « comptabilité nationale » (au sens large, c'est-à-dire en utilisant des concepts parfois fort éloignés de ceux de la comptabilité nationale moderne) pour la période antérieure à 1949 et dont nous avons utilisé les travaux sont, par ordre de publication, Dugé de Bernonville (1931, 1933, 1935, 1936, 1937, 1938, 1939), Mitzakis (1944), Froment et Gavanier (1947, 1948), Malissen (1953), Sauvy (1954, 1965-1975, 1984), Vincent (1962, 1965, 1972), Carré, Dubois et Malinvaud (1972), Toutain (1987, 1997), Villa (1993, 1994, 1997) et Maddisou (1995²). Ces difficultés liées à la multiplicité des séries disponibles ne doivent toutefois pas être exagérées. Ces différents chercheurs se sont en effet fondés sur le même type de matériaux statistiques bruts (indices de production, indices de prix, recensements, enquêtes sectorielles, données administratives, etc.) que la comptabilité nationale « officielle » de l'après-guerre, et ils ont généralement exposé de façon extrêmement détaillée la façon dont ils avaient exploité ces matériaux bruts, ce qui confère une certaine fiabilité à leurs estimations. Il faut notamment rendre hommage à Dugé de Bernonville pour la précision avec laquelle il a décrit sa méthodologie : Dugé de Bernonville semble avoir tiré le meilleur parti possible de l'appareil statistique de son temps, et rien ne permet de penser que ses estimations des « revenus privés » puissent véritablement être améliorées (à quelques détails près³). On peut également remarquer que les différentes séries disponibles, bien qu'obtenues de façon largement indépendantes par les différents auteurs, sont globalement très cohérentes entre elles : nous avons comparé de façon systématique les différentes séries disponibles, et nous avons constaté que les écarts ne portaient généralement que sur quelques % (cf. section 3 infra, et en particulier les tableaux B-20 à B-22). On peut donc considérer que ces séries sont relativement fiables. Pour établir nos propres estimations, nous avons principalement eu recours aux travaux de Dugé de Bernonville, qui constituent véritablement la référence centrale lorsque l'on s'intéresse aux revenus des ménages à la veille de la Première Guerre mondiale et dans l'entre-deux-guerres, ainsi qu'aux travaux de Villa, qui constituent à ce jour la tentative la plus systématique pour établir des comptes nationaux complets pour la période 1900-1949, et qui se fondent notamment sur une synthèse des travaux de tous les auteurs antérieurs, synthèse qui permet notamment de constater le très haut degré de convergence entre les différentes séries disponibles.

1. Cf. « Les comptes économiques de l'année 1938 », *S&EF* supplément n°101 (mai 1957), pp. 673-691.

2. Pour le XIX^e siècle, mentionnons les travaux de Lévy-Leboyer et Bourguignon (1985) et de Toutain (1987, 1997). Dans le cadre de ce livre, nous nous sommes limités au XX^e siècle, et nous n'avons donc pas cherché à faire le point sur les séries disponibles pour le XIX^e siècle (ces séries suscitent d'importantes controverses ; cf. par exemple Toutain (1996)).

3. L'exemple de Dugé de Bernonville montre également à quel point la frontière entre estimations « officielles » et estimations « privées » peut être ténue : Dugé de Bernonville publiait ses estimations à titre privé dans la « *Revue d'Economie politique* » (et non pas dans les publications officielles de la SGF), mais il était par ailleurs sous-directeur de la SGF, et la première livraison de ses estimations parut dans un livre de Michel Huber (directeur de la SGF de l'époque), qui prit soin dans la préface de son ouvrage de recommander chaudement les estimations de son subordonné (cf. Huber (1931) et Dugé de Bernonville (1931)). Notons également que la véritable innovation de Dugé de Bernonville a consisté à établir ses estimations des « revenus privés » sur une base annuelle et régulière, à la manière des comptes nationaux modernes (des estimations comparables avaient déjà été réalisées auparavant (cf. en particulier Colson (1903, pp. 295-304), ainsi que les travaux de la commission extraparlamentaire de l'impôt sur les revenus de 1894, auxquels nous nous référons dans l'annexe I, section 2.1), mais il s'agissait toujours d'estimations ponctuelles portant sur une seule année).

Tableau G-1 : PIB, RPB et RDB, 1900-1998

	(1) PIB marchand (francs courants)	(2) PIB marchand (francs constants)	(3) g(PIB)	(4) PIB total (francs courants)	(5) %(4)/(1)	(6) RPB (francs courants)	(7) RDB (francs courants)	(8) %(7)/(6)	(9) %(6)/(1)	(10) %(7)/(1)
1900	36,1	290,4					33,7			93,3
1901	34,2	276,3	-4,9				32,4			94,8
1902	34,3	273,2	-1,1				31,3			91,3
1903	35,9	282,6	3,4				32,7			91,1
1904	36,9	288,5	2,1				33,3			90,5
1905	38,0	295,9	2,5				33,1			87,0
1906	38,4	291,9	-1,3				33,5			87,2
1907	41,9	315,2	8,0				36,3			86,8
1908	41,2	314,7	-0,2				36,9			89,5
1909	43,0	325,0	3,3				38,0			88,5
1910	42,2	310,0	-4,6				38,5			91,2
1911	46,1	342,1	10,3				41,6			90,2
1912	51,2	370,8	8,4				44,1			86,2
1913	50,8	368,4	-0,6				43,6			85,8
1914	45,1	309,0	-16,1							
1915	45,1	264,5	-14,4							
1916	59,6	299,2	13,1							
1917	70,7	291,8	-2,5							
1918	78,2	244,5	-16,2							
1919	105,0	270,5	10,7							
1920	159,5	291,0	7,6				163,4			102,5
1921	128,6	278,2	-4,4				158,6			123,3
1922	159,9	334,6	20,3				173,7			108,6
1923	189,8	354,0	5,8				189,6			99,9
1924	241,8	396,4	12,0				213,7			88,4
1925	265,8	401,8	1,4				233,0			87,7
1926	330,6	417,8	4,0				273,1			82,6
1927	342,5	409,6	-2,0				280,1			81,8
1928	356,1	434,6	6,1				312,2			87,7
1929	400,2	473,1	8,9				334,1			83,5
1930	392,2	460,8	-2,6				328,5			83,8
1931	365,6	442,9	-3,9				299,8			82,0
1932	316,5	403,8	-8,8				265,1			83,8
1933	312,8	415,8	3,0				259,6			83,0
1934	297,3	401,7	-3,4				239,8			80,7
1935	280,1	391,5	-2,5				234,3			83,6
1936	281,3	396,6	1,3				268,4			95,4
1937	349,3	405,8	2,3				322,8			92,4
1938	395,8	395,8	-2,5				366,0			92,5
1939	453,3	411,5	4,0							
1940	371,1	315,8	-23,3							
1941	413,0	294,6	-6,7							
1942	480,9	295,1	0,1							
1943	531,4	291,3	-1,3							
1944	575,4	222,2	-23,7							
1945	1 102,3	277,9	25,0							
1946	2 437,5	375,1	35,0							
1947	3 635,4	398,7	6,3							
1948	6 556,1	451,2	13,2							
1949a	8 100,6	479,4	6,2				6 722,9			83,0
1949b	7 708,3	227,5		8 491,8	110,2	6 626,7	6 500,6	98,1	86,0	84,3
1950	9 017,4	244,7	7,6	9 956,8	110,4	7 700,1	7 551,5	98,1	85,4	83,7
1951	11 338,0	260,4	6,4	12 525,1	110,5	9 606,1	9 520,9	99,1	84,7	84,0
1952	13 195,7	268,7	3,2	14 605,5	110,7	11 242,6	11 062,7	98,4	85,2	83,8
1953	13 601,3	278,6	3,7	15 103,0	111,0	11 568,3	11 356,4	98,2	85,1	83,5
1954	14 375,8	293,8	5,4	15 995,0	111,3	12 301,9	12 101,7	98,4	85,6	84,2
1955	15 448,1	309,7	5,4	17 139,4	110,9	13 275,8	13 128,9	98,9	85,9	85,0
1956	16 922,4	325,8	5,2	18 880,2	111,6	14 630,8	14 388,4	98,3	86,5	85,0
1957	19 086,6	345,1	5,9	21 271,7	111,4	16 363,9	16 112,8	98,5	85,7	84,4
1958	22 050,2	354,4	2,7	24 567,9	111,4	18 753,7	18 269,6	97,4	85,1	82,9
1959	23 898,3	363,5	2,6	26 722,8	111,8	20 024,8	19 372,8	96,7	83,8	81,1
1960	266,5	392,5	8,0	296,5	111,2	221,9	215,5	97,1	83,2	80,9
1961	290,1	415,0	5,7	323,5	111,5	242,1	234,0	96,7	83,5	80,7
1962	323,2	444,6	7,1	361,2	111,7	274,2	268,3	97,8	84,8	83,0
1963	361,6	471,1	6,0	404,9	112,0	306,0	299,5	97,9	84,6	82,8
1964	401,8	504,2	7,0	449,2	111,8	334,8	326,4	97,5	83,3	81,2
1965	433,2	530,1	5,1	483,5	111,6	360,3	351,1	97,4	83,2	81,0
1966	469,7	560,4	5,7	523,4	111,4	387,8	377,3	97,3	82,6	80,3
1967	507,4	587,6	4,9	565,4	111,4	421,2	409,8	97,3	83,0	80,8
1968	547,4	611,9	4,1	614,5	112,3	462,7	445,6	96,3	84,5	81,4
1969	625,3	658,0	7,5	700,7	112,1	519,8	497,8	95,8	83,1	79,6
1970a	697,9	697,9	6,1	782,6	112,1	584,6	561,1	96,0	83,8	80,4
1970b	695,7	1704,5		793,5		592,3	562,6	95,0	85,1	80,9
1971	772,5	1790,3	5,0	884,2	114,5	658,4	621,7	94,4	85,2	80,5

Tableau G-1 (suite et fin)

1972	862,7	1872,8	4,6	987,9	114,5	736,6	699,3	94,9	85,4	81,1
1973	987,0	1982,7	5,9	1 129,8	114,5	833,7	793,5	95,2	84,5	80,4
1974	1129,8	2042,7	3,0	1 303,0	115,3	976,3	929,5	95,2	86,4	82,3
1975	1255,7	2024,3	-0,9	1 467,9	116,9	1 130,5	1 075,5	95,1	90,0	85,7
1976	1448,9	2113,6	4,4	1 700,6	117,4	1 293,8	1 209,0	93,4	89,3	83,4
1977	1625,4	2180,5	3,2	1 917,8	118,0	1 468,3	1 366,5	93,1	90,3	84,1
1978	1843,3	2250,9	3,2	2 182,6	118,4	1 667,7	1 579,6	94,7	90,5	85,7
1979	2094,3	2323,6	3,2	2 481,1	118,5	1 888,6	1 767,2	93,6	90,2	84,4
1980	2360,1	2360,1	1,6	2 808,3	119,0	2 159,6	1 996,6	92,4	91,5	84,6
1981	2644,8	2384,2	1,0	3 164,8	119,7	2 472,4	2 314,8	93,6	93,5	87,5
1982	3012,0	2441,3	2,4	3 626,0	120,4	2 817,7	2 648,5	94,0	93,5	87,9
1983	3321,5	2452,3	0,5	4 006,5	120,6	3 101,7	2 883,3	93,0	93,4	86,8
1984	3611,4	2482,7	1,2	4 361,9	120,8	3 324,4	3 086,3	92,8	92,1	85,5
1985	3904,6	2530,0	1,9	4 700,1	120,4	3 550,0	3323,1	93,6	90,9	85,1
1986	4224,0	2598,8	2,7	5 069,3	120,0	3 728,8	3 500,0	93,9	88,3	82,9
1987	4462,7	2662,2	2,4	5 336,7	119,6	3 900,0	3 629,1	93,1	87,4	81,3
1988	4821,5	2790,8	4,8	5 735,1	118,9	4 106,4	3 853,0	93,8	85,2	79,9
1989	5198,3	2926,7	4,9	6 159,7	118,5	4 443,4	4 139,4	93,2	85,5	79,6
1990	5494,0	3005,9	2,7	6 509,5	118,5	4 731,9	4 412,9	93,3	86,1	80,3
1991	5699,4	3018,9	0,4	6 776,4	118,9	4 993,8	4 649,7	93,1	87,6	81,6
1992	5853,3	3046,1	0,9	6 999,5	119,6	5 178,1	4 850,8	93,7	88,5	82,9
1993	5865,7	2985,7	-2,0	7 077,1	120,7	5 276,2	4 995,6	94,7	89,9	85,2
1994	6128,2	3072,4	2,9	7 389,7	120,6	5 436,9	5 140,3	94,5	88,7	83,9
1995	6342,1	3141,7	2,3	7 662,4	120,8	5 693,4	5 364,2	94,2	89,8	84,6
1996	6494,7	3183,8	1,3	7 871,7	121,2	5 871,2	5 493,5	93,6	90,4	84,6
1997	6724,5	3264,2	2,5	8 137,1	121,0	6 067,4	5 685,3	93,7	90,2	84,5
1998	7000,2	3368,7	3,2	8 470,7	121,0	6 310,1	5 878,6	93,2	90,1	84,0

Lecture: En 1998, le PIB marchand de la France était de 7 000,2 milliards de francs de 1998 et de 3368,7 milliards de francs de 1980 (soit un taux de croissance de 3,2 % pour le PIB marchand en volume entre 1997 et 1998), le PIB total (marchand + non marchand) était de 8 470,7 milliards de francs de 1998 (soit 121,0 % du PIB marchand), le revenu primaire brut (RPB) des ménages était de 6 310,1 milliards de francs de 1998 (soit 90,1 % du PIB marchand), et le revenu disponible brut (RDB) des ménages était de 6 310,1 milliards de francs de 1998 (soit 93,2 % du RPB et 84,0 % du PIB marchand).

Sources: (1) = PIB marchand en milliards de francs courants (en milliards d'anciens francs pour les années 1900-1959, et en milliards de nouveaux francs pour les années 1960-1998) (1900-1949a: série PIBQ (production intérieure brute calculée par la production) de Villa (cf. Villa (1994, p.466)); 1949b-1970a: série de PIB marchand en base 71 rétropolée par l'INSEE (cf. *Annuaire Rétrospectif de la France 1948-1988* (INSEE, 1990), p.239); 1970b-1997: série de PIB marchand en base 80 de l'INSEE (cf. « Comptes et indicateurs économiques - Rapport sur les Comptes de la Nation 1997 », *INSEE-Résultats* n°607-608-609 (série Economie générale n°165-166-167), juin 1998, p.25); le PIB marchand en francs courants de 1998 a été obtenu en appliquant un taux de croissance 1998/1997 de 4,1 % (cf. « Comptes et indicateurs économiques - Rapport sur les Comptes de la Nation 1998 », *INSEE-Résultats* n°664 (série Economie générale n°182), juillet 1999, p.9))

(2) = PIB marchand en volume (1900-1949a = série PIBQ (production intérieure brute calculée par la production, en milliards de francs de 1938) de Villa (cf. Villa (1994, p.466)); 1949b-1970a: série de PIB marchand en base 71 en milliards de francs de 1970 rétropolée par l'INSEE (cf. *Annuaire Rétrospectif de la France 1948-1988* (INSEE, 1990), p.242); 1970b-1997: série de PIB marchand en base 80, en milliards de francs de 1980, de l'INSEE (cf. « Comptes et indicateurs économiques - Rapport sur les Comptes de la Nation 1997 », *INSEE-Résultats* n°607-608-609 (série Economie générale n°165-166-167), juin 1998, p.26); le PIB marchand en volume de 1998 a été obtenu en appliquant un taux de croissance 1998/1997 de 3,2 % (cf. « Comptes et indicateurs économiques - Rapport sur les Comptes de la Nation 1998 », *INSEE-Résultats* n°664 (série Economie générale n°182), juillet 1999, p.9))

(3) = Taux de croissance du PIB marchand en volume ((3) = taux de croissance annuel de (2))

(4) = PIB total (marchand + non marchand) en milliards de francs courants (en milliards d'anciens francs pour les années 1949-1959, et en milliards de nouveaux francs pour les années 1960-1998) (1949b-1970a: série de PIB total en base 71 rétropolée par l'INSEE (cf. *Annuaire Rétrospectif de la France 1948-1988* (INSEE, 1990), p.239); 1970b-1997: série de PIB total en base 80 de l'INSEE (cf. « Comptes et indicateurs économiques - Rapport sur les Comptes de la Nation 1997 », *INSEE-Résultats* n°607-608-609 (série Economie générale n°165-166-167), juin 1998, p.25); le PIB total en francs courants de 1998 a été obtenu en appliquant un taux de croissance 1998/1997 de 4,1 % (cf. « Comptes et indicateurs économiques - Rapport sur les Comptes de la Nation 1998 », *INSEE-Résultats* n°664 (série Economie générale n°182), juillet 1999, p.9))

(5) = PIB total (marchand + non marchand) exprimé en % du PIB marchand ((5) = % (4)/(1))

(6) = RPB des ménages en milliards de francs courants (1949b-1970a: série de RPB en base 71 rétropolée par l'INSEE (cf. *Annuaire Rétrospectif de la France 1948-1988* (INSEE, 1990), p.251); 1970b-1997: série de RPB en base 80 de l'INSEE (cf. « Comptes et indicateurs économiques - Rapport sur les Comptes de la Nation 1997 », *INSEE-Résultats* n°607-608-609 (série Economie générale n°165-166-167), juin 1998, p.163); le RPB de 1998 a été obtenu en appliquant un taux de croissance 1998/1997 de 4,0 % (cf. « Comptes et indicateurs économiques - Rapport sur les Comptes de la Nation 1998 », *INSEE-Résultats* n°664 (série Economie générale n°182), juillet 1999, p.77: 6292,372/6049,793 = 1,040))

(7) = RDB des ménages en milliards de francs courants (1900-1913, 1920-1938 et 1949a: série RDM (revenu disponible brut des ménages) de Villa (cf. Villa (1997, p.207) pour 1900-1913 et Villa (1994, p.147) pour 1920-1938 et 1949a); 1949b-1970a: série de RDB en base 71 rétropolée par l'INSEE (cf. *Annuaire Statistique de la France 1948-1988* (INSEE, 1990), p.251); 1970b-1997: série de RDB en base 80 de l'INSEE (cf. « Comptes et indicateurs économiques - Rapport sur les Comptes de la Nation 1997 », *INSEE-Résultats* n°607-608-609 (série Economie générale n°165-166-167), juin 1998, p.163); le RDB de 1998 a été obtenu en appliquant un taux de croissance 1998/1997 de 3,4 % (cf. « Comptes et indicateurs économiques - Rapport sur les Comptes de la Nation 1998 », *INSEE-Résultats* n°664 (série Economie générale n°182), juillet 1999, p.77: 5513,142/5332,014 = 1,034))

(8) = RDB exprimé en % du RPB ((8) = % (7)/(6))

(9) = RPB exprimé en % du PIB marchand ((9) = % (6)/(1))

(10) = RDB exprimé en % du PIB marchand ((10) = % (7)/(1))

Tableau G-2 : Revenu fiscal total et revenu fiscal moyen, 1900-1998

	(1) Revenu imposable (fr. courants)	(2) Revenu fiscal total (fr. courants)	(3) %R.fisc./ RPB	(4) Revenu fiscal total (fr. courants)	(5) % R.fisc./ R.Duqe	(6) R.fisc.moyen (par foyer) (fr. courants)	(7) R.fisc.moyen (par foyer) (francs 1998)	(8) R.fisc.moyen (par habitant) (fr. courants)	(9) R.fisc.moyen (par habitant) (francs 1998)	(10) R.fisc.moyen/ Sal.ouv.moyen	(11) R.fisc.moyen/ Sal.moyen
1900			60,0	20,2		1 430	28 760	525	10 551	1,23	1,23
1901			60,0	19,4		1 377	27 537	505	10 103	1,19	1,19
1902			60,0	18,8		1 326	26 819	488	9 866	1,18	1,17
1903			60,0	19,6		1 376	27 979	508	10 322	1,19	1,18
1904			60,0	20,0		1 396	28 787	517	10 649	1,21	1,20
1905			60,0	19,9		1 380	28 474	512	10 563	1,20	1,18
1906			60,0	20,1		1 389	28 310	517	10 532	1,15	1,13
1907			60,0	21,8		1 502	30 185	560	11 261	1,23	1,20
1908			60,0	22,1		1 518	29 821	568	11 157	1,21	1,18
1909			60,0	22,8		1 558	30 660	585	11 503	1,23	1,19
1910			60,0	23,1		1 571	29 994	591	11 286	1,22	1,18
1911			60,0	25,0		1 686	29 279	636	11 048	1,28	1,24
1912			60,0	26,5		1 772	31 123	675	11 851	1,34	1,29
1913			58,9	25,7	70,8	1 701	28 893	654	11 103	1,27	1,22
1914				26,2		1 716	29 140	665	11 302	1,27	1,21
1915				27,4		1 799	25 740	699	9 999	1,26	1,21
1916				30,6		2 013	25 717	783	10 005	1,26	1,20
1917				39,0		2 575	27 460	1 003	10 700	1,26	1,19
1918				48,0		3 178	26 127	1 240	10 196	1,25	1,19
1919				61,7		4 091	26 908	1 599	10 517	1,25	1,18
1920			50,7	82,9	75,4	5 516	26 408	2 160	10 339	1,25	1,17
1921			54,3	86,1	74,8	5 616	30 692	2 219	12 129	1,19	1,11
1922			51,4	89,2	75,0	5 775	32 840	2 289	13 019	1,30	1,21
1923			52,5	99,5	74,3	6 377	32 671	2 536	12 993	1,37	1,28
1924			54,2	115,7	74,7	7 323	32 941	2 922	13 142	1,35	1,25
1925			54,1	126,0	73,3	7 874	33 009	3 151	13 211	1,35	1,25
1926			54,5	148,8	71,6	9 218	29 702	3 701	11 925	1,32	1,21
1927			53,7	150,5	71,6	9 257	28 569	3 724	11 493	1,31	1,20
1928			51,8	161,8	71,3	9 895	30 602	3 989	12 335	1,33	1,22
1929			52,6	175,9	71,8	10 689	31 127	4 317	12 571	1,29	1,17
1930			55,4	182,1	74,9	11 000	31 778	4 452	12 860	1,27	1,16
1931			57,0	171,0	75,0	10 220	30 721	4 144	12 457	1,23	1,12
1932			57,9	153,6	74,6	9 159	30 224	3 722	12 282	1,19	1,08
1933			56,8	147,4	74,1	8 769	29 892	3 571	12 174	1,12	1,01
1934			57,1	136,9	74,4	8 132	28 937	3 319	11 811	1,06	0,96
1935			56,1	131,5	75,2	7 794	30 245	3 188	12 372	1,03	0,93
1936			54,9	147,3	73,3	8 720	31 537	3 575	12 930	1,02	0,91
1937			54,8	176,9	73,1	10 470	30 099	4 295	12 347	1,05	0,93
1938			53,6	196,3	73,5	11 605	29 367	4 763	12 052	1,10	0,98
1939				199,8		12 352	29 323	5 072	12 040	1,12	0,99
1940				181,7		11 198	22 415	4 601	9 209	1,14	1,01
1941				218,0		14 182	24 200	5 830	9 947	1,16	1,02
1942				292,6		19 034	27 044	7 828	11 122	1,18	1,04
1943				361,8	68,6	23 680	27 089	9 744	11 146	1,20	1,05
1944				439,1		29 101	27 221	11 980	11 206	1,02	0,89
1945				791,1		52 260	32 984	21 525	13 586	1,05	0,91
1946				1343,5		81 249	33 605	33 483	13 849	1,15	1,00
1947				1774,5		106 590	29 509	43 872	12 146	1,10	0,95
1948				3015,1		179 285	31 315	73 700	12 873	1,15	0,98
1949			58,0	3843,5		226 600	34 964	93 033	14 355	1,26	1,06
1950			58,3	4489,1		262 870	36 873	107 789	15 120	1,37	1,13
1951			58,6	5629,0		327 181	39 462	133 993	16 161	1,30	1,04
1952			58,9	6621,6		382 705	41 250	156 536	16 872	1,30	1,03
1953			59,2	6848,1		393 338	43 129	160 686	17 619	1,31	1,03
1954			59,5	7319,2		418 299	45 683	170 670	18 639	1,23	1,01
1955			59,8	7938,3		449 832	48 689	183 639	19 877	1,19	0,98
1956			60,1	8792,4		493 392	51 251	201 535	20 934	1,17	0,97
1957			60,4	9882,8		548 838	55 350	224 309	22 621	1,19	0,98
1958			60,7	11382,3		624 607	54 727	255 420	22 380	1,22	1,00
1959			61,0	12213,7		663 131	54 762	271 326	22 406	1,23	1,00
1960			61,3	136,0		7 306	58 183	2 991	23 819	1,23	1,00
1961			61,6	149,1		7 931	61 144	3 249	25 046	1,26	1,00
1962			61,9	169,7		8 921	65 684	3 656	26 921	1,29	1,03
1963			62,2	190,3		9 741	68 439	4 000	28 104	1,29	1,02
1964			62,5	209,2		10 566	71 792	4 347	29 537	1,31	1,04
1965			62,8	226,3		11 303	74 926	4 659	30 885	1,33	1,05
1966			63,1	244,7		12 133	78 316	4 998	32 260	1,35	1,06
1967			63,4	267,0		13 135	82 633	5 407	34 016	1,40	1,09
1968			63,7	294,7		14 408	86 657	5 927	35 647	1,40	1,09
1969			64,0	332,6		16 042	90 596	6 638	37 488	1,40	1,09
1970	266,5	380,8	64,3	380,8		18 104	97 186	7 536	40 455	1,44	1,13
1971	296,5	423,5	64,3	423,5		19 833	100 919	8 302	42 244	1,43	1,11
1972	331,9	474,2	64,4	474,2		21 898	104 920	9 209	44 125	1,42	1,12

Tableau G-2 (suite et fin)

1973	376,0	537,1	64,4	537,1		24 501	109 405	10 345	46 195	1,41	1,12
1974	440,5	629,3	64,5	629,3		28 398	111 530	12 028	47 238	1,39	1,10
1975	510,5	729,2	64,5	729,2		32 608	114 546	13 864	48 701	1,40	1,11
1976	589,3	841,9	65,1	841,9		37 421	119 939	15 945	51 105	1,39	1,10
1977	674,5	963,6	65,6	963,6		42 432	124 315	18 175	53 247	1,43	1,13
1978	772,6	1103,8	66,2	1103,8		48 118	129 214	20 720	55 641	1,43	1,13
1979	882,4	1260,6	66,7	1260,6		54 368	131 768	23 571	57 127	1,50	1,17
1980	1012,5	1446,4	67,0	1446,4		61 661	131 552	26 919	57 432	1,49	1,17
1981	1163,1	1661,5	67,2	1661,5		69 960	131 620	30 752	57 856	1,49	1,17
1982	1330,0	1899,9	67,4	1899,9		79 024	132 981	34 967	58 843	1,48	1,16
1983	1469,0	2098,5	67,7	2098,5		86 419	132 688	38 399	58 958	1,47	1,15
1984	1579,8	2256,8	67,9	2256,8		91 844	131 301	41 111	58 773	1,46	1,14
1985	1692,6	2418,0	68,1	2418,0		96 169	129 946	43 839	59 237	1,42	1,12
1986	1789,6	2556,5	68,6	2556,5		100 121	131 731	46 138	60 704	1,41	1,10
1987	1888,2	2697,4	69,2	2697,4		102 403	130 682	48 444	61 821	1,42	1,10
1988	1985,2	2836,0	69,1	2836,0		105 854	131 534	50 673	62 966	1,43	1,10
1989	2111,5	3016,4	67,9	3016,4		110 248	132 106	53 605	64 233	1,44	1,10
1990	2250,8	3215,5	68,0	3215,5		114 718	132 943	56 834	65 863	1,43	1,09
1991	2358,5	3369,3	67,5	3369,3		117 780	132 259	59 222	66 502	1,42	1,08
1992	2434,9	3478,4	67,2	3478,4		119 729	131 296	60 793	66 666	1,42	1,07
1993	2489,0	3555,7	67,4	3555,7		120 295	129 330	61 806	66 448	1,36	1,05
1994	2544,3	3634,7	66,9	3634,7		121 003	127 917	62 907	66 501	1,36	1,03
1995	2627,5	3753,6	65,9	3753,6		122 725	127 569	64 695	67 248	1,35	1,02
1996	2714,8	3878,3	66,1	3878,3		124 569	126 946	66 573	67 843	1,36	1,03
1997	2785,9	3979,9	65,6	3979,9		126 194	127 077	68 045	68 521	1,35	1,03
1998	2914,2	4163,1	66,0	4163,1		129 085	129 085	70 894	70 894	1,37	1,05

Lecture : En 1998, le revenu fiscal moyen par foyer était de 129 085 francs, et le revenu fiscal moyen par habitant était de 70 894 francs.

Sources : (1) = Revenu imposable total (foyers imposables et non imposables), exprimé en milliards de francs courants (pour 1970-1995, cf. Piketty (1998, p.94, tableau C-2, colonne (10)); pour 1996-1997, le chiffre indiqué sur la colonne (1) est le revenu imposable total (foyers imposables et non imposables) de l'Etat 1921 au 31/12/n+2; pour 1998, le chiffre indiqué sur la colonne (1) est le revenu imposable total (foyers imposables et non imposables) de l'Etat 1921 au 31/12/n+1, rehaussé de 1 % afin de prendre en compte les émissions de l'année n+2 (cf. annexe A, section 1.5)

(2) = série 1970-1998 de revenu fiscal total déduite de la colonne (1) en supposant un ratio (rev. imposable)/(rev. fiscal) moyen de 70 % ((2) = (1)/0,7)

(3) = Revenu fiscal total exprimé en % du RPB pour la période 1949-1998 et en % du RDB pour la période 1900-1913 et 1920-1938 (pour 1970-1998, (3) = % (2)/(colonne (6) du tableau G-1); pour 1949-1969, nous avons supposé que ce % était passé linéairement de 58,0 % en 1949 à sa valeur de 64,3 % en 1970; pour 1913 et 1920-1938, (3) = % (4)/(colonne (7) du tableau G-1); pour 1900-1912, nous avons supposé que ce % était égal à 60 %)

(4) = série de revenu fiscal total utilisée dans ce livre, exprimée en milliards de francs courants (en milliards d'anciens francs pour les années 1900-1959 et en milliards de nouveaux francs pour les années 1960-1998) (pour 1970-1998, (4) = (2); pour 1949-1969, (4) = (3) x (colonne (6) du tableau G-1) (avec 1949b pour 1949); pour 1900-1912, (4) = (3) x colonne (7) du tableau G-1; pour 1913, 1920-1938 et 1943, (4) a été estimée à partir des évaluations des « revenus privés » de Dugé de Bernonville (prolongées par Mitzakis pour 1943), en appliquant aux chiffres du tableau G-12 les coefficients suivants: 95 % pour les salaires, 70 % pour les RVM, 75 % pour les revenus de la propriété bâtie, 25 % pour les BA, 75 % pour les bénéfices de l'industrie et du commerce pour les années 1913 et 1920-1929 et 85 % pour les années 1930-1938 et 1943, 100 % pour les revenus des professions libérales et 0 % pour les pensions et retraites; pour 1914-1919, 1939-1942 et 1944-1948, (4) = (6) x (colonne (10) du tableau H-1))

(5) = % (4)/(colonne « Total » du tableau G-12)

(6) = série de revenu fiscal moyen par foyer utilisée dans ce livre, exprimée en francs courants (en anciens francs pour les années 1900-1959 et en nouveaux francs pour les années 1960-1998) (pour 1900-1913, 1920-1938, 1943 et 1949-1998, (6) = (4) / (colonne (10) du tableau H-1); pour 1914-1919, 1939-1942 et 1944-1948, (6) = (10) x (colonne (6) du tableau E-1))

(7) = série de revenu fiscal moyen par foyer utilisée dans ce livre, exprimée en francs de 1998 ((7) = (6) x (colonne (7) du tableau F-1))

(8) = série de revenu fiscal moyen par habitant utilisée dans ce livre, exprimée en francs courants (en anciens francs pour les années 1900-1959, et en nouveaux francs pour les années 1960-1998) ((8) = (4) / (colonne (1) du tableau H-1))

(9) = série de revenu fiscal moyen par habitant utilisée dans ce livre, exprimée en francs de 1998 ((9) = (8) x (colonne (7) du tableau F-1))

(10) = Ratio (revenu fiscal moyen par foyer)/(salaire ouvrier moyen) (pour 1900-1913, 1920-1938, 1943 et 1949-1998, (10) = (6) / (colonne (6) du tableau E-1); pour 1914-1919, nous avons supposé que le ratio était passé linéairement de sa valeur de 1913 à sa valeur de 1920; pour 1939-1942, nous avons supposé que le ratio était passé linéairement de sa valeur de 1938 à sa valeur de 1943; pour 1944-1948, nous avons supposé des ratios de 1,02, 1,05, 1,15, 1,10 et 1,15) (cf. annexe G, section 1)

(11) = Ratio (revenu fiscal moyen par foyer)/(salaire moyen) ((11) = (6) / (colonne (11) du tableau E-3))

Pour la période 1900-1949, nous avons repris sur le tableau G-1 les séries de PIB et de revenu des ménages estimées par Villa. Pour le PIB, nous avons utilisé la série de PIB estimée par Villa par la production¹, qui a le mérite de porter sur toutes les années de la période 1900-1949, y compris durant les

1. Dans la perspective de la production, le PIB est égal à la somme des productions des différentes branches ; dans la perspective de la demande, la somme du PIB et des importations est égale à la somme de la consommation, de l'investissement et des exportations ; dans la perspective des revenus, le PIB est égal à la somme des revenus revenant aux différents agents (salaires, dividendes, etc.). En théorie, ces trois modes de calcul du PIB doivent conduire au même résultat (tel est le cas dans les comptes nationaux officiels débutant en 1949, ainsi que dans les « comptes de 1938 »). En pratique, compte tenu du fait que ces différents modes de calcul du PIB exigent différents types de sources (dans le calcul par la production, il suffit d'agréger les différents indices de production ; dans le calcul par la demande, des données sur la consommation, l'investissement et les échanges extérieurs sont nécessaires ; dans le calcul par les revenus, le plus exigeant, il faut mobiliser des données sur les différentes catégories de revenus : salaires, dividendes, etc.), les comptes nationaux de la période 1900-1949 sont souvent relativement éloignés de cet idéal théorique : la plupart des auteurs se contentent d'estimer des séries de PIB par la production, et les auteurs (tels que Villa) qui tentent d'estimer des comptes nationaux complets aboutissent à des séries de PIB qui varient légèrement suivant l'approche retenue (production, demande ou revenus). Nous reviendrons plus loin sur ces points.

années de guerre¹. Pour le revenu des ménages, Villa a estimé uniquement une série portant sur le revenu disponible brut (RDB) des ménages (nous n'avons pas cherché à estimer une série portant sur le revenu primaire brut (RPB), mais les données disponibles indiquent que la part du RPB dans le PIB était avant la Seconde Guerre mondiale très légèrement supérieure à la part du RDB dans le PIB, de même que depuis 1949). La série de RDB de Villa ne porte pas sur les années 1914-1919 et 1939-1948, et nous n'avons pas cherché à la compléter (cf. infra sur la façon dont nous avons procédé pour les années de guerre). Pour la période 1949-1998, nous avons repris sur le tableau G-1 les séries « officielles » de PIB et de revenu des ménages (RPB et RDB²).

Pour estimer notre série portant sur le revenu fiscal total de 1900 à 1998, nous avons procédé de la façon suivante. Dans Piketty (1998), nous avons estimé une série annuelle de revenu imposable total portant sur les années 1970-1995, série que nous avons obtenue en utilisant les statistiques fiscales disponibles pour les années 1985-1995 (les statistiques fiscales annuelles incluent les foyers non imposables depuis 1985) et en estimant l'évolution du ratio (revenu imposable)/RPB pour les années 1970-1985, en nous appuyant notamment aux informations fournies par les enquêtes « Revenus fiscaux » de 1970, 1975, 1979, 1984 et 1990 (qui fournissent des estimations du montant du revenu fiscal total de l'ensemble des foyers). Nous avons donc repris cette série 1970-1995 portant sur le revenu imposable total en la complétant à l'aide des dernières statistiques fiscales disponibles pour les années 1996-1998 (colonne (1) du tableau G-2), et nous l'avons convertie en une série 1970-1998 portant sur le revenu fiscal total en supposant un ratio (revenu imposable)/(revenu fiscal) uniforme de 70 %³.

Pour les années 1949-1970, nous avons supposé que le ratio (revenu fiscal)/RPB était passé linéairement de 58,0 % en 1949 à 64,3 % en 1970 (colonne (3) du tableau G-2), et le revenu fiscal total a été obtenu en appliquant ces ratios à la série 1949-1970 de RPB indiquée sur le tableau G-1. Cette hypothèse simplificatrice est cohérente par les résultats des enquêtes « Revenus fiscaux » de 1956, 1962, 1965 et 1970, qui montrent que le revenu fiscal mesuré par ces enquêtes a progressé légèrement plus vite que le revenu des ménages au sens de la comptabilité nationale au cours des années 1950-1960⁴. Cette hypothèse est

1. Villa utilisant les concepts de la base 1962 de la comptabilité nationale, ses séries portent sur la « production intérieure brute » et non sur le « produit intérieur brut », et elles excluent donc le PIB non marchand : une des principales innovations de la base 1971 a en effet consisté à introduire pour la première fois la notion de PIB non marchand (le PIB non marchand correspond à la valeur des services produits par l'Etat, valeur qui est supposée égale au coût des dites productions, c'est-à-dire à la somme des salaires des fonctionnaires et de la valeur des biens et services marchands consommés par l'Etat), et cette innovation s'est traduite par le remplacement de la notion de « production intérieure brute » par celle de « produit intérieur brut » (depuis l'introduction de la base 1971, le PIB est égal à la somme du PIB non marchand et du PIB marchand, ce dernier étant égal à l'ancienne PIB (à quelques détails près)) ; nous n'avons pas cherché à estimer une série de PIB non marchand sur longue période, mais les données disponibles indiquent qu'il s'établissait avant la Seconde Guerre mondiale à des niveaux très proches des niveaux observés dans l'immédiat après-guerre, i.e. aux alentours de 10 % du PIB marchand ; dans la suite de cette annexe, ainsi que dans le texte du livre, nous omettons de rappeler systématiquement que l'acronyme « PIB » désigne la « production intérieure brute » et non pas le « produit intérieur brut » dans les estimations effectuées dans les bases pré-1971.

2. Pour la période 1949-1970, nous avons repris les séries reproduites dans l'*Annuaire rétrospectif* publié par l'INSEE en 1990. Il s'agit de séries établies en base 1971, que l'INSEE a rétro-polées en utilisant les séries établies dans les bases antérieures. Pour la période 1970-1997, nous avons repris les séries reproduites dans le dernier *Rapport sur les comptes de la nation* publié en base 1980, c'est-à-dire le *Rapport sur les comptes de la nation 1997*. Il s'agit donc de séries établies en base 1980, d'où une (très) légère discontinuité en 1970 avec les séries établies en base 1971, sans grande importance pratique (l'adoption de la base 1980 a entraîné des modifications des concepts et des méthodes de la comptabilité nationale nettement moins importantes que l'adoption de la base 1971) (l'INSEE a également rétro-polé les séries en base 1980 sur l'ensemble de la période 1959-1997 ; mais ces séries 1959-1997, qui constituent la base de données « Nouba » et qui sont d'un usage principalement interne à l'INSEE, n'ont jamais été publiées ; nous avons préféré avoir recours autant que possible à des séries publiées, et c'est pourquoi nous n'avons pratiquement pas utilisé cette base « Nouba » (cf. toutefois tableaux G-6 et G-8)). Pour 1998, nous nous sommes contentés d'appliquer aux chiffres de 1997 les taux de croissance indiqués dans le *Rapport sur les comptes de la nation 1998* (4,1 % pour le PIB en francs courants, 3,2 % pour le PIB en francs constants, 4,0 % pour le RPB, et 3,4 % pour le RDB). De façon générale, nous n'avons pas cherché dans le cadre de ce livre à utiliser les nouvelles séries de l'INSEE établies en base 1995 : les séries en base 1995 disponibles à la date de rédaction de cette annexe ne permettraient même pas de remonter jusqu'en 1970, et nous avons donc choisi d'en rester aux séries établies en base 1980 et de compléter l'année 1998 en appliquant aux estimations 1997 en base 1980 les taux de croissance 1998/1997 publiés dans le « Rapport sur les Comptes de la Nation 1998 » (d'après l'expérience des révisions antérieures, il est probable que les modifications liées au passage de la base 1980 à la base 1995 ne porteront que sur quelques dixièmes de %, tout du moins pour ce qui concerne les évolutions).

3. En pratique, les ratios (revenu imposable)/(revenu fiscal) ne sont jamais exactement égaux à 70 % ; mais les légères variations aux environs de 70 % constatées depuis 1970 sont suffisamment faibles pour pouvoir être négligées (cf. annexe B, tableau B-7).

4. Dans la publication consacrée aux résultats de l'enquête « Revenus fiscaux » de 1970, l'INSEE note que le revenu fiscal représentait environ 57 % du revenu des ménages au sens de la comptabilité nationale lors des enquêtes de 1956 et de 1962, et en représente environ 59-60 % lors des enquêtes de 1965 et 1970 (cf. Banderier et Ghigliazza (1974, p. 119)). Ces chiffres confirment l'idée d'une légère hausse tendancielle du ratio (revenu fiscal)/(revenu des ménages au sens de la comptabilité nationale), mais les niveaux obtenus ne peuvent pas être repris tels quels : d'une part, l'INSEE utilisait à l'époque des séries de comptabilité nationale issues de bases aujourd'hui dépassées (sans toujours bien préciser lesquelles) ; d'autre part et surtout, le montant du revenu fiscal total ou du revenu imposable total estimé par les enquêtes « Revenus fiscaux », de même d'ailleurs que le nombre total de foyers, est toujours légèrement sous-évalué par rapport aux agrégats que nous cherchons à estimer ici, car les enquêtes « Revenus fiscaux », qui reposent sur des échantillons de déclarations transmis par la DGI, ont toujours eu du mal à appréhender les revenus des foyers non

également cohérente avec les résultats que nous obtenons concernant l'évolution de la composition du revenu des ménages (cf. section 3, tableaux G-5 à G-11 infra) : sur longue période, la quasi-stabilité du ratio (revenu fiscal)/(revenu des ménages au sens de la comptabilité nationale) s'explique par le fait que la baisse du poids des revenus mixtes des non-salariés (que la comptabilité nationale comptabilise à un niveau très supérieur à celui retenu par le fisc et déclaré par les intéressés) a été compensée par la hausse du poids relatif des prestations sociales (parmi ces dernières, seules les pensions de retraite sont systématiquement imposables, tout du moins lorsqu'elles ne correspondent pas à des pensions d'invalidité ou d'ancien combattant) ; dans les années 1950-1960, la baisse du poids des revenus mixtes a été particulièrement rapide, si bien que le premier facteur tend à l'emporter (d'où un léger trend ascendant du ratio (revenu fiscal)/RPB). Notons également que selon nos estimations, le ratio (revenu fiscal)/RPB a poursuivi son léger trend ascendant au cours des années 1970, avant de stabiliser dans les années 1980-1990 et même de diminuer légèrement à la fin des années 1990 (cf. colonne (3) du tableau G-2), ce qui s'explique par le fait que l'effondrement des revenus mixtes est pratiquement terminé et que la croissance des prestations sociales est renforcée par celle des revenus du capital non imposables. Au final, nos estimations de l'évolution du revenu fiscal total (et donc du revenu fiscal moyen) au cours de la période 1949-1998 sont donc cohérentes avec les informations fournies par deux sources largement indépendantes (les enquêtes « Revenus fiscaux » et les comptes nationaux), et elles peuvent donc être considérées comme relativement fiables, à 1 % ou 2 % près. En particulier, il est possible que notre méthodologie nous ait conduit à surévaluer (très) légèrement le niveau du ratio (revenu fiscal)/RPB atteint en 1970, et donc que nous ayons (très) légèrement surévalué la croissance du revenu fiscal moyen au cours des années 1950-1960, ce qui impliquerait que la croissance de la part des hauts revenus dans le revenu fiscal total observée au cours de cette période a été en réalité encore plus importante que celle que nous avons diagnostiquée, mais le fait est que ce léger biais ne semble pas pouvoir porter sur plus de 1 % ou 2 %¹.

Pour les années 1913 et 1920-1938, nous avons choisi d'estimer le revenu fiscal total en utilisant directement les estimations des « revenus privés » de Dugé de Bernonville, et non pas les estimations du revenu des ménages au sens de la comptabilité nationale, ce qui se justifie par le fait que les concepts de revenus utilisés par Dugé de Bernonville sont beaucoup plus proches du concept de revenu fiscal que ne le sont les concepts de la comptabilité nationale (en particulier, Dugé de Bernonville estime des bénéfices « nets » et non pas des excédents bruts d'exploitation), et que les estimations du revenu des ménages au sens de la comptabilité nationale disponibles pour l'entre-deux-guerres, et en particulier les estimations de Villa, ont toutes été obtenues à partir des estimations de Dugé de Bernonville². Pour calculer le revenu fiscal total indiqué sur le tableau G-2 pour les années 1913 et 1920-1938, nous avons donc appliqué aux estimations de Dugé de Bernonville reproduites sur le tableau G-12 les coefficients indiqués en note du tableau G-2, coefficients qui nous ont semblé « raisonnables », compte tenu de la méthodologie, des concepts et des sources utilisées par Dugé de Bernonville³. Précisons cependant que, la première enquête « Revenus fiscaux » ayant

imposables ne déposant pas de déclaration (dont le nombre n'a fortement baissé qu'à la fin des années 1970 et au début des années 1980) (cf. Piketty (1998, pp. 89-96)). En adoptant le même type de taux de correction à la hausse que ceux que nous avons estimé pour 1970, le trend ascendant allant approximativement de 57 % en 1956 à 60 % en 1970 estimé par l'INSEE devient un trend allant d'environ 60 % en 1956 à environ 64 % en 1970, très proche du trend que nous avons retenu ici (cf. colonne (3) du tableau G-2).

1. Ce léger biais pourrait être dû au fait que nous sommes parti de la série de revenu imposable total estimée dans Piketty (1998), série qui est a priori non biaisée, puis que nous avons divisé cette série par un coefficient uniforme de 0,70 pour passer du revenu imposable au revenu fiscal, et ce bien que le « bon » coefficient était sans doute plus proche de 0,72 en 1970 et ne s'est abaissé aux alentours de 0,70 qu'au cours des années 1970 (cf. annexe B, tableau B-7).

2. Pour calculer le PIB par les revenus et estimer les séries correspondantes (revenu des ménages, salaires, bénéfices des entrepreneurs individuels, dividendes, profits non distribués des entreprises, etc.), Villa est parti des niveaux indiqués dans les « comptes de 1938 » et a utilisé comme indicateurs d'évolution les différentes séries de « revenus privés » de Dugé de Bernonville (pour les dividendes et les profits non distribués, Villa a combiné les séries de Dugé de Bernonville et les séries de Malissen).

3. Les points suivants méritent d'être précisés. Pour estimer les « revenus de l'industrie et du commerce », Dugé de Bernonville part du montant total des bénéfices industriels et commerciaux (BIC) soumis à l'impôt cédulaire sur les BIC, qu'il rehausse afin de prendre en compte la déduction de l'impôt cédulaire de l'année précédente et l'existence de BIC inférieurs au seuil d'imposition ; puis il déduit de ce total le montant des dividendes versés par les sociétés françaises, qu'il estime à partir des statistiques de l'IRVM ; au final, les effets combinés de ce rehaussement et de cette déduction le conduisent à estimer des revenus de l'industrie et du commerce du même ordre que le montant total des BIC soumis à l'impôt cédulaire sur les BIC (cf. colonne (7) du tableau G-13) ; les revenus de l'industrie et du commerce ainsi estimés par Dugé de Bernonville incluent les profits non-distribués (qui ne font pas partie du revenu fiscal), et c'est pourquoi nous avons appliqué des taux de 75 % (pour les années 1913 et 1920-1929) et de 85 % (pour les années 1930-1938) à cette série (nous avons retenu des parts des profits non-distribués de 25 % pour les années 1920 et de 15 % pour les années 1930 en nous fondant sur les estimations de Malissen, qui indiquent que les taux de rétention des sociétés françaises étaient de l'ordre de 50 % dans les années 1920 et de 30 % dans les années 1930 (cf. colonne (4) du tableau G-15), et que la part des sociétés dans le total des BIC a toujours été de l'ordre de 50 % (cf. colonne (8) du tableau G-15)). Pour estimer les revenus de valeurs mobilières, Dugé de Bernonville additionne le montant des revenus des valeurs de l'Etat français (obtenu à partir des statistiques budgétaires) et le montant des revenus de valeurs mobilières soumis à l'IRVM, puis déduit de ce total un pourcentage correspondant aux revenus de valeurs mobilières perçus par des sociétés ou des établissements publics (et non pas par des particuliers) ; en pratique, le pourcentage retenu est de l'ordre de 10 % (cf. colonne (6) du tableau G-14), ce qui semble faible (d'autant plus

été menée en 1956, nous ne disposons pas d'autre source à laquelle nous puissions confronter nos estimations du revenu fiscal total pour cette période : nos estimations du revenu fiscal total et du revenu fiscal moyen sont donc plus inévitablement fragiles pour l'entre-deux-guerres et pour l'avant-première-guerre que pour l'après-seconde-guerre. Notons toutefois qu'avec cette méthodologie fondée sur l'estimation directe du revenu fiscal à partir des séries de Dugé de Bernonville, nous obtenons pour les années 1913 et 1920-1938 des ratios (revenu fiscal)/RDB compris entre 50 % et 60 %, et généralement de l'ordre de 55-60 %, c'est-à-dire des ratios très proche du ratio (revenu fiscal)/RPB de 58,0 % retenu pour 1949 (cf. colonne (3) du tableau G-2), ce qui suggère que les éventuelles erreurs d'estimations ne portent sans doute que sur quelques %, et ce qui confirme l'hypothèse d'un ratio (revenu fiscal)/RDB (ou (revenu fiscal)/RPB) globalement constant au cours du siècle. En particulier, le fait que ces ratios soient légèrement plus faibles pour l'entre-deux-guerres (et notamment pour les années 1920) que pour l'immédiat après-guerre est parfaitement cohérent par les variations du poids relatif des revenus mixtes des non-salariés. Il semblerait bien cependant que ce phénomène s'explique également par une légère surestimation du RDB dans l'entre-deux-guerres (le RDB retenu par Villa pour les années 1920, 1922 et 1928 semble particulièrement élevé¹). Pour les années 1900-1912, en l'absence d'estimations du type de celles de Dugé de Bernonville, nous avons supposé un ratio (revenu fiscal)/RDB uniforme de 60,0 %, soit un niveau très proche du ratio de 58,9 % obtenu pour 1913.

Pour les années de guerre, les sources statistiques disponibles sont relativement pauvres (très peu d'auteurs se sont risqués à donner des estimations du revenu des ménages pour ces années-là), et nous avons notamment eu recours à des hypothèses sur l'évolution du ratio (revenu moyen)/(salaire ouvrier moyen), ce qui se justifie par le fait que les salaires sont sans doute les grandeurs dont l'évolution au cours de ces périodes chaotiques est la moins mal connue, et que ce ratio a généralement tendance à se déformer à un rythme relativement lent (cf. colonne (10) du tableau G-2).

Pour les années 1939-1948, nous disposons grâce aux estimations de Mitzakis (1944) d'un point de repère relativement solide pour l'année 1943. Mitzakis a en effet réalisé en 1944 une estimation des « revenus privés » de l'année 1943 qui semble relativement fiable (compte tenu des difficultés inhérentes aux années de guerre) : Mitzakis a utilisé les mêmes méthodes et les mêmes catégories que Dugé de Bernonville, et, de la même façon que son modèle, il a mobilisé l'ensemble des sources statistiques de l'époque². De plus, en appliquant aux estimations de Mitzakis reproduites sur le tableau G-12 les mêmes coefficients que ceux que nous avons appliqués aux estimations de Dugé de Bernonville, nous obtenons un ratio (revenu moyen)/(salaire ouvrier moyen) de 1,20 en 1943, c'est-à-dire un ratio en hausse d'environ 10 % par rapport au ratio de 1,10 obtenu pour 1938 (cf. colonne (10) du tableau G-2), ce qui semble cohérent avec les informations fournies par les statistiques fiscales issues de l'impôt cédulaire sur les BIC, qui montrent que les BIC ont progressé légèrement plus vite que les salaires au cours de l'inflation des années 1938-1943³.

que Dugé de Bernonville ne prend pas en compte le fait que les dividendes transitent entre sociétés font souvent l'objet de taxations multiples au titre de l'IRVM ; pour une estimation de l'importance de ce biais, cf. Malissen (1953, p. 47)) : c'est pourquoi nous avons appliqué un taux de 70 % à cette série (il faudrait également tenir compte de l'existence d'intérêts publics non imposables). Signalons enfin que nous avons appliqué un taux de seulement 25 % aux revenus de l'agriculture (Dugé de Bernonville utilise des statistiques portant sur le niveau de production agricole, ce qui, compte tenu du mode très favorable de détermination des BA fiscaux, le conduit à fortement surestimer ces derniers), un taux de 0 % aux pensions et retraites (Dugé de Bernonville se fonde pour l'essentiel sur les pensions de guerre, qui ne sont pas imposables et ne font donc pas partie du revenu fiscal), un taux de 95 % aux salaires (Dugé de Bernonville estime une masse salariale brute à partir de données portant directement sur les effectifs et sur les salaires des secteurs privés et publics, et il ne déduit ni les cotisations sociales obligatoires ni les cotisations volontaires en vue de la retraite, qui sont pourtant très largement déductibles du revenu fiscal ; le taux de 95 % que nous avons retenu est probablement trop élevé), un taux de 75 % aux revenus de la propriété bâtie (Dugé de Bernonville rehausse d'environ 25 % les valeurs locatives de la contribution foncière, alors que ce sont ces dernières qui constituent le revenu fiscal) et un taux de 100 % aux revenus des professions libérales (Dugé de Bernonville se fonde sur les statistiques de l'impôt cédulaire sur les BNC, convenablement rehaussées, et aucune correction ne semble nécessaire pour passer au revenu fiscal).

1. Notons toutefois que les très forts ratios RDB/PIB obtenus pour le début des années 1920 à partir des séries de Villa (colonne (10) du tableau G-1) sont artificiellement amplifiés par le fait que nous avons utilisé au dénominateur l'estimation du PIB calculée par la production (variable « PIBQ » de Villa) : en particulier, si nous avions utilisé l'estimation du PIB calculée par les revenus (variable « PIBR » de Villa ; cf. tableau G-3 infra), alors le ratio de 123,3 % observé en 1921 disparaîtrait et repasserait (légèrement) au-dessous de la barre des 100 %. La surestimation du RDB de l'entre-deux-guerres pourrait être due à la fois à une surestimation du niveau retenu dans les « comptes de 1938 » et à des coefficients de rehaussement légèrement trop élevés appliqués par Villa aux « revenus privés » de Dugé de Bernonville (à moins que ces coefficients élevés ne se justifient par une prise en compte d'une quantité importante de prestations sociales non imposables (et en particulier de prestations versées directement par l'employeur non prises en compte par Dugé de Bernonville) dès l'entre-deux-guerres, ce qui reviendrait au même du point de vue de l'estimation du revenu fiscal).

2. Rivet (1941) a également utilisé les mêmes méthodes que Dugé de Bernonville pour estimer le montant de la masse salariale totale en 1941 (l'estimation obtenue est cohérente avec celles de Dugé de Bernonville et de Mitzakis, mais nous n'avons pas cherché à l'utiliser, car Rivet ne fournit pas d'estimation pour les autres masses de revenus).

3. Cf. section 3 et tableaux G-15 à G-17 infra. Le fait que les BIC aient progressé légèrement plus vite que les salaires jusqu'en 1943 n'est pas incohérent avec le fait que la part du capital dans la VA des entreprises ait commencé à baisser dès le début de la guerre : les statistiques issues de l'impôt cédulaire sur les BIC indiquent en effet que seuls les BIC « petits et moyens » ont pro-

Le revenu fiscal total indiqué sur le tableau G-2 pour l'année 1943 a donc été obtenu en appliquant aux estimations de Mitzakis les mêmes coefficients que ceux que nous avons appliqués aux estimations de Dugé de Bernonville, puis nous avons supposé pour les années 1939-1942 que le ratio (revenu moyen)/(salaire ouvrier moyen) avait évolué linéairement entre 1938 et 1943 (cf. colonne (10) du tableau G-2). Pour les années 1944-1948, une telle hypothèse n'est pas envisageable. Certes, le ratio (revenu moyen)/(salaire ouvrier moyen) obtenu pour 1943 (1,20) est relativement proche du ratio obtenu pour 1949 (1,26), et on pourrait donc supposer que l'évolution linéaire retenue pour les années 1938-1943 s'est poursuivie au cours des années 1943-1949. Mais la comparaison des taux de croissance du PIB, des taux de croissance des salaires et des taux de croissance obtenus à partir des statistiques fiscales issues de l'impôt cédulaire sur les BIC suggère que le ratio (revenu moyen)/(salaire ouvrier moyen) a suivi une évolution non monotone au cours de la période 1943-1949, avec une forte baisse en 1944, une légère remontée en 1945, une hausse significative en 1946, une légère baisse en 1947, puis une nouvelle hausse en 1948-1949. À partir de ces informations, nous avons donc calculé le revenu fiscal total pour les années 1944-1948 en supposant un ratio (revenu moyen)/(salaire ouvrier moyen) de 1,02 en 1944, 1,05 en 1945, 1,15 en 1946, 1,10 en 1947 et 1,15 en 1948 (cf. colonne (10) du tableau G-2). Ces estimations sont évidemment relativement imprécises, mais elles sont cohérentes avec toutes les informations dont nous disposons. En particulier, elles sont nettement plus satisfaisantes que les estimations du revenu fiscal total que l'on pourrait obtenir en utilisant les estimations de Froment et Gavanier (1947, p. 921 ; 1948, p. 738), selon lesquelles le revenu des ménages serait passé de 371 milliards de francs courants en 1938 à 2 300 milliards en 1946 et 3 148 milliards en 1947 (il s'agit à notre connaissance des seules estimations du revenu des ménages au sens de la comptabilité nationale qui aient été tentées pour les années 1939-1948) : en appliquant ces taux de progression 1946/1938 et 1947/1938 au revenu fiscal total que nous avons retenu pour 1938, on obtiendrait un revenu moyen de 1946 à peine plus élevé que le salaire ouvrier moyen, ce qui semble trop faible, compte tenu de la très forte reprise économique de 1946 (la comparaison des taux de croissance des salaires, du PIB et des BIC suggère que le ratio (revenu moyen)/(salaire ouvrier moyen) est au minimum de l'ordre de 1,10-1,15 en 1946, et la valeur de 1,15 que nous avons retenue est plutôt une valeur « moyenne »), et ce qui conduirait à une remontée de la part des hauts revenus en 1946 beaucoup trop forte pour ne pas être suspecte, alors que nos estimations conduisent à des fluctuations « raisonnables » de la part des hauts revenus (il est possible cependant que nous ayons légèrement surestimé la chute du ratio (revenu moyen)/(salaire ouvrier moyen) en 1944 : avec un ratio légèrement plus élevé, la baisse de la part des hauts revenus observée en 1944 serait encore plus forte que celle que nous avons diagnostiquée).

Pour les années 1914-1919, les estimations du revenu des ménages sont encore plus rares que pour la période 1939-1948 (ce qui s'explique notamment par le fait que les statistiques issues des impôts cédulaires, et en particulier de l'impôt cédulaire sur les BIC, ne débutent qu'en 1919). La seule estimation dont nous ayons connaissance est due à Lecaillon (1948), qui raccorde les estimations des « revenus privés » effectuées par Dugé de Bernonville pour les années 1913 et 1920 en utilisant des indices de la production industrielle et agricole¹. Une telle méthode, relativement imprécise en temps de paix, est totalement inacceptable en temps de guerre, compte tenu du fait que les revenus des ménages baissent généralement sensiblement moins vite et moins fortement que la production en temps de guerre (du fait notamment de l'endettement public et des transferts internationaux), et en tout état cause que les chronologies peuvent varier de façon importante (ce qui explique également pourquoi il est impossible d'utiliser la série de PIB estimée par Villa par la production pour estimer l'évolution du revenu des ménages durant les années de guerre). De fait, l'utilisation des estimations de Lecaillon pour les années 1914-1919 conduirait à des incohérences importantes, et nous ne les avons donc pas utilisées². Compte tenu du fait que les estimations retenues pour 1913 et 1920 conduisent à des ratios (revenu moyen)/(salaire ouvrier moyen) très proches pour ces deux années (1,27 en 1913, 1,25 en 1920), l'hypothèse la plus naturelle consiste à supposer que ce ratio a évolué linéairement entre 1913 et 1920 (cf. colonne (10) du tableau G-2). Le fait que le ratio (revenu moyen)/(salaire ouvrier moyen) n'ait pas connu au cours de la Première Guerre mondiale le même type d'effondrement qu'en 1944-1945 semble cohérent avec le fait que le premier conflit mondial n'a pas conduit au même type de grande revalorisation salariale (dans un contexte d'effondrement de la production)

gressé légèrement plus vite que les salaires jusqu'en 1943, alors que les « gros » BIC (et en particulier les bénéfices des sociétés) ont commencé à baisser (non seulement en termes relatifs, mais également en francs courants) dès le début du conflit.

1. Lecaillon obtient ainsi des estimations de 36,3-29,0-28,7-35,8-41,6-57,9-70,8-82,9 pour le total des « revenus privés » (en milliards de francs courants) pour les années 1913-1914-1915-1916-1917-1918-1919-1920.

2. Par exemple, la série Lecaillon conduirait à conclure à une baisse du pouvoir d'achat des ménages entre 1918 et 1919, ce qui semble fortement incohérent avec la forte croissance du PIB et surtout avec la croissance sensible du pouvoir d'achat des salaires (qui montre que les ménages ont profité de la reprise). Inversement, la série Lecaillon conduirait à conclure à une progression spectaculaire du pouvoir d'achat des ménages entre 1919 et 1920, ce qui conduirait à une baisse vertigineuse de la part des hauts revenus, beaucoup trop forte pour ne pas être suspecte (par exemple, la part de P90-100 passerait de 49,57 % en 1919 à 39,60 % en 1920...).

que lors de la Libération. En fait, si l'on supposait que les hausses de prix et l'indexation insuffisante des salaires ont conduit à une progression de la part du capital dans la valeur ajoutée lors de la Première Guerre mondiale, alors on pourrait même être conduit à conclure à une hausse du ratio (revenu moyen)/(salaire ouvrier moyen) au cours des années 1914-1918, qui n'aurait retrouvé son niveau de l'ordre de 1,25-1,27 qu'en 1919-1920. Cependant, les rares estimations dont nous disposons suggèrent plutôt une relative stabilité du partage capital/travail au cours de la Première Guerre mondiale¹. Dans ces conditions, l'hypothèse la plus raisonnable consiste à supposer que le ratio (revenu moyen)/(salaire ouvrier moyen) a évolué linéairement entre 1913 et 1920, et c'est ainsi que nous avons procédé.

2. ESTIMATION DE SÉRIES HOMOGÈNES PERMETTANT DE DÉCOMPOSER DE LA VALEUR AJOUTÉE ENTRE TRAVAIL ET CAPITAL DE 1900 À 1998

Les tableaux G-3 et G-4 indiquent comment nous avons procédé pour obtenir des séries annuelles homogènes permettant de décomposer la valeur ajoutée des entreprises entre travail et capital de 1900 à 1998. Là encore, toutes les sources utilisées et tous les calculs effectués sont indiqués précisément sur les tableaux, et nous nous contentons de préciser ici les points essentiels.

Tableau G-3: Décomposition de la valeur ajoutée entre travail et capital, 1900-1949

	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)	(11)	(12)	(13)	(14)	(15)	(16)	(17)
	PIBE	MSE	PSE	CSE	EBE	IDVE	RBEI	RBM	TAXE	TAXIM	SUBE	DOME	%E	%Tr.	%K	%Tr.	%K
1900	34,9	13,2	0,1	0,0	1,6	1,6	12,9	3,2	2,3	0,5	0,5	0,0	44,0	80,8	19,2	76,7	23,3
1901	32,9	13,1	0,1	0,0	1,0	1,5	12,1	3,0	2,3	0,4	0,5	0,0	43,5	84,1	15,9	80,0	20,0
1902	32,1	12,8	0,1	0,0	1,3	1,4	11,5	2,8	2,3	0,4	0,6	0,0	42,4	82,5	17,5	78,4	21,6
1903	33,7	13,2	0,1	0,0	1,4	1,5	12,4	3,0	2,3	0,4	0,6	0,0	43,4	82,3	17,7	78,2	21,8
1904	34,3	13,1	0,1	0,0	1,4	1,5	12,9	3,2	2,3	0,4	0,6	0,0	44,7	82,2	17,8	78,1	21,9
1905	34,5	12,9	0,1	0,0	1,9	1,5	12,8	3,1	2,3	0,4	0,6	0,0	43,9	79,2	20,8	75,1	24,9
1906	34,1	13,3	0,1	0,0	1,3	1,7	12,4	3,0	2,4	0,4	0,6	0,0	43,1	81,9	18,1	77,8	22,2
1907	38,0	13,6	0,1	0,0	2,4	1,9	14,0	3,5	2,5	0,4	0,5	0,0	43,8	76,1	23,9	72,0	28,0
1908	37,8	14,2	0,1	0,0	1,8	1,9	13,9	3,4	2,5	0,4	0,5	0,0	43,7	79,7	20,3	75,6	24,4
1909	39,3	14,5	0,1	0,0	2,3	2,0	14,3	3,5	2,7	0,4	0,6	0,0	43,2	77,5	22,5	73,4	26,6
1910	39,2	14,9	0,1	0,0	1,7	2,3	14,0	3,4	2,9	0,5	0,6	0,0	42,3	78,9	21,1	74,8	25,2
1911	43,6	15,2	0,1	0,0	2,8	2,5	16,0	3,9	3,1	0,5	0,6	0,0	43,7	74,5	25,5	70,4	29,6
1912	47,3	15,3	0,1	0,0	4,5	2,7	17,6	4,3	3,1	0,5	0,7	0,0	43,8	68,2	31,8	64,1	35,9
1913	46,7	15,3	0,1	0,0	4,2	2,8	17,1	4,2	3,3	0,5	0,8	0,0	43,3	68,8	31,2	64,7	35,3
1914					0,0	2,8			2,6	0,4	0,9	0,0					
1915					0,0	2,5			2,7	0,4	0,9	0,0					
1916					0,0	5,6			3,4	0,4	0,8	0,0					
1917					0,0	7,7			4,3	0,5	1,1	0,0					
1918					0,0	7,7			4,0	0,6	1,2	0,0					
1919		38,1	0,2	0,1	11,9	4,7			7,8	0,8	2,0	0,9		69,9	30,1	65,8	34,2
1920	162,6	59,1	0,4	0,4	20,0	5,3	61,5	5,5	13,3	1,6	2,8	1,8	41,9	70,3	29,7	66,2	33,8
1921	162,6	60,5	0,3	0,2	18,4	5,1	59,7	6,6	13,9	1,7	3,3	0,6	41,4	72,1	27,9	68,0	32,0
1922	174,4	59,7	0,2	0,3	20,8	4,9	65,8	9,2	15,5	1,7	1,7	2,0	43,4	70,1	29,9	66,0	34,0
1923	195,7	64,8	0,3	0,3	22,8	5,7	76,6	9,6	17,2	1,6	1,7	1,5	44,9	69,7	30,3	65,6	34,4
1924	226,3	76,2	0,3	0,3	26,1	7,8	86,5	11,0	20,1	1,9	2,3	1,5	43,8	69,4	30,6	65,3	34,7
1925	250,6	81,9	0,4	0,3	27,4	9,7	97,6	12,3	22,5	2,0	2,4	1,1	44,9	69,0	31,0	64,9	35,1
1926	312,5	95,8	0,5	0,4	34,1	11,3	123,6	14,1	33,3	3,5	3,4	0,7	46,5	68,1	31,9	64,0	36,0
1927	322,4	98,0	0,7	0,5	34,8	11,6	123,1	15,7	37,4	4,9	3,2	1,0	45,8	68,1	31,9	64,0	36,0
1928	346,4	106,0	0,8	0,7	35,8	12,8	132,8	17,3	40,1	5,0	3,5	1,2	46,0	68,9	31,1	64,8	35,2
1929	371,0	119,0	0,9	0,9	37,5	14,8	134,8	18,9	45,0	4,9	4,3	1,4	43,8	69,8	30,2	65,7	34,3
1930	361,7	127,4	2,2	1,9	38,2	14,0	116,4	20,9	42,6	5,2	5,6	1,4	38,8	71,6	28,4	67,5	32,5
1931	338,6	122,0	3,6	3,1	37,5	10,9	98,7	22,0	42,2	4,7	5,5	0,6	35,8	72,7	27,3	68,6	31,4
1932	300,1	110,6	3,3	2,9	29,0	7,0	86,3	22,0	38,4	6,0	5,3	0,0	36,1	76,4	23,6	72,3	27,7
1933	292,0	105,6	3,1	2,7	31,3	7,7	83,5	21,2	37,7	4,9	5,4	0,3	35,7	74,1	25,9	70,0	30,0
1934	264,7	96,6	3,2	2,9	26,1	8,6	72,6	20,4	34,9	5,1	5,7	0,0	34,6	74,7	25,3	70,6	29,4
1935	256,5	90,0	3,4	3,0	25,7	8,3	73,6	19,6	34,5	4,9	6,4	0,1	36,1	73,9	26,1	69,8	30,2
1936	286,0	100,5	3,1	2,7	25,8	9,8	93,7	18,9	33,4	4,9	6,8	0,1	39,8	74,9	25,1	70,8	29,2
1937	348,6	123,3	4,2	3,7	36,1	10,9	116,6	19,6	37,2	5,3	8,4	0,1	39,6	73,6	26,4	69,5	30,5
1938	396,9	137,0	5,3	4,7	41,0	14,0	128,0	22,0	46,0	7,0	8,0	0,1	38,8	72,8	27,2	68,7	31,3
1939		140,0	5,3	4,8	43,1	14,1	147,8		41,6	7,4	27,6		41,6	72,4	27,6	68,3	31,7
1940		127,6	4,6	3,5	37,7	14,1	122,1		39,4	7,4	27,6		39,4	72,4	27,6	68,3	31,7
1941		148,3	5,2	4,8	41,3	14,0	137,0		39,1	7,4	25,9		39,1	74,1	25,9	70,0	30,0
1942		181,0	6,1	7,6	47,1	14,0	160,8		38,6	7,6	23,9		38,6	76,1	23,9	72,0	28,0
1943		216,4	7,0	8,7	49,5	12,2	179,2		37,9	7,9	21,0		37,9	79,0	21,0	74,9	25,1
1944		367,9	11,5	10,4	28,5	12,4	195,6		31,2	90,5	9,5		31,2	90,5	9,5	86,4	13,6
1945		619,8	18,6	31,0	74,2	10,9	377,8		33,4	88,7	11,3		33,4	88,7	11,3	84,6	15,4
1946		835,7	24,1	110,2	265,3	20,4	842,2		40,1	77,2	22,8		40,1	77,2	22,8	73,1	26,9
1947		1278	35,2	201,6	386,0	38,1	1266		39,5	78,1	21,9		39,5	78,1	21,9	74,0	26,0
1948		2061	54,3	344,1	751,1	52,2	2302		41,4	75,4	24,6		41,4	75,4	24,6	71,3	28,7
1949a		2249	56,4	464,1	979,1	87,2	2866		42,8	72,2	27,8		42,8	72,2	27,8	68,1	31,9

1. Cf. Hautcœur et Grotard (1999), qui proposent une estimation de l'évolution du partage capital/travail de la valeur ajoutée des entreprises fondée sur l'exploitation des statistiques issues de l'impôt sur les bénéfices de guerre.

Lecture : En 1949, la part du travail dans la valeur ajoutée des entreprises était de 68,1 %, et la part du capital de 31,9 %.

Sources : (1) = série PIBE de Villa = production intérieure brute en valeur (en milliards de francs courants) calculée par les revenus (cf. Villa (1994, p.142) pour la série 1920-1938 et Villa (1997, p.207) pour 1900-1913)

(2) = série MSE de Villa = masse salariale versée par les entreprises en valeur (en milliards de francs courants) (cf. Villa (1994, p.139) pour 1919-1949 et Villa (1997, p.206) pour 1900-1913)

(3) = série PSE de Villa = prestations sociales versées par les entreprises en valeur (en milliards de francs courants) (cf. Villa (1994, p.146) pour 1919-1949 et Villa (1997, p.206) pour 1900-1913)

(4) = série CSE de Villa = cotisations sociales versées par les entreprises en valeur (en milliards de francs courants) (cf. Villa (1994, p.114) pour 1919-1949 et Villa (1997, p.206) pour 1900-1913)

(5) = série EBE de Villa = épargne brute des entreprises en valeur (en milliards de francs courants) (cf. Villa (1994, p.123))

(6) = série IDVE de Villa = intérêts et dividendes versés par les entreprises en valeur (en milliards de francs courants) (cf. Villa (1994, p.129) pour 1919-1938 et Villa (1997, p.206) pour 1900-1913; pour les années 1939-1949, nous avons complété la série de Villa en partant de la valeur de 1938 et en utilisant comme

indicateur d'évolution la série 1939-1949 de Malissen portant sur les bénéfices distribués (cf. tableau G-15, colonne (2)); la série Malissen ne portant pas sur les années 1940-1941, nous avons supposé une évolution linéaire entre 1939 et 1942)

(7) = série RBEI de Villa = revenu brut d'exploitation des entreprises individuelles en valeur (en milliards de francs courants) (cf. Villa (1994, p.147))

(8) = série RBM de Villa = revenu brut d'exploitation des ménages (logements et jardins familiaux) (cf. Villa (1994, p.147))

(9) = série TAXE de Villa = impôts payés par les entreprises en valeur (en milliards de francs courants) (cf. Villa (1994, p.149) pour la série 1919-1938, Villa (1997, p.206) pour 1913 et www.cepii.fr pour 1914-1918)

(10) = série TAXIM de Villa = impôts indirects payés par les ménages en valeur (en milliards de francs courants) (cf. Villa (1994, p.150) pour la série 1919-1938, Villa (1997, p.206) pour 1913 et www.cepii.fr pour 1914-1918)

(11) = série SUBE de Villa = subventions reçues par les entreprises en valeur (en milliards de francs courants) (cf. Villa (1994, p.149) pour la série 1919-1938, Villa (1997, p.206) pour 1913 et www.cepii.fr pour 1914-1918)

(12) = série DOME de Villa = dommages de guerre reçues par les entreprises en valeur (en milliards de francs courants) (cf. Villa (1994, p.122)) (par définition, PIBE = MSE+PSE+CSE+EBE+IDVE+RBEI+RBM+TAXE+TAXIM-SUBE-DOME)

(13) = part des entreprises individuelles dans la valeur ajoutée ((13) = % (7)/((2)+(3)+(4)+(5)+(6)+(7)))

(14) = part du travail dans la valeur ajoutée des entreprises (hors entreprises individuelles) ((14) = % ((2)+(3)+(4))/((2)+(3)+(4)+(5)+(6)))

(15) = part du capital dans la valeur ajoutée des entreprises (hors entreprises individuelles) ((15) = % ((5)+(6))/((2)+(3)+(4)+(5)+(6)))

(16) = part du travail corrigée ((16) = (14) - 4,1)

(17) = part du capital corrigée ((17) = (15) + 4,1)

Tableau G-4: Décomposition de la valeur ajoutée entre travail et capital, 1949-1998

	(1) RS	(2) EBE	(3) EBE-EI	(4) % EI	(5) % Travail	(6) % Capital		(7) % Travail	(8) % Capital
1949	2717,4	1102,4	2477,1	39,3	71,1	28,9	1949	67,0	33,0
1950	2995,0	1297,6	3002,3	41,2	69,8	30,2	1950	65,7	34,3
1951	3808,6	1658,7	3668,8	40,2	69,7	30,3	1951	65,6	34,4
1952	4561,4	1833,7	4124,2	39,2	71,3	28,7	1952	67,2	32,8
1953	4760,0	1917,9	3826,4	36,4	71,3	28,7	1953	67,2	32,8
1954	5171,1	2052,3	4170,5	36,6	71,6	28,4	1954	67,5	32,5
1955	5674,4	2198,6	4450,4	36,1	72,1	27,9	1955	68,0	32,0
1956	6349,3	2455,9	4712,7	34,9	72,1	27,9	1956	68,0	32,0
1957	7128,8	2745,0	5290,8	34,9	72,2	27,8	1957	68,1	31,9
1958	8163,1	3157,8	6142,7	35,2	72,1	27,9	1958	68,0	32,0
1959	8922,0	3569,4	6219,7	33,2	71,4	28,6	1959	67,3	32,7
1960	98,3	41,1	70,2	33,5	70,5	29,5	1960	66,4	33,6
1961	110,1	44,6	72,5	31,9	71,2	28,8	1961	67,1	32,9
1962	124,2	47,3	81,8	32,3	72,4	27,6	1962	68,3	31,7
1963	142,2	52,8	87,5	31,0	72,9	27,1	1963	68,8	31,2
1964	159,5	60,6	92,5	29,6	72,5	27,5	1964	68,4	31,6
1965	173,0	66,1	97,8	29,0	72,4	27,6	1965	68,3	31,7
1966	187,5	72,6	104,0	28,6	72,1	27,9	1966	68,0	32,0
1967	201,9	80,5	112,4	28,5	71,5	28,5	1967	67,4	32,6
1968	223,1	87,0	117,5	27,5	72,0	28,0	1968	67,9	32,1
1969	256,1	102,6	125,8	26,0	71,4	28,6	1969	67,3	32,7
1970a	290,6	116,0	138,9	25,5	71,5	28,5	1970	67,4	32,6
1970b	249,0	120,5	136,7	27,0	67,4	32,6			
1971	281,1	137,5	146,1	25,9	67,2	32,8	1971	67,2	32,8
1972	315,5	149,7	164,9	26,2	67,8	32,2	1972	67,8	32,2
1973	366,1	179,0	180,1	24,8	67,2	32,8	1973	67,2	32,8
1974	438,3	201,8	197,7	23,6	68,5	31,5	1974	68,5	31,5
1975	511,9	204,9	212,4	22,9	71,4	28,6	1975	71,4	28,6
1976	594,5	236,5	231,6	21,8	71,5	28,5	1976	71,5	28,5
1977	672,1	275,6	259,8	21,5	70,9	29,1	1977	70,9	29,1
1978	754,3	306,7	298,3	21,9	71,1	28,9	1978	71,1	28,9
1979	855,4	350,6	328,5	21,4	70,9	29,1	1979	70,9	29,1
1980	991,8	374,3	357,2	20,7	72,6	27,4	1980	72,6	27,4
1981	1125,9	423,0	388,6	20,1	72,7	27,3	1981	72,7	27,3
1982	1276,7	475,3	449,4	20,4	72,9	27,1	1982	72,9	27,1
1983	1400,9	537,4	486,5	20,1	72,3	27,7	1983	72,3	27,7
1984	1494,5	616,7	510,2	19,5	70,8	29,2	1984	70,8	29,2
1985	1586,6	692,3	542,2	19,2	69,6	30,4	1985	69,6	30,4
1986	1660,9	821,5	585,6	19,1	66,9	33,1	1986	66,9	33,1
1987	1743,7	897,1	591,8	18,3	66,0	34,0	1987	66,0	34,0
1988	1853,2	1022,9	613,4	17,6	64,4	35,6	1988	64,4	35,6
1989	1980,2	1111,0	689,5	18,2	64,1	35,9	1989	64,1	35,9
1990	2127,4	1143,4	728,0	18,2	65,0	35,0	1990	65,0	35,0
1991	2229,7	1207,0	725,8	17,4	64,9	35,1	1991	64,9	35,1
1992	2304,0	1224,1	732,8	17,2	65,3	34,7	1992	65,3	34,7

Tableau G-4 (suite et fin)

1993	2313,2	1228,5	706,0	16,6	65,3	34,7	1993	65,3	34,7
1994	2362,0	1266,9	715,7	16,5	65,1	34,9	1994	65,1	34,9
1995	2456,4	1320,7	731,8	16,2	65,0	35,0	1995	65,0	35,0
1996	2531,7	1333,2	736,6	16,0	65,5	34,5	1996	65,5	34,5
1997	2598,0	1407,6	748,2	15,7	64,9	35,1	1997	64,9	35,1
1998	2670,8	1472,3	775,8	15,8	64,5	35,5	1998	64,5	35,5

Lecture : En 1998, la part du travail dans la valeur ajoutée était de 64,5 %, et la part du capital de 35,5 %.

Sources : (1) (Rémunération totale versée aux salariés par les entreprises),

(2) (EBE des entreprises (hors entreprises individuelles)) et

(3) (EBE des entreprises individuelles) (en milliards de francs courants) : 1949b-1970a: estimations de l'INSEE en base 1971 (base « Chaillié »)

((1) = variable COUTSE de Chaillié (coût salarial total versé par les entreprises); (2) = différence entre les variables EBEE (EBE des SQS+EI) et EBEEI (EBE des EI) de Chaillié; (3) = variable EBEEI de Chaillié); 1970b-1997: estimations de l'INSEE en base 1980 (publiées dans « Comptes et indicateurs économiques - Rapport sur les comptes de la nation 1997 », *INSEE-Résultats* n°607-608-609 (série « Economie générale » n°165-166-167), juin 1998) ((1) = rémunération des salariés versée par les SQS (p.143); (2) = EBE des SOS (p.143); (3) = EBE des EI (p.163)); 1998: chiffres obtenus à partir des estimations de l'INSEE en base 1995 (publiées dans « Comptes et indicateurs économiques - Rapport sur les comptes de la nation 1998 », *INSEE-Résultats* n°664 (série Economie générale n°182), juillet 1999) en appliquant un taux de croissance 1998/1997 de 2,8 % pour (1) (p.64: (2035+629+70+45)/(1954+636+69+44) = 1,028), de 4,6 % pour (2) (p.64: 1411/1349 = 1,046) et de 3,7 % pour (3) (p.77: 707/682 = 1,037)

(4) = part des entreprises individuelles dans la valeur ajoutée ((4) = % (3)/((1)+(2)+(3)))

(5) = part du travail dans la valeur ajoutée des entreprises (hors entreprises individuelles) ((5) = % (1)/((1)+(2)))

(6) = part du capital dans la valeur ajoutée des entreprises (hors entreprises individuelles) ((6) = % (2)/((1)+(2)))

(7) = part du travail corrigée ((7) = (5) - 4,1 pour les années 1949-1969, et (7) = (5) pour les années 1970-1998)

(8) = part du capital corrigée ((8) = (6) + 4,1 pour les années 1949-1969, et (8) = (6) pour les années 1970-1998)

Pour la période 1900-1949, nous avons utilisé les séries de Villa portant sur le PIB calculé par les revenus et ses différentes composantes : par construction, le PIB calculé par les revenus est égal à la somme de la rémunération totale versée aux salariés par les entreprises (salaires, cotisations et prestations sociales), de l'excédent brut d'exploitation (EBE) des entreprises (hors entreprises individuelles) (qui se décompose, dans le cadre comptable adopté par Villa, en intérêts et dividendes versés par les entreprises et en épargne brute des entreprises¹), du revenu brut d'exploitation des entreprises individuelles, du revenu brut d'exploitation des ménages (hors entreprises individuelles) (c'est-à-dire essentiellement les loyers, et notamment les loyers fictifs²), et des impôts liés à la production (nets de subventions) (l'équation comptable permettant de décomposer le PIB calculé par les revenus estimé par Villa est reproduite en note du tableau G-3³). Les séries de Villa ne fournissent une décomposition complète du PIB calculé par les revenus que pour les années 1900-1913 et 1920-1938 (cf. tableau G-3), et nous n'avons pas cherché à compléter les séries pour les années 1914-1919. Par contre, pour les années 1939-1949, nous avons complété la série « IDVE » de Villa (intérêts et dividendes versés par les entreprises) en partant de sa valeur de 1938 et en utilisant comme indicateur d'évolution la série 1939-1949 de Malissen portant sur les bénéfices distribués par les entreprises (cf. tableau G-15, colonne (2⁴)). Cette méthode est cohérente, puisque c'est également en utilisant les séries de Malissen que Villa a estimé l'évolution de sa variable IDVE durant l'entre-deux-guerres⁵, et elle est a priori relativement fiable, puisque Malissen a estimé sa série en se fondant sur les statistiques issues de l'IRVM, qui sont généralement considérées comme très fiables⁶. Cet ajout aux sé-

1. La variable « EBE » utilisée par Villa, qui désigne l'épargne brute des entreprises, c'est-à-dire l'excédent brut d'exploitation diminué des intérêts et dividendes versés par les entreprises (cf. tableau G-3), ne doit pas être confondue par l'EBE au sens usuel, i.e. l'excédent brut d'exploitation.

2. En comptabilité nationale, le revenu brut d'exploitation des ménages (hors EI), encore appelé excédent brut d'exploitation des ménages (hors EI) (la seule différence entre un revenu brut et un excédent brut est que les intérêts sont déduits dans le second cas, ce qui n'a aucune importance ici puisque Villa ne tient pas compte des intérêts versés par les ménages), regroupe les revenus que les ménages tirent des jardins familiaux (notamment sous forme de revenus en nature) et surtout des logements (c'est-à-dire les loyers, y compris les loyers fictifs que les propriétaires occupant leur logement sont censés se verser à eux-mêmes). Des séries non publiées permettent pour la période 1970-1998 de décomposer l'excédent brut d'exploitation des ménages (hors EI) (c'est-à-dire la colonne (1) du tableau G-6) ; on constate sans surprise que les jardins familiaux ont une importance négligeable (1-2 % du total, soit 98-99 % du total pour les loyers), et que la part des loyers fictifs dans le total des loyers est de l'ordre de 70 % (avec un léger trend ascendant) (ces séries non publiées nous ont été transmises par Jacques Bournay (INSEE, Département des Comptes Nationaux), et il n'existe malheureusement aucune série comparable pour les périodes antérieures).

3. Ainsi que nous l'avons déjà noté, seul le PIB calculé par les revenus (« PIBE » dans les notations de Villa) permet une telle décomposition par catégories de revenus : le PIB calculé par la production (« PIBQ » dans les notations de Villa) fournit uniquement une décomposition par secteurs de production, et le PIB calculé par la demande (« PIBVAL » dans les notations de Villa) fournit uniquement une décomposition en fonction de l'utilisation finale des revenus (consommation, investissement ou exportations).

4. La série Malissen ne portant pas sur les années 1940-1941, nous l'avons complétée en supposant une évolution linéaire entre 1939 et 1942 (les montants estimés par Malissen étant extrêmement stables pour toute la période 1938-1945 (autour de 10 milliards de francs courants), l'erreur ainsi produite est vraisemblablement très faible, et irait dans le sens d'une part du capital encore plus faible en 1940-1941).

5. Cf. supra.

6. En principe, l'estimation par Dugé de Bernonville des dividendes versés par les sociétés françaises (colonne (2) du tableau G-13) et l'estimation par Malissen des bénéfices distribués des sociétés françaises (qui en pratique sont essentiellement des dividendes,

ries de Villa nous permet ainsi de prolonger nos estimations de la décomposition de la valeur ajoutée pour les années de la Seconde Guerre mondiale, et les résultats obtenus semblent relativement « raisonnables¹ ».

De façon générale, nous avons cherché à obtenir une décomposition de la valeur ajoutée « nette » entre travail et capital, i.e. de la valeur ajoutée nette des impôts liés à la production et autres subventions, ce qui semble la façon la plus logique de procéder, puisque les impôts liés à la production pèsent sur l'ensemble de la valeur ajoutée². Nous avons également exclu de la valeur ajoutée le revenu brut d'exploitation des ménages, car ce terme ne correspond pas à une production des entreprises (par contre, ce terme est évidemment pris en compte pour la décomposition du revenu des ménages ; cf. tableaux G-5 à G-11 infra). La première décomposition que nous avons effectuée consiste à calculer la part des entreprises individuelles (EI) dans la valeur ajoutée (cf. colonne (13) du tableau G-3). La seconde décomposition consiste à partager la valeur ajoutée des entreprises proprement dites (hors EI) entre la part revenant au travail et la part revenant au capital, la somme de ces deux parts étant égale à 100 % par construction (cf. colonnes (14) et (15) du tableau G-3).

Pour la période 1949-1998, nous avons cherché à obtenir le même type de décomposition de la valeur ajoutée que pour la période 1900-1949. Pour cela, nous nous sommes contentés de reproduire sur le tableau G-4 les séries « officielles » portant sur les trois termes centraux que sont la rémunération totale versée aux salariés par les entreprises, l'excédent brut d'exploitation des entreprises (hors entreprises individuelles), et l'excédent brut d'exploitation des entreprises individuelles (cf. colonnes (1), (2) et (3) du tableau G-4). Ces trois grandeurs sont conceptuellement les mêmes que celles que nous avons utilisées pour décomposer la valeur ajoutée pour la période 1900-1949³. De la même façon que pour la période 1900-1949, la somme de ces trois grandeurs est inférieure au PIB, puisqu'il faudrait leur ajouter, outre l'excédent brut d'exploitation des ménages, les impôts liés à la production et autres subventions, ainsi que la valeur ajoutée des institutions financières et des entreprises d'assurance, qui posent des problèmes particuliers de mesure, qui sont isolées des autres entreprises dans les séries de la comptabilité nationale « moderne », et que nous avons exclues de notre décomposition de la valeur ajoutée. Ces termes complémentaires nous étant inutiles pour ef-

car les intérêts sont déduits des BIC fiscaux par les entreprises) (colonne (2) du tableau G-15) devraient coïncider parfaitement, car elles se fondent toutes deux sur les statistiques de recettes de l'IRVM ; de fait, on constate que les écarts entre les deux séries sont généralement inférieurs à 10 % (cf. colonne (9) du tableau G-13) ; ces écarts s'expliquent par le fait qu'il existe toujours plusieurs façons de passer des recettes de l'IRVM à une évaluation des revenus correspondants, compte tenu du fait que les taux de l'IRVM dépendent du type de valeurs mobilières taxées et sont souvent modifiées en cours d'année (Malissen disposait de statistiques IRVM plus détaillées que Dugé de Bernonville, et on peut donc supposer que ses estimations sont légèrement plus fiables ; en particulier, Dugé de Bernonville ne disposait pas encore des statistiques pour 1938, d'où une estimation particulièrement faible pour cette année-là ; les estimations portant sur les années 1931-1932 sont également compliquées par le passage de l'année budgétaire à l'année calendaire). On notera également que, pour les années 1921-1939, Malissen a estimé le montant total des bénéfices des sociétés françaises (colonne (1) du tableau G-15) en supposant que les sociétés correspondaient aux 50 000 plus gros contribuables de l'impôt cédulaire sur les bénéfices industriels et commerciaux (Malissen est contraint d'adopter une telle hypothèse, car les statistiques de l'impôt cédulaire sur les BIC ne distinguent pas les sociétés et les entrepreneurs individuels) ; pour les années 1942-1949, les statistiques permettent d'isoler les bénéfices des sociétés (colonne (5) du tableau G-15), dont Malissen a pris soin de déduire les recouvrements fiscaux de la même année (colonne (6) du tableau G-15), afin de prendre en compte le fait que l'impôt payé sur les bénéfices de l'année précédente n'est plus déductible du bénéfice courant depuis 1942.

1. En particulier, cette méthode de prolongation des séries de Villa permet d'obtenir un très bon raccord pour l'année 1949 (27,8 % pour la part du capital sur le tableau G-3 (colonne (15)), 28,9 % sur le tableau G-4 (colonne (6)), alors que l'adoption de l'estimation de Villa d'IDVE pour 1949 (408,6 milliards, soit un montant plus de 4 fois supérieur au montant de 87,2 milliards obtenu à partir de la série de Malissen) aurait conduit à une part du capital de 33,4 %. Certaines incohérences subsistent cependant, notamment du fait que Malissen retient pour les bénéfices non-distribués des estimations nettement plus faibles que l'estimation retenue dans les « Comptes de 1938 » et dans toutes les séries se fondant sur les « Comptes de 1938 », et notamment celles de Villa (d'après Malissen (1953, pp. 65-66), l'estimation des bénéfices non-distribués retenue dans les « Comptes de 1938 » serait grossièrement surévaluée, car les auteurs des « Comptes de 1938 » se seraient contentés d'appliquer au PIB un « taux de bénéfice non-distribué » similaire à celui estimé en 1945...). Quoi qu'il en soit, ces incertitudes inhérentes aux années de guerre ne semblent pas pouvoir remettre en cause l'effondrement de la part du capital observé en 1944-1945, qui apparaît comme relativement robuste (ce phénomène est parfaitement cohérent avec tous les indices de production et de salaire utilisés par les différents chercheurs, qui montrent comment l'effondrement de la production se conjugue avec de fortes revalorisations salariales en 1944-1945, ainsi qu'avec les statistiques fiscales issues de l'impôt cédulaire sur les BIC et de l'IRVM utilisées par Malissen, qui montrent l'effondrement des bénéfices des grosses sociétés et des intérêts et dividendes distribués à leurs créanciers et actionnaires durant les années de guerre, et en particulier à la fin de la guerre).

2. C'est notamment le cas de la TVA et autres « taxes à la production » qui lui ont précédé. On parle parfois de valeur ajoutée « aux coûts des facteurs » pour désigner cette VA « nette », par opposition à la VA « aux prix du marché », qui intègre les impôts liés à la production et autres subventions. L'avantage d'une décomposition de la VA « aux coûts des facteurs » est que la somme de la part du travail et de la part du capital est bien égale à 100 %, alors que la décomposition « aux prix du marché » fait également apparaître une « part des impôts liés à la production (nets de subventions) », qui vient brouiller les évolutions (sur les différentes façons de décomposer la VA, cf. par exemple Cetto et Mahfouz (1995, 1996), Piketty (1997, pp. 39-40) et Prigent (1998)).

3. A la (légère) différence près que nous utilisons maintenant l'excédent brut d'exploitation (EBE) des EI, et non pas le revenu brut d'exploitation des EI (en pratique, les intérêts versés par les EI qui distinguent ces deux grandeurs sont quantitativement sans grande importance ; en tout état de cause, cette légère différence n'a aucune incidence sur la décomposition de la valeur ajoutée des entreprises proprement dites (hors EI)).

fectuer les décompositions de la valeur ajoutée dont nous avons besoin, nous ne les avons pas reproduits sur le tableau G-4, et le lecteur intéressé peut aisément les retrouver en se reportant aux séries complètes de la comptabilité nationale « officielle » dont les trois termes centraux reproduits ici sont issus¹. A partir de ces séries « officielles » portant sur les années 1949-1998, nous avons donc calculé, de la même façon que pour la période 1900-1949, la part des EI dans la valeur ajoutée (cf. colonne (4) du tableau G-4), et le partage de la valeur ajoutée des entreprises (hors EI) entre travail et capital (colonnes (5) et (6) du tableau G-4). On remarquera que les estimations ainsi obtenues pour 1949 à partir des séries « officielles » sont très proches des estimations obtenues pour 1949 en prolongeant les séries de Villa, et ce aussi bien pour la part des EI que pour le partage de la valeur ajoutée des entreprises (hors EI), ce qui suggère que la méthode que nous avons appliquée pour prolonger les séries de Villa est relativement cohérente.

Afin d'obtenir une décomposition de la valeur ajoutée des entreprises qui puisse être considérée comme globalement homogène dans le temps, il est cependant nécessaire d'apporter des corrections aux estimations indiquées sur les colonnes (14) et (15) du tableau G-3 et (5) et (6) du tableau G-4. Un premier problème, inhérent à toute tentative de décomposition de la valeur ajoutée entre travail et capital, est lié au partage des revenus mixtes des entreprises individuelles. Par définition, les revenus mixtes des entreprises individuelles mesurés par la comptabilité nationale (c'est-à-dire l'EBE des EI) intègrent à la fois la rémunération du travail fourni par les travailleurs non salariés et la rémunération du capital investi par ces derniers dans leur entreprise, sans qu'il soit possible de distinguer ces deux termes. Face à cette difficulté, deux solutions ont généralement été adoptées. Une première solution consiste à supposer que le partage de l'EBE des EI entre travail et capital se fait suivant les mêmes termes que le partage de la valeur ajoutée des entreprises (hors EI) : par construction, cette solution conduit donc à un partage global de la valeur ajoutée entre travail et capital rigoureusement identique au partage de la valeur ajoutée des entreprises (hors EI). La seconde solution consiste à attribuer aux travailleurs non salariés le même revenu du travail moyen que celui des salariés. La part des EI dans la valeur ajoutée s'étant établi tout au long du XX^e siècle à un niveau similaire (en première approximation) à celui de la part des non-salariés dans l'emploi total, de 45-50 % au début du siècle à 10-15 % à la fin du siècle (cf. colonnes (13) du tableau G-3 et (4) du tableau G-4), cette seconde solution conduirait à des résultats très proches de ceux impliqués par la première solution².

Le second problème, plus sérieux que le premier, concerne les salaires versés par les EI. En comptabilité nationale, les EI regroupent l'ensemble des entreprises n'ayant pas de personnalité juridique distincte de celle de leur exploitant, et notamment les exploitants agricoles, les artisans et les commerçants. Il s'agit donc d'entreprises ayant très peu de salariés et versant très peu de salaires. Mais le fait est que la masse salariale versée par les EI n'est jamais totalement nulle, et que les séries reproduites sur les tableaux G-3 et G-4 présentent une discontinuité en 1970 : la masse salariale versée par les entreprises (colonne (2) du tableau G-3 et colonne (1) du tableau G-4) inclut les rémunérations versées par les EI pour les périodes 1900-1949 et 1949-1970, alors qu'elle porte uniquement sur les rémunérations versées par les entreprises (hors EI) pour la période 1970-1998³. La conséquence est que la part du travail dans la valeur ajoutée des

1. Pour la période 1970-1997, nous avons repris les séries établies en 1980 reproduites dans le dernier « Rapport sur les comptes de la nation » publié en base 1980, c'est-à-dire le « Rapport sur les comptes de la nation 1997 » (pour 1998, nous nous sommes de nouveau contentés d'appliquer aux chiffres de 1997 les taux de croissance indiqués dans le « Rapport sur les comptes de la nation 1998 »). Pour la période 1949-1970, nous avons repris les séries rétropolées par l'INSEE en base 1971 à partir des séries établies dans les bases antérieures (les séries issues de cette rétropolation en base 1971 permettant de décomposer la valeur ajoutée des entreprises n'ont pas été reproduites dans l'Annuaire rétrospectif publié par l'INSEE en 1990, et nous avons donc dû utiliser les séries de la base « Chaillié » diffusées par Villa sur le site du Cepii (www.cepii.fr), séries qui sont parfaitement cohérentes avec les séries publiées). Ces choix (base 1971 pour les séries 1949-1970, base 1980 pour les séries 1970-1998) ont le mérite d'être cohérents avec ceux que nous avons faits pour les tableaux G-1. En outre, les résultats que nous aurions obtenus pour le partage de la valeur ajoutée si nous avions utilisé des séries issues d'autres bases de la comptabilité nationale seraient quasiment identiques, à quelques dixièmes de % près (cf. par exemple Cette et Mahfouz (1995, 1996), qui utilisent les séries de la base 1962 pour les années 1949-1959 et les séries de la base 1980 (base Noubou) pour les années 1959-1994, ainsi que Prigent (1998), qui utilise les séries de la base 1980 (base Noubou) pour les années 1959-1996, et qui obtiennent exactement les mêmes résultats que ceux que nous donnons ici, à savoir une très grande stabilité du partage capital/travail au cours des années 1950-1960, puis une « courbe en U » pour la part du capital (et une « courbe en U inversé » pour la part du travail) au cours des années 1970-1980-1990, avec un creux en 1982-1983).

2. Cf. par exemple les études déjà citées de Cette et Mahfouz (1995, 1996) et de Prigent (1998), qui appliquent cette seconde solution pour estimer le partage de la valeur ajoutée sur les périodes 1949-1994 (Cette-Mahfouz) et 1959-1996 (Prigent), et qui constatent que cette solution conduit à un partage capital/travail pratiquement identique (à quelques dixièmes de % près) à celui obtenu en excluant les entreprises individuelles.

3. Cette discontinuité s'explique par le fait que ce n'est que depuis l'adoption de la base 1971 que les rémunérations versées par les EI sont systématiquement séparées des rémunérations versées par les autres entreprises (il s'agit là, avec l'introduction de la notion de PIB non marchand, de la seconde innovation importante de la base 1971 : les EI ont été totalement intégrées au secteur des ménages, alors qu'elles relevaient auparavant du secteur des entreprises). Les séries données pour la période 1949-1970 ont en principe été rétropolées par l'INSEE en base 1971, mais la variable « COUTSE » de la base « Chaillié » perpétue la convention des bases antérieures et regroupe les rémunérations versées par les EI et les rémunérations versées par les autres entreprises (aucune décomposition supplémentaire n'a apparemment été rétropolée, ce qui s'explique sans doute par le fait que les matériaux bruts issus des bases antérieures n'autorisent pas de telles décompositions).

entreprises estimée à partir de ces séries est artificiellement surévaluée pour les périodes 1900-1949 et 1949-1970 (cf. colonne (14) du tableau G-3 et colonne (5) du tableau G-4). Nous avons lissé cette discontinuité en effectuant un raccord en 1970 : pour les années antérieures à 1970, la part du travail dans la valeur ajoutée des entreprises a été diminuée de 4,1 points, et la part du capital dans la valeur ajoutée des entreprises a été rehaussée de 4,1 points (cf. colonnes (16) et (17) du tableau G-3, et colonnes (7) et (8) du tableau G-4). Il faut cependant noter que, compte tenu de la diminution de l'importance des EI au cours du temps, cette procédure de correction est probablement insuffisante pour les périodes les plus reculées : en particulier, les très fortes parts du travail dans la valeur ajoutée estimées obtenues pour le début du siècle (cf. colonne (16) du tableau G-3) sont sans doute légèrement surévaluées¹.

3. SÉRIES COMPLÉMENTAIRES

Nous avons regroupé dans cette section un certain nombre de tableaux complémentaires qui nous ont été utiles pour établir les séries présentées dans les sections 1 et 2, et auxquels nous nous référons en divers points du livre. Toutes les sources utilisées et les calculs effectués sont indiqués précisément sur les tableaux. Les tableaux G-5 à G-8 présentent des décompositions du revenu des ménages au sens de la comptabilité nationale². Les tableaux G-9 à G-11 présentent des décompositions du revenu fiscal des ménages. Les tableaux G-12 à G-14 présentent les résultats des estimations des « revenus privés » de l'entre-deux-guerres réalisées par Dugé de Bernonville. Le tableau G-15 présente les résultats des estimations de l'autofinancement des sociétés françaises de l'entre-deux-guerres réalisées par Malissen. Les tableaux G-16 et G-17 décrivent l'évolution du nombre de contribuables et du montant des bénéfices imposés au titre de l'impôt cédulaire sur les bénéfices industriels et commerciaux (BIC) de l'entre-deux-guerres. Les tableaux G-18 et G-19 présentent les résultats d'estimations que nous avons réalisées à partir des statistiques par tranches de BIC établies par l'administration fiscale de l'entre-deux-guerres à partir des déclarations de BIC. Ces estimations ont été obtenues en appliquant la même technique d'approximation par une loi de Pareto que celle que nous avons utilisées pour exploiter les statistiques issues des déclarations de revenus (cf. annexe B, section 1.1), des déclarations de salaires (cf. annexe D, section 1) et des déclarations de successions (cf. annexe J, section 2³). Enfin, les tableaux G-20 à G-22 comparent les principales séries de PIB disponibles pour la période 1913-1949⁴. On constate que les différentes séries sont globalement très cohé-

1. Il est difficile d'évaluer précisément l'ampleur de ce biais, car les séries disponibles ne permettent pas de connaître l'importance des rémunérations versées par les EI pour l'ensemble de la période étudiée. On peut toutefois noter que les séries disponibles pour la période 1970-1998 permettent de calculer que la part des salaires dans la VA des EI est extrêmement stable aux alentours de 15-20 % (ce calcul a été effectué en utilisant les estimations des rémunérations versées par les EI données dans les tableaux 09.09 des « Rapports sur les Comptes de la Nation » des années 1990 et les séries de la base « Noubia », séries qui permettent même de constater que cette stabilité vaut pour l'ensemble de la période 1959-1998) ; en supposant une part similaire pour le début du siècle, et compte tenu du fait que la valeur ajoutée des EI (hors salaires versés par les EI) était de l'ordre de 45 % au début du siècle (cf. colonne (13) du tableau G-3), on peut estimer que la part du travail indiquée sur la colonne (14) du tableau G-3 pour le début du siècle est surestimée d'environ 5 points, et non pas de 4,1 points (en partant d'une part non corrigée de 80 %, et en retenant une part des salaires dans la VA des EI de 20 %, on a : $[0,8 - (0,2 \times 0,45) / ((1 - 0,2) \times (1 - 0,45))] / [1 - (0,2 \times 0,45) / ((1 - 0,2) \times (1 - 0,45))] = 0,75$) ; on ne peut cependant pas exclure que les entreprises classées comme EI dans les comptes nationaux du début du siècle incluent un nombre non négligeable de grosses sociétés de personnes caractérisées par une part des salaires dans la VA sensiblement supérieure à 15-20 %.

2. Précisons que les revenus de la propriété des ménages au sens de la comptabilité (cf. colonne (2) du tableau G-6, et tableaux G-7 et G-8 pour des décompositions) comprennent uniquement les revenus de capitaux mobiliers (ainsi que nous l'avons déjà noté, les revenus fonciers sont comptés dans l'excédent brut d'exploitation des ménages (hors EI)). On remarquera également que nous avons été contraint d'utiliser pour décomposer le revenu des ménages au cours de la période 1949-1959 des séries en base 1962 (cf. tableau G-6), car les séries en base 1971 rétropolées par l'INSEE ne fournissent pas de décomposition complète au-delà de 1959 (cf. *Annuaire Rétrospectif de la France 1948-1988* (INSEE, 1990), p. 251) (nous avons ensuite choisi d'utiliser les séries non publiées de la base Noubia pour l'ensemble de la période 1959-1998, car il nous semblait inutilement compliqué de changer de nouveau de base en 1970). De la même façon, nous avons été contraint pour décomposer les revenus de la propriété des ménages au cours de la période 1949-1959 des séries en base 1956 (cf. tableau G-7), car les séries en base 1962 ne fournissent pas de décomposition des revenus de la propriété pour la période 1949-1959 (cf. « Les comptes de la nation, base 1962 : les comptes des années 1949-1959 », *Les Collections de l'INSEE* n°55 (série C (Comptes et planification) n°13), avril 1972).

3. Les tableaux par tranches de BIC produits par l'administration fiscale de l'entre-deux-guerres à partir des déclarations de BIC ont été publiés dans les mêmes publications que les tableaux par tranches de revenus et par tranches de salaires (cf. annexe A, section 4). Notons également que la tranche de BIC la plus élevée utilisée dans ces tableaux concernait les BIC supérieurs à 50 000 francs pour les BIC des années 1919-1930, puis les BIC supérieurs à 1 million de francs pour les BIC des années 1931-1938, ce qui explique pourquoi nous ne donnons d'estimations du BIC moyen des 10 000 plus gros contribuables et des 1 000 plus gros contribuables qu'à partir de 1931 (cf. tableaux G-18 et G-19) (compte tenu des fluctuations erratiques du nombre total de contribuables et de la difficulté qu'il y aurait à estimer l'évolution du nombre total d'entreprises industrielles ou commerciales, nous avons préféré réaliser nos estimations en considérant des nombres fixes de contribuables et non pas des fractiles). Ajoutons que les coefficients de Pareto obtenus pour les distributions de BIC sont généralement de l'ordre de 4-5 (c'est-à-dire plus de 2 fois plus élevés que les coefficients obtenus pour les revenus ou pour les salaires), ce qui montre l'extrême concentration qui caractérise les BIC.

4. Toutes les séries de PIB reproduites sur le tableau G-20 sont des séries de PIB calculé par la production (aucun des auteurs

rentes. En particulier, elles indiquent toutes le même profil cyclique pour les années de l'entre-deux-guerres : récession de 1921, forte croissance de 1922-1923-1924, ralentissement de 1925, croissance en 1926, récession de 1927, forte croissance en 1928-1929, récession en 1930-1931-1932, légère reprise en 1933, rechute en 1934-1935, stagnation puis légère reprise en 1936-1937, rechute en 1938¹. Les ordres de grandeur de l'évolution globale du PIB sont également très proches : les différents auteurs estiment tous des progressions du PIB réel de l'ordre de 30-40 % entre 1913 et 1929, 10-20 % entre 1913 et 1938, et 30-40 % entre 1913 et 1949². Il s'agit là d'écarts extrêmement faibles : par exemple, un écart de 10 % sur une période de 36 années (1913-1949) représente une différence de taux de croissance annuel moyen de l'ordre de 0,3 %³. De telles marges d'erreurs sont totalement négligeables par comparaison à l'ampleur des transformations observées au niveau de l'inégalité des revenus.

indiqué sur le tableau G-20 n'a cherché à établir des séries de PIB calculé par la demande ou par les revenus ; à notre connaissance, seules les séries de Villa fournissent de telles décompositions). Les publications de Vincent, Carré, Dubois et Malinvaud, et Toutain contiennent des descriptions précises des multiples indices de productions agricoles, industrielles et tertiaires qu'ils ont utilisées pour établir leurs séries. Sauvy ne fournit malheureusement que très peu d'informations sur la façon dont il a procédé : dans son rapport de 1954, il se contenta de signaler que sa série était issue de « calculs personnels » ; dans son « Histoire économique de l'entre-deux-guerres », où il publia une version révisée de sa série de 1954, il se contenta de renvoyer les lecteurs intéressés à son rapport de 1954, tout en précisant : « Le rapport ne donne que des notes succinctes sur la méthode de calcul. Le dossier manuscrit de la question a été prêté et n'a pas été rendu » (cf. Sauvy (1965-1975, vol. 1, p. 276)) (il est probable que Sauvy s'est également fondé sur des indices de production ; on notera également que la série de Sauvy porte sur le revenu national, ce qui n'a guère d'importance pour ce qui concerne les évolutions (pour passer du PIB au revenu national, il faut ajouter les revenus nets reçus du reste du monde et soustraire la dépréciation du capital)). Maddison s'est appuyé pour l'essentiel sur les séries de Toutain et de Sauvy, et sa série qui n'est donc pas véritablement une série originale.

1. Cf. tableau G-21. On retrouve ce même profil cyclique avec les séries de PIB calculé par la demande ou par les revenus, à quelques détails près (cf. tableau G-22) (on notera que la série Villa de PIB calculé par les revenus, contrairement aux séries Villa de PIB calculé par la production ou par la demande, a été uniquement établie en francs courants, si bien nous avons dû utiliser l'indice de prix du PIB calculé par la demande pour obtenir une série en francs constants (on pourrait également utiliser un autre indice de prix, et en particulier l'indice des prix à la consommation) ; il s'agit là d'une caractéristique générale partagée par toutes les séries de ce type : le calcul du PIB par la production ou par la demande permet d'établir des séries à la fois en francs courants et en francs constants (il suffit de choisir une année de base et de calculer un indice de prix en agrégeant les prix à la production des différentes branches ou les prix des différentes composantes de la demande), alors que le calcul du PIB par les revenus permet uniquement d'établir une série en francs courants (cela n'aurait aucun sens de calculer un indice des prix en agrégeant les « prix » des différentes catégories de revenus)).

2. Cf. tableau G-21. Les controverses concernant l'évolution globale du PIB au cours de ces périodes chaotiques ne sont certes pas absentes, par exemple pour ce qui concerne le niveau du sommet atteint en 1929 : le PIB réel de 1929 était selon les premières estimations de Sauvy 38 % plus élevé que le PIB réel de 1913, alors que Vincent évalue la croissance 1929/1913 à 26 % ; mais le fait est que ces désaccords sont en réalité d'une ampleur relativement modeste (en outre, les évaluations des uns et des autres ont eu tendance à converger : la série révisée de Sauvy évalue la croissance 1929/1913 à 33 %, et non pas 38 %, et on observe le même phénomène avec les séries de Toutain). On notera également que l'on retrouve ces mêmes ordres de grandeur (à quelques % près) avec les séries de PIB calculé par la demande ou par les revenus (cf. tableau G-22), ce qui est d'autant plus frappant que ces séries reposent sur des sources totalement indépendantes : les séries de PIB calculé par la production reposent sur des indices de production, les séries de PIB calculé par la demande reposent sur des données portant sur la consommation, l'investissement et les échanges extérieurs, et les séries de PIB calculé par les revenus reposent sur des données portant sur les différentes catégories de revenus (et en l'occurrence sur les séries de Dugé de Bernonville et de Malissen, qui reposent notamment sur des données fiscales).

3. $1,1^{1/36} = 1,0027$.

Tableau G-5: Décomposition du revenu des ménages au sens de la comptabilité nationale, 1900-1938

	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)	(11)	(12)	(13)	(14)	(15)	(16)	(17)	(18)	(19)	(20)	(21)
	RBM	IDVM	RBA	RBI	MSM	PSM	DOMM	%RBM	%IDVM	%RBA	%RBI	%MSM	%PSM	%Cap	%Mix	%Trav	%Mix	%Trav	%MSE	%MSG	%PSM
1900	3,2	3,4	6,5	6,4	13,9	0,4	0,0	9,4	10,1	19,3	18,9	41,2	1,1	19,5	38,2	42,3	47,4	52,6	95,0	5,0	2,7
1901	3,0	3,3	6,1	6,0	13,8	0,5	0,0	9,1	10,2	18,6	18,5	42,2	1,5	19,3	37,0	43,7	45,9	54,1	94,9	5,1	3,4
1902	2,8	3,2	5,5	6,0	13,5	0,5	0,0	9,0	10,0	17,5	19,0	42,9	1,5	19,0	36,5	44,5	45,1	54,9	94,8	5,2	3,5
1903	3,0	3,2	6,2	6,1	13,9	0,5	0,0	9,2	9,8	18,9	18,6	42,1	1,5	19,0	37,5	43,6	46,2	53,8	95,0	5,0	3,4
1904	3,2	3,3	6,8	6,1	13,8	0,4	0,0	9,5	9,8	20,2	18,3	41,1	1,1	19,2	38,6	42,2	47,7	52,3	94,9	5,1	2,7
1905	3,1	3,4	6,5	6,3	13,6	0,5	0,0	9,4	10,1	19,5	18,9	40,7	1,5	19,5	38,4	42,1	47,7	52,3	94,8	5,2	3,4
1906	3,0	3,7	5,9	6,5	14,1	0,5	0,0	9,0	10,9	17,4	19,3	41,9	1,4	19,9	36,7	43,4	45,9	54,1	94,3	5,7	3,3
1907	3,5	4,1	7,2	6,8	14,4	0,5	0,0	9,4	11,2	19,7	18,7	39,5	1,3	20,7	38,4	40,9	48,5	51,5	94,5	5,5	3,3
1908	3,4	4,1	7,3	6,6	15,0	0,6	0,0	9,2	11,0	19,7	17,9	40,5	1,6	20,2	37,6	42,1	47,2	52,8	94,7	5,3	3,8
1909	3,5	4,4	7,3	7,1	15,4	0,6	0,0	9,2	11,5	19,0	18,5	40,3	1,6	20,7	37,5	41,9	47,2	52,8	94,2	5,8	3,7
1910	3,4	4,7	6,9	7,1	15,8	0,7	0,0	8,9	12,0	17,9	18,3	41,0	1,8	20,9	36,2	42,8	45,8	54,2	94,3	5,7	4,2
1911	3,9	4,9	8,4	7,6	16,2	0,7	0,0	9,4	11,8	20,0	18,3	38,8	1,7	21,2	38,3	40,5	48,6	51,4	93,8	6,2	4,1
1912	4,3	5,4	9,3	8,3	16,3	0,7	0,0	9,7	12,2	21,0	18,7	36,7	1,6	22,0	39,7	38,3	50,9	49,1	93,9	6,1	4,1
1913	4,2	5,4	8,8	8,3	16,3	0,7	0,0	9,6	12,4	20,1	19,0	37,3	1,6	22,0	39,1	38,9	50,1	49,9	93,9	6,1	4,1
1920	5,5	17,2	26,5	35,0	64,8	6,3	10,2	3,3	10,4	16,0	21,2	39,2	10,0	13,7	37,1	49,1	43,1	56,9	91,2	8,8	20,3
1921	6,6	18,7	26,6	33,1	66,8	6,7	3,1	4,1	11,6	16,5	20,5	41,3	6,1	15,7	36,9	47,4	43,8	56,2	90,6	9,4	12,8
1922	9,2	17,5	25,9	39,9	65,8	7,1	11,1	5,2	9,9	14,7	22,6	37,3	10,3	15,1	37,3	47,6	43,9	56,1	90,7	9,3	21,7
1923	9,6	20,6	29,9	46,7	71,2	6,7	8,6	5,0	10,7	15,5	24,1	36,8	7,9	15,6	39,6	44,8	46,9	53,1	91,0	9,0	17,7
1924	11,0	23,8	33,6	52,8	82,4	7,3	8,7	5,0	10,8	15,3	24,1	37,5	7,3	15,8	39,4	44,8	46,8	53,2	92,5	7,5	16,3
1925	12,3	24,3	41,8	55,8	88,6	7,9	6,2	5,2	10,3	17,6	23,6	37,4	5,9	15,4	41,2	43,4	48,7	51,3	92,4	7,6	13,7
1926	14,1	29,8	56,5	67,1	103,9	7,4	4,1	5,0	10,5	20,0	23,7	36,7	4,1	15,5	43,7	40,8	51,7	48,3	92,2	7,8	10,0
1927	15,7	29,1	57,1	66,0	107,0	11,1	5,9	5,4	10,0	19,6	22,6	36,7	5,8	15,4	42,2	42,5	49,8	50,2	91,6	8,4	13,7
1928	17,3	30,0	61,7	71,1	115,7	19,4	6,8	5,4	9,3	19,2	22,1	35,9	8,1	14,7	41,2	44,1	48,3	51,7	91,6	8,4	18,4
1929	18,9	35,4	64,1	70,7	129,9	15,9	7,8	5,5	10,3	18,7	20,6	37,9	6,9	15,8	39,3	44,8	46,7	53,3	91,6	8,4	15,4
1930	20,9	31,4	50,4	66,0	138,8	20,9	7,8	6,2	9,3	15,0	19,6	41,3	8,5	15,6	34,6	49,8	41,0	59,0	91,8	8,2	17,1
1931	22,0	26,7	43,9	54,7	135,1	24,4	3,4	7,1	8,6	14,2	17,6	43,5	9,0	15,7	31,8	52,5	37,7	62,3	90,3	9,7	17,1
1932	22,0	20,8	37,9	48,4	123,5	25,2	0,1	7,9	7,5	13,6	17,4	44,4	9,1	15,4	31,1	53,5	36,7	63,3	89,6	10,4	17,0
1933	21,2	21,0	37,2	46,3	117,3	27,1	1,7	7,8	7,7	13,7	17,0	43,2	10,6	15,5	30,7	53,8	36,4	63,6	90,0	10,0	19,7
1934	20,4	22,9	29,3	43,3	108,8	27,0	0,2	8,1	9,1	11,6	17,2	43,2	10,8	17,2	28,8	54,0	34,8	65,2	88,8	11,2	20,0
1935	19,6	24,4	26,5	47,1	101,5	27,3	0,3	8,0	9,9	10,7	19,1	41,1	11,2	17,8	29,8	52,3	36,3	63,7	88,7	11,3	21,4
1936	18,9	28,3	41,5	52,2	113,2	28,3	0,3	6,7	10,0	14,7	18,5	40,0	10,1	16,7	33,1	50,2	39,8	60,2	88,8	11,2	20,2
1937	19,6	32,4	55,1	61,5	139,7	29,7	0,4	5,8	9,6	16,3	18,2	41,3	8,9	15,4	34,5	50,2	40,7	59,3	88,3	11,7	17,7
1938	22,0	39,0	60,1	67,9	159,0	36,1	0,3	5,7	10,1	15,6	17,7	41,4	9,5	15,9	33,3	50,8	39,6	60,4	86,2	13,8	18,6

Sources: (1) à (7) : Différentes composantes du revenu des ménages au sens de la comptabilité nationale, exprimées en milliards de francs courants, estimées par Villa (cf. Villa (1994, pp.147, 129, 147, 139, 146 et 122) pour 1920-1938 et Villa (1997, pp.206-207) pour 1900-1913) (RBM = revenu brut d'exploitation des ménages (logements et jardins familiaux); IDVM = intérêts et dividendes reçus par les ménages; RBA = revenu brut d'exploitation des entrepreneurs individuels (secteur agricole); RBI = revenu brut d'exploitation des entrepreneurs individuels (secteurs non agricoles) (par définition, RBEI = RBA+RBI); MSM = masse salariale reçue par les ménages; PSM = prestations sociales reçues par les ménages; DOMM = dommages de guerre reçus par les ménages) (la somme des colonnes (1) à (7) n'est pas exactement égale au revenu disponible brut des ménages (RDM) (cf. colonne (7) du tableau G-3), car nous n'avons pas reproduit plusieurs autres termes qui rentrent dans le calcul du RDM (et notamment les impôts et cotisations sociales))

(8) à (13): colonnes (1) à (7) exprimées en % du total ((8) = $\frac{(1)}{(1)+(2)+\dots+(7)}$), (9) = $\frac{(2)}{(1)+(2)+\dots+(7)}$, etc.) (les dommages de guerre ont été intégrés aux prestations sociales)

(14) à (16): part des revenus du capital, des revenus mixtes et des revenus du travail dans le revenu des ménages au sens de la comptabilité nationale ((14) = (8)+(9); (15) = (10)+(11); (16) = (12) + (13))

(17) à (18): part des revenus mixtes et des revenus du travail dans les revenus d'activité des ménages ((17) = $\frac{(15)}{(15)+(16)}$; (18) = $\frac{(16)}{(15)+(16)}$)

(19) à (20): part de la masse salariale versée par les entreprises (MSE) et de la masse salariale versée par les administrations publiques (MSG) dans la masse salariale totale reçue par les ménages (MSM) ((19) = $\frac{MSE}{MSM}$; (20) = $\frac{MSG}{MSM}$) (les variables MSE et MSG sont issues de Villa (1994, p.139; 1997, p.206); par définition, $MSM = MSE + MSG$)

(21) = part des prestations sociales (y compris dommages de guerre) dans les revenus du travail ((21) = $\frac{(13)}{(12)+(13)}$)

Tableau G-6: Décomposition du revenu des ménages au sens de la comptabilité nationale, 1949-1998

	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)	(11)	(12)	(13)	(14)	(15)	(16)	(17)	(18)	(19)	(20)
	EBM	Plé	RBEI	Sal.N.	Pr.Soc.	%EBM	%Plé	%RBEI	%Sa.N.	%P.S.	%Cap	%Mix.	%Tra.	%Mix.	%Tra.	RS	%Mix.	%Tra.	%P.S.	%P.S.
1949	306,8	375,6	2 560,6	2 710,4	1 106,3	4,3	5,3	36,3	38,4	15,7	9,7	36,3	54,1	40,2	59,8					29,0
1950	362,4	431,1	3 019,9	2 988,5	1 308,4	4,5	5,3	37,2	36,8	16,1	9,8	37,2	53,0	41,3	58,5					30,4
1951	374,3	529,7	3 401,3	3 788,4	1 648,9	3,8	5,4	34,9	38,9	16,9	9,3	34,9	55,8	38,5	61,5					30,3
1952	418,1	620,0	3 808,9	4 499,2	1 926,4	3,7	5,5	33,8	39,9	17,1	9,2	33,8	57,0	37,2	62,8					30,0
1953	446,7	645,5	3 789,2	4 675,0	2 087,0	3,8	5,5	32,5	40,2	17,9	9,4	32,5	58,1	35,9	64,1					30,9
1954	534,4	704,0	3 947,5	5 096,3	2 258,6	4,3	5,6	31,5	40,6	18,0	9,9	31,5	58,6	34,9	65,1					30,7
1955	564,0	735,0	4 206,6	5 577,7	2 484,4	4,2	5,4	31,0	41,1	18,3	9,6	31,0	59,4	34,3	65,7					30,8
1956	607,3	806,0	4 635,7	6 196,7	2 750,7	4,0	5,4	30,9	41,3	18,3	9,4	30,9	59,7	34,1	65,9					30,7
1957	662,4	870,5	5 088,8	6 955,7	3 094,0	4,0	5,2	30,5	41,7	18,6	9,2	30,5	60,3	33,6	66,4					30,8
1958	745,4	923,4	6 001,5	7 930,6	3 464,9	3,9	4,8	31,5	41,6	18,2	8,8	31,5	59,8	34,5	65,5					30,4
1959a	812,4	974,8	6 214,5	8 616,1	3 808,6	4,0	4,8	30,4	42,2	18,6	8,7	30,4	60,8	33,3	66,7					30,7
1959b	994,1	1 136,2	6 016,2	8 984,1	3 606,9	4,8	5,5	29,0	43,3	17,4	10,3	29,0	60,7	32,3	67,7	0,96	33,2	66,8	28,6	25,8
1960	11,5	12,8	67,7	98,1	39,7	5,0	5,6	29,5	42,7	17,3	10,6	29,5	60,0	33,0	67,0	0,96	33,9	66,1	28,8	25,8
1961	13,4	13,7	68,9	108,0	44,5	5,4	5,5	27,7	43,5	17,9	10,9	27,7	61,4	31,1	68,9	0,97	31,8	68,2	29,2	26,9
1962	15,5	15,9	79,4	121,5	52,9	5,4	5,6	27,8	42,6	18,5	11,0	27,8	61,2	31,3	68,7	0,96	32,2	67,8	30,3	27,4
1963	18,2	16,9	83,4	137,9	62,6	5,7	5,3	26,2	43,2	19,6	11,0	26,2	62,8	29,4	70,6	0,95	30,4	69,6	31,2	28,0
1964	20,3	17,7	87,7	153,1	70,5	5,8	5,1	25,1	43,8	20,2	10,9	25,1	64,0	28,2	71,8	0,95	29,1	70,9	31,5	28,2
1965	23,2	19,4	92,7	164,2	77,6	6,2	5,1	24,6	43,6	20,6	11,3	24,6	64,1	27,7	72,3	0,95	28,7	71,3	32,1	28,7
1966	26,3	20,9	99,1	177,1	84,5	6,4	5,1	24,3	43,4	20,7	11,6	24,3	64,1	27,5	72,5	0,95	28,5	71,5	32,3	28,7
1967	30,1	23,8	106,3	189,8	92,3	6,8	5,4	24,0	42,9	20,9	12,2	24,0	63,8	27,4	72,6	0,95	28,4	71,6	32,7	29,4
1968	34,1	26,4	109,2	212,9	103,6	7,0	5,4	22,5	43,8	21,3	12,4	22,5	65,1	25,6	74,4	0,95	26,6	73,4	32,7	29,5
1969	39,1	30,2	116,9	241,9	117,6	7,2	5,5	21,4	44,3	21,5	12,7	21,4	65,9	24,5	75,5	0,96	25,3	74,7	32,7	29,9
1970	44,2	34,2	127,7	276,1	129,3	7,2	5,6	20,9	45,2	21,1	12,8	20,9	66,3	23,9	76,1	0,97	24,6	75,4	31,9	29,5
1971	48,2	40,3	136,3	311,4	144,0	7,1	5,9	20,0	45,8	21,2	13,0	20,0	66,9	23,0	77,0	0,97	23,6	76,4	31,6	29,5
1972	53,3	46,5	154,2	346,3	162,7	7,0	6,1	20,2	45,4	21,3	13,1	20,2	66,7	23,3	76,7	0,97	23,8	76,2	32,0	29,8
1973	61,9	51,4	168,0	398,6	187,8	7,1	5,9	19,4	45,9	21,6	13,1	19,4	67,6	22,3	77,7	0,97	22,9	77,1	32,0	29,7
1974	69,5	69,1	183,8	476,7	222,0	6,8	6,8	18,0	46,7	21,7	13,6	18,0	68,4	20,8	79,2	0,97	21,3	77,7	31,8	29,8
1975	77,2	78,2	198,4	552,1	279,0	6,5	6,6	16,7	46,6	23,5	13,1	16,7	70,1	19,3	80,7	0,96	19,8	80,2	33,6	31,1
1976	89,2	86,8	216,1	633,8	321,4	6,6	6,4	16,0	47,0	23,9	13,1	16,0	70,9	18,4	81,6	0,98	18,8	81,2	33,6	32,0
1977	101,6	101,6	242,5	713,3	369,9	6,6	6,6	15,9	46,7	24,2	13,3	15,9	70,8	18,3	81,7	0,98	18,6	81,4	34,1	32,8
1978	114,9	110,7	278,6	806,4	437,7	6,6	6,3	15,9	46,1	25,0	12,9	15,9	71,2	18,3	81,7	0,97	18,8	81,2	35,2	32,9
1979	132,9	131,2	306,1	893,9	500,8	6,8	6,7	15,6	45,5	25,5	13,4	15,6	71,0	18,0	82,0	0,98	18,4	81,6	35,9	34,4
1980	151,3	166,6	332,6	1 021,1	582,6	6,7	7,4	14,8	45,3	25,8	14,1	14,8	71,1	17,2	82,8	0,98	17,4	82,6	36,3	35,1
1981	179,0	209,5	361,4	1 168,8	693,2	6,9	8,0	13,8	44,7	26,5	14,9	13,8	71,3	16,3	83,7	0,96	16,8	83,2	37,2	34,7
1982	204,7	230,5	420,2	1 320,1	828,2	6,8	7,7	14,0	43,9	27,6	14,5	14,0	71,5	16,4	83,6	0,96	17,0	83,0	38,6	35,7
1983	234,5	256,6	452,4	1 427,4	928,5	7,1	7,8	13,7	43,3	28,1	14,9	13,7	71,4	16,1	83,9	0,96	16,7	83,3	39,4	36,7
1984	266,9	273,4	473,2	1 504,7	1 022,6	7,5	7,7	13,4	42,5	28,9	15,3	13,4	71,4	15,8	84,2	0,96	16,4	83,6	40,5	37,8
1985	295,6	302,8	498,1	1 586,2	1 117,5	7,8	8,0	13,1	41,7	29,4	15,7	13,1	71,1	15,6	84,4	0,95	16,2	83,8	41,3	38,4
1986	319,8	304,6	543,4	1 653,7	1 197,2	8,0	7,6	13,5	41,1	29,8	15,5	13,5	70,9	16,0	84,0	0,95	16,8	83,2	42,0	38,8
1987	350,4	328,4	555,1	1 702,6	1 241,8	8,4	7,9	13,3	40,7	29,7	16,2	13,3	70,5	15,9	84,1	0,96	16,5	83,5	42,2	39,6
1988	386,0	347,3	572,2	1 790,1	1 325,7	8,7	7,9	12,9	40,5	30,0	16,6	12,9	70,5	15,5	84,5	0,95	16,1	83,9	42,5	39,8
1989	420,8	420,7	643,0	1 883,2	1 401,8	8,8	8,8	13,5	39,5	29,4	17,6	13,5	68,9	16,4	83,6	0,96	16,9	83,1	42,7	40,4
1990	449,4	458,8	680,3	2 012,8	1 491,7	8,8	9,0	13,4	39,5	29,3	17,8	13,4	68,8	16,3	83,7	0,96	16,8	83,2	42,6	40,3
1991	485,0	530,2	678,7	2 117,9	1 588,9	9,0	9,8	12,6	39,2	29,4	18,8	12,6	68,6	15,5	84,5	0,95	16,1	83,9	42,9	40,0
1992	524,0	550,3	686,0	2 183,6	1 689,0	9,3	9,8	12,2	38,8	30,0	19,1	12,2	68,7	15,0	85,0	0,95	15,8	84,2	43,6	40,4
1993	560,2	550,9	661,1	2 217,3	1 796,2	9,7	9,5	11,4	38,3	31,0	19,2	11,4	69,4	14,1	85,9	0,93	15,0	85,0	44,8	40,7
1994	594,4	528,6	673,4	2 268,5	1 848,9	10,1	8,9	11,4	38,4	31,3	19,0	11,4	69,6	14,1	85,9	0,93	15,0	85,0	44,9	40,7
1995	633,0	574,4	689,1	2 352,9	1 912,8	10,3	9,3	11,2	38,2	31,0	19,6	11,2	69,2	13,9	86,1	0,93	14,7	85,3	44,8	40,9
1996	663,0	574,8	693,8	2 413,1	1 983,7	10,5	9,1	11,0	38,1	31,3	19,6	11,0	69,5	13,6	86,4	0,94	14,4	85,6	45,1	41,4
1997	690,1	614,4	707,8	2 515,2	2 049,0	10,5	9,3	10,8	38,2	31,2	19,8	10,8	69,4	13,4	86,6	0,93	14,3	85,7	44,9	40,6
1998	715,7	650,0	734,0	2 613,3	2 100,2	10,5	9,5	10,8	38,4	30,8	20,0	10,8	69,2	13,5	86,5	0,93	14,3	85,7	44,6	40,5

Sources: (1) (excédent brut d'exploitation des ménages (hors EI)), (2) (revenus bruts de la propriété des ménages (hors EI)), (3) (excédent brut d'exploitation des EI), (4) (salaires nets reçus par les ménages) et (5) (prestations sociales reçues par les ménages) (en milliards de francs courants) : 1949-1959a: estimations de l'INSEE en base 1962 (publiées dans « Les comptes de la nation, base 1962: les comptes des années 1949-1959 », Les Collections de l'INSEE n°55 (série C (Comptes et planification) n°13, avril 1972) ((1) = somme du « résultat brut d'exploitation des ménages » (poste 8e, pp.20-21) et des intérêts versés par les ménages (poste 72, emplois, exploitation, pp.24-45); (2) = « intérêts, dividendes et fermages » (poste 72, pp.20-21); (3) = « revenu brut des entrepreneurs individuels » (poste 78, pp.20-21); (4) = « salaires nets » (poste 7011, pp.20-21); (5) = somme des « prestations sociales » (poste 71, pp.20-21) et des « transferts » (poste 74, epp.20-21)); 1959b-1997: estimations de l'INSEE en base 1980 (base Noubou) ((1) = poste N2, ménages hors EI; (2) = somme des postes R41 (ménages hors EI), R42, R43, R44 et R46; (3) = poste N2 (EI), diminuée des postes R41 et R43 versés par les EI, et augmentée du poste R41 reçu par les EI; (4) = poste R11, diminué du poste R622; (5) = poste R64); 1998: chiffres obtenus à partir des estimations de l'INSEE en base 1995 (publiées dans « Comptes et indicateurs économiques - Rapport sur les comptes de la nation 1998 », INSEE-Résultats n° 664 (série Economie générale n°182), juillet 1999) en appliquant un taux de croissance 1998/1997 de 3,7 % pour (1) (p.77: 680/656 = 1,037), de 5,8 % pour (2) (p.77: (264+140+72+202+12)/(268+114+72+187+11) = 1,058), de 3,7 % pour (3) (p.77: 707/682 = 1,037), de 3,9 % pour (4) (p.77: 3208/3088 = 1,039) et de 2,5 % pour (5) (p.77: (1251+102+241+162+148+52)/(1217+97+234+161+151+48) = 1,025).

(6) à (10): colonnes (1) à (5) exprimées en % du total ((6) = %((1)/(1)+(2)+...+(5))); (7) = %((2)/(1)+(2)+...+(5)); etc.)

(11) = part des revenus du capital dans le revenu des ménages ((11) = (6) + (7) = % ((1)+(2))/((1)+(2)+(3)+(4)+(5)))

(12) = part des revenus mixtes dans le revenu des ménages ((12) = (8) = % (3)/((1)+(2)+(3)+(4)+(5)))

(13) = part des revenus du travail dans le revenu des ménages ((13) = (9) + (10) = % ((4)+(5))/((1)+(2)+(3)+(4)+(5)))

(14) = part des revenus mixtes dans les revenus d'activité des ménages ((14) = % (3)/((3)+(4)+(5)))

(15) = part des revenus du travail dans les revenus d'activité des ménages ((15) = % ((4)+(5))/((3)+(4)+(5)))

(16) = ratio entre la rémunération totale reçue par les salariés et la somme des salaires nets et des prestations sociales (le dénominateur est égal à (4)+(5)); le numérateur est issu des mêmes sources que les colonnes (1) à (6); somme des postes R11, R12 et R13 de la base NOUBA pour les années 1959b-1997, et taux de croissance 1998/1997 de 3,7 % (p.77: (3208+980+232)/(3088+947+226) = 1,037)

(17) = part des revenus mixtes corrigée ((17) = % (3)/((3)+(16)x((4)+(5))))

(18) = part des revenus du travail corrigée ((18) = % ((16)x((4)+(5)))/((3)+(16)x((4)+(5))))

(19) = part des prestations sociales dans les revenus du travail ((19) = % (5)/((4)+(5)))

(20) = part des prestations sociales corrigée ((20) = % ((16)x((4)+(5)))-((4))/((16)x((4)+(5))))

Tableau G-7: Décomposition des revenus de la propriété (au sens de la comptabilité nationale), 1949-1959

	(1) Intérêts	(2) Dividendes	(3) Total	(4) % Intérêts	(5) % Dividendes
1949	45,0	174,0	219,0	20,5	79,5
1950	56,0	205,0	261,0	21,5	78,5
1951	68,0	262,0	330,0	20,6	79,4
1952	80,0	316,0	396,0	20,2	79,8
1953	79,0	338,0	417,0	18,9	81,1
1954	96,0	360,0	456,0	21,1	78,9
1955	101,0	374,0	475,0	21,3	78,7
1956	120,0	408,0	528,0	22,7	77,3
1957	141,0	435,0	576,0	24,5	75,5
1958	170,0	435,0	605,0	28,1	71,9
1959	177,0	463,0	640,0	27,7	72,3

Sources : (1) à (3) : Estimations de l'INSEE en base 1956, en milliards de francs courants (cf. « Les Comptes de la Nation 1949-1959 », *E&C* décembre 1963 (n°12), pp.1214-1215)

(4) et (5) : Pourcentages calculés à partir des colonnes (1) à (3).

Note : Le total des revenus de la propriété indiqué ici est inférieur au total indiqué sur le tableau G-6 (colonne (2)), car le niveau des estimations en base 1956 a été rehaussé dans les bases ultérieures (en outre, les revenus de la propriété indiqués pour la période 1949-1959 sur le tableau G-6 incluent les fermages, et non seulement les intérêts et les dividendes)

Tableau G-8: Décomposition des revenus de la propriété (au sens de la comptabilité nationale), 1959-1998

	(1) Intérêts	(2) Int. AV	(3) Rev.terre	(4) Dividendes	(5) Particip.	(6) % Intérêts	(7) % Int. AV	(8) % Rev.terre	(9) % Dividendes	(10) % Particip.
1959	242,2	19,5	260,8	613,7	0,0	21,3	1,7	23,0	54,0	0,0
1960	2,6	0,3	2,9	7,0	0,0	20,2	2,2	22,6	54,9	0,0
1961	2,8	0,3	3,1	7,5	0,0	20,8	2,4	22,3	54,5	0,0
1962	3,7	0,4	3,3	8,4	0,0	23,3	2,8	20,9	52,9	0,0
1963	3,8	0,6	3,6	9,0	0,0	22,7	3,3	21,0	53,0	0,0
1964	4,1	0,7	3,7	9,2	0,0	23,1	3,7	21,2	52,0	0,0
1965	5,0	0,8	3,8	9,8	0,0	25,7	4,0	19,9	50,4	0,0
1966	5,6	0,9	4,1	10,4	0,0	26,9	4,2	19,4	49,5	0,0
1967	7,0	1,1	4,3	11,4	0,0	29,5	4,4	18,1	48,0	0,0
1968	8,9	1,2	4,7	11,5	0,0	33,8	4,7	17,8	43,6	0,0
1969	10,7	1,4	5,1	12,3	0,8	35,3	4,7	16,8	40,7	2,5
1970	12,4	1,7	5,4	13,6	1,1	36,2	4,9	15,9	39,9	3,1
1971	16,0	2,0	5,8	15,1	1,4	39,8	4,9	14,3	37,5	3,5
1972	19,1	2,2	6,0	17,5	1,6	41,1	4,8	13,0	37,6	3,5
1973	23,0	2,7	6,7	16,8	2,2	44,8	5,2	13,0	32,8	4,3
1974	33,6	3,1	7,3	22,7	2,4	48,6	4,5	10,6	32,8	3,4
1975	41,3	3,7	7,7	23,1	2,4	52,8	4,7	9,9	29,5	3,1
1976	47,9	4,3	7,8	24,0	2,7	55,2	5,0	9,0	27,7	3,1
1977	58,2	4,9	8,3	26,8	3,4	57,3	4,8	8,1	26,4	3,4
1978	63,6	5,8	8,9	28,6	3,8	57,5	5,2	8,0	25,8	3,5
1979	75,5	6,7	10,1	34,4	4,4	57,5	5,1	7,7	26,2	3,4
1980	102,9	8,7	10,8	39,0	5,1	61,8	5,2	6,5	23,4	3,1
1981	131,0	11,3	11,2	50,0	5,9	62,6	5,4	5,4	23,9	2,8
1982	150,8	14,5	11,6	47,1	6,4	65,4	6,3	5,1	20,4	2,8
1983	159,1	18,2	12,8	59,8	6,7	62,0	7,1	5,0	23,3	2,6
1984	164,4	21,0	15,2	65,6	7,1	60,1	7,7	5,6	24,0	2,6
1985	174,5	25,2	16,8	77,8	8,5	57,6	8,3	5,5	25,7	2,8
1986	157,4	28,9	16,6	90,7	11,0	51,7	9,5	5,4	29,8	3,6
1987	148,9	32,6	13,2	120,7	13,0	45,4	9,9	4,0	36,7	3,9
1988	154,2	40,0	17,2	120,0	16,0	44,4	11,5	4,9	34,6	4,6
1989	166,2	51,1	18,3	165,8	19,4	39,5	12,1	4,3	39,4	4,6
1990	180,5	62,4	18,3	178,2	19,4	39,3	13,6	4,0	38,8	4,2
1991	199,0	75,8	17,9	218,8	18,6	37,5	14,3	3,4	41,3	3,5
1992	180,9	91,3	18,3	240,2	19,6	32,9	16,6	3,3	43,7	3,6
1993	205,3	105,0	17,8	202,5	20,3	37,3	19,1	3,2	36,8	3,7
1994	181,3	112,6	18,6	193,8	22,3	34,3	21,3	3,5	36,7	4,2
1995	208,3	127,3	19,2	195,1	24,4	36,3	22,2	3,3	34,0	4,3
1996	196,7	143,2	20,1	185,5	29,2	34,2	24,9	3,5	32,3	5,1
1997	191,2	158,6	21,4	212,4	30,8	31,1	25,8	3,5	34,6	5,0

Sources : (1) à (5) : Estimations de l'INSEE en base 1980 (base Noub), en milliards de francs courants (anciens francs en 1959, nouveaux francs à partir de 1960) ((1) = Intérêts (hors AV); (2) = Intérêts crédités sur les contrats d'assurance-vie; (3) = Revenus de la terre; (4) = Dividendes; (5) = Revenus liés à la participation des salariés.

(6) à (10) : Pourcentages calculés à partir des colonnes (1) à (5).

Tableau G-9: Décomposition du revenu fiscal, 1913-1943

	(1) % RF	(2) % RCM	(3) % BA	(4) % BIC	(5) % BNC	(6) % TSP	(7) % Capital	(8) % Mixte	(9) % Travail	(10) % Mixte	(11) % Travail
1913	7,6	12,2	8,2	11,7	2,3	58,0	19,8	22,2	58,0	27,6	72,4
1920	3,2	10,0	5,6	13,2	2,3	65,8	13,1	21,1	65,8	24,3	75,7
1921	3,7	12,0	5,4	11,9	2,3	64,8	15,6	19,6	64,8	23,2	76,8
1922	4,4	12,4	5,1	14,0	2,5	61,7	16,8	21,5	61,7	25,8	74,2
1923	4,6	12,9	5,2	14,8	2,4	60,0	17,5	22,4	60,0	27,2	72,8
1924	4,5	12,9	5,1	14,5	2,2	60,7	17,5	21,8	60,7	26,4	73,6
1925	4,6	13,4	5,8	13,9	2,3	59,9	18,0	22,0	59,9	26,9	73,1
1926	4,5	13,2	6,6	14,2	2,3	59,2	17,7	23,1	59,2	28,1	71,9
1927	5,0	12,2	6,6	13,7	2,4	60,0	17,2	22,7	60,0	27,5	72,5
1928	5,1	11,6	6,7	13,7	2,5	60,5	16,7	22,8	60,5	27,4	72,6
1929	5,1	11,3	6,4	12,4	2,4	62,4	16,4	21,2	62,4	25,3	74,7
1930	5,5	11,1	4,8	12,5	2,4	63,7	16,5	19,7	63,7	23,6	76,4
1931	6,1	11,3	4,5	10,7	2,5	64,9	17,4	17,7	64,9	21,4	78,6
1932	6,8	10,3	4,3	10,2	2,8	65,5	17,1	17,4	65,5	20,9	79,1
1933	6,9	10,6	4,4	10,3	2,7	65,2	17,5	17,4	65,2	21,1	78,9
1934	7,1	11,7	3,7	10,2	2,8	64,4	18,8	16,8	64,4	20,7	79,3
1935	7,1	11,4	3,5	11,9	2,9	63,1	18,6	18,3	63,1	22,5	77,5
1936	6,1	11,4	4,9	11,9	2,7	63,0	17,5	19,5	63,0	23,7	76,3
1937	5,3	10,7	5,4	11,8	2,5	64,3	16,0	19,8	64,3	23,5	76,5
1938	5,3	10,7	5,3	11,7	2,5	64,4	16,0	19,6	64,4	23,3	76,7
1943	2,5	6,8	9,3	23,5	2,8	55,1	9,3	35,6	55,1	39,2	60,8

Sources: (1) (part du revenu foncier dans le revenu fiscal),

(2) (part des revenus de capitaux mobiliers dans le revenu fiscal),

(3) (part des bénéfices agricoles dans le revenu fiscal),

(4) (part des bénéfices industriels et commerciaux dans le revenu fiscal),

(5) (part des bénéfices non commerciaux dans le revenu fiscal) et

(6) (part des traitements, salaires, pensions de retraite et rentes viagères dans le revenu fiscal) (en %) : composition du revenu fiscal obtenue en appliquant aux estimations du tableau G-12 les coefficients indiqués sur le tableau G-2.

(7) = part des revenus du capital dans le revenu fiscal ((7) = (1) + (2))

(8) part des revenus mixtes dans le revenu fiscal ((8) = (3) + (4) + (5))

(9) = part des revenus du travail dans le revenu fiscal ((9) = (6))

(10) part des revenus mixtes dans les revenus d'activité ((10) = % (8)/((8)+(9)))

(11) part des revenus du travail dans les revenus d'activité ((11) = % (9)/((8)+(9)))

Tableau G-10: Décomposition du revenu fiscal, 1956-1995

	(1) % RF	(2) % RCM	(3) % BA	(4) % BIC	(5) % BNC	(6) % RGA	(7) % TS	(8) % PR	(9) % Capital	(10) % Mixte	(11) % Travail	(12) % Mixte	(13) % Travail
RF1956	3,9	2,3	1,9	13,9	2,7	0,9	67,6	6,8	6,2	19,4	74,4	20,7	79,3
RF1962	2,6	2,7	2,1	12,4	3,1	0,4	67,5	9,2	5,3	18,0	76,7	19,0	81,0
RF1965	2,6	2,6	2,4	11,4	3,7	0,6	65,1	11,6	5,2	18,1	76,7	19,1	80,9
RF1970	2,8	2,1	2,3	8,9	2,9	0,2	67,2	13,6	4,9	14,3	80,8	15,0	85,0
RF1975	2,7	1,9	1,9	7,6	2,5	0,1	68,5	14,7	4,6	12,2	83,3	12,8	87,2
RF1979	2,1	2,0	2,2	6,9	2,8	0,1	66,5	17,4	4,2	12,0	83,8	12,5	87,5
RF1984	2,6	2,4	1,9	5,1	3,3	0,1	64,7	19,9	5,0	10,5	84,5	11,0	89,0
RF1990	2,1	2,3	1,9	5,0	3,4	0,1	64,8	20,4	4,4	10,4	85,2	10,9	89,1
EL1988	2,1	3,2	1,4	5,0	3,5	0,1	64,5	20,3	5,2	9,9	84,8	10,5	89,5
EL1989	2,4	3,3	1,5	4,8	3,7	0,1	63,6	20,7	5,6	10,0	84,3	10,6	89,4
EL1990	2,4	3,1	1,5	4,6	3,6	0,1	64,1	20,5	5,5	9,9	84,6	10,5	89,5
EL1991	2,5	2,7	1,3	4,1	3,6	0,1	64,2	21,4	5,2	9,2	85,6	9,7	90,3
EL1992	2,5	2,7	1,2	3,9	3,5	0,2	64,8	21,1	5,3	8,8	85,9	9,3	90,7
EL1993	2,4	2,5	1,1	3,8	3,4	0,2	64,4	22,2	4,9	8,5	86,6	8,9	91,1
EL1994	2,6	2,7	1,2	3,6	3,6	0,2	62,8	23,3	5,4	8,6	86,1	9,1	90,9
EL1995	2,5	2,8	1,2	3,4	3,3	0,3	63,1	23,4	5,3	8,1	86,5	8,6	91,4

Sources: (1) (part des revenus fonciers dans le revenu fiscal),

(2) (part des revenus de capitaux mobiliers),

(3) (part des bénéfices agricoles),

(4) (part des bénéfices industriels et commerciaux),

(5) (part des bénéfices non commerciaux),

(6) (part des rémunérations de gérants et associés),

(7) (part des traitements et salaires),

(8) (part des pensions de retraite et rentes viagères): RF1956-RF1990 : estimations issues des enquêtes « Revenus fiscaux » menées par l'INSEE

(1956: Fourgeaud et Nataf (1963, p.443); 1962: Ruauil (1965, p.43); 1965: Banderier (1970, p.54); 1970-1975-1979-1984-1990: Piketty (1998: pp.148-152));

EL1988-EL1995: estimations issues des échantillons légers de déclarations de revenus de la DGI (cf. Piketty (1998, pp.31 et 138-144)).

(9) = part des revenus du capital dans le revenu fiscal ((9) = (1) + (2))

(10) part des revenus mixtes dans le revenu fiscal ((10) = (3) + (4) + (5)+(6))

(11) = part des revenus du travail dans le revenu fiscal ((11) = (7) + (8))

(12) part des revenus mixtes dans les revenus d'activité ((12) = % (10)/((10)+(11)))

(13) part des revenus du travail dans les revenus d'activité ((13) = % (11)/((10)+(11)))

Tableau G-11: Les ratios (revenu fiscal)/(revenu au sens de la comptabilité nationale), 1956-1995

	(1) EBM	(2) Pte	(3) RBEI	(4) Sal.N.	(5) Pr.Soc.	(6) RPB
RF1956	56,5	25,1	36,8	95,9	21,7	60,1
RF1962	28,5	28,9	38,5	94,3	29,5	61,9
RF1965	25,3	30,4	44,2	89,7	33,8	62,8
RF1970	23,8	23,4	42,6	92,7	40,1	64,3
RF1975	25,3	17,7	44,7	90,5	38,5	64,5
RF1979	20,1	19,6	49,4	93,7	43,7	66,7
RF1984	22,3	19,5	49,9	97,0	43,9	67,9
RF1990	15,2	16,2	49,2	103,5	43,9	68,0
EL1988	15,3	25,8	49,1	102,2	43,5	69,1
EL1989	16,9	23,3	47,1	101,9	44,6	67,9
EL1990	17,3	21,5	46,7	102,5	44,2	68,0
EL1991	17,7	17,1	45,4	102,2	45,3	67,5
EL1992	16,7	17,3	44,8	103,2	43,5	67,2
EL1993	15,2	16,4	45,7	103,3	43,9	67,4
EL1994	16,1	18,7	46,3	100,5	45,8	66,9
EL1995	14,7	18,5	44,3	100,7	45,9	65,9

Sources : (1) (ratio (revenus fonciers)/(excédent brut d'exploitation des ménages (hors EI))), (2) (ratio (revenus de capitaux mobiliers)/(revenus de la propriété)), (3) (ratio (BA-BIC-BNC-RGA)/(revenu brut d'exploitation des EI)), (4) (ratio (traitements et salaires)/(salaires nets)) et (5) (ratio (pensions et rentes viagères)/(prestations sociales)) (en %) : ratios calculés à partir des colonnes (1) à (8) du tableau G-10, de la colonne (4) du tableau G-2, et des colonnes (1) à (5) du tableau G-7.

(6) = ratio (revenu fiscal)/RPB (colonne (3) du tableau G-2) (par construction, (6) peut également être obtenu en faisant le produit des colonnes (1) à (5) de ce tableau et des colonnes (1) à (5) du tableau B-6, puis en divisant le résultat par le RPB (colonne (6) du tableau G-1))

Tableau G-12 : Les estimations des « revenus privés » de Dugé de Bernonville, 1913-1943

	(1) Salaires et traitements	(2) Valeurs mobilières	(3) Propriété bâtie	(4) Revenus de l'agriculture	(5) Industrie et commerce	(6) Professions libérales	(7) Pensions et retraites	(8) Total	(9) %(1)	(10) %(2)	(11) %(3)	(12) %(4)	(13) %(5)	(14) %(6)	(15) %(7)
1913	15,7	4,5	2,6	8,4	4,0	0,6	0,5	36,3	43,3	12,4	7,2	23,1	11,0	1,7	1,4
1920	57,4	11,8	3,5	18,5	14,6	1,9	2,9	110,6	51,9	10,7	3,2	16,7	13,2	1,7	2,6
1921	58,7	14,7	4,2	18,6	13,6	2,0	3,2	115,0	51,0	12,8	3,7	16,2	11,8	1,7	2,8
1922	58,0	15,8	5,2	18,1	16,6	2,2	3,3	119,2	48,7	13,3	4,4	15,2	13,9	1,8	2,8
1923	62,9	18,4	6,1	20,9	19,6	2,4	3,5	133,8	47,0	13,8	4,6	15,6	14,6	1,8	2,6
1924	74,0	21,4	7,0	23,5	22,3	2,6	3,9	154,7	47,8	13,8	4,5	15,2	14,4	1,7	2,5
1925	79,5	24,1	7,8	29,2	23,4	2,9	5,6	172,5	46,1	14,0	4,5	16,9	13,6	1,7	3,2
1926	92,7	28,0	9,0	39,5	28,2	3,4	7,5	208,3	44,5	13,4	4,3	19,0	13,5	1,6	3,6
1927	95,1	26,3	10,0	39,9	27,5	3,6	7,8	210,2	45,2	12,5	4,8	19,0	13,1	1,7	3,7
1928	103,0	26,8	11,0	43,1	29,5	4,0	9,3	226,7	45,4	11,8	4,9	19,0	13,0	1,8	4,1
1929	115,6	28,3	12,0	44,8	29,0	4,3	11,2	245,2	47,1	11,5	4,9	18,3	11,8	1,8	4,6
1930	122,2	28,8	13,3	35,2	26,7	4,4	12,2	242,8	50,3	11,9	5,5	14,5	11,0	1,8	5,0
1931	116,8	27,5	14,0	30,7	21,5	4,3	14,0	228,8	51,0	12,0	6,1	13,4	9,4	1,9	6,1
1932	105,9	22,6	14,0	26,5	18,5	4,3	14,0	205,8	51,5	11,0	6,8	12,9	9,0	2,1	6,8
1933	101,1	22,3	13,5	26,0	17,8	4,0	14,5	199,2	50,8	11,2	6,8	13,1	8,9	2,0	7,3
1934	92,8	22,8	13,0	20,5	16,5	3,9	14,4	183,9	50,5	12,4	7,1	11,1	9,0	2,1	7,8
1935	87,4	21,5	12,5	18,5	18,4	3,8	13,4	175,5	49,8	12,3	7,1	10,5	10,5	2,2	7,6
1936	97,6	24,0	12,0	29,0	20,6	4,0	13,3	200,5	48,7	12,0	6,0	14,5	10,3	2,0	6,6
1937	119,7	27,0	12,5	38,5	24,5	4,5	15,1	241,8	49,5	11,2	5,2	15,9	10,1	1,9	6,2
1938	133,0	30,0	14,0	42,0	27,0	5,0	15,8	266,8	49,9	11,2	5,2	15,7	10,1	1,9	5,9
1943	210,0	35,0	12,0	135,0	100,0	10,0	25,0	527,0	39,8	6,6	2,3	25,6	19,0	1,9	4,7

Sources : (1) à (8) : Estimations de Dugé de Bernonville, en milliards de francs courants (pour 1913 et 1920-1934, cf. Dugé de Bernonville (1937, p.549); pour 1935-1938, cf. Dugé de Bernonville (1939, p.959); pour 1943, cf. Mitzakis (1944, p.25)) (1) = Salaires et traitements; (2) = Revenus de valeurs mobilières; (3) = Revenus de la propriété bâtie; (4) = Revenus de l'agriculture; (5) = Revenus de l'industrie et du commerce; (6) = Revenus des professions libérales; (7) = Pensions et retraites)

(9) à (15) = Pourcentages calculés à partir des colonnes (1) à (8) ((9) = %(1)/(8), (10) = %(2)/(8), etc.)

Note : Nous avons indiqué ici les estimations définitives de Dugé de Bernonville (d'autres estimations ont été publiées dans Dugé de Bernonville (1931, 1933, 1935, 1936, 1938), mais elles ont été légèrement corrigées dans Dugé de Bernonville (1937, 1939)). En particulier, les estimations de Dugé de Bernonville publiées en 1966 par l'INSEE (cf. *Annuaire Statistique de la France - Résumé Retrospectif 1966* (INSEE, 1966), p.556), outre qu'elles omettent les années 1933-1934, ne sont pas les estimations définitives pour 1931-1932 (l'INSEE indique également à tort que les fermages et mélayages ne sont pas compris dans les revenus de l'agriculture, alors que Dugé de Bernonville précise explicitement qu'ils le sont; par contre, les dividendes sont bien déduits des revenus de l'industrie et du commerce et sont comptés dans les revenus de valeurs mobilières).

Tableau G-13: L'évaluation des revenus de l'industrie et du commerce par Dugé de Bernonville, 1920-1938

	(1) BIC fiscaux	(2) Dugé (divid.)	(3) Dugé (ind.com.)	(4) Dugé (av. divid.)	(5) % (4)/(1)	(6) %(2)/(4)	(7) %(3)/(1)	(8) Malissen	(9) %(8)/(3)
1920	15 280	3 200	14 600	17 800	116,5	18,0	95,5		
1921	15 024	4 000	13 600	17 600	117,1	22,7	90,5	3 903	97,6
1922	18 130	3 900	16 600	20 500	113,1	19,0	91,6	3 742	95,9
1923	21 080	4 400	19 600	24 000	113,8	18,3	93,0	4 323	98,3
1924	23 919	5 500	22 300	27 800	116,2	19,8	93,2	5 957	108,3
1925	25 217	6 800	23 400	30 200	119,8	22,5	92,8	7 288	107,2
1926	30 140	7 800	28 200	36 000	119,4	21,7	93,6	8 589	110,1
1927	27 696	9 000	27 500	36 500	131,8	24,7	99,3	9 168	101,9
1928	31 213	9 000	29 500	38 500	123,3	23,4	94,5	10 292	114,4
1929	29 895	10 000	29 000	39 000	130,5	25,6	97,0	11 823	118,2
1930	26 601	9 000	26 700	35 700	134,2	25,2	100,4	11 441	127,1
1931	21 152	7 800	21 500	29 300	138,5	26,6	101,6	9 121	116,9
1932	18 385	6 000	18 500	24 500	133,3	24,5	100,6	5 335	88,9
1933	17 531	5 500	17 800	23 300	132,9	23,6	101,5	6 000	109,1
1934	18 361	6 300	16 500	22 800	124,2	27,6	89,9	6 884	109,3
1935	17 793	5 500	18 400	23 900	134,3	23,0	103,4	6 305	114,6
1936	20 257	6 520	20 600	27 120	133,9	24,0	101,7	7 507	115,1
1937	24 169	7 250	24 500	31 750	131,4	22,8	101,4	8 300	114,5
1938	26 826	8 000	27 000	35 000	130,5	22,9	100,6	11 650	145,6

Sources:

(1) : BIC déclarés (= colonne (2) du tableau G-16) (en millions de francs courants, de même que les colonnes (1)-(4) et (8))

(2) : Estimation par Dugé de Bernonville des dividendes versés par les sociétés françaises (cf. Dugé de Bernonville (1931, p.954; 1935, p.606; 1937, pp.547 et 549; 1939, pp.983, 988 et 990))

(3) : Estimation par Dugé de Bernonville des revenus de l'industrie et du commerce (= colonne (5) du tableau G-12)

(4) = Estimations par Dugé de Bernonville des revenus de l'industrie et du commerce, avant déduction des dividendes versés par les sociétés françaises ((4) = (3) - (2))

(5) = % (4)/(1)

(6) = % (2)/(4)

(7) = % (3)/(1)

(8) = Estimation par Malissen des bénéfices distribués des sociétés françaises (= colonne (2) du tableau G-15)

(9) = % (8)/(2)

Tableau G-14: L'évaluation des revenus de valeurs mobilières par Dugé de Bernonville, 1920-1938

	(1) VEF	(2) IRVM	(3) Total	(4) %VEF	(5) TotDugé	(6) %Ajustement	(7) Dividendes	(8) %Div/IRVM
1 913	800	3 900	4 700	17	4 200	11		
1 920	6 500	6 900	13 400	49	11 800	12	3 200	46
1 921	8 400	8 200	16 600	51	14 700	11	4 000	49
1 922	9 800	8 000	17 800	55	15 800	11	3 900	49
1 923	11 400	9 500	20 900	55	18 400	12	4 400	46
1 924	12 000	11 200	23 200	52	20 800	10	5 500	49
1 925	12 400	13 400	25 800	48	23 400	9	6 800	51
1 926	13 100	17 000	30 100	44	27 200	10	7 800	46
1 927	12 300	16 300	28 600	43	25 600	10	9 000	55
1928a	11 900	16 000	27 900	43	25 300	9	9 000	56
1928b	11 900	17 800	29 700	40	26 800	10	9 000	51
1 929	11 100	20 200	31 300	35	28 300	10	10 000	50
1 930	11 000	20 800	31 800	35	28 800	9	9 000	43
1 931	10 700	20 000	30 700	35	27 500	10	7 800	39
1 932	10 300	15 000	25 300	41	22 600	11	6 000	40
1 933	10 200	14 895	25 095	41	22 300	11	5 500	37
1 934	11 000	14 600	25 600	43	22 800	11	6 300	43
1 935					21 500		5 500	
1 936	11 200	15 200	26 400	42	24 000	9	6 520	43
1 937	12 500	17 500	30 000	42	27 000	10	7 250	41
1 938	12 800	20 300	33 100	39	30 000	9	8 000	39

Sources : (1) : Estimation par Dugé de Bernonville des revenus des valeurs de l'Etat français (pour 1913 et 1920-1928a: cf. Dugé de Bernonville (1931, pp.918-1919); pour 1928b-1938, cf. Dugé de Bernonville (1933, p.649; 1935, pp.597-598; 1939, pp.952-953)) (en millions de francs courants, de même que les colonnes (1)-(3), (5) et (7))

(2) : Estimations par Dugé de Bernonville du total des revenus de valeurs mobilières soumises à l'IRVM (mêmes références que pour la colonne (1))

(3) = (1) + (2)

(4) = Part des revenus des valeurs de l'Etat français dans le total ((4) = % (1)/(3))

(5) : Estimations par Dugé de Bernonville du total des revenus privés de valeurs mobilières (= colonne (2) du tableau G-12; pour 1913 et 1920-1928a, nous avons indiqué les estimations non définitives publiées dans Dugé de Bernonville (1931, p.922), car les estimations définitives ont été publiées sans décomposition)

(6) = Ajustement réalisé par Dugé de Bernonville pour tenir compte des revenus de valeurs mobilières perçus par des sociétés ou des établissements publics ((6) = %((3)-(5))/(3))

(7) : Estimation par Dugé de Bernonville des dividendes versés par les sociétés françaises (= colonne (2) du tableau G-13)

(8) = Part des dividendes versés par les sociétés françaises dans le total des revenus de valeurs mobilières soumis à l'IRVM ((8) = % (7)/(2))

Tableau G-15: Les estimations de l'autofinancement des sociétés françaises par Malissen, 1921-1949

	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)
	Bénéfices réalisés	Bénéfices distribués	Bénéfices non-distribués	Taux de rétention	BIC fiscaux	Recouvrements	BIC fiscaux	% (1)/(7)	% (5)/(7)
1921	7 800	3 903	3 897	50,0			15 024	51,9	
1922	9 600	3 742	5 858	61,0			18 130	53,0	
1923	10 700	4 323	6 377	59,6			21 080	50,8	
1924	12 500	5 957	6 543	52,3			23 919	52,3	
1925	12 500	7 288	5 212	41,7			25 217	49,6	
1926	16 000	8 589	7 411	46,3			30 140	53,1	
1927	15 500	9 168	6 332	40,9			27 696	56,0	
1928	17 700	10 292	7 408	41,9			31 213	56,7	
1929	18 000	11 823	6 177	34,3			29 895	60,2	
1930	15 600	11 441	4 159	26,7			26 601	58,6	
1931	12 800	9 121	3 679	28,7			21 152	60,5	
1932	10 100	5 335	4 765	47,2			18 385	54,9	
1933	9 500	6 000	3 500	36,8			17 531	54,2	
1934	8 800	6 884	1 916	21,8			18 361	47,9	
1935	8 300	6 305	1 995	24,0			17 793	46,6	
1936	9 900	7 507	2 393	24,2			20 257	48,9	
1937	13 700	8 300	5 400	39,4			24 169	56,7	
1938	15 500	11 650	3 850	24,8			26 826	57,8	
1939	16 300	11 757	4 543	27,9			25 440	64,1	
1942	12 667	11 652	1 015	8,0	16 230	3 563	41 782	30,3	38,8
1943	12 666	10 127	2 539	20,0	16 961	4 295	45 885	27,6	37,0
1944	4 111	10 330	-6 219	-151,3	8 609	4 498	37 750	10,9	22,8
1945	19 586	9 091	10 495	53,6	25 054	5 468	94 966	20,6	26,4
1946	91 237	16 986	74 251	81,4	118 416	26 369			
1947	87 844	31 690	56 154	63,9	123 754	35 910			
1948	366 756	43 428	323 328	88,2	431 944	65 238			
1949	272 824	72 576	200 248	73,4	397 434	124 610			

Sources: (1) et (2): Estimations par Malissen des bénéfices réalisés et des bénéfices distribués des sociétés françaises (pour 1921-1939, cf. Malissen (1953, tableau I, p.41, et tableau II, p.48); pour 1942-1949, cf. Malissen (1953, tableau XI, p.85, et tableau XII, p.88)

(3): Estimations par Malissen des bénéfices non-distribués des sociétés françaises (par définition, (3) = (1) - (2))

(4): Estimations du taux de rétention des sociétés françaises (par définition, (4) = (1) / (2))

(5) et (6): BIC fiscaux des sociétés et recouvrements fiscaux correspondants aux BIC de l'année précédente (cf. Malissen (1953, tableau III, p.85) (par définition, (1) = (5) - (6)) (5) = colonne (6) du tableau G-17)

(7): Total des BIC fiscaux (= colonne (2) du tableau G-16)

(8) = % (1)/(7)

(9) = % (5)/(7)

Tableau G-16 : Les BIC soumis à l'impôt cédulaire sur les BIC (tous régimes confondus), bénéficiaires 1919-1945

	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)
	N	BIC	Impôt	%(3)/(2)	Drs	Pénal.	Réd.	Réd. 20 %	Cotisations	%(3)/(5)
1919	1 260	11 933	755	6,3	774	12	31	0	0	97,5
1920	1 369	15 280	996	6,5	1 011	23	38	0	0	98,5
1921	1 475	15 024	942	6,3	976	5	39	0	0	96,5
1922	1 604	18 130	1 170	6,5	1 211	4	45	0	0	96,7
1923	1 589	21 080	1 660	7,9	1 729	4	74	0	0	96,0
1924	1 596	23 919	1 924	8,0	2 003	4	83	0	0	96,1
1925	1 599	25 217	2 066	8,2	2 145	4	83	0	0	96,3
1926	1 545	30 140	4 115	13,7	4 185	11	129	0	48	98,3
1927	1 508	27 696	3 839	13,9	3 842	29	122	0	91	99,9
1928	1 192	31 213	4 377	14,0	4 347	24	121	0	128	100,7
1929	818	29 895	4 029	13,5	4 121	18	169	40	99	97,8
1930	803	26 601	3 565	13,4	3 686	14	167	48	80	96,7
1931	769	21 152	2 746	13,0	2 900	11	152	51	37	94,7
1932	741	18 385	2 357	12,8	2 488	7	138	54	54	94,7
1933	737	17 531	2 224	12,7	2 359	8	130	56	44	94,3
1934	1 303	18 361	1 800	9,8	1 919	4	123	0	0	93,8
1935	1 343	17 793	1 721	9,7	1 835	5	120	0	0	93,8
1936	1 356	20 257	2 007	9,9	2 131	6	130	0	0	94,2
1937	1 331	24 169	2 850	11,8	3 041	6	168	29	0	93,7
1938	1 321	26 826	3 672	13,7	3 918	8	218	36	0	93,7
1939	1 012	25 440	3 486	13,7	3 669	4	161	26	0	95,0
1940	1 032	21 716	2 946	13,6	3 144	8	181	27	0	93,7
1941	1 028	31 151	4 490	14,4	4 730	16	230	25	0	94,9
1942	880	41 782	8 740	20,9	9 146	50	456	0	0	95,6
1943	811	45 885	9 225	20,1	9 679	38	493	0	0	95,3
1944	798	37 750	7 240	19,2	7 728	35	523	0	0	93,7
1945	982	94 966	20 145	21,2	21 130	76	1 060	0	0	95,3

Sources : Statistiques publiées par l'administration fiscale (1) = Nombre de contribuables soumis à l'impôt cédulaire sur les BIC (en milliers); (2) = Montant des BIC soumis à l'impôt cédulaire sur les BIC (en millions de francs courants); (3) = Montant de l'impôt émis correspondant (en millions de francs courants); (4) = %(3)/(2); (5) = Montant des droits simples correspondants (en millions de francs courants); (6) à (9) = Montant des pénalités, des réductions d'impôt, des réductions d'impôt de 20 % et des cotisations dues en cas de cession ou cessation d'entreprises (en millions de francs courants) (par définition, (3) = (5) + (6) - (7) - (8) - (9)); (10) = %(3)/(5).

Tableau G-17 : Décomposition du régime normal et du régime spécial, bénéfices 1929-1945

	(1)	(2)			(3)	(4)	(5)	(6)		(7)	(8)
	N	BIC	Impôt	% (3)/(2)	N	BIC	Impôt	% (7)/(6)			
1929	233	1 641	97	5,9	584	27 912	3 765	13,5			
1930	236	1 666	97	5,8	566	24 591	3 319	13,5			
1931	244	1 715	101	5,9	525	19 099	2 540	13,3			
1932	249	1 753	99	5,7	491	16 282	2 134	13,1			
1933	256	1 797	102	5,7	480	15 464	2 024	13,1			
1934	907	3 941	176	4,5	339	13 843	1 564	11,3			
1935	942	4 057	181	4,5	327	12 960	1 459	11,3			
1936	936	4 088	183	4,5	343	15 205	1 719	11,3			
1937	953	4 150	207	5,0	378	20 019	2 643	13,2			
1938	892	4 009	232	5,8	429	22 816	3 440	15,1			
1939	694	3 098	179	5,8	318	22 342	3 307	14,8			
1940	684	3 121	181	5,8	348	18 595	2 765	14,9			
1941	578	2 739	162	5,9	450	28 411	4 329	15,2			
1942	835	25 551	4 845	19,0	44	16 230	3 895	24,0			
1943	763	28 924	5 154	17,8	48	16 961	4 071	24,0			
1944	760	29 141	5 174	17,8	38	8 610	2 066	24,0			
1945	931	69 912	14 133	20,2	51	25 054	6 013	24,0			

Sources : Statistiques publiées par l'administration fiscale (en principe, (1) + (5) = colonne (1) du tableau G-16, (2) + (6) = colonne (2) du tableau G-16, et (3) + (7) = colonne (3) du tableau G-16; en fait, les sommes peuvent être (très) légèrement inférieures, car nous n'avons pas inclus sur ce tableau les petits régimes spéciaux (entreprises d'assurance et rôles individuels))

Tableau G-18: Les BIC fiscaux face au cycle économique, 1919-1938 (I)

	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)
	BIC	Top500 000	Top100 000	Top10 000	Top1000	% (2)	% (3)	% (4)	% (5)
1919	11 933	21 628	79 829			90,6	66,9		
1920	15 280	27 379	99 814			89,6	65,3		
1921	15 024	26 278	93 045			87,5	61,9		
1922	18 130	31 634	112 392			87,2	62,0		
1923	21 080	36 991	130 050			87,7	61,7		
1924	23 919	42 423	148 312			88,7	62,0		
1925	25 217	44 877	154 888			89,0	61,4		
1926	30 140	53 833	199 304			89,3	66,1		
1927	27 696	49 428	183 792			89,2	66,4		
1928	31 213	55 936	212 295			89,6	68,0		
1929	29 895	55 249	209 789			92,4	70,2		
1930	26 601	48 876	180 244			91,9	67,8		
1931	21 152	38 591	135 823	860 950	5 052 422	91,2	64,2	40,7	23,9
1932	18 385	33 488	115 823	746 653	4 550 582	91,1	63,0	40,6	24,8
1933	17 531	32 037	110 405	715 846	4 414 768	91,4	63,0	40,8	25,2
1934	18 361	30 497	103 359	679 799	4 405 803	83,0	56,3	37,0	24,0
1935	17 793	28 891	97 094	626 468	4 041 918	81,2	54,6	35,2	22,7
1936	20 257	33 161	115 634	734 107	4 458 055	81,8	57,1	36,2	22,0
1937	24 169	42 269	154 591	965 637	5 506 109	87,4	64,0	40,0	22,8
1938	26 826	47 044	170 637	1 071 669	6 103 051	87,7	63,6	39,9	22,8

Sources:

(1) = Total des BIC déclarés (= colonne (2) du tableau G-16) (en millions de francs courants)

(2)-(5) = Résultats des estimations obtenues par extrapolation par une loi de Pareto à partir des tableaux par tranches de BIC publiés par l'administration fiscale (en francs) (2) = BIC moyen des 500 000 plus gros contribuables à l'impôt cédulaire sur les bénéfices industriels et commerciaux; (3) = BIC moyen des 100 000 plus gros contribuables; (4) = BIC moyen des 10 000 plus gros contribuables; (5) = BIC moyen des 1 000 plus gros contribuables)

(6) = Part des 500 000 plus gros contribuables dans le total des BIC déclarés

(7) = Part des 100 000 plus gros contribuables dans le total des BIC déclarés

(8) = Part des 10 000 plus gros contribuables dans le total des BIC déclarés

(9) = Part des 1 000 plus gros contribuables dans le total des BIC déclarés

Tableau G-19: Les BIC fiscaux face au cycle économique, 1919-1938 (II)

	(1) g(BIC)	(2) g(500000)	(3) g(100000)	(4) g(10000)	(5) gn(1000)	(6) g(500-100000)	(7) g(100-10000)	(8) g(10-1000)	(9) g(1000+)
1920	28,0	26,6	25,0			31,0	25,0		
1921	-1,7	-4,0	-6,8			3,4	-6,8		
1922	20,7	20,4	20,8			19,4	20,8		
1923	16,3	16,9	15,7			19,9	15,7		
1924	13,5	14,7	14,0			16,2	14,0		
1925	5,4	5,8	4,4			8,9	4,4		
1926	19,5	20,0	28,7			0,5	28,7		
1927	-8,1	-8,1	-7,8			-8,8	-7,8		
1928	12,7	13,2	15,5			6,4	15,5		
1929	-4,2	-1,2	-1,2			-1,4	-1,2		
1930	-11,0	-11,5	-14,1			-3,5	-14,1		
1931	-20,5	-21,0	-24,6			-10,9	-24,6		
1932	-13,1	-13,2	-14,7	-13,3	-9,9	-9,7	-17,2	-18,0	-9,9
1933	-4,6	-4,3	-4,7	-4,1	-3,0	-3,6	-5,7	-5,9	-3,0
1934	4,7	-4,8	-6,4	-5,0	-0,2	-1,3	-8,9	-12,8	-0,2
1935	-3,1	-5,3	-6,1	-7,8	-8,3	-3,6	-2,6	-7,1	-8,3
1936	13,8	14,8	19,1	17,2	10,3	5,9	22,6	29,7	10,3
1937	19,3	27,5	33,7	31,5	23,5	13,1	37,4	44,0	23,5
1938	11,0	11,3	10,4	11,0	10,8	13,8	9,4	11,2	10,8

Sources: Taux de croissance annuels calculés à partir des estimations du tableau G-18

(1)-(5) = Taux de croissance annuels des colonnes (1)-(5) du tableau G-18

(6) = Taux de croissance annuel du bénéfice moyen du fractile 500 000-100 000

(7) = Taux de croissance annuel du bénéfice moyen du fractile 100 000-10 000

(8) = Taux de croissance annuel du bénéfice moyen du fractile 10 000-1 000

(9) = Taux de croissance annuel du bénéfice moyen des 1 000 plus gros contribuables

Tableau G-20 : Les séries de PIB pour la période 1913-1949 publiées par Sauvy, Vincent, Carré-Dubois-Malinvaud, Toutain et Maddison

	(1) Sauvy	(2) Sauvy	(3) Sauvy	(4) Vincent	(5) CDM	(6) Toutain	(7) Toutain	(8) Toutain	(9) Toutain	(10) Toutain	(11) Toutain	(12) Maddison	(13) ProdInd
1913	328,0	41,8	100,0	100,0	76,0	49,6	108,0	49,6	108,0	49,6	108,0	100,0	109,0
1914												92,9	
1915												91,0	
1916												95,6	
1917												81,0	
1918												63,9	
1919												75,3	62,0
1920	270,0	132,0	392,5	81,0	65,0	175,5	428,0	172,1	457,0	162,5	429,0	87,1	67,0
1921	250,0	104,3	336,5	80,5	64,0	133,9	338,0	126,2	345,0	128,0	348,0	83,5	60,0
1922	304,0	118,2	312,5	93,6	74,0	156,0	331,0	142,5	334,0	149,0	349,0	98,5	85,0
1923	329,0	147,5	360,5	98,3	78,0	189,5	380,0	185,8	413,0	183,9	410,0	103,6	96,0
1924	381,0	188,0	400,2	109,1	86,0	218,1	386,0	240,6	476,0	215,6	428,0	116,6	118,0
1925	384,0	209,5	443,5	110,0	87,0	248,9	439,0	277,6	543,0	246,6	484,0	117,1	117,0
1926	401,0	278,0	567,0	111,2	88,0	325,2	557,0	362,0	690,0	316,2	604,0	120,2	137,0
1927	387,0	272,5	575,0	109,8	87,0	305,9	534,0	323,3	624,0	315,7	611,0	117,7	120,0
1928	410,0	285,5	575,0	116,2	92,0	331,9	539,0	353,5	636,0	347,8	627,0	125,9	121,0
1929	453,0	334,0	601,0	126,0	100,0	348,3	528,0	376,1	632,0	368,8	622,0	134,4	133,0
1930	447,0	332,0	599,0	122,1	97,0	335,9	523,0	323,8	558,0	362,7	628,0	130,5	133,0
1931	428,0	308,0	577,0	117,0	93,0	300,2	498,0	268,7	496,0	318,7	589,0	122,7	115,0
1932	398,0	277,0	537,0	111,7	89,0	267,3	475,0	230,1	455,0	266,3	528,0	114,7	98,0
1933	400,0	259,5	510,0	116,6	93,0	249,7	415,0	232,5	434,0	259,6	486,0	122,9	107,0
1934	392,0	237,0	491,0	116,0	93,0	230,9	388,0	222,8	423,0	236,0	449,0	121,7	100,0
1935	375,0	221,0	454,0	111,9	90,0	205,2	354,0	210,2	412,0	208,5	410,0	118,6	96,0
1936	371,0	239,0	477,0	113,0	91,0	247,2	411,0	238,7	461,0	247,3	479,0	123,1	103,0
1937	384,0	304,0	606,0	117,4	96,0	348,1	546,0	328,6	615,0	334,4	628,0	130,2	109,0
1938	380,0	340,0	678,0	117,1	96,0	415,3	655,0	382,5	724,0	394,0	746,0	129,7	100,0
1939	407,0				100,0							139,0	
1940	336,0											114,7	
1941	266,0											90,7	
1942	238,0											81,3	61,0
1943	226,0											77,2	54,0
1944	191,0											65,2	38,0
1945	207,0											70,7	50,0
1946	315,0				80,0							107,5	84,0
1947	341,0				87,0							116,5	99,0
1948	366,0				100,0							125,0	113,0
1949	414,0				107,0							142,0	122,0

Sources : (1) = revenu national en milliards de francs de 1938 estimé par Sauvy (cf. Sauvy 1954, p.391) (série également reproduite dans l'Annuaire Statistique de la France - Résumé rétrospectif 1966 (INSEE, 1966), p.556)

- (2) et (3) = revenu national en milliards de francs courants et indice de prix en base 100 1913 révisés par Sauvy (cf. Sauvy (1984, volume 2, p.297) et Sauvy (1965-1975, volume 1, p.277, et volume 2, p.576))
 (4) = indice de la production intérieure brute en volume en base 100 en 1913 estimé par Vincent (cf. Vincent (1972, p.340))
 (5) = indice de la production intérieure brute en volume en base 100 en 1929 estimé par Carré-Dubois-Malinvaud (cf. Carré, Dubois et Malinvaud (1972, p.35))
 (6)-(7) = produit intérieur brut en milliards de francs courants et indice de prix estimé par Toutain (cf. Toutain (1997, pp.57-58))
 (8)-(9) = « variante 1 » de Toutain (cf. Toutain (1997, p.61))
 (10)-(11) = « variante 2 » de Toutain (cf. Toutain (1997, p.62))
 (12) = indice du produit intérieur brut en volume en base 100 en 1913 de Maddison (cf. Maddison (1995, pp.148-149))
 (13) = indice de la production industrielle en base 100 en 1938 publié par l'INSEE (cf. *Annuaire Statistique de la France - Résumé rétrospectif 1966* (INSEE, 1966), p.561)

Tableau G-21 : Les séries de PIB pour la période 1913-1949 exprimées en base 100 en 1913 et en taux de croissance annuels

	Indices de volume en base 100 en 1913									Taux de croissances réels annuels								
	(1) Sauvy	(2) Sauvy	(3) Vincent	(4) CDM	(5) Toutain	(6) Toutain	(7) Toutain	(8) Maddison	(9) ProdInd	(10) Sauvy	(11) Sauvy	(12) Vincent	(13) CDM	(14) Toutain	(15) Toutain	(16) Toutain	(17) Maddison	(18) ProdInd
1913	100	100	100	100	100	100	100	100	100									
1914																		-7,1
1915																		-2,0
1916																		5,1
1917																		-15,3
1918																		-21,1
1919																		17,8
1920	82	80	81	86	89	82	82	87	61									15,7
1921	76	74	81	84	86	80	80	84	55	-7,4	-7,8	-0,6	-1,5	-3,4	-2,9	-2,9	-4,1	-10,4
1922	93	90	94	97	103	93	93	99	78	21,6	22,0	16,3	15,6	18,9	16,6	16,1	18,0	41,7
1923	100	98	98	103	109	98	98	104	88	8,2	8,2	5,0	5,4	5,8	5,4	5,1	5,2	12,9
1924	116	112	109	113	123	110	110	117	108	15,8	14,8	11,0	10,3	13,3	12,4	12,3	12,5	22,9
1925	117	113	110	114	123	111	111	117	107	0,8	0,6	0,8	1,2	0,3	1,1	1,1	0,4	-0,8
1926	122	117	111	116	127	114	114	120	126	4,4	3,8	1,1	1,1	3,0	2,6	2,7	2,6	17,1
1927	118	113	110	114	125	113	112	118	110	-3,5	-3,3	-1,3	-1,1	-1,9	-1,2	-1,3	-2,1	-12,4
1928	125	119	116	121	134	121	121	126	111	5,9	4,8	5,8	5,7	7,5	7,3	7,4	7,0	0,8
1929	138	133	126	132	144	129	129	134	122	10,5	11,9	8,4	8,7	7,1	7,1	6,9	6,8	9,9
1930	136	133	122	128	140	126	126	131	122	-1,3	-0,3	-3,1	-3,0	-2,6	-2,5	-2,6	-2,9	0,0
1931	130	128	117	122	131	118	118	123	106	-4,3	-3,7	-4,2	-4,1	-6,1	-6,6	-6,3	-6,0	-13,5
1932	121	123	112	117	122	110	110	115	90	-7,0	-3,4	-4,5	-4,3	-6,7	-6,6	-6,8	-6,5	-14,8
1933	122	122	117	122	131	117	116	123	98	0,5	-1,4	4,4	4,5	7,0	5,9	5,9	7,1	9,2
1934	120	115	116	122	129	115	114	122	92	-2,0	-5,1	-0,5	0,0	-1,1	-1,7	-1,6	-1,0	-6,5
1935	114	116	112	118	126	111	111	119	88	-4,3	0,8	-3,5	-3,2	-2,6	-3,1	-3,2	-2,5	-4,0
1936	113	120	113	120	131	113	112	123	94	-1,1	2,9	1,0	1,1	3,8	1,5	1,5	3,8	7,3
1937	117	120	117	126	139	116	116	130	100	3,5	0,1	3,9	5,5	6,0	3,2	3,1	5,8	5,8
1938	116	120	117	126	138	115	115	130	92	-1,0	0,0	-0,3	0,0	-0,5	-1,1	-0,8	-0,4	-8,3
1939	124			132				139		7,1			4,2				7,2	
1940	102							115		-17,4							-17,5	
1941	81							91		-20,8							-20,9	
1942	73							81	56	-10,5							-10,4	
1943	69							77	50	-5,0							-5,0	-11,5
1944	58							65	35	-15,5							-15,5	-29,6
1945	63							71	46	8,4							8,4	31,6
1946	96			105				108	77	52,2							52,1	68,0
1947	104			114				117	91	8,3			8,8				8,4	17,9
1948	112			132				125	104	7,3			14,9				7,3	14,1
1949	126			141				142	112	13,1			7,0				13,6	8,0

Sources: Calculs effectués à partir des séries brutes publiées par les différents auteurs et reproduites sur le tableau G-21

- (1) = série Sauvy (colonne (1) du tableau G-16) exprimée en base 100 en 1913
 (2) = série Sauvy révisée (colonnes (2) et (3) du tableau G-16) exprimée en base 100 en 1913
 (3) = série Vincent (colonne (4) du tableau G-16) exprimée en base 100 en 1913
 (4) = série Carré-Dubois-Malinvaud (colonne (5) du tableau G-16) exprimée en base 100 en 1913
 (5) = série Toutain (colonnes (6) et (7) du tableau G-16) exprimée en base 100 en 1913
 (6) = « variante 1 » de Toutain (colonnes (8) et (9) du tableau G-16) exprimée en base 100 en 1913
 (7) = « variante 2 » de Toutain (colonnes (10) et (11) du tableau G-16) exprimée en base 100 en 1913
 (8) = série Maddison (colonne (12) du tableau G-16) exprimée en base 100 en 1913
 (9) = indice de la production industrielle (colonne (13) du tableau G-16) exprimé en base 100 en 1913
 (10)-(18) = taux de croissance annuels calculés à partir des colonnes (1)-(9)

Tableau G-22 : Les séries de PIB de Villa pour la période 1913-1949

	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)	(11)	(12)	(13)	(14)
	PIB calculée par la production					PIB calculée par la demande					PIB calculée par les revenus			
1913	50,8	368,4	0,138	100		49,4	347,7	0,142	100		46,7	328,8	100	
1914	45,1	309,0	0,146	84	-16,1	47,5	316,0		91	-9,1				
1915	45,1	264,5	0,170	72	-14,4	47,4	272,1		78	-13,9				
1916	59,6	299,2	0,199	81	13,1	52,0	270,1		78	-0,8				
1917	70,7	291,8	0,242	79	-2,5	57,1	258,7		74	-4,2				
1918	78,2	244,5	0,320	66	-16,2	72,2	250,4		72	-3,2				
1919	105,0	270,5	0,388	73	10,7	94,3	279,2	0,338	80	11,5				
1920	159,5	291,0	0,548	79	7,6	141,5	296,0	0,478	85	6,0	162,6	339,9	103	
1921	128,6	278,2	0,462	76	-4,4	144,1	302,1	0,477	87	2,1	162,6	340,8	104	0,3
1922	159,9	334,6	0,478	91	20,3	168,5	343,5	0,490	99	13,7	174,4	355,6	108	4,3
1923	189,8	354,0	0,536	96	5,8	171,5	335,5	0,511	96	-2,3	195,7	382,9	116	7,7
1924	241,8	396,4	0,610	108	12,0	212,5	364,0	0,584	105	8,5	226,3	387,6	118	1,2
1925	265,8	401,8	0,662	109	1,4	227,0	374,8	0,606	108	3,0	250,6	413,8	126	6,8
1926	330,6	417,8	0,791	113	4,0	283,0	381,2	0,743	110	1,7	312,5	420,9	128	1,7
1927	342,5	409,6	0,836	111	-2,0	311,3	392,3	0,793	113	2,9	322,4	406,4	124	-3,5
1928	356,1	434,6	0,819	118	6,1	320,9	411,3	0,780	118	4,9	346,4	444,1	135	9,3
1929	400,2	473,1	0,846	128	8,9	352,1	429,7	0,820	124	4,5	371,0	452,7	138	1,9
1930	392,2	460,8	0,851	125	-2,6	376,5	435,9	0,864	125	1,5	361,7	418,8	127	-7,5
1931	365,6	442,9	0,825	120	-3,9	347,0	406,4	0,854	117	-6,8	338,6	396,5	121	-5,3
1932	316,5	403,8	0,784	110	-8,8	306,3	383,0	0,800	110	-5,7	300,1	375,3	114	-5,3
1933	312,8	415,8	0,752	113	3,0	300,3	390,8	0,768	112	2,0	292,0	380,0	116	1,3
1934	297,3	401,7	0,740	109	-3,4	276,2	378,0	0,731	109	-3,3	264,7	362,2	110	-4,7
1935	280,1	391,5	0,715	106	-2,5	257,0	380,3	0,676	109	0,6	256,5	379,6	115	4,8
1936	281,3	396,6	0,709	108	1,3	260,6	370,2	0,704	106	-2,7	286,0	406,2	124	7,0
1937	349,3	405,8	0,861	110	2,3	335,5	380,2	0,882	109	2,7	348,6	395,1	120	-2,7
1938	395,8	395,8	1,000	107	-2,5	388,5	388,5	1,000	112	2,2	396,9	396,9	121	0,5
1939	453,3	411,5	1,101	112	4,0	417,7	395,2	1,057	114	1,7				
1940	371,1	315,8	1,175	86	-23,3									
1941	413,0	294,6	1,402	80	-6,7									
1942	480,9	295,1	1,630	80	0,1									
1943	531,4	291,3	1,825	79	-1,3									
1944	575,4	222,2	2,589	60	-23,7									
1945	1102,3	277,9	3,967	75	25,0									
1946	2437,5	375,1	6,499	102	35,0									
1947	3635,4	398,7	9,119	108	6,3									
1948	6556,1	451,2	14,531	122	13,2									
1949	8100,6	479,4	16,899	130	6,2									

Sources:

- (1) = série PIBQ de Villa = production intérieure brute en valeur (en milliards de francs courants) calculée par la production (cf. Villa (1994, p.166))
(2) = série PIBZQ de Villa = production intérieure brute en volume (en milliards de francs de 1938) calculée par la production (cf. Villa (1994, p.166))
(3) = série PPIBQ de Villa = prix de la PIB calculée par la production (en base 1 en 1938) (par construction, PIBQ = PPIBQxPIBZQ) (cf. Villa (1994, p.166))
(4) = série PIBZQ exprimée en base 100 en 1913 (calcul effectué à partir de la colonne (2))
(5) = taux de croissance annuel de PIBZQ (calcul effectué à partir de la colonne (2))
(6) = série PIBVAL de Villa = production intérieure brute calculée en valeur (en milliards de francs courants) calculée par la demande (cf. Villa (1994, p.142) pour les années 1914-1918, PIBVAL a été calculé par la somme CM+CG+IM+IG+IE+EXPORT-IMPORT+SUS)
(7) = série PIBVOL de Villa = production intérieure brute calculée en volume (en milliards de francs de 1938) calculée par la demande (cf. Villa (1994, p.143) pour les années 1914-1918, PIBVOL a été calculé par la somme CZM+CZG+IZM+IZG+IZE+EXPOZT-IMPOZT)
(8) = série PPIBV de Villa = prix de la PIB calculée par la demande (en base 1 en 1938) (par construction, PPIBV = PIBVAL/PIBVOL)
(9) = série PIBVOL exprimée en base 100 en 1913 (calcul effectué à partir de la colonne (7))
(10) = taux de croissance annuel de PIBVOL (calcul effectué à partir de la colonne (7))
(11) = série PIBE de Villa = production intérieure brute en valeur (en milliards de francs courants) calculée par les revenus (cf. Villa (1994, p.142) pour la série 1920-1938 et Villa (1997, p.207) pour la série 1900-1913)
(12) = série PIBZE de Villa = production intérieure brute en volume (en milliards de francs de 1938) calculée par les revenus, en utilisant le prix de la PIB calculée par la demande (par définition, PIBZE = PIBE/PPIBV) (cf. Villa (1994, p.143))
(13) = série PIBZE exprimée en base 100 en 1913 (calcul effectué à partir de la colonne (12))
(14) = taux de croissance annuel de PIBZE (calcul effectué à partir de la colonne (12))

ANNEXE H

Population, ménages et structure socioprofessionnelle, 1900-1998

Cette annexe rassemble un certain nombre de statistiques socio-démographiques qui nous ont été utiles en divers points du livre : d'une part, des séries portant sur la population et le nombre de ménages, qui nous ont notamment été utiles pour estimer l'évolution du nombre total de foyers (imposables et non imposables) (section 1) ; et, d'autre part, des séries portant sur la structure socioprofessionnelle de la population active (section 2).

1. POPULATION, NOMBRE DE MÉNAGES ET NOMBRE DE FOYERS, 1900-1998

Les sources et les méthodes mobilisées pour établir les séries annuelles 1900-1998 de population totale et de nombres de ménages et de foyers que nous avons utilisées dans ce livre sont décrites sur le tableau H-1, et nous nous contentons ici de préciser certains points.

Pour la population métropolitaine totale, nous avons simplement reproduit sur le tableau H-1 les séries rétrospectives publiées par l'INSEE. La série fournie par la dernière publication rétrospective de l'INSEE sur la population s'arrête cependant à l'année 1993 (cf. Daguet (1995)), et nous l'avons complétée pour les années 1994-1997 par les estimations de la population métropolitaine totale publiée dans les derniers « Rapports sur les Comptes de la Nation¹ », et pour l'année 1998 en supposant un taux de croissance de la population de 0,4 % entre 1997 et 1998 (cf. tableau H-1). Les chiffres reproduits sur le tableau H-1 pour les années 1990 sont donc susceptibles d'être légèrement révisés par l'INSEE dans les années à venir. En particulier, à la date de rédaction de ce livre, les résultats définitifs du recensement la population de mars 1999 n'étaient pas encore disponibles, et nous n'avons pas cherché à utiliser les résultats provisoires diffusés par l'INSEE (les estimations reproduites sur le tableau H-1 et utilisés dans ce livre sont donc des chiffres « pré-RP99 »). Cependant, d'après les résultats provisoires du recensement de 1999, les corrections à venir devraient être relativement faibles. D'après les résultats diffusés par l'INSEE en juillet 1999, la population métropolitaine en mars 1999 serait de 58,417 millions d'habitants, soit quelques centaines de milliers d'habitants en moins que ce que laissaient prévoir les estimations « pré-RP99 », et soit un taux de croissance annuel moyen de 0,38 % de la population entre le recensement de 1990 et le recensement de 1999 (contre 0,55 % entre le recensement de 1982 et le recensement de 1990²). Si ces résultats provisoires devaient être confirmés, alors cela impliquerait que les chiffres reproduits sur le tableau H-1 pour la fin des années 1990 sont (très) légèrement surévalués : par exemple, la population métropolitaine « réelle » de 1998 serait vraisemblablement de l'ordre de 58,2 millions et non pas de 58,7 millions, soit un écart inférieur à 1 %. De telles marges d'erreur sont tout à fait négligeables lorsque l'on s'intéresse à l'évolution sur longue période du revenu moyen par habitant.

1. Ce changement de source n'introduit aucune discontinuité entre 1993 et 1994, car les séries de population publiées dans les « Rapports sur les Comptes de la Nation » sont rigoureusement les mêmes que celles publiées dans Daguet (1995) (en particulier, il s'agit dans les deux cas de la population métropolitaine totale au 1^{er} janvier de l'année considérée). Contrairement à ses prédécesseurs, le « Rapport sur les Comptes de la Nation 1998 » (publié en juillet 1999) ne contient pas de série concernant la population totale (vraisemblablement du fait que les résultats du recensement de 1999 ne pouvaient pas encore être pris en compte).

2. Cf. *INSEE-Première* n°663 (juillet 1999).

Tableau H-1: Population, ménages et foyers fiscaux en milliers, 1900-1998

	(1) Population totale	(2) Population 0-19 ans	(3) Population 20-59 ans	(4) Population 60 ans et +	(5) Population recensement	(6) N. ménages recensement	(7) Ratio (Pop)/(Men)	(8) Nombre de ménages	(9) Ratio (Foy)/(Men)	(10) Nombre de foyers	(11) Ratio (Pop)/(Foy)
1900	38 486						3,56	10 806	1,31	14 119	2,73
1901	38 486	13 185	20 416	4 885	38 962	10 940	3,56	10 806	1,31	14 119	2,73
1902	38 564	13 194	20 460	4 910			3,55	10 858	1,31	14 187	2,72
1903	38 657	13 204	20 519	4 934			3,54	10 915	1,31	14 261	2,71
1904	38 737	13 196	20 588	4 953			3,53	10 968	1,31	14 331	2,70
1905	38 800	13 173	20 658	4 969			3,52	11 017	1,31	14 394	2,70
1906	38 836	13 146	20 706	4 984	39 252		3,51	11 058	1,31	14 448	2,69
1907	38 893	13 128	20 778	4 987			3,50	11 106	1,31	14 510	2,68
1908	38 925	13 114	20 859	4 952			3,49	11 146	1,31	14 563	2,67
1909	39 024	13 130	20 929	4 965			3,48	11 206	1,31	14 642	2,67
1910	39 089	13 126	20 983	4 980			3,47	11 257	1,31	14 708	2,66
1911	39 228	13 189	21 019	5 020	39 605	11 438	3,46	11 329	1,31	14 802	2,65
1912	39 229	13 119	21 075	5 035			3,43	11 433	1,31	14 938	2,63
1913	39 337	13 134	21 127	5 076			3,40	11 570	1,31	15 117	2,60
1914	39 431	13 107	21 225	5 099			3,37	11 705	1,31	15 294	2,58
1915	39 256						3,37	11 671	1,31	15 249	2,57
1916	39 082						3,36	11 637	1,31	15 205	2,57
1917	38 907						3,36	11 603	1,31	15 160	2,57
1918	38 732						3,35	11 569	1,31	15 116	2,56
1919	38 558						3,35	11 535	1,31	15 071	2,56
1920	38 383	11 999	21 074	5 310			3,34	11 501	1,31	15 027	2,55
1921	38 773	12 144	21 241	5 388	39 210	11 860	3,31	11 728	1,31	15 323	2,53
1922	38 978	12 168	21 363	5 447			3,30	11 827	1,31	15 453	2,52
1923	39 248	12 196	21 570	5 482			3,29	11 946	1,31	15 609	2,51
1924	39 611	12 228	21 832	5 551			3,28	12 095	1,31	15 803	2,51
1925	39 981	12 275	22 109	5 597			3,26	12 247	1,31	16 001	2,50
1926	40 217	12 335	22 251	5 631	40 744	12 520	3,25	12 358	1,31	16 147	2,49
1927	40 404	12 317	22 404	5 683			3,25	12 440	1,31	16 254	2,49
1928	40 556	12 322	22 502	5 732			3,24	12 511	1,31	16 347	2,48
1929	40 741	12 324	22 639	5 778			3,24	12 593	1,31	16 454	2,48
1930	40 912	12 335	22 784	5 793			3,23	12 671	1,31	16 556	2,47
1931	41 257	12 398	22 989	5 870	41 835	12 983	3,22	12 804	1,31	16 729	2,47
1932	41 261	12 381	23 017	5 863			3,22	12 833	1,31	16 767	2,46
1933	41 276	12 325	23 006	5 945			3,21	12 866	1,31	16 810	2,46
1934	41 249	12 248	23 001	6 000			3,20	12 886	1,31	16 837	2,45
1935	41 249	12 191	22 979	6 079			3,19	12 915	1,31	16 874	2,44
1936	41 194	12 336	22 714	6 144	41 907	13 150	3,19	12 926	1,31	16 889	2,44
1937	41 198	12 541	22 430	6 227			3,19	12 934	1,31	16 899	2,44
1938	41 216	12 722	22 189	6 305			3,18	12 947	1,31	16 915	2,44
1939	39 385	12 227	20 989	6 169			3,18	12 378	1,31	16 172	2,44
1940	39 503	12 396	20 821	6 286			3,18	12 421	1,31	16 229	2,43
1941	37 388	12 083	19 166	6 139			3,18	11 762	1,31	15 368	2,43
1942	37 378	11 832	19 408	6 138			3,18	11 765	1,31	15 372	2,43
1943	37 127	11 618	19 371	6 138			3,18	11 692	1,31	15 277	2,43
1944	36 651	11 333	19 200	6 118			3,17	11 548	1,31	15 089	2,43
1945	36 753	11 318	19 303	6 132			3,17	11 586	1,31	15 138	2,43
1946	40 125	11 839	21 489	6 797	40 503	12 931	3,17	12 656	1,31	16 536	2,43
1947	40 448	11 958	21 970	6 520			3,17	12 742	1,31	16 648	2,43
1948	40 911	12 178	22 114	6 619			3,18	12 872	1,31	16 818	2,43
1949	41 313	12 366	22 231	6 716			3,18	12 982	1,31	16 962	2,44
1950	41 647	12 556	22 328	6 763			3,19	13 070	1,31	17 077	2,44
1951	42 010	12 710	22 483	6 817			3,19	13 168	1,31	17 205	2,44
1952	42 301	12 854	22 592	6 855			3,19	13 243	1,31	17 302	2,44
1953	42 618	13 000	22 703	6 915			3,20	13 325	1,31	17 410	2,45
1954	42 885	13 165	22 757	6 963	42 777	13 418	3,20	13 392	1,31	17 497	2,45
1955	43 228	13 343	22 845	7 040			3,20	13 507	1,31	17 647	2,45
1956	43 627	13 571	22 951	7 105			3,20	13 639	1,31	17 820	2,45
1957	44 059	13 826	23 031	7 202			3,20	13 782	1,31	18 007	2,45
1958	44 563	14 121	23 123	7 319			3,20	13 947	1,31	18 223	2,45
1959	45 015	14 387	23 173	7 455			3,19	14 097	1,31	18 418	2,44
1960	45 465	14 665	23 196	7 604			3,19	14 246	1,31	18 613	2,44
1961	45 904	14 991	23 166	7 747			3,19	14 391	1,31	18 803	2,44
1962	46 422	15 382	23 109	7 931	46 243	14 610	3,19	14 562	1,31	19 026	2,44
1963	47 573	15 904	23 500	8 169			3,18	14 952	1,31	19 535	2,44
1964	48 134	16 211	23 547	8 376			3,18	15 157	1,31	19 804	2,43
1965	48 562	16 511	23 585	8 466			3,17	15 321	1,31	20 018	2,43
1966	48 954	16 759	23 593	8 242			3,16	15 474	1,30	20 166	2,43
1967	49 374	16 814	23 807	8 753			3,16	15 637	1,30	20 324	2,43
1968	49 723	16 789	24 057	8 877		15 778	3,15	15 778	1,30	20 454	2,43
1969	50 108	16 757	24 345	9 006			3,12	16 036	1,29	20 734	2,42
1970	50 528	16 748	24 670	9 110			3,10	16 310	1,29	21 033	2,40
1971	51 016	16 772	25 002	9 242			3,07	16 611	1,29	21 355	2,39
1972	51 486	16 851	25 302	9 333			3,04	16 911	1,28	21 653	2,38
1973	51 916	16 902	25 551	9 463			3,02	17 204	1,27	21 921	2,37

Tableau H-1 (suite et fin)

1974	52 321	16 942	25 808	9 571			2,99	17 493	1,27	22 161	2,36
1975	52 600	16 888	26 040	9 672		17 445	2,96	17 745	1,26	22 364	2,35
1976	52 798	16 809	26 405	9 584			2,94	17 977	1,25	22 497	2,35
1977	53 019	16 704	26 892	9 423			2,91	18 221	1,25	22 709	2,33
1978	53 271	16 613	27 359	9 299			2,88	18 480	1,24	22 939	2,32
1979	53 481	16 511	27 766	9 204			2,86	18 730	1,24	23 186	2,31
1980	53 731	16 419	28 155	9 157			2,83	18 998	1,23	23 457	2,29
1981	54 029	16 380	28 299	9 350			2,80	19 289	1,23	23 750	2,27
1982	54 335	16 327	28 487	9 521		19 589	2,77	19 589	1,23	24 043	2,26
1983	54 650	16 303	28 668	9 679			2,76	19 834	1,22	24 283	2,25
1984	54 895	16 199	28 878	9 818			2,74	20 057	1,23	24 572	2,23
1985	55 157	16 092	29 099	9 966			2,72	20 290	1,24	25 144	2,19
1986	55 411	15 999	29 296	10 116			2,70	20 522	1,24	25 534	2,17
1987	55 682	15 920	29 496	10 266			2,68	20 764	1,27	26 341	2,11
1988	55 966	15 853	29 685	10 428			2,66	21 015	1,27	26 791	2,09
1989	56 270	15 793	29 875	10 602			2,64	21 276	1,29	27 360	2,06
1990	56 577	15 720	30 094	10 763		21 542	2,63	21 542	1,30	28 029	2,02
1991	56 893	15 632	30 308	10 953			2,59	21 984	1,30	28 607	1,99
1992	57 217	15 523	30 566	11 128			2,57	22 297	1,30	29 052	1,97
1993	57 530	15 397	30 827	11 306			2,55	22 532	1,31	29 558	1,95
1994	57 779			11 447			2,53	22 840	1,32	30 038	1,92
1995	58 020			11 604			2,51	23 156	1,32	30 585	1,90
1996	58 256			11 727			2,48	23 451	1,33	31 134	1,87
1997	58 489			11 848			2,46	23 728	1,33	31 538	1,85
1998	58 723						2,45	23 959	1,33	32 251	1,82

Lecture : En 1998, la population métropolitaine totale de la France était de 58,723 millions d'habitants, le nombre de ménages était de 23,959 millions (soit 2,45 habitants par ménage), et le nombre de foyers était de 31,801 millions (soit 1,33 ménage et 1,85 habitant par foyer)

Sources : (1) = population métropolitaine totale au 1^{er} janvier (cf. Daguet (1995, pp.36-37) pour la série 1901-1993; cf. « Comptes et indicateurs économiques - Rapport sur les Comptes de la Nation 1997 », INSEE-Résultats n°607-608-609 (série Economie générale n°165-166-167), juin 1998, p.39, pour la série 1994-1997; pour 1998, la population totale a été obtenue en supposant un taux de croissance 1998/1997 égal à 0,4 % (cf. annexe H, section 1))

(2)-(4) = Décomposition par groupes d'âges de la population métropolitaine totale au 1^{er} janvier ((2) = population de moins de 20 ans au 1^{er} janvier, (3) = population de 20 à 59 ans au 1^{er} janvier, (4) = population de 60 ans et plus au 1^{er} janvier) (par définition, (1) = (2) + (3) + (4)) (mêmes sources que (1))

(5)-(6) = population métropolitaine et nombre de ménages estimés lors des recensements de 1901, 1911, 1921, 1926, 1931, 1936, 1946, 1954 et 1962 (cf. *Annuaire Statistique de la France, Résumé rétrospectif 1966* (INSEE, 1966), p.22), 1968, 1975, 1982 et 1990 (cf. « Structure des ménages par région et département (Recensement de la population de 1990, Résultats du sondage au quart) », INSEE-Résultats n°336 (série Démographie-Société n°35), septembre 1994, p.22).

(7) = Ratios entre la population et le nombre de ménages (pour 1901, 1911, 1921, 1926, 1931 et 1936, (7) = (5)/(6); pour 1946, 1954 et 1962, le nombre de ménages donné en (8) est égal au nombre de ménages au 1^{er} janvier estimé par l'INSEE (cf. *Annuaire Statistique de la France 1989* (INSEE), p.51), et (7) = (1)/(8); pour 1968, 1975, 1982 et 1990, le nombre de ménages donné en (8) est égal au nombre de ménages estimé lors des recensements ((8) = (6)), et (7) = (1)/(8); pour 1991-1998, le nombre de ménages donné en (8) est égal au nombre de ménages estimé lors des enquêtes Emploi (tabulations de l'auteur effectuées à partir des fichiers des enquêtes Emploi 1991-1998; estimations identiques à celles publiées chaque année par l'INSEE dans les volumes consacrés aux enquêtes Emploi; cf. par exemple « Enquête sur l'emploi de 1998 - Résultats détaillés », INSEE-Résultats n°617-618 (série Emploi-Revenus n°141-142), septembre 1998, pp.114-115), et (7) = (1)/(8); pour les années intercensitaires (1902-1910, 1912-1914 et 1920, 1922-1925, 1927-1930, 1932-1935, 1937-1945, 1947-1953, 1955-1961, 1963-1967, 1969-1974, 1976-1981 et 1983-1989), (7) a été estimé par extrapolation linéaire (en supposant que le ratio entre la population et le nombre de ménages avait évolué de façon linéaire durant les années intercensitaires)

(8) = Nombre de ménages estimé à partir de la colonne (1) et de la colonne (7) (par construction, (8) = (1)/(7))

(9) = Ratios entre le nombre de foyers et le nombre de ménages (cf. Piketty (1998, tableau 2-2, p.21) pour la série 1970-1995; pour les années 1965-1970, nous avons supposé que le ratio avait diminué à un rythme conforme à celui observé dans les enquêtes « Revenus fiscaux »; pour les années 1900-1964, nous avons supposé un ratio constant égal à sa valeur de 1965; pour 1996-1997, le nombre de foyers fiscaux donné en (10) est égal au nombre total de foyers (imposables et non imposables) donné dans l'Etat 1921 au 31/12/n+2, et (9) = (10)/(8); pour 1998, le nombre de foyers donné en (10) est égal au nombre total de foyers (imposables et non imposables) donné dans l'Etat 1921 au 31/12/n+1, rehaussé de 1 % afin de prendre en compte les émissions de l'année n+2 (cf. annexe A, sections 1.3 et 1.5), et (9) = (10)/(8).

(10) = Nombre de foyers estimé à partir de la colonne (8) et de la colonne (9) (par construction, (10) = (8)x(9))

Note : Les séries portent sur le territoire actuel pour 1920-1938 et 1946-1998, et sur le territoire de 87 départements (territoire actuel, moins la Moselle, le Bas-Rhin et le Haut-Rhin) pour 1901-1918 et 1939-1945 (par ailleurs, les chiffres de la population métropolitaine pour 1941-1945 excluent les prisonniers de guerre détenus hors de France). Pour les années 1915-1919, aucune statistique sur la population (ni a fortiori sur le nombre de ménages) n'est disponible (la série publiée dans Daguet (1995) s'arrête en 1914 et reprend en 1920); compte tenu de la proximité des chiffres de 1914 et de 1920 (les pertes dues à la guerre sont à peu près équilibrées par le retour au territoire actuel), nous avons simplement complété les chiffres des années 1915-1919 pour la population totale le nombre de ménages et le nombre de foyers en supposant une évolution linéaire entre 1914 et 1920. Pour 1900, nous avons adopté les mêmes chiffres que pour 1901.

Pour ce qui concerne le nombre total de ménages, nous ne disposons sur longue période que des estimations réalisées lors des différents recensements de la population menés depuis 1901 (l'INSEE ne semble pas avoir réalisé de façon systématique des estimations annuelles sur longue période du nombre de ménages). Afin d'obtenir une série annuelle, nous avons donc supposé que la taille moyenne des ménages avait évolué de façon linéaire durant les périodes intercensitaires (cf. tableau H-1¹). Compte tenu du rythme

1. Le lecteur attentif notera une légère incohérence dans la méthode suivie pour obtenir une série annuelle de nombre de ménages : pour la population totale, les estimations reproduites sur le tableau H-1 sont toujours des estimations au 1^{er} janvier; pour le nombre de ménages, les estimations issues des recensements de 1901 à 1962 ont été ramenées à une base « 1^{er} janvier »; mais pour les recensements de 1968 à 1990, nous avons repris directement les estimations issues des recensements, sans aucune correction pour le fait qu'il s'agit d'estimations à la date du recensement, c'est-à-dire au mois de mars (de la même façon, les estimations issues des enquêtes Emploi, que nous avons reprises sans aucune correction, sont également des estimations au mois de mars) (cf. tableau

relativement lent d'évolution de la taille moyenne des ménages, les marges d'erreurs impliquées par une telle hypothèse ne peuvent être qu'extrêmement faibles¹. Pour les années 1991-1998, nous avons repris les estimations du nombre total de ménages issues des enquêtes Emploi menées chaque année par l'INSEE (cf. tableau H-1). De la même façon que pour la population totale, ces estimations ne prennent pas en compte les résultats du recensement de 1999, et les chiffres reproduits sur le tableau H-1 pour la fin des années 1990 sont donc susceptibles d'être (très) légèrement révisés à la baisse dans les années à venir.

Pour ce qui concerne le nombre total de foyers, l'incertitude est plus importante que pour la population et le nombre de ménages. L'INSEE comme la SGF n'ont en effet jamais cherché à utiliser les recensements pour estimer le nombre total de foyers. De plus, ce n'est que depuis l'imposition des revenus de 1985 que les tableaux statistiques établis par l'administration fiscale à partir du dépouillement des déclarations de revenus portent aussi bien sur les foyers imposables que sur les foyers non imposables (auparavant, aucune information statistique concernant les déclarations déposées par les foyers non imposables n'était conservée, pas même leur nombre). Ce n'est donc que depuis l'année 1985 que les estimations du nombre total de foyers fiscaux reproduites sur le tableau H-1 sont issues des tableaux statistiques établis par l'administration fiscale². Pour les années antérieures à 1985, les statistiques fiscales nous permettent de connaître uniquement le nombre de foyers imposables à l'impôt progressif sur le revenu, et pour connaître le nombre total de foyers (imposables et non imposables), nous sommes donc réduits à faire des hypothèses sur la façon dont le nombre de moyen de foyers par ménage a évolué au cours du XX^e siècle.

Heureusement, pour la période postérieure à 1956, nous disposons des enquêtes « Revenus fiscaux », menées par l'INSEE tous les 5-6 ans à partir d'échantillons représentatifs de ménages pour lesquels la DGI transmet à l'INSEE toutes les déclarations de revenus correspondants à tous les foyers habitant ces ménages (y compris les foyers non imposables). C'est en utilisant ces enquêtes, ainsi que des estimations du nombre total de foyers effectuées à l'époque par le ministère des Finances à partir de la structure des ménages, que nous avons estimé dans une étude précédente l'évolution du nombre moyen de foyers par ménage et du nombre total de foyers sur la période 1970-1985 (cf. Piketty (1998, annexe C, section 1, pp. 89-93)), série que nous avons reprise (sans aucune correction) sur le tableau H-1. Il ressort de ces estimations que le nombre moyen de foyers par ménage est globalement très stable sur la période 1970-1998 (environ 1,30 foyers par ménage au début des années 1970 comme dans les années 1990), avec toutefois un léger creux (autour de 1,20-1,25) en milieu de période (cf. tableau H-1). Les enquêtes « Revenus fiscaux » antérieures à 1970 sont plus difficiles à utiliser : les fichiers correspondants n'existent pas sous un format informatique exploitable, et il faut donc se contenter d'avoir recours aux articles et volumes de résultats publiés à l'époque par l'INSEE. Les résultats reproduits dans ces publications sont cependant suffisants pour constater le très grande stabilité du nombre moyen de foyers par ménage depuis 1956 : le nombre de foyers semble avoir très légèrement baissé entre 1965 et 1970 (de 1,31 à 1,29), après avoir été quasiment stationnaire de 1956 à 1965 (autour de 1,30-1,31³).

Pour la période antérieure à 1956, les seules données permettant d'estimer l'évolution du nombre moyen de foyers par ménage sont les informations fournies par les recensements concernant la structure des ménages (pourcentage de couples mariés, de ménages complexes, de personnes divorcées, etc.⁴). D'après ces informations, il semblerait que les forces qui ont conduit à une très grande stabilité du nombre moyen de foyers par ménage au cours depuis 1956 (baisse tendancielle du nombre de ménages composés de plusieurs familles nucléaires, mais hausse tendancielle du nombre de couples non mariés) aient également prévalu au

H-1). Nous n'avons pas cherché à rectifier cette légère incohérence, car cela nous aurait conduit à modifier (très) légèrement la série de nombre total de ménages publiée dans Piketty (1998, tableau 2-2, p. 21) pour les années 1970-1996, ce qui aurait été une source de confusion supplémentaire, pour un gain de précision largement illusoire.

1. En outre, les estimations annuelles ainsi obtenues sont extrêmement proches (à 0,1 % près) des estimations annuelles du nombre de ménages effectuées par l'INSEE depuis le recensement de 1946 (cf. par exemple *Le Mouvement économique en France, 1949-1979* (INSEE, 1981), p. 22, pour une série annuelle portant sur les années 1946-1980, et *Annuaire Statistique de la France 1989* (INSEE, 1989), p. 51, pour une série annuelle portant sur les années 1946-1989).

2. Pour les revenus de 1998, seuls les tableaux établis au 31/12/n+1 étaient disponibles lors de la rédaction de ce livre, et nous avons donc relevé de 1 % le nombre total de foyers issu de cette source, afin de prendre en compte les émissions de l'année n+2 (cf. annexe A, sections 1.3 à 1.5).

3. Pour les références des principales publications INSEE consacrées aux enquêtes « Revenus fiscaux », cf. annexe I, section 1. L'objectif principal de ces enquêtes étant de mesurer l'inégalité des revenus entre ménages (en regroupant les revenus des différents foyers habitant le même ménage), ces publications contiennent très peu de résultats exprimés en termes de foyers, à l'exception d'allusions du type « l'enquête a montré qu'à 100 ménages correspondent en moyenne 130 foyers » (cf. par exemple Ruault (1965, p. 110, note 1), qui présente les résultats de l'enquête de 1962). Les rapports du Conseil des Impôts des années 1970 contiennent également des estimations du pourcentage de foyers imposables issues des enquêtes « Revenus fiscaux », dont on peut déduire des estimations du nombre total de foyers, et ces estimations indiquent également une très grande stabilité du ratio (nombre de foyers)/(nombre de ménages).

4. Cf. également Daguet (1995), qui fournit des séries annuelles homogènes portant sur le pourcentage de personnes mariées, veuves, divorcées, célibataires, etc., par tranches d'âge, sur toute la période 1901-1993, obtenues à partir des recensements et des statistiques de l'état civil pour les années intercensitaires.

cours de la première moitié du XX^e siècle (au moins en première approximation), et nous avons donc supposé que le ratio (nombre de foyers)/(nombre de ménages) était également très stable avant 1956 (cf. tableau H-1¹). Il va de soi que cette hypothèse simplificatrice n'a pas vocation à fournir une estimation parfaitement précise du nombre total de foyers : par exemple, il est possible que le nombre de foyers par ménage ait connu au cours de la première moitié du XX^e siècle des fluctuations de court terme du même type que celles que nous avons observées au cours de la période 1970-1995, ou même un léger trend à la baisse². Il faut cependant insister sur le fait que ces éventuelles erreurs d'estimation ne semblent pas pouvoir porter sur plus de 5 % ou 10 %, et que de telles erreurs sont négligeables par comparaison aux évolutions massives observées au niveau de la part des fractiles de foyers aisés dans le revenu total³.

2. STRUCTURE SOCIOPROFESSIONNELLE DE LA POPULATION ACTIVE, 1900-1998

Les tableaux H-2, H-3 et H-4 décrivent l'évolution de la structure socioprofessionnelle de la population active française, telle que les recensements menés depuis 1901 permettent de la mesurer. Nous nous sommes contentés de reproduire sur ces tableaux les chiffres bruts issus des recensements, tels qu'ils ont été publiés par la SGF puis par l'INSEE à la suite de chaque recensement, sans aucune correction (les références exactes des publications utilisées sont indiquées sur les tableaux⁴). Les trois tableaux reproduits ici correspondent donc aux trois grandes périodes qui ont marqué l'histoire des nomenclatures socioprofessionnelles utilisées dans les recensements en France au XX^e siècle : la période du début du siècle et de l'entre-deux-guerres, au cours de laquelle les recensements se contentaient de décomposer la population active en quatre « situations professionnelles » (chefs d'établissement, employés, ouvriers et travailleurs isolés) (tableau H-2) ; la période de la nomenclature de 1954, nomenclature qui constitue la première véritable nomenclature socioprofessionnelle utilisée en France, et qui fut appliquée lors des recensements de 1954, 1962, 1968 et 1975 (tableau H-3) ; et enfin la période de la nomenclature de 1982, nomenclature qui est en application depuis le recensement de 1982 (tableau H-4⁵). Nous renvoyons le lecteur intéressé par une présentation détaillée de ces nomenclatures aux publications de la SGF et de l'INSEE dont les références sont indiquées sur les tableaux H-2, H-3 et H-4⁶. Enfin, le tableau H-5 reprend les résultats de ces tableaux concernant le partage de la population active entre salariés et non-salariés.

1. En fait, si l'on estime le nombre de foyers à partir des séries fournies par Daguet (1995, pp. 125 et suivantes), en supposant que le nombre de foyers est égal à la somme du nombre d'hommes mariés, d'hommes célibataires majeurs, d'hommes divorcés ou veufs, de femmes célibataires majeures et de femmes divorcées ou veuves, alors on aboutit à la conclusion que le ratio (nombre de foyers)/(nombre de ménages) était de l'ordre de 10-15 % plus élevé dans l'entre-deux-guerres qu'au cours des années 1956-1998 (et de l'ordre de 20 % plus élevé au début du siècle), soit des ratios de l'ordre de 1,4-1,5 dans l'entre-deux-guerres (et de 1,5-1,6 au début du siècle), et non pas de l'ordre de 1,3. Ces résultats suggèrent que la baisse tendancielle du nombre de ménages complexes l'emportait sur la hausse tendancielle du nombre de couples non mariés au cours de la première moitié du XX^e siècle, ce qui paraît logique. Ces estimations sont cependant relativement incertaines (en particulier, les statistiques matrimoniales ne permettent pas de connaître le nombre de personnes invalides rattachées à d'autres foyers, et conduisent donc à surestimer le nombre de foyers), et, compte tenu de l'ampleur limitée de ce trend, il nous a semblé plus raisonnable de supposer un ratio constant avant 1956.

2. Cf. note précédente.

3. En outre, il est probable que ces éventuelles erreurs ne feraient que renforcer nos principaux résultats : pour un revenu total donné, le fait de réviser à la hausse le nombre total de foyers conduit à une révision à la hausse de la part des fractiles supérieurs dans le revenu total (puisque les fractiles supérieurs regroupent désormais un nombre plus élevé de foyers) ; cela implique que, si nous sous-estimons d'environ 10-15 % le nombre total de foyers dans l'entre-deux-guerres (cf. notes précédentes), alors nous sous-estimons également les parts des fractiles supérieurs de l'entre-deux-guerres, d'un facteur de l'ordre de 5-7,5 % (la sous-estimation du nombre total de foyers doit être divisée par le coefficient de Pareto pour passer à la sous-estimation des parts des fractiles supérieurs, car les nouveaux foyers ajoutés aux fractiles supérieurs se situent à proximité du seuil inférieur de ces fractiles, et le ratio entre le revenu moyen de ces fractiles et le revenu de ces nouveaux foyers est donc approximativement égal au coefficient de Pareto).

4. En particulier, nous n'avons pas cherché à utiliser ici les séries corrigées établies par Marchand et Thélot (1991, 1997), car ces derniers ne proposent pas de décomposition suffisamment fine de la population active entre les différentes catégories socioprofessionnelles.

5. Nous n'avons pas cherché à utiliser les résultats des recensements de 1911 et de 1946, car ces deux recensements reposent sur des nomenclatures ad hoc qui n'ont jamais plus été utilisées par la suite. Par ailleurs, nous indiquons également sur le tableau H-3 les résultats du recensement de 1982 établi par l'INSEE en utilisant la nomenclature de 1954, ce qui permet de prendre la mesure des discontinuités produites par le changement de nomenclature (l'INSEE a également publié des rétroprojections des résultats des recensements de 1962 et 1975 exprimées en nomenclature de 1982 ; nous n'avons pas cherché à utiliser ces rétroprojections, car elles ne sont pas disponibles au niveau le plus détaillé de la nomenclature de 1982, et elles n'ont pas été établies pour les recensements de 1954 et 1968).

6. Ces publications, de même que l'ensemble des publications de la SGF et de l'INSEE, peuvent être consultées à la bibliothèque de l'INSEE (les bibliothèques universitaires disposent rarement de collections complètes, notamment pour ce qui concerne les volumes présentant les résultats des recensements du début du siècle et de l'entre-deux-guerres). Pour une présentation détaillée des nomenclatures de 1954 et de 1982, cf. notamment « Recensement général de la population de 1975 – Population active », *Les Collections de l'INSEE* n°328 (série D (Démographie-emploi) n°67), pp. 49-76 (INSEE, octobre 1979) (pour la nomenclature de 1954) et « Recensement général de la population de 1982 – Population active », *Les Collections de l'INSEE* n°472 (série D (Démographie et emploi) n°100), pp. 39-61 (INSEE, septembre 1984) (pour la nomenclature de 1982).

Tableau H-2: La répartition de la population active ayant un emploi par catégories socioprofessionnelles, 1901-1936

	1901		1906		1921		1926		1931		1936	
	(milliers)	(%)										
Chefs d'établissement (agriculture, forêts, pêche)	3470	17,9	4795	23,4	5017	23,7	4839	22,9	4679	22,1	4429	22,8
Employés (agriculture, forêts, pêche)	7	0,0	6	0,0	6	0,0	6	0,0	6	0,0	5	0,0
Ouvriers (agriculture, forêts, pêche)	2912	15,0	2685	13,1	2834	13,4	2375	11,2	2141	10,1	1893	9,8
Travailleurs isolés (agriculture, forêts, pêche)	1804	9,3	1356	6,6	1142	5,4	962	4,5	853	4,0	831	4,3
Chefs d'établissement (autres secteurs)	1396	7,2	1492	7,3	1395	6,6	1437	6,8	1557	7,4	1493	7,7
dont secteur « professions libérales »	45	0,2	55	0,3	47	0,2	48	0,2	52	0,2	53	0,3
Employés (autres secteurs)	2403	12,4	2111	10,3	2693	12,7	2727	12,9	3019	14,3	2972	15,3
dont secteur « services publics »	1135	5,9	925	4,5	894	4,2	785	3,7	886	4,2	984	5,1
Ouvriers (autres secteurs)	4763	24,6	5222	25,5	5928	28,0	6899	32,6	7003	33,1	5827	30,0
dont secteur « domestiques »	939	4,8	913	4,5	769	3,6	767	3,6	746	3,5	694	3,6
dont secteur « industrie »	3325	17,1	3439	16,8	3917	18,5	4823	22,8	4829	22,8	3946	20,3
Travailleurs isolés (autres secteurs)	2601	13,4	2816	13,7	2169	10,2	1906	9,0	1901	9,0	1946	10,0
Chefs d'établissement (tous secteurs)	4866	25,1	6287	30,7	6412	30,3	6276	29,7	6236	29,5	5922	30,5
Employés (tous secteurs)	2410	12,4	2117	10,3	2699	12,7	2733	12,9	3025	14,3	2977	15,3
Ouvriers (tous secteurs)	7675	39,6	7907	38,6	8762	41,4	9274	43,8	9144	43,2	7720	39,8
Travailleurs isolés (tous secteurs)	4405	22,7	4172	20,4	3311	15,6	2868	13,6	2754	13,0	2777	14,3
Emploi total	19401	100,0	20482	100,0	21183	100,0	21151	100,0	21159	100,0	19396	100,0
Salariés (sans compter les travailleurs isolés)	10085	52,0	10024	48,9	11461	54,1	12007	56,8	12169	57,5	10697	55,2
Non-salariés (en comptant les travailleurs isolés)	9271	47,8	10459	51,1	9723	45,9	9144	43,2	8990	42,5	8699	44,8
Salariés (en comptant les travailleurs isolés)	14490	74,9	14196	69,3	14772	69,7	14875	70,3	14923	70,5	13474	69,5
Non-salariés (sans compter les travailleurs isolés)	4866	25,1	6287	30,7	6412	30,3	6276	29,7	6236	29,5	5922	30,5
Chefs d'établissement (agr., for., pêche) (0 salarié)	2129	11,0	3459	16,9	3632	17,1	3643	17,2	3590	17,0	3416	17,6
Chefs d'établissement (agr., for., pêche) (1 salarié)	674	3,5	715	3,5	698	3,3	641	3,0	596	2,8	579	3,0
Chefs d'établissement (agr., for., pêche) (2 salariés)	340	1,8	323	1,6	361	1,7	300	1,4	272	1,3	251	1,3
Chefs d'établissement (agr., for., pêche) (3-5 salariés)	274	1,4	252	1,2	282	1,3	219	1,0	189	0,9	158	0,8
Chefs d'établissement (agr., for., pêche) (6-10 salariés)	43	0,2	37	0,2	35	0,2	28	0,1	24	0,1	19	0,1
Chefs d'établissement (agr., for., pêche) (11-50 salariés)	10	0,05	9	0,04	9	0,04	8	0,04	8	0,04	6	0,03
Chefs d'établissement (agr., for., pêche) (51-500 salariés)	0,2	0,001	0,2	0,001	0,4	0,002	0,2	0,001	0,3	0,001	0,2	0,001
Chefs d'établissement (agr., for., pêche) (501+ salariés)	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,001	0,000	0,001	0,000
Chefs d'établissement (autres secteurs) (0 salarié)	492	2,5	520	2,5	506	2,4	466	2,2	661	3,1	644	3,3
Chefs d'établissement (autres secteurs) (1 salarié)	472	2,4	503	2,5	433	2,0	457	2,2	382	1,8	378	1,9
Chefs d'établissement (autres secteurs) (2 salariés)	186	1,0	202	1,0	173	0,8	187	0,9	180	0,9	174	0,9
Chefs d'établissement (autres secteurs) (3-5 salariés)	146	0,8	160	0,8	152	0,7	171	0,8	167	0,8	158	0,8
Chefs d'établissement (autres secteurs) (6-10 salariés)	49	0,3	54	0,3	59	0,3	70	0,3	75	0,4	63	0,3
Chefs d'établissement (autres secteurs) (11-50 salariés)	42	0,2	43	0,2	57	0,3	68	0,3	73	0,3	60	0,3
Chefs d'établissement (autres secteurs) (51-500 salariés)	9	0,05	10	0,05	15	0,1	17	0,1	18	0,1	15	0,1
Chefs d'établissement (autres secteurs) (501+ salariés)	0,6	0,003	0,7	0,003	0,8	0,004	1,2	0,006	1,3	0,006	1,0	0,005

Lecture : En 1901, la France comptait 4,866 millions de chefs d'établissement (tous secteurs confondus) (soit 25,1 % de l'emploi total), dont 3,470 millions dans le secteur « agriculture, forêts, pêche » (soit 17,9 % de l'emploi total) et 1,396 million dans les autres secteurs (soit 7,2 % de l'emploi total); sur les 3,470 millions de chefs d'établissement du secteur « agriculture, forêts, pêche », on comptait 2,129 millions de chefs d'établissement n'employant aucun salarié (soit 11,0 % de l'emploi total), 0,674 million de chefs d'établissement employant 1 salarié (soit 3,5 % de l'emploi total), etc.

Sources :

1901 et 1906 : *Résultats statistiques du recensement effectué le 4 mars 1906*, 2^e partie (Population présente totale, population active et établissements), pp.182-183 (SGF, Imprimerie Nationale, 1911) (nous utilisons les résultats du recensement de 1901 publiés avec ceux du recensement de 1906, car il s'agit de résultats qui ont été légèrement révisés par rapport à ceux qui avaient été publiés antérieurement)

1921 : *Résultats statistiques du recensement effectué le 6 mars 1921*, Tome I, 3^e partie (Population active, établissements), pp.83-84 (SGF, Imprimerie Nationale, 1927)

1926 : *Résultats statistiques du recensement effectué le 7 mars 1926*, Tome I, 3^e partie (Population active, établissements), pp.88-90 (SGF, Imprimerie Nationale, 1931)

1931 : *Résultats statistiques du recensement effectué le 8 mars 1931*, Tome I, 3^e partie (Population active, établissements), pp.94-96 (SGF, Imprimerie Nationale, 1935)

1936 : *Résultats statistiques du recensement effectué le 8 mars 1936*, Tome I, 3^e partie (Population active, établissements), pp.94-96 (SNS, Imprimerie Nationale, 1943)

Note : Les 4 « situations professionnelles » des recensements des années 1901-1936 (chefs d'établissements, employés, ouvriers et travailleurs isolés) ont été décomposés suivant le secteur d'activité (Agriculture = secteurs 1 et 2 (agriculture, forêts, pêche), Non-agriculture = secteurs 3 à 9). Nous avons également isolé les chefs d'établissement du secteur « professions libérales » (secteur 7), les employés du secteur « services publics » (secteur 9), les ouvriers du secteur « domestiques » (secteur 8B) et les ouvriers de l'industrie (secteurs 3 et 4).

Tableau H-3: La répartition de la population active ayant un emploi par catégories socioprofessionnelles, 1954-1982

	1954		1962		1968		1975		1982	
	(milliers)	(%)								
0:Agriculteurs exploitants	3984	21,2	3012	15,9	2460	12,3	1652	7,9	1448	6,7
1:Salariés agricoles	1137	6,0	821	4,3	579	2,9	362	1,7	273	1,3
2:Patrons de l'industrie et du commerce	2296	12,2	1997	10,5	1962	9,8	1712	8,2	1738	8,1
<i>dt 21:Industriels</i>	85	0,5	79	0,4	79	0,4	60	0,3	71	0,3
22:Artisans	734	3,9	611	3,2	623	3,1	531	2,5	573	2,7
23:Patrons pêcheurs	24	0,1	19	0,1	18	0,1	15	0,1	13	0,1
26:Gros commerçants	183	1,0	170	0,9	214	1,1	190	0,9	210	1,0
27:Petits commerçants	1269	6,7	1118	5,9	1028	5,1	915	4,4	869	4,0
3:Professions libérales et cadres supérieurs	550	2,9	757	4,0	983	4,9	1423	6,8	1765	8,2
<i>dt 30:Professions libérales</i>	120	0,6	124	0,7	142	0,7	171	0,8	220	1,0
32:Professeurs, professions littéraires et scientifiques	80	0,4	125	0,7	206	1,0	361	1,7	465	2,2
33:Ingénieurs	79	0,4	138	0,7	187	0,9	247	1,2	336	1,6
34:Cadres administratifs supérieurs	271	1,4	370	2,0	447	2,2	644	3,1	744	3,5
<i>dt salariés des services publics, de l'Etat et des coll.locales</i>	156	0,8	159	0,8	172	0,9	238	1,1		
4:Cadres moyens	1124	6,0	1478	7,8	1981	9,9	2690	12,8	3109	14,5
<i>dt 41:Instituteurs et professions intellectuelles diverses</i>	395	2,1	417	2,2	557	2,8	715	3,4	799	3,7
42:Services médicaux et sociaux			110		173	0,9	296	1,4	420	2,0
43:Techniciens	190	1,0	349	1,8	525	2,6	734	3,5	881	4,1
44:Cadres administratifs moyens	539	2,9	604	3,2	726	3,6	945	4,5	1009	4,7
<i>dt salariés des services publics, de l'Etat et des coll.locales</i>	212	1,1	186	1,0	222	1,1	316	1,5		
5:Employés	2021	10,7	2373	12,5	2941	14,7	3620	17,3	4199	19,6
<i>dt 51: Employés de bureau</i>	1596	8,5	1883	9,9	2345	11,7	2934	14,0	3394	15,8
<i>dt salariés des services publics, de l'Etat et des coll.locales</i>	787	4,2	812	4,3	1019	5,1	1229	5,9		
53:Employés de commerce	425	2,3	490	2,6	596	3,0	686	3,3	806	3,8
6:Ouvriers	6266	33,3	6914	36,5	7451	37,3	7786	37,2	7065	32,9
<i>dt 60:Contremaîtres</i>	140	0,7	303	1,6	358	1,8	435	2,1	453	2,1
61:Ouvriers qualifiés	2761	14,7	2299	12,1	2506	12,5	2819	13,5	2862	13,3
63:Ouvriers spécialisés	1816	9,6	2437	12,9	2651	13,3	2849	13,6	2403	11,2
65: Mineurs	235	1,2	190	1,0	142	0,7	74	0,4	48	0,2
66:Marins et pêcheurs	49	0,3	50	0,3	43	0,2	37	0,2	30	0,1
67:Apprentis ouvriers	209	1,1	263	1,4	263	1,3	107	0,5	124	0,6
68:Manœuvres	1057	5,6	1372	7,2	1489	7,4	1465	7,0	1145	5,3
7:Personnels de services	951	5,1	1016	5,4	1125	5,6	1178	5,6	1383	6,4
<i>dt 70:Gens de maison</i>	324	1,7	309	1,6	275	1,4	222	1,1	189	0,9
71:Femmes de ménage	204	1,1	206	1,1	221	1,1	144	0,7	98	0,5
72:Autres personnes de service (serveurs, etc.)	424	2,3	500	2,6	629	3,1	812	3,9	1096	5,1
8:Autres catégories	495	2,6	590	3,1	520	2,6	518	2,5	485	2,3
<i>dt 80:Artistes</i>	42	0,2	41	0,2	49	0,2	54	0,3	63	0,3
81:Clerge	155	0,8	158	0,8	132	0,7	116	0,6	61	0,3
82:Armée et police	298	1,6	391	2,1	339	1,7	348	1,7	361	1,7
Emploi total	18824	100,0	18956	100,0	20002	100,0	20940	100,0	21466	100,0
Salariés	12382	65,8	13784	72,7	15388	76,9	17352	82,9	17996	83,8
Non-salariés	6442	34,2	5174	27,3	4613	23,1	3589	17,1	3469	16,2

Lecture : En 1954, la France comptait 3,984 millions d'agriculteurs exploitants (soit 21,2 % de l'emploi total); 1,137 million de salariés agricoles (soit 6,0 % de l'emploi total); 2,296 millions patrons de l'industrie et du commerce (soit 12,2 % de l'emploi total), dont 0,085 million d'industriels (soit 0,5 % de l'emploi total), 0,734 million d'artisans (soit 3,9 % de l'emploi total), etc.

Sources:

1954: « Recensement général de la population de mai 1954 - Population active », pp.58-59 (INSEE, 1958) (pour le recensement de 1954, les postes 41 et 42 sont rassemblés en un seul poste (compté ici dans le poste 41), et il existe un poste 62 (ouvriers qualifiés et contremaîtres du secteur public), compté ici dans le poste 61)

1962: « Recensement général de la population de 1962 - Population active », pp.66-67 (INSEE, 1964)

1968: « Résultats préliminaires du recensement de 1968 - Démographie générale, population active, ménages, logements », *Les Collections de l'INSEE* n°12 (série D (Démographie-emploi) n°3), pp.38-40 (INSEE, 1969)

1975: « Recensement général de la population de 1975 - Population active », *Les Collections de l'INSEE* n°328 (série D (Démographie-emploi) n°67), pp.98-100 (INSEE, octobre 1979)

1982: « De l'ancien code à la nouvelle nomenclature des nomenclatures professionnelles », *Archives et documents* n°156, p.140 (INSEE, mars 1986)

Note : Dans le cadre de la nomenclature de 1954, les industriels (poste 21) regroupent tous les chefs d'entreprises industrielles ou artisanales employant 6 salariés ou plus, et les artisans (poste 22) regroupent tous les chefs d'entreprises industrielles ou artisanales employant 5 salariés ou moins; les gros commerçants (poste 26) regroupent tous les commerçants employant 3 salariés ou plus, et les petits commerçants (poste 27) regroupent tous les commerçants employant 2 salariés ou moins.

Tableau H-4: La répartition de la population active occupée par catégories socioprofessionnelles, 1982-1998

	1982		1990		1998	
	(milliers)	(%)	(milliers)	(%)	(milliers)	(%)
1:Agriculteurs exploitants	1466	6,8	1005	4,5	682	3,0
2:Artisans,commerçants, chefs d'entreprise	1815	8,5	1752	7,9	1595	7,1
dt 21:Artisans	896	4,2	827	3,7	768	3,4
22:Commerçants	788	3,7	756	3,4	699	3,1
23:Chefs d'entreprise de 10 salariés ou plus	132	0,6	169	0,8	128	0,6
dt 2310: Chefs de grande entreprise (500 salariés et plus)	5,3	0,02	6,7	0,03		
2320: Chefs de moyenne entreprise (50-499 salariés)	29	0,1	24	0,1		
2331-2334: Chefs d'entreprise de 10-49 salariés	98	0,5	139	0,6		
3:Cadres et professions intellectuelles supérieures	1860	8,7	2603	11,7	3008	13,4
dt 31:Professions libérales	236	1,1	308	1,4	342	1,5
33:Cadres de la fonction publique	241	1,1	286	1,3	297	1,3
34:Professeurs, professions scientifiques	352	1,6	553	2,5	703	3,1
35:Professions de l'information, des arts et des spectacles	103	0,5	152	0,7	187	0,8
37:Cadres administratifs et commerciaux d'entreprises	560	2,6	720	3,2	834	3,7
dt 3710: Cadres d'état-major administratifs, financiers, commerciaux des grandes entreprises	8,4	0,04	12,7	0,06		
38:Ingénieurs et cadres techniques d'entreprise	369	1,7	584	2,6	647	2,9
dt 3810:Directeurs techniques des grandes entreprises	5,2	0,02	6,2	0,03		
4:Professions intermédiaires	3784	17,6	4464	20,0	4759	21,1
dt 42:Instituteurs et assimilés	761	3,5	736	3,3	764	3,4
43:Professions intermédiaires de la santé et du travail social	590	2,7	738	3,3	905	4,0
44:Clergé,Religieux	60	0,3	48	0,2	17	0,1
45:Professions intermédiaires administratives de la fonction publique	278	1,3	394	1,8	391	1,7
46-48:Professions intermédiaires administratives et commerciales des entreprises, Techniciens (sauf techniciens tertiaires), Contremaîtres, agents de maîtrise (sauf maîtrise administrative)	2097	9,8	2548	11,4	2682	11,9
5:Employés	5502	25,6	5899	26,5	6512	28,9
dt 52-53: Employés civils et agents de services de la fonction publique, Policiers et militaires	2039	9,5	2310	10,4	2403	10,7
54:Employés administratifs d'entreprise	2061	9,6	1921	8,6	1963	8,7
55:Employés de commerce	622	2,9	732	3,3	799	3,5
56:Personnels des services directs aux particuliers	781	3,6	937	4,2	1347	6,0
dt 5632: Employés de maison et femmes de ménages chez des particuliers	200	0,9	178	0,8		
6:Ouvriers	7044	32,8	6546	29,4	5972	26,5
dt 62-65:Ouvriers qualifiés de type industriel et artisanal ou de la manutention, Chauffeurs	3686	17,2	3725	16,7	3913	17,4
67-68:Ouvriers non qualifiés de type industriel ou artisanal	3089	14,4	2585	11,6	1831	8,1
69: Ouvriers agricoles	269	1,3	236	1,1	229	1,0
Emploi total	21472	100,0	22270	100,0	22527	100,0
Salariés	17954	83,6	19204	86,2	19909	88,4
Non-salariés	3517	16,4	3065	13,8	2619	11,6

Lecture : En 1982, la France comptait 1,466 million d'agriculteurs exploitants (soit 6,8 % de l'emploi total); 1,815 millions d'artisans, commerçants et chefs d'entreprise (soit 8,5 % de l'emploi total), dont 0,896 million d'artisans (soit 4,2 % de l'emploi total), 0,788 million de commerçants (soit 3,7 % de l'emploi total), etc.

Sources 1982: « Recensement général de la population de 1982 - Population active », *Les Collections de l'INSEE* n°472 (série D (Démographie-emploi) n°100), pp.132-133 (INSEE, septembre 1984) (nous avons tenu compte des très légères corrections publiées avec les résultats du recensement de 1990)

1990 : « Recensement de la population de 1990 - Population active », *INSEE-Résultats* n°243 (série Démographie-société n°25), pp.28-39 (INSEE, juin 1993)

1998 : « Enquête sur l'emploi de mars 1998 - Résultats détaillés », *INSEE-Résultats* n°617-618 (série Emploi-revenu n°141-142), pp.54-55 (INSEE, septembre 1998)

Note : Dans le cadre de la nomenclature de 1982, tous les chefs d'entreprises artisanales, industrielles ou commerciales employant 10 salariés ou plus sont classés comme chefs d'entreprise de 10 salariés ou plus (poste 23), et tous les autres chefs d'entreprises artisanales, industrielles ou commerciales sont classés comme artisans (poste 21) ou comme commerçants (poste 22).

Tableau H-5: Le nombre d'emplois salariés et non-salariés de 1901 à 1998

	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)
	Emploi total	Emploi salarié	Emploi non-salarié	Dt.agricole	Dt.non agricole	% Sal.	%N.-Sal.	%Agric.	%N.Agr.
1901	19401	10085	9271	5274	3997	52,0	47,8	27,2	20,6
1906	20482	10024	10459	6151	4308	48,9	51,1	30,0	21,0
1921	21183	11461	9723	6159	3564	54,1	45,9	29,1	16,8
1926	21151	12007	9144	5801	3343	56,8	43,2	27,4	15,8
1931	21159	12169	8990	5532	3458	57,5	42,5	26,1	16,3
1936	19396	10697	8699	5260	3439	55,2	44,8	27,1	17,7
1946	20520	13392	7129	3952	3177	65,3	34,7	19,3	15,5
1954	18824	12382	6442	3984	2458	65,8	34,2	21,2	13,1
1962	18956	13784	5174	3012	2162	72,7	27,3	15,9	11,4
1968	20002	15388	4613	2460	2153	76,9	23,1	12,3	10,8
1975	20940	17352	3589	1652	1937	82,9	17,1	7,9	9,3
1982	21472	17954	3517	1466	2051	83,6	16,4	6,8	9,6
1990	22270	19204	3065	1005	2060	86,2	13,8	4,5	9,3
1998	22527	19909	2619	682	1937	88,4	11,6	3,0	8,6

Lecture : En 1901, la France comptait 19,401 millions d'emplois, dont 10,085 d'emplois salariés (soit 52,0 % de l'emploi total), 9,271 millions d'emplois non salariés (soit 47,8 % de l'emploi total), 5,274 emplois non salariés agricoles (soit 27,2 % de l'emploi total), et 3,997 millions d'emplois non salariés agricoles (soit 20,6 % de l'emploi total).

Sources : 1901-1936: Cf. tableau H-2

1946: *Résultats statistiques du recensement général de la population effectué le 10 mars 1946*, Volume III (Population active), Première partie (Ensemble de la population active), pp.132-133 (INSEE, 1952); les résultats du recensement de 1946 ne sont parfaitement homogènes ni avec les recensements antérieurs ni avec les recensements ultérieurs: (i) contrairement à ce que nous avons fait pour toutes les autres années, les résultats présentés ici pour 1946 concernent l'ensemble de la population active (et non seulement la population active occupée); (ii) nous avons compté comme « non salariés » l'ensemble des « patrons et cadres supérieurs », et comme « salariés » l'ensemble des « employés, ouvriers et cadres inférieurs » (il est impossible d'isoler de façon précise les salariés au sein du premier groupe)

1954-1975: Cf. tableau H-3

1982-1998: Cf. tableau H-4

ANNEXE I

Les estimations de la distribution des revenus en France au xx^e siècle

Cette annexe fournit un certain nombre d'informations complémentaires concernant les rares estimations de la distribution des revenus réalisées en France au cours du xx^e siècle. La section 1 décrit les principaux enseignements que l'on peut tirer des estimations réalisées depuis la Seconde Guerre mondiale par l'INSEE dans le cadre des enquêtes « Revenus fiscaux », et la section 2 décrit les rares estimations portant sur les périodes antérieures à la Seconde Guerre mondiale.

1. LES ESTIMATIONS PORTANT SUR LES PÉRIODES POSTÉRIEURES À LA SECONDE GUERRE MONDIALE : LES ENQUÊTES « REVENUS FISCAUX » ORGANISÉES PAR L'INSEE (1956-1996)

Ainsi que nous l'avons expliqué dans l'introduction générale, les enquêtes « Revenus fiscaux » constituent le cœur du dispositif statistique mis en place par l'INSEE depuis la Seconde Guerre mondiale pour mesurer les inégalités de revenus¹. L'INSEE a organisé des enquêtes « Revenus fiscaux » portant sur les revenus des années 1956, 1962, 1965, 1970, 1975, 1979, 1984, 1990 et 1996, et la méthodologie générale de ces enquêtes est demeurée inchangée depuis 1956 : l'INSEE se fonde sur des échantillons de déclarations de revenus que lui transmet l'administration fiscale, et que l'INSEE complète en ajoutant aux revenus des différents foyers un certain nombre de revenus non imposables qui ne figurent pas sur les déclarations de revenus (allocations familiales, minimas sociaux, etc.). Chaque enquête « Revenus fiscaux » depuis 1956 a donné lieu à des publications INSEE présentant la méthodologie et les résultats de ces enquêtes².

Dans le cadre de ce livre, nous n'avons pratiquement pas eu recours à ces enquêtes, et ce pour plusieurs raisons. Tout d'abord, ces enquêtes n'existant que depuis 1956, elles ne permettent pas d'étudier l'évolution des inégalités sur l'ensemble du xx^e siècle. Ensuite, le fait que ces enquêtes ne portent que sur quelques années isolées pose des problèmes redoutables lorsque l'on s'intéresse spécifiquement à la question des hauts revenus : ces derniers sont en effet toujours soumis à d'importantes fluctuations de court terme, et seules des données annuelles peuvent permettre d'identifier correctement les tendances de long terme et les mouvements de courte durée. Enfin et surtout, les enquêtes « Revenus fiscaux » reposent sur des échantillons d'une taille insuffisante (et sur un taux de sondage approximativement uniforme, c'est-à-dire sans surreprésentation des hauts revenus), si bien que les estimations du niveau des différents fractiles de hauts revenus issues de ces enquêtes souffrent d'importantes erreurs d'échantillonnage. Nous avons comparé de façon systématique les estimations du niveau des différents fractiles de hauts revenus issues des différentes enquêtes « Revenus fiscaux » menées depuis 1970 (les fichiers des enquêtes « Revenus fiscaux » n'existent sous un format informatique exploitable que depuis l'enquête de 1970) aux estimations issues des dépouillements annuels effectués par l'administration fiscale (qui reposent sur l'intégralité des déclarations déposées, et non pas d'échantillons), ainsi qu'aux estimations issues des échantillons de déclarations de revenus utilisés par l'administration fiscale (qui incluent la quasi-intégralité des déclarations supérieures à un certain seuil). La conclusion de ces comparaisons est que les enquêtes « Revenus fiscaux » peuvent non seulement conduire à des erreurs importantes sur le niveau atteint par tel ou tel fractile de hauts revenus, mais également à des erreurs substantielles sur les évolutions : par exemple, les enquêtes « Revenus

1. Cf. introduction générale, section 1.2.

2. Cf. Fourgeaud et Nataf (1963) pour l'enquête de 1956, Ruault (1965) pour l'enquête de 1962, Banderier (1970) pour l'enquête de 1965, Banderier et Ghigliazza (1974) pour l'enquête de 1970, Canceill et al. (1987) pour les enquêtes de 1975 et 1979, Canceill (1989) pour l'enquête de 1984, et Campagne et al. (1996) pour l'enquête sur les revenus de 1990. Des résultats préliminaires concernant l'enquête de 1996, ainsi que des analyses rétrospectives comparant les résultats des enquêtes de 1990 et de 1996 à ceux des enquêtes antérieures, ont également été publiés récemment dans la collection *Synthèses* (cf. infra). L'INSEE a également publié d'autres études plus spécifiques à partir des enquêtes « Revenus fiscaux », études qui sont notamment parues dans *Economie et Statistiques* (cf. par exemple les références données dans Bégué (1987, p. 251)).

fiscaux » peuvent conduire à diagnostiquer que la part du fractile P99-100 ou du fractile P99,9-100 dans le revenu total a augmenté entre telle et telle enquête, alors qu'en réalité l'évolution inverse s'est produite¹. Dans ces conditions, il est bien évident que nous ne pouvons pas utiliser cette source pour étudier les hauts revenus.

Dans le cadre de ce livre, nous nous sommes donc contentés d'utiliser les enquêtes « Revenus fiscaux » pour évoquer l'évolution des inégalités dans le bas de la distribution. En effet, par comparaison aux statistiques fiscales annuelles, qui portent uniquement sur les foyers imposables (tout du moins jusqu'en 1985), l'avantage des enquêtes « Revenus fiscaux » est qu'elles ont toujours porté sur l'ensemble des foyers (imposables et non imposables) : nos estimations issues des statistiques fiscales annuelles nous fournissent des séries fiables portant sur la position du seuil P90 et du fractile P90-100 (et des seuils et fractiles supérieurs) vis-à-vis de la moyenne des revenus, et les enquêtes « Revenus fiscaux » peuvent nous fournir des informations sur l'évolution des écarts séparant le revenu moyen du seuil P50 ou le seuil P50 du seuil P10. Nous commencerons donc par décrire les estimations de la distribution des revenus exprimés en termes de fractiles que l'on peut tirer des enquêtes « Revenus fiscaux » (section 1.1) (ces résultats sont cités dans le chapitre 3, section 3.2). Puis nous décrirons les estimations des revenus moyens par CSP que l'on peut tirer des enquêtes « Revenus fiscaux » (section 1.2) (nous nous référons à ces résultats en divers points du livre, notamment afin d'évoquer les biais inhérents aux mesures des inégalités fondées sur des comparaisons entre CSP ; cf. chapitre 3, section 2.4).

1.1. Les résultats exprimés en termes de fractiles

Les enquêtes « Revenus fiscaux » ne permettent malheureusement pas d'obtenir des estimations homogènes de la distribution des revenus exprimées en termes de fractiles sur l'ensemble de la période 1956-1996. En effet, outre que ces enquêtes ne permettent pas d'estimer correctement le niveau des fractiles de hauts revenus et surtout de très hauts revenus (cf. supra), et outre que le traitement statistique des bas revenus effectué par l'INSEE a connu des modifications notables au cours du temps, ce qui implique que les estimations du niveau des fractiles de bas revenus doivent être interprétées avec précaution (cf. infra), les seuls résultats dont on dispose pour les enquêtes de 1956, 1962 et 1965 sont ceux qui ont été publiés dans les années 1960-1970 par l'INSEE, résultats qui à cette époque étaient très rarement exprimés en termes de fractiles (et beaucoup plus souvent en termes de catégories socioprofessionnelles), et en tout état de cause dans des termes différents de ceux utilisés par la suite : ce n'est que depuis 1970 que les fichiers individuels des enquêtes « Revenus fiscaux » ont été conservés sous un format informatique exploitable, ce qui a permis à l'INSEE de réaliser récemment des études rétrospectives et homogènes portant sur la période 1970-1996, mais ce qui rend très difficile toute remontée dans le temps au-delà de 1970. C'est pourquoi nous avons renoncé à présenter des tableaux homogènes portant sur l'ensemble de la période : nous nous contenterons de décrire verbalement les tendances générales que l'on peut déduire des résultats présentés dans les publications de l'INSEE, en distinguant la période 1956-1970, pour laquelle les enseignements que l'on peut tirer des enquêtes « Revenus fiscaux » sont relativement fragiles, de la période 1970-1996, pour laquelle ces enseignements sont nettement plus robustes.

1.1.1. La période 1956-1970

Dans la publication consacrée à la présentation des résultats de l'enquête « Revenus fiscaux » de 1956 (Fourgeaud et Nataf (1963)), l'INSEE ne fournit aucune estimation de la distribution des revenus exprimée en termes de fractiles. La publication contient un tableau indiquant le nombre de ménages en fonction d'un certain nombre de tranches de revenu global (ainsi que le graphique correspondant²), mais il est extrêmement difficile d'utiliser ce tableau pour estimer les seuils des différents fractiles, notamment pour ce qui est du bas de la distribution : les revenus des ménages pour lesquels le fisc n'a retrouvé aucune déclaration de revenus n'ont pas été redressés lors de cette toute première enquête, si bien que le tableau indique que plus de 10 % des ménages (2,4 millions sur 18,2 millions) ont un « revenu nul », et la tranche suivante utilisée dans le tableau contient elle-même près de 20 % des ménages (3,5 millions sur 18,2 millions).

Dans la publication consacrée à la présentation des résultats de l'enquête « Revenus fiscaux » de 1962 (Ruault (1965)), l'INSEE utilise un tableau similaire à celui de l'enquête précédente (à la différence importante près que les « revenus nuls » ont cette fois-ci été redressés) pour estimer le niveau des seuils P25, P50 et P75 en vigueur en 1962, qui selon ces estimations se situaient respectivement à 35 %, 74 % et

1. Cf. Piketty (1998, p. 153).

2. Cf. Fourgeaud et Nataf (1963, pp. 435 et 438).

127 % du revenu moyen estimé par cette enquête¹. Cette même publication reprend également les résultats de l'enquête de 1956 et exclut les « revenus nuls » du tableau de répartition pour estimer les seuils P25, P50 et P75 en vigueur en 1956, qui selon ces estimations se situaient respectivement à 38 %, 77 %, 131 % du revenu moyen estimé par l'enquête de 1956². L'INSEE conclut à un très grand « parallélisme » entre les courbes de répartition des revenus de 1956 et de 1962, tout en notant que le ratio (P75-P25)/P50 a légèrement augmenté, de 1,20 en 1956 à 1,24 en 1962³.

Dans la publication consacrée à la présentation des résultats de l'enquête « Revenus fiscaux » de 1965 (Banderier (1970)), l'INSEE utilise la même méthode pour estimer les seuils P25, P50 et P75 en vigueur en 1965, qui selon ces estimations se situaient à respectivement 38 %, 74 % et 125 % du revenu moyen estimé par cette enquête⁴. L'INSEE constate que le ratio (P75-P25)/P50 est passé de 1,20 en 1956 à 1,24 en 1962 et 1,17 en 1965⁵.

Dans la publication consacrée à la présentation des résultats de l'enquête « Revenus fiscaux » de 1970 (Banderier et Ghigliazza (1974)), l'INSEE estime pour la première fois non seulement les seuils P25, P50 et P75, mais également les seuils P10 et P90 en vigueur en 1970. Selon ces estimations, ces seuils se situaient respectivement à 42 %, 76 % et 127 % du revenu moyen estimé par cette enquête (pour les seuils P25, P50 et P75), et à 19 % et 193 % du revenu moyen estimé par cette enquête (pour les seuils P10 et P90⁶), soit un ratio P90/P10 de 10 en 1970. L'INSEE constate que le ratio (P75-P25)/P50 passe de 1,24 en 1962 à 1,17 en 1965 et 1,11 en 1970⁷. L'INSEE précise également que le ratio (P75-P25)/P50 de 1,20 estimé pour l'enquête de 1956 et publié précédemment était biaisé par l'exclusion des « revenus nuls » (ces derniers étant redressés dans toutes les enquêtes suivantes), et que ce ratio devrait être relevé à 1,26 (d'où une baisse continue de 1956 à 1970), sans toutefois préciser les niveaux corrigés des seuils P25, P50 et P75 pour 1956⁸.

Plusieurs enseignements peuvent être tirés de ces résultats.

Tout d'abord, on peut remarquer la très grande stabilité de la position du revenu médian (le seuil P50 se situe toujours aux alentours de 75 % du revenu moyen, sans tendance claire).

Ensuite, la baisse continue du ratio (P75-P25)/P50 entre l'enquête de 1956 et l'enquête de 1970 semble due à la compression des écarts de revenus dans la moitié inférieure de la distribution : le seuil P75 se situe toujours aux alentours de 125 % du revenu moyen, sans tendance claire (125 % en 1962, 127 % en 1965, 125 % en 1970), alors que la position du seuil P25 manifeste une nette tendance ascendante (35 % en 1962, 38 % en 1965, 42 % en 1970). L'INSEE n'a pas publié d'estimation corrigée des seuils P25, P50 et P75 pour 1956, mais le fait que l'estimation corrigée du ratio (P75-P25)/P50 indique une baisse continue depuis l'enquête de 1956 suggère que cette compression tendancielle des écarts de revenus dans le bas de la distribution avait commencé avant l'enquête de 1962. Il semble également légitime de supposer que ce resserrement tendanciel, correspond à une baisse du ratio P50/P10, et non seulement du ratio P50/P25 (l'INSEE ne s'étant risqué à descendre au-dessous du seuil P25 qu'à partir de l'enquête de 1970, il est impossible en toute rigueur de confirmer cette hypothèse).

On peut également remarquer que le CERC a publié en 1986 des estimations selon lesquelles le ratio P90/P10 serait passé de 14,7 en 1962 à 11,7 en 1965 et 10,0 en 1970, et ce principalement du fait de la baisse du ratio P50/P10⁹. Ces estimations viennent confirmer l'idée d'un resserrement tendanciel des inégalités de revenus dans le bas de la distribution que l'on peut déduire des résultats publiés par l'INSEE. Le problème, cependant, est que le CERC n'indique pas comment ces estimations ont été obtenues : l'estimation portant sur l'année 1970 a manifestement été reprise de la publication de l'INSEE citée plus haut, mais aucune indication n'est fournie concernant la méthode utilisée pour obtenir les estimations portant sur les années 1962 et 1965 (on sait simplement qu'il s'agit de « calculs CERC » réalisés à partir des résultats des enquêtes « Revenus fiscaux »). Nous n'avons trouvé nulle trace de ces « calculs CERC » dans les quelques 110 « Documents du CERC » publiés entre 1969 et 1993 : il s'agissait de la première et der-

1. Cf. Ruault (1965, pp. 34 et 105) ($3\ 750/10\ 823 = 0,35$, $8\ 000/10\ 823 = 0,74$, $13\ 700/10\ 823 = 1,27$) (le revenu moyen est issu du tableau I-1 infra).

2. Cf. Ruault (1965, p. 105) ($2\ 400/6\ 343 = 0,38$, $4\ 900/6\ 343 = 0,77$, $8\ 300/6\ 343 = 1,31$) (le revenu moyen est issu du tableau I-1 infra).

3. Cf. Ruault (1965, pp. 105-106).

4. Cf. Banderier (1970, p. 44) ($5\ 500/14\ 641 = 0,38$, $10\ 850/14\ 641 = 0,74$, $18\ 250/14\ 641 = 1,25$) (le revenu moyen est issu du tableau I-1 infra).

5. Cf. Banderier (1970, p. 113).

6. Cf. Banderier et Ghigliazza (1974, p. 46) ($9\ 300/22\ 013 = 0,42$, $16\ 800/22\ 013 = 0,76$, $28\ 000/22\ 013 = 1,27$, $4\ 250/22\ 013 = 0,19$, $42\ 500/22\ 013 = 1,93$) (le revenu moyen est issu du tableau I-1 infra).

7. Cf. Banderier et Ghigliazza (1974, p. 125).

8. Cf. Banderier et Ghigliazza (1974, p. 124, note 2).

9. Cf. « Les revenus des ménages (1960-1984) – Rapport de synthèse », *Les documents du CERC* n°80 (2^e trimestre 1986), p. 78 (les estimations présentées par le CERC vont jusqu'en 1979 : le ratio P90/P10 serait passé de 14,7 en 1962 à 11,7 en 1965, 10,0 en 1970, 8,4 en 1975 et 7,1 en 1979).

nière fois que le CERC donnait des estimations de la distribution des revenus exprimés en termes de fractiles (à l'exception d'une publication de 1989, où le CERC reprend les mêmes résultats que dans la publication de 1986, sans donner de précision supplémentaire¹) ; de façon générale, les publications du CERC consacrées aux inégalités reposent essentiellement sur la comptabilité nationale, sur les catégories socioprofessionnelles, ainsi que sur des données portant sur l'inégalité des salaires (issues des exploitations des déclarations de salaires effectuées par l'INSEE), et non pas sur des estimations du niveau des différents fractiles de la distribution des revenus (en particulier, le CERC n'a jamais utilisé les tableaux statistiques issus du dépouillement des déclarations de revenus et établis chaque année par l'administration fiscale depuis l'imposition des revenus de 1915²). On peut supposer que ces « calculs CERC » ont été effectués à partir des tableaux publiés par l'INSEE indiquant le nombre de contribuables en fonction d'un certain nombre de tranches de revenu global, mais la procédure utilisée aurait mérité quelques précisions : si la situation s'est améliorée par rapport à l'enquête de 1956, il reste que la tranche la plus basse utilisée dans le tableau publié à la suite de l'enquête de 1962 regroupe près de 20 % des ménages³, et que la tranche la plus basse utilisée dans le tableau publié à la suite de l'enquête de 1965 regroupe près de 15 % des ménages⁴, si bien qu'il n'est pas aisé d'estimer le seuil P10 à partir de ces tableaux, ce qui explique d'ailleurs pourquoi l'INSEE ne s'y était pas risqué (ce n'est qu'à partir de l'enquête de 1970 que la tranche la plus basse utilisée par l'INSEE regroupe moins de 10 % des ménages⁵).

De façon générale, l'estimation du seuil P10 à partir des enquêtes « Revenus fiscaux » exige beaucoup de prudence et de précision méthodologique, notamment pour ce qui concerne la période 1956-1970 : les ménages à revenu nul ont en principe été redressés à peu près de la même façon à partir de l'enquête de 1962, mais toute variation (même légère) dans la procédure d'imputation des prestations sociales non imposables (et notamment du minimum vieillesse) peut conduire à des variations extrêmement importantes (et totalement artificielles) du niveau du seuil P10 ; de plus, il n'est pas évident a priori que la baisse tendancielle de la proportion de foyers ne déposant pas de déclaration ne biaise pas l'évolution des niveaux des bas revenus estimés par ces enquêtes (y compris si les procédures de redressement et d'imputation sont inchangées) ; enfin, indépendamment de ces difficultés liées aux « revenus nuls » et aux prestations sociales non imposables, il ne fait aucun doute que le seuil P10 qu'il est possible d'estimer à partir des tableaux bruts issus des enquêtes « Revenus fiscaux » est fortement sous-évalué du fait de la sous-évaluation des revenus des petits paysans (qui sont généralement soumis au régime du forfait agricole, ce que l'INSEE ne cherche pas à corriger), ce qui conduit également à un biais important pour ce qui est de l'évolution du ni-

1. Cf. « Les Français et leurs revenus : le tournant des années 1980 », *Les documents du CERC* n°94 (3^e trimestre 1989), p. 69, où le CERC reprend les estimations publiées en 1986, en les complétant par une estimation du ratio P90/P10 pour l'année 1984 (sans donner plus de précisions sur la méthodologie utilisée) : le ratio P90/P10 serait ainsi passé de 14,7 en 1962 à 11,7 en 1965, 10,0 en 1970, 8,4 en 1975, 7,1 en 1979 et 6,9 en 1984, soit un « arrêt de la réduction des inégalités au cours des années récentes », d'où le titre du rapport (« le tournant des années 1980 »). Ces résultats furent très largement repris dans la presse et dans les articles de vulgarisation consacrés à la question des inégalités de revenus (cf. par exemple Marseille (1996, p. 32) : « aujourd'hui, les 10 % des ménages qui déclarent les revenus fiscaux les plus élevés perçoivent 6,9 fois plus que les 10 % des ménages les plus pauvres, contre 14,7 fois plus en 1962 » (Marseille omet de citer sa source, ne précise pas les années utilisées, et semble confondre le ratio P90/P10 avec le ratio P90-100/P0-10, mais il se réfère manifestement aux estimations du CERC)). Cf. également « Les revenus des Français – Deuxième rapport de synthèse », *Les documents du CERC* n°51 (4^e trimestre 1979), p. 61, où le CERC donne des estimations selon lesquelles le ratio P75/P25 serait passé de 3,22 en 1962 à 3,04 en 1965, 2,83 en 1970 et 2,78 en 1975 (sans indiquer la source, et sans préciser très clairement si ces ratios concernent toute la population ou uniquement les actifs).

2. La seule référence aux dépouillements annuels des déclarations de revenus que nous ayons pu retrouver dans les publications du CERC date de 1977 (cf. « Les revenus des Français – Premier rapport de synthèse », *Les documents du CERC* n°37-38 (3^e trimestre 1977), pp. 133-135). Il s'agit d'une référence très discrète, puisque le CERC se contente de noter que ces statistiques permettent de savoir que 7 984 contribuables ont déclaré des revenus de 1973 supérieurs à 400 000 francs, sans préciser que ces statistiques portent sur l'ensemble des contribuables imposables et ont été établis chaque année depuis plus de 60 ans ; le CERC a parfois exploité des statistiques fiscales catégorielles concernant les BIC, les BNC ou les dirigeants de société (cf. notamment *Les documents du CERC* n°24 (4^e trimestre 1974), n°73 (4^e trimestre 1984), n°77 (4^e trimestre 1985) et n°90 (3^e trimestre 1988)), mais, outre que ces exploitations ne concernent qu'une ou deux années isolées, le CERC n'a jamais cherché à utiliser les statistiques fiscales pour estimer le niveau des fractiles de hauts revenus (les seules estimations de la distribution des revenus exprimées en termes de fractiles et publiées par le CERC entre 1969 et 1993 ont été citées dans les deux notes précédentes, et elles sont toutes issues des enquêtes « Revenus fiscaux », à la seule exception d'une estimation de la part des différents déciles dans le revenu total portant sur l'année 1986 et publiée dans le rapport de 1989 cité plus haut (p. 92), « provenant d'une exploitation du fichier de la DGI », et qui accompagne une estimation correspondante portant sur l'année 1979, « extraite de l'enquête "Revenus fiscaux" de 1979 » ; le CERC donne environ 31-32 % pour la part du décile supérieur dans le revenu total en 1979 comme en 1986, ce qui semble relativement raisonnable). Par contre, le CERC, dans le rapport de 1977 (p. 38), reprend à son compte les données de Fourastié afin de diagnostiquer une baisse séculaire des inégalités en France, données dont nous avons vu à quel point elles n'étaient pas satisfaisantes (cf. chapitre 3, section 2.4).

3. Cf. Ruault (1965, p. 31).

4. Cf. Banderier (1970, p. 41).

5. Cf. Banderier et Ghigliazza (1974, p. 43). L'INSEE note également la très grande fragilité des méthodes d'interpolation graphique utilisées à cette époque pour estimer le niveau des seuils des différents fractiles, en particulier pour ce qui est des fractiles de bas revenus et du seuil P10 (cf. par exemple Banderier et Ghigliazza (1974, p. 124, notes 1 à 4)).

veau du seuil P10 et des ratios de type P90/P10 et P50/P10 (la forte diminution du nombre de paysans, et notamment de petits paysans soumis au régime du forfait conduit vraisemblablement à une hausse totalement artificielle de P10 et à une baisse toute aussi artificielle de P90/P10 ou P50/P10). Tous ces biais, dont l'INSEE mentionnait explicitement l'existence dans ses publications, contribuent d'ailleurs à expliquer pourquoi les publications de l'INSEE antérieures à l'enquête de 1970 ne se risquaient pas à estimer le niveau du seuil P10, et encore moins à étudier l'évolution d'une mesure des inégalités fondée sur ce seuil¹.

Pour toutes ces raisons, il nous semble impossible de reprendre les estimations du CERC : il est probable que le ratio P90/P10, et surtout le ratio P50/P10, a effectivement baissé entre 1962 et 1970, mais cette baisse a sans doute été nettement moins importante que ce que les estimations du CERC, dont la méthodologie (en l'absence de précision supplémentaire) conduit vraisemblablement à surestimer la croissance du seuil P10, laissent à penser. L'hypothèse d'un resserrement tendanciel des inégalités de revenus dans le bas de la distribution entre l'enquête de 1956 et l'enquête de 1970 semble relativement raisonnable, mais les données disponibles ne permettent pas de chiffrer ce phénomène avec précision.

1.1.2. La période 1970-1996

Dans la publication consacrée à la présentation des résultats des enquêtes « Revenus fiscaux » de 1975 et de 1979 (Canceill, Laferrère et Mercier (1987)), qui paraît près de 15 ans après la publication consacrée à la présentation des résultats de l'enquête de 1970², l'INSEE estime pour la première l'ensemble des seuils et des revenus moyens de tous les déciles (du 1^{er} au 10^e décile), ainsi que les seuils des demi-déciles intermédiaires³. Mais contrairement aux publications précédentes, cette publication n'effectue aucune comparaison avec les résultats des enquêtes antérieures (ni même entre l'enquête de 1975 et l'enquête de 1979).

Les publications consacrées à la présentation des résultats des enquêtes « Revenus fiscaux » de 1984 (Canceill (1989)) et de 1990 (Campagne, Contencin et Roineau (1996)) se présentent exactement de la même façon : l'INSEE fournit des estimations des seuils et des revenus moyens de tous les déciles et demi-déciles intermédiaires⁴, mais ne procède à aucune comparaison avec les enquêtes antérieures.

Depuis le milieu des années 1990, l'INSEE a cependant publié d'importantes analyses rétrospectives consacrées aux inégalités de revenus, dans le cadre d'études intitulées « Revenus et patrimoine des ménages, édition 199... » publiées chaque année depuis 1995 dans la toute nouvelle revue « Synthèses ».

En 1995, l'INSEE a publié de nouvelles estimations de l'évolution des inégalités des revenus calculées à partir des enquêtes « Revenus fiscaux » de 1975, 1979, 1984 et 1990 : le ratio P90/P10 serait passé de 4,04 en 1975 à 3,65 en 1979, 3,67 en 1984 et 3,42 en 1990⁵. Si l'on excepte la baisse entre 1984 et 1990, cette évolution correspond assez bien aux mouvements indiqués par nos estimations de la part des hauts revenus dans le revenu total : resserrement dans les années 1970 et stabilisation dans les années 1980-1990. En outre, l'INSEE note que l'évolution observée entre 1984 et 1990 est probablement biaisée par le fait que la progression des bas revenus a été surestimée à la suite de la création du RMI (et donc de la meilleure prise en compte des transferts reçus au niveau du seuil P10, transferts qui prenaient auparavant des formes plus disparates et étaient donc moins bien imputés), et inversement par le fait que la progression des hauts revenus a été sous-estimée (à cause de la progression des revenus du capital non imposables, qui ne sont pas pris en compte dans les enquêtes « Revenus fiscaux »⁶). On notera également que ces ratios P90/P10 sont sensiblement plus faibles que les ratios publiés antérieurement (10 en 1970, voire plus de 10 dans les an-

1. Cf. par exemple Banderier (1970, p. 107-109), qui note que la disparition des petits artisans et surtout des petits paysans (dont les revenus, tels qu'ils sont pris en compte dans les enquêtes « Revenus fiscaux », sont encore plus faibles qu'ils ne le sont véritablement) risque de provoquer un gonflement artificiel des bas revenus, et qui constate que la baisse des inégalités de revenus observée entre 1956 et 1965 disparaîtrait si l'on se limitait aux ménages non agricoles. De fait, les résultats exprimés en termes de CSP et publiés par l'INSEE permettent de constater le poids déterminant des ménages agricoles et des ménages d'inactifs (qui posent au moins autant de problèmes que les ménages agricoles) au sein des bas revenus (cf. par exemple Ruault (1965, p. 32) : en 1962, près de 32 % des ménages figurant dans la tranche de revenus la plus basse étaient des ménages d'exploitants agricoles, près de 54 % étaient des ménages d'inactifs, et à peine plus de 14 % étaient des ménages de salariés ou d'indépendants non agricoles ; cf. également Ruault (1965, pp. 37 et 61) : les retraites attribués aux ex-salariés du secteur privé semblent démesurément faibles en 1962, de même que les bénéfices d'exploitation attribués aux agriculteurs).

2. Des exploitations partielles de l'enquête de 1975 avaient toutefois été réalisées dès la fin des années 1970, notamment sous la forme d'articles parus dans *Economie et Statistiques* (cf. par exemple les articles cités par Bégue (1987, p. 251)). Des exploitations des enquêtes de 1965, 1970 et 1975 avaient également été réalisées conjointement par l'INSEE et par la Direction de la Prévision (qui utilisait à l'époque les enquêtes « Revenus fiscaux » pour simuler des réformes fiscales) et publiées dans les rapports du Conseil des Impôts (cf. notamment « Deuxième Rapport du Conseil des Impôts », *S&EF* (série bleue) n°311 (novembre 1974), pp. 35-37 et « Quatrième Rapport du Conseil des Impôts », *S&EF* « série bleue » n°361-362 (novembre-décembre 1979), pp. 65-68).

3. Cf. Canceill, Laferrère et Mercier (1987, pp. 81 et 171).

4. Cf. Canceill (1989, p. 70) et Campagne, Contencin et Roineau (1996, p. 67).

5. Cf. « Revenus et patrimoine des ménages, édition 1995 », *Synthèses* n°1 (juin 1995), p. 32.

6. Cf. « Revenus et patrimoine des ménages, édition 1995 », *Synthèses* n°1 (juin 1995), pp. 43-44.

nées 1960 selon les « calculs du CERC ») : cela s'explique d'une part par les problèmes méthodologiques déjà notés pour la mesure du seuil P10, qui conduisent à une sous-estimation du seuil P10 et donc à une surestimation des ratios P90/P10 ou P50/P10 dans les enquêtes anciennes, et qui ont eu tendance à s'estomper au fil du temps (la proportion de foyers ne déposant pas de déclaration a fortement baissé, la procédure d'imputation des prestations sociales non imposables s'est stabilisée, les petits paysans ont en grande partie disparu) ; et d'autre part par le fait que les estimations publiées en 1995 prennent en compte la taille des ménages : les ratios P90/P10 ont été estimés au niveau de la distribution des revenus par unité de consommation (et non plus par ménage), ce qui conduit toujours à diminuer l'écart de niveau de vie entre P10 et P90 (les ménages situés au niveau de P10 sont souvent des personnes seules). Cela montre à nouveau la très grande prudence dont il faut faire preuve lorsque l'on estime le niveau des fractiles de bas revenus, et a fortiori lorsque l'on étudie l'évolution des inégalités à partir d'indicateurs fondés sur ces fractiles.

En 1996, l'INSEE a publié une étude fondée sur l'exploitation des enquêtes « Budgets des familles » de 1979, 1984, 1989 et 1994¹. Par rapport aux enquêtes « Revenus fiscaux », un avantage notable des enquêtes « Budgets des familles » est qu'elles se fondent sur des questionnaires où les ménages doivent en principe déclarer l'ensemble de leurs revenus, y compris les prestations sociales et les revenus du capital non imposables. Ces enquêtes permettent à l'INSEE de constater que le ratio P90/P10 est reparti à la hausse dans les années 1980-1990 : après une baisse entre 1979 à 1984 (d'environ 4,2-4,3 en 1979 à environ 3,8-3,9 en 1984), le ratio P90/P10 serait passé à 3,9-4 en 1989 puis 4-4,1 en 1994 (il s'agit toujours de ratios P90/P10 estimés au niveau de la distribution des revenus par unité de consommation, et non pas par ménage²). En outre, si la hausse observée à partir des données brutes « avoisine la précision de la mesure », l'INSEE a procédé à une correction des données brutes consistant à multiplier les revenus du capital déclarés par chaque ménage dans les enquêtes « Budget des familles » par le ratio entre le total des revenus du capital mesuré par la comptabilité nationale et le total des revenus du capital mesuré par les enquêtes « Budget des familles³ ». Les résultats obtenus sont éloquents : les indicateurs calculés à partir des données corrigées repartent beaucoup plus nettement à la hausse dans les années 1980-1990, avec un ratio P90/P10 corrigé passant d'environ 4,1 en 1984 à environ 4,2 en 1989 et 4,4-4,5 en 1994⁴. On notera également que ces corrections, que nous citons dans le chapitre 6 (section 1.2), ont un effet plus important en termes d'évolution qu'en termes de niveaux : en termes de niveaux, l'effet de la prise en compte de l'ensemble des revenus du capital ne dépasse pas les 10 % (en 1994, le ratio P90/P10 passe de 4-4,1 avant correction à 4,5 après correction). Il est cependant tout à fait impossible d'utiliser cette estimation pour se faire une idée de l'importance des revenus du capital non déclarés pour les très hauts revenus, puisque le ratio P90/P10 ne concerne pas les revenus supérieurs au seuil P90 : de la même façon que les enquêtes « Revenus fiscaux », les enquêtes « Budget des familles » reposent sur un nombre beaucoup trop faible d'observations pour permettre d'étudier correctement le cas du décile supérieur, et surtout le cas des fractiles supérieurs du décile supérieur⁵.

Enfin, en 1999, l'INSEE a publié une étude rétrospective fondée sur une nouvelle exploitation des enquêtes « Revenus fiscaux » de 1970, 1975, 1979, 1984 et 1990, ainsi que sur une première exploitation de l'enquête « Revenus fiscaux » de 1996. Les résultats obtenus confirment les résultats qui avaient été publiés précédemment : forte baisse du ratio P90/P10 dans les années 1970, puis stabilisation dans les années

1. D'autres enquêtes du type « Budgets des familles » avaient été menées par l'INSEE à partir de 1951, mais on constata progressivement une détérioration de la qualité des enquêtes et de la représentativité des échantillons, si bien que la série fut interrompue en 1970, avant de reprendre en 1979 (cf. Desabie (1987, pp. 258-259)). De façon générale, de très nombreuses enquêtes sur les budgets ont été menées par l'INSEE, la SGF ou des chercheurs « privés » (économistes ou sociologues) depuis le XIX^e siècle, mais ces enquêtes portent généralement sur des milieux sociaux ou des zones géographiques particulières. Selon Desabie (1987, p. 254), « il n'y a eu, entre les deux guerres, aucune enquête sur les budgets portant sur plus de 100 ménages ». Sur l'histoire des enquêtes sur les budgets en France, cf. également Brousse (1957). Les célèbres enquêtes du sociologue Maurice Halbwachs semblent assez représentatives de l'objectif poursuivi par ce type d'enquêtes au début du siècle et dans l'entre-deux-guerres : il s'agissait d'étudier la structure des budgets des milieux populaires (poids des dépenses alimentaires, du loyer, etc.), et certainement pas d'estimer la distribution des revenus au niveau national. Par exemple, Halbwachs étudie l'évolution des budgets ouvriers entre 1907 et 1937-1938, en utilisant son enquête de 1907 portant sur 87 ménages (« 54 ménages ouvriers et 33 ménages paysans »), dont il précise qu'il faut la préférer à l'enquête SGF de 1913-1914, « enquête menée très rapidement et sans aucune garantie sérieuse » (bien qu'elle porte sur un échantillon sensiblement plus important : 1461 ménages ouvriers et 221 ménages paysans), et une enquête de 1937-1938 portant sur 4 ménages (cf. également Halbwachs (1921, 1933)). Au final, ce n'est donc que depuis 1979 que les enquêtes « Budgets des familles » peuvent véritablement être utilisées pour estimer la distribution des revenus au niveau national et compléter sur certains points les enquêtes « Revenus fiscaux ».

2. Cf. « Revenus et patrimoine des ménages, édition 1996 », *Synthèses* n°5 (août 1996), p. 36.

3. Sur la méthodologie utilisée, cf. « Revenus et patrimoine des ménages, édition 1996 », *Synthèses* n°5 (août 1996), pp. 149-151.

4. Cf. « Revenus et patrimoine des ménages, édition 1996 », *Synthèses* n°5 (août 1996), p. 36.

5. Indépendamment de cette difficulté liée au nombre d'observations, il est bien évident que ce type d'enquêtes pose également le problème de la sincérité des réponses fournies par les ménages interrogés, notamment lorsqu'ils disposent de revenus élevés.

1980-1990, avec toutefois une légère hausse entre l'enquête de 1990 et celle de 1996¹. L'INSEE n'a cependant pas cherché à prendre en compte les revenus du capital non imposables dans le cadre de cette publication, ce qui contribue probablement à limiter la hausse des inégalités au cours des années 1980-1990². On peut également noter que cette publication contient des tableaux décrivant l'évolution complète de la distribution des revenus exprimée en termes de revenus moyens par déciles depuis l'enquête de 1970³, ce qui montre l'ampleur du chemin parcouru depuis la publication présentant les résultats de l'enquête de 1956. Ces données permettent également de constater que le ratio P50/P10 a suivi les mêmes mouvements que le ratio P90/P10 (baisse dans les années 1970, stabilisation dans les années 1980-1990), et que la position de P50 vis-à-vis de la moyenne des revenus n'est guère différente dans les années 1990 de ce qu'elle était lors des premières enquêtes « Revenus fiscaux » (P50 se situe dans les deux cas aux alentours de 75-80 % du revenu moyen⁴).

Au final, les enquêtes menées par l'INSEE depuis 1956 permettent de tirer les enseignements suivants au sujet de l'évolution des inégalités de revenus dans le bas de la distribution (enseignements que nous reprenons dans le chapitre 3, section 3.2) : de même que la part des hauts revenus dans le revenu total, la position du revenu médian vis-à-vis de la moyenne des revenus semble se caractériser par une très grande stabilité de long terme ; par contre, les inégalités de revenus dans le bas de la distribution (telles qu'un ratio du type P50/P10 permet de les mesurer) semblent avoir connu un resserrement tendanciel des années 1950 au début des années 1980 (de façon relativement incertaine pour les années 1950-1960, et de façon plus robuste pour les années 1970), avant de stabiliser dans les années 1980-1990.

1.2. Les résultats exprimés en termes de catégories socioprofessionnelles

Par comparaison aux estimations des inégalités exprimées en termes de fractiles, qui sont apparues relativement récemment dans les publications de l'INSEE consacrées aux enquêtes « Revenus fiscaux », les estimations exprimées en termes de revenus moyens par CSP ont pris une place importante dès l'enquête de 1956. Ces estimations de la répartition des revenus par CSP jouaient d'ailleurs un rôle essentiel pour l'INSEE, puisqu'elles permettaient d'établir une « comptabilité nationale par CSP » : la répartition par CSP issue des enquêtes « Revenus fiscaux » fut utilisée dès l'enquête de 1956 pour répartir les agrégats de la comptabilité nationale entre les différentes CSP⁵. Cette utilisation des enquêtes « Revenus fiscaux » pour les besoins de la comptabilité nationale explique d'ailleurs pourquoi la nomenclature CSP utilisée pour l'exploitation des enquêtes « RF » n'est pas exactement celle des recensements : la nomenclature utilisée est la nomenclature dite « des comptes », qui est une nomenclature qui sépare complètement les salariés des non-salariés (les concepts de la comptabilité nationale (salaires, excédent brut d'exploitation, etc.) opèrent une distinction claire entre salariés et non-salariés). Nous avons donc dû apporter quelques légères corrections aux estimations de revenus moyens par CSP publiées par l'INSEE pour aboutir aux séries reproduites sur les tableaux I-1 et I-2⁶. On remarquera que les écarts de revenu moyen séparant les différentes CSP ont

1. Cf. « Revenus et patrimoine des ménages, édition 1999 », *Synthèses* n°28 (septembre 1999), p. 22.

2. Constatant qu'une part décroissante des revenus du capital se retrouve prise en compte par les enquêtes « Revenus fiscaux », l'INSEE a en fait décidé d'exclure purement et simplement les revenus du capital du concept de « revenu fiscal » utilisé dans les estimations publiées en 1999 (choix méthodologique qui n'avait jamais été fait dans les publications précédentes). L'INSEE note cependant qu'il n'est pas évident a priori que la prise en compte des revenus du capital conduise nécessairement à amplifier la hausse du ratio P90/P10 observée entre 1990 et 1996, compte tenu de l'importance des revenus du capital pour les ménages de retraités (cf. « Revenus et patrimoine des ménages, édition 1999 », *Synthèses* n°28 (septembre 1999), p. 30).

3. Cf. « Revenus et patrimoine des ménages, édition 1999 », *Synthèses* n°28 (septembre 1999), pp. 44-48.

4. Cf. « Revenus et patrimoine des ménages, édition 1999 », *Synthèses* n°28 (septembre 1999), p. 44. Ces données ne permettent pas en toute rigueur de calculer des ratios du type P50/P10 ou P50/(revenu moyen), car elles concernent les revenus moyens par déciles et non pas les seuils. Mais on peut considérer que P40-50/P0-10 fournit une bonne approximation de P50/P10 (ou tout du moins de l'évolution de P50/P10), et on constate bien une baisse de P40-50/P0-10 au cours des années 1970 et une stabilisation dans les années 1980-1990 ($77\ 121/11\ 367 = 6,8$ en 1970, $110\ 001/22\ 078 = 5,0$ en 1979, et $119\ 995/24\ 561 = 4,9$ en 1996). En 1996, le revenu moyen du fractile P40-50 s'établit à 76 % de la moyenne des revenus ($119\ 995/158\ 566 = 0,76$), c'est-à-dire à un niveau virtuellement identique aux niveaux obtenus pour P50/(revenu moyen) lors des premières enquêtes « Revenus fiscaux » (cf. section 1.1.1 supra) ; compte tenu du fait que le seuil P50 estimé lors de ces premières enquêtes est probablement légèrement sous-évalué (pour des raisons déjà notées), on peut en conclure que le ratio P50/(revenu moyen) n'a essentiellement pas changé.

5. Les résultats de la « comptabilité nationale par CSP » furent publiés par l'INSEE à la suite de chacune des enquêtes « Revenus fiscaux » : cf. Fourgeaud et Nataf (1963) pour les comptes nationaux par CSP de 1956, Ruault (1966) pour ceux de 1962, Roze (1971) pour ceux de 1965, Roze et al. (1975) pour ceux de 1970, Martin (1981) pour ceux de 1975, Gombert (1985) pour ceux de 1979 et Fall (1992) pour ceux de 1984 (l'INSEE a également tenté d'établir des comptes nationaux par CSP sur une base annuelle pour les années 1984-1989 (cf. Fall (1992), mais cette expérience a été rapidement abandonnée ; de façon plus générale, force est de constater que la comptabilité nationale par CSP est quelque peu passée de mode). Des premiers comptes nationaux par CSP avaient également été établis à titre expérimental (et sur la base de clés de répartition très approximatives) pour les années 1951 et 1952 (cf. également Malinvaud (1954)).

6. Les correspondances entre la nomenclature standard utilisée dans les recensements et la « nomenclature des comptes » sont expliquées très clairement dans les différents volumes de résultats des enquêtes Revenus fiscaux (cf. Banderier (1970, p. 121) ; Banderier et Ghigliazza (1974, pp. 133-135) ; Canceill et al. (1987, pp. 200-203) ; Canceill (1989, pp. 138-142) ; Campagne et al. (1996,

connu une très nette diminution au cours du temps (cf. par exemple les ratios entre le revenu moyen des ménages de cadres supérieurs et celui des ménages d'ouvriers indiqués sur les tableaux I-1 et I-2). Ainsi que nous l'avons noté dans le chapitre 3 (section 2.4), il s'agit là d'une illustration particulièrement claire du fait que les CSP fournissent une grille de lecture extrêmement biaisée des inégalités et de leur évolution : en réalité, les inégalités de revenus mesurées en termes de fractiles ont été globalement stables au cours de la seconde moitié du XX^e siècle (cela vaut notamment pour la part du décile supérieur dans le revenu total), et la forte baisse du ratio (revenu moyen des ménages de cadres supérieurs)/(revenu moyen des ménages d'ouvriers) s'explique simplement par le fait que le nombre de ménages de cadres supérieurs a fortement augmenté par comparaison au nombre de ménages d'ouvriers.

Tableau I-1: Les revenus moyens par catégories socioprofessionnelles dans les enquêtes « Revenus fiscaux », 1956-1996 (revenus annuels moyens, en francs courants)

Nomenclature de 1954	1956	1962	1965	1970	1975	1979
Ensemble	6 343	10 823	14 641	22 013	41 916	66 385
0. Exploitants agricoles	1 695	4 030	5 858	11 339	23 470	45 967
1. Salariés agricoles	3 077	5 796	7 454	12 706	27 902	42 201
2. Patrons de l'industrie et du commerce	8 148	17 066	21 757	34 376	59 253	104 439
3. Cadres supérieurs et professions libérales	21 139	35 654	46 334	61 201	101 548	146 578
4. Cadres moyens	11 752	20 145	24 694	35 182	57 951	85 946
5. Employés	6 820	11 914	15 130	23 716	40 912	62 453
6. Ouvriers	6 002	10 237	13 344	20 277	36 334	55 754
7. Personnels de service	4 587	7 526	10 031	15 391		
8. Autres catégories	6 705	12 377	16 156	23 356		
9. Inactifs	4 352	6 328	8 626	13 201	27 721	47 226
Ratio CadSup/Ouv (3/6)	3,52	3,48	3,47	3,02	2,79	2,63
Nomenclature de 1982	1984	1990a	1990b	1990c	1996	
Ensemble	114 661	148 000	147 754	172 400	174 700	
1. Agriculteurs exploitants	88 141	138 500	138 497	162 100	159 100	
2. Artisans, commerçants et chefs d'entreprise	165 826	242 400	237 283	248 100	234 400	
3. Cadres et professions intellectuelles supérieures	244 871	306 464	307 907	329 547	313 712	
4. Professions intermédiaires	148 049	176 700	178 056	203 500	201 100	
5. Employés	103 387	119 100	119 109	141 700	137 000	
6. Ouvriers	95 021	119 800	119 752	151 300	153 500	
7-8. Inactifs	8 1818	110 900	110 860	132 474	143 135	
Ratio CadSup/Ouv (3/6)	2,58	2,56	2,57	2,18	2,04	

Sources:

1956, 1962, 1965 et 1970: Banderier et Ghigliazza (1974, p.119)

1975: Cancelli et al.(1987, pp.164 et 196)

1979: Cancelli et al.(1987, pp.49 et 148)

1984: Cancelli (1989, pp.39 et p.123)

1990a: « Revenus et patrimoine des ménages, édition 1995 », *Synthèses* n°1 (juin 1995), p.13

1990b: Campagne et al.(1996, pp.36 et 107)

1990c et 1996: « Revenus et patrimoine des ménages, édition 1999 », *Synthèses* n°28 (septembre 1999), p.21 (l'estimation 1990c est exprimée en francs de 1996)

Note : Les estimations 1990c et 1996 ne sont pas homogènes aux estimations précédentes, car l'INSEE a adopté un nouveau mode de traitement des revenus du patrimoine.

pp. 116-119.) Pour les enquêtes 1956, 1962, 1965 et 1970, les revenus moyens par CSP ont été recalculés par l'INSEE en utilisant la nomenclature des recensements (cf. Banderier et Ghigliazza (1974, p. 119)), et nous avons donc pu reprendre ces chiffres sans correction. Pour les enquêtes 1975 et 1979, nous nous sommes contentés de réintégrer les « professions non commerciales » de la nomenclature des comptes dans la CSP « Cadres supérieurs et professions libérales ». En réalité, une partie de ces « professions non commerciales » devrait être réintégrée dans la CSP « Cadres moyens » (comme par exemple les personnels non salariés des services médicaux et sociaux, ou les rares instituteurs libéraux), mais les résultats publiés pour les enquêtes de 1975 et 1979 ne fournissent pas la décomposition des « professions non commerciales » en « professions non commerciales supérieures » et « professions non commerciales intermédiaires » qui sera utilisée dans les enquêtes ultérieures. Le revenu moyen que le tableau I-1 attribue aux « Cadres supérieurs et professions libérales » pour 1975 et 1979 est donc légèrement sous-évalué. Par ailleurs, les résultats publiés pour les enquêtes 1975 et 1979 dans la nomenclature des comptes ne permettent pas de recalculer les revenus moyens de la CSP « Personnels de services » (qui sont mélangés avec les ouvriers dans la nomenclature des comptes) et de la CSP « Autres catégories ». Pour les enquêtes 1984 et 1990 (colonne 1990b), la décomposition complète des « professions non commerciales » a été publiée, et nous avons donc réintégré les « professions non commerciales supérieures » de la nomenclature des comptes dans la CSP « Cadres et professions intellectuelles supérieures », et les « professions non commerciales intermédiaires » de la nomenclature des comptes dans la CSP « Professions intermédiaires ». Pour les enquêtes de 1990 (colonnes 1990a et 1990c) et 1996, des résultats établis dans la nomenclature des recensements ont été publiés, et nous avons repris ces résultats (après regroupement des « cadres » et « professions libérales » pour former la CSP des « Cadres et professions intellectuelles supérieures »).

Tableau I-2: Les revenus moyens par catégories socioprofessionnelles dans les enquêtes « Revenus fiscaux », 1956-1996 (revenus annuels moyens, en francs de 1998)

Nomenclature de 1954	1956	1962	1965	1970	1975	1979
Ensemble	65 888	79 690	97 056	118 172	147 244	160 892
0. Exploitants agricoles	17 607	29 673	38 833	60 871	82 446	111 407
1. Salariés agricoles	31 962	42 676	49 413	68 209	98 015	102 279
2. Patrons de l'industrie et du commerce	84 637	125 657	144 228	184 540	208 147	253 121
3. Cadres supérieurs et professions libérales	219 581	262 521	307 150	328 545	356 721	355 250
4. Cadres moyens	122 074	148 328	163 698	188 867	203 572	208 300
5. Employés	70 843	87 723	100 297	127 314	143 717	151 362
6. Ouvriers	62 346	75 375	88 458	108 853	127 635	135 126
9. Inactifs	45 206	46 593	57 182	70 867	97 379	114 458
Ratio CadSup/Ouvriers (3/6)	3,52	3,48	3,47	3,02	2,79	2,63
Nomenclature de 1982	1984	1990a	1990b	1990c	1996	
Ensemble	163 920	171 512	171 227	175 690	178 034	
1. Agriculteurs exploitants	126 007	160 502	160 499	165 194	162 136	
2. Artisans, commerçants et chefs d'entreprise	237 066	280 908	274 978	252 835	238 873	
3. Cadres et professions intellectuelles supérieures	350 070	355 149	356 822	335 836	319 699	
4. Professions intermédiaires	211 651	204 771	206 342	207 384	204 938	
5. Employés	147 803	138 021	138 031	144 404	139 615	
6. Ouvriers	135 843	138 832	138 776	154 187	156 429	
7-8. Inactifs	116 968	128 518	128 471	135 002	145 867	
Ratio CadSup/Ouvriers (3/6)	2,58	2,56	2,57	2,18	2,04	

Sources: Calculs effectués à partir des estimations reproduites sur le tableau I-1 (les revenus en francs courants ont été convertis en francs de 1998 en utilisant les taux de conversion donnés sur la colonne (7) du tableau F-1, annexe F)

Note : Les estimations 1990c et 1996 ne sont pas homogènes aux estimations précédentes, car l'INSEE a adopté un nouveau mode de traitement des revenus du patrimoine.

2. LES ESTIMATIONS PORTANT SUR LES PÉRIODES ANTÉRIEURES À LA SECONDE GUERRE MONDIALE

Pour ce qui concerne les périodes antérieures à la Seconde Guerre mondiale, les seules estimations dont nous ayons connaissance sont les estimations Doumer-Caillaux-Colson portant sur les années 1900-1910 (section 2.1), l'estimation Sauvy portant sur l'année 1929 (section 2.2), et les estimations Brochier-Janke-liowitch portant sur les années 1938 et 1946 (section 2.3¹).

2.1. Les estimations Doumer-Caillaux-Colson portant sur les années 1900-1910

C'est dans le cadre des projets de loi portant création d'un impôt général sur le revenu que les services du ministère des Finances furent amenés à réaliser des estimations de la distribution des revenus en vigueur en France à la fin du XIX^e siècle et au début du XX^e siècle. Une première estimation fut présentée par le ministre des Finances Paul Doumer dans le cadre de son projet de 1896. Puis une estimation légèrement corrigée fut présentée par le ministre des Finances Joseph Caillaux dans le cadre de son projet de 1907 (l'estimation de 1907 se contente de relever légèrement tous les chiffres proposés par l'estimation de 1896). Ces deux estimations sont reproduites sur le tableau I-3².

Les fondements statistiques de ces estimations ont été décrits de façon détaillée dans l'exposé des motifs du projet de loi Doumer (1896³). Les services de Doumer sont partis du nombre de ménages indiqué par le dernier recensement (environ 10,7 millions de ménages), ils ont retenu une estimation relativement « basse » pour le revenu total des Français (22 milliards de francs), puis ils ont tenté de répartir des 22 milliards de francs entre les 10,7 millions de ménages en se fondant sur les classements des valeurs locatives individuelles issues de la contribution personnelle-mobilière et disponibles pour la ville de Paris, ainsi que sur le classement des cotes mobilières réalisés pour la France entière et de façon exceptionnelle en 1894, dans le cadre de la « Commission extraparlamentaire de l'impôt sur les revenus⁴ ». Le passage des valeurs

1. Nous omettons de mentionner ici les estimations Morisson-Snyder portant sur le XVIII^e siècle, auxquelles nous nous référons dans le chapitre 7 (section 2.3).

2. Les ouvrages et recueils de discours que Joseph Caillaux consacra à l'impôt sur le revenu ne contiennent aucune estimation chiffrée de la distribution des revenus (cf. Caillaux (1897-1904) et Caillaux (1910)), et il est nécessaire de se référer aux projets de loi de 1896 et de 1907 pour obtenir les estimations considérées ici (les références exactes sont indiquées sur le tableau I-3).

3. Cf. *BSLC*, tome 39, février 1896, pp. 184-196.

4. La différence entre ces deux sources est que les classements disponibles pour la ville de Paris portent sur les valeurs locatives servant de base à la contribution personnelle-mobilière (nous décrivons et exploitons ces matériaux bruts dans l'annexe K), alors que le classement disponible pour la France entière porte uniquement sur les cotes mobilières (c'est-à-dire sur le montant de l'impôt correspondant, montant dont la relation avec les valeurs locatives est relativement complexe). Tous ces matériaux statistiques avaient

locatives aux revenus était évidemment relativement incertain, puisqu'il fallait faire des hypothèses concernant l'évolution des ratios (valeurs locatives)/revenus en fonction du niveau de revenu.

Tableau I-3: Les estimations de la distribution des revenus figurant dans les projets de loi Doumer (1896) et Caillaux (1907)

	1896			1907		
	Nombre de revenus	Montant des revenus	<i>b</i>	Nombre de revenus	Montant des revenus	<i>b</i>
0-2 500	9 186 267	12 431 554 480		9 509 800	12 342 000 000	
2 500-3 000	562 850	1 537 405 400	2,57	563 000	1 597 000 000	2,73
3 000-5 000	445 978	1 698 296 660	2,89	446 000	1 735 000 000	3,08
5 000-10 000	294 456	2 008 920 990	2,63	294 000	2 109 000 000	2,84
10 000-20 000	122 589	1 668 145 580	2,32	123 000	1 798 000 000	2,52
20 000-50 000	50 809	1 498 915 810	2,08	51 000	1 673 000 000	2,27
50 000-100 000	9 769	611 310 080	1,77	9 800	674 000 000	1,89
100 000+	3 321	545 451 000	1,64	3 400	572 000 000	1,68
Totaux	10 676 039	22 000 000 000		11 000 000	22 500 000 000	

Sources: 1896: *BSLC*, tome 39, février 1896, p.186 (exposé des motifs du projet de loi déposé par le ministre des Finances Paul Doumer à la Chambre des députés le 1^{er} février 1896).

1907: *BSLC*, tome 61, mars 1907, p.273 (exposé des motifs du projet de loi déposé par le ministre des Finances Joseph Caillaux à la Chambre des députés le 8 février 1907).

Ces chiffres ont également été reproduits par Colson (1903, p.313) (pour l'estimation de 1896) et par Colson (1918, p.420), Colson (1927, p.419) et Levasseur (1907, p.619) (pour l'estimation de 1907), à la différence près que Colson a regroupé certaines des tranches de revenus initialement utilisées par Doumer et Caillaux, et que Levasseur a légèrement modifié certains chiffres (apparemment par inadvertance); il est donc préférable de se référer aux publications originales indiquées ici.

Lecture : D'après l'estimation présentée par Doumer, il existait en 1896 en France 3 321 ménages disposant de revenus supérieurs à 100 000 francs et le montant total de leurs revenus était d'environ 545 millions de francs (soit un coefficient de Pareto de 1,64).

Notes: (i) Si l'on excepte les coefficients de Pareto *b*, que nous avons calculées à partir des chiffres fournis par Doumer et Caillaux, les tableaux reproduits ici sont rigoureusement identiques à ceux publiés dans les projets de loi (en particulier, ces derniers n'indiquaient pas de mentions « très gros revenus », « revenus moyens », etc., du type de celles utilisées par Colson (cf. tableau I-4)).

(ii) Les coefficients de Pareto *b* indiquent les ratios entre le revenu moyen au-delà d'un seuil donné et le seuil en question (cf. annexe B, tableau B-1): par exemple, d'après l'estimation de 1896, le revenu moyen des ménages disposant de revenus supérieurs à 100 000 francs était 1,64 fois supérieur à 100 000 francs.

Il ne fait aucun doute que cette estimation de 1896, de même que l'estimation de 1907 (qui lui est quasiment identique), sous-estime de façon importante le poids des très hauts revenus. Cette sous-estimation était d'ailleurs intentionnelle et affichée comme telle : les services de Doumer reconnaissaient explicitement qu'ils étaient restés volontairement « au-dessous de la réalité » pour les « gros revenus », et ce afin de se prémunir contre la fraude et d'aboutir à des prévisions de recettes dont personne ne puisse dire qu'elles étaient exagérément optimistes (les adversaires de l'impôt sur le revenu faisaient souvent valoir que l'opposition à l'inquisition fiscale serait telle que le nouvel impôt ne rapporterait pas grand-chose¹). Afin de bien montrer à quel point ils avaient sous-estimé le nombre et le montant des très hauts revenus, les services de Doumer allèrent même jusqu'à préciser qu'ils avaient évalué à guère plus de 13 000 le nombre de revenus supérieurs à 50 000 francs (cf. tableau I-3), et ce bien que Leroy-Beaulieu (peu suspect a priori de chercher à majorer l'importance des gros revenus) avait estimé en 1881 qu'il existait environ 18 000-20 000 revenus supérieurs à 50 000 francs dans la France de son temps².

Le fait que ces estimations de 1896 et de 1907 sous-estiment de façon importante le poids des très hauts revenus est également confirmé par l'examen des coefficients de Pareto, c'est-à-dire des ratios entre le re-

été très clairement présentés à la commission de 1894 par le directeur général des contributions directes de l'époque (cf. *Commission extraparlamentaire de l'impôt sur les revenus instituée au ministère des Finances (décret du 16 juin 1894) – Procès-verbaux*, tome 1, pp. 467-470, Imprimerie Nationale, 1895), et les services de Doumer n'avaient plus en 1896 qu'à compléter le travail déjà réalisé dans le cadre de cette commission (le rapport de la commission contenait tous ces matériaux statistiques bruts, mais il ne contenait par d'estimation de la distribution des revenus; en particulier, le rapport présenté par le rapporteur général de la commission Adolphe Coste contenait uniquement des estimations des grands agrégats de revenus au niveau macroéconomique (cf. *Commission extraparlamentaire de l'impôt sur les revenus instituée au ministère des Finances (décret du 16 juin 1894) – Procès-verbaux*, tome 2, p. 1077, Imprimerie Nationale, 1895), estimations qui étaient du même type que celles réalisées par Dugé de Bernonville dans l'entre-deux-guerres (cf. annexe G, tableau G-12), et que Coste avait simplement reprises de ses propres travaux publiées en 1890 (cf. Coste (1890))).

1. Cf. *BSLC*, tome 39, février 1896, p. 187.

2. Cf. *BSLC*, tome 39, février 1896, p. 187. L'estimation de Leroy-Beaulieu se fondait elle aussi sur les classements des valeurs locatives portant sur la ville de Paris, et il avait légèrement rehaussé ses chiffres pour obtenir une estimation valable pour la France entière : Leroy-Beaulieu était ainsi parvenu à la conclusion qu'il devait exister environ 18 000-20 000 revenus supérieurs à 50 000 francs, et environ 700-800 revenus supérieurs à 250 000 francs (cf. Leroy-Beaulieu (1881, p. 539)). Notons également que Neymarck (1911), pourtant tout aussi peu suspect que Leroy-Beaulieu de chercher à exagérer l'importance des gros revenus, estima à environ 20 000 le nombre de revenus supérieurs à 40 000 francs (et ce en considérant uniquement les revenus du capital, puisque Neymarck se fondait exclusivement sur les statistiques successorales).

venu moyen au-delà d'un seuil donné et le seuil en question (cf. tableau I-3, colonnes b_i). D'après l'estimation de 1896, ce ratio tombe en effet à 1,64 au niveau des revenus supérieurs à 100 000 francs (l'estimation de 1907 aboutit un ratio légèrement supérieur, de l'ordre de 1,68). Il est totalement invraisemblable que de tels ratios aient pu prévaloir dans la France du début du siècle : ces ratios sont une fonction croissante de la concentration des revenus (tout du moins lorsqu'ils sont observés au niveau des très hauts revenus), et l'exploitation des statistiques issues des déclarations de revenus nous a permis de mettre en évidence que ces ratios étaient supérieurs à 2,5 lors des toutes premières années d'application de l'impôt sur le revenu, et qu'ils étaient restés supérieurs à 2,1-2,2 tout au long des années 1920 (cf. annexe B, tableau B-1). On peut donc considérer que le montant des revenus supérieurs à 100 000 francs indiqués dans les estimations de 1896 et de 1907 devrait être relevé d'au moins 40 % (et sans doute d'une proportion supérieure¹), et ce sans même prendre en compte la sous-estimation du nombre de revenus en question. On peut également remarquer que, malgré cette très forte sous-estimation, les quelque 13 000 revenus supérieurs à 50 000 francs de l'estimation de 1896, soit à peine plus de 0,1 % des quelque 11 millions de ménages, sont tout de même supposés percevoir plus de 1,1 milliard sur les 22 milliards de francs de revenu total (cf. tableau I-3), soit plus de 5 % du revenu total (à titre de comparaison, la part du fractile P99,9-100 dans le revenu total est d'à peine 2 % dans les années 1990 ; cf. annexe B, tableau B-14).

Les estimations Doumer-Caillaux ont été revues et corrigées par Colson, qui s'est également appuyé sur les classements des valeurs locatives portant sur la ville de Paris, mais qui a adopté des hypothèses différentes concernant les coefficients (valeurs locatives)/revenus et le passage de Paris à la France entière. Les résultats de l'estimation Colson sont indiqués sur le tableau I-4, tels qu'ils ont été publiés par leur auteur en 1903². L'objectif de Colson était de rehausser substantiellement les estimations Doumer-Caillaux du poids des hauts revenus, et ce afin que personne ne puisse l'accuser de chercher à minimiser leur importance³. L'estimation Colson est donc sans doute plus proche de la réalité que les estimations Doumer-Caillaux. Il est cependant difficile de l'exploiter directement, car elle ne comporte que 4 groupes de revenus, avec en outre des tranches qui ne sont pas les mêmes pour Paris et la province (cf. tableau I-4). De plus, tout semble indiquer que l'estimation Colson reste au-dessous de la réalité, tout du moins pour ce qui concerne les « très gros revenus ». D'une part, Colson estime un nombre de « très gros revenus » qui reste en deçà des estimations réalisées en 1881 par Leroy-Beaulieu, et ce bien que les estimations de ce dernier soient probablement trop faibles⁴. D'autre part et surtout, d'après l'estimation Colson, les 1 000 revenus les plus élevés, soit près de 0,01 % des quelque 13 millions de ménages considérés par Colson, perçoivent environ 380 millions de francs sur les quelque 25 milliards de francs de revenu total, soit moins de 2 % du revenu total (cf. tableau I-4) : il s'agit d'une part sensiblement supérieure à celle que nous avons estimée pour le fractile P99,99-100 des années 1990 (0,5-0,6 %), mais sensiblement inférieure à celle que nous avons estimée pour le fractile P99,99-100 des toutes premières années d'application de l'impôt sur le revenu (plus de 3 %) et pour le fractile P99,99-100 des années 1920 (de 2,8-2,9 % au début des années 1920 à 2,1-2,2 % à la fin des années 1920) (cf. annexe B, tableau B-14). Quelles que soient les incertitudes concernant l'impact de la Première Guerre mondiale sur la concentration des revenus, il semble tout à fait impossible que la part du fractile P99,99-100 ait pu se retrouver dans les années 1920 à un niveau supérieur à celui qui prévalait au début du siècle.

En nous fondant sur les estimations Doumer-Caillaux-Colson et sur les résultats obtenus à partir des déclarations de revenus de la fin des années 1910 et des années 1920, nous avons donc décidé de retenir les estimations suivantes pour notre estimation moyenne portant sur les années 1900-1910 : 11 % du revenu total pour le fractile P90-95, 15 % pour le fractile P95-99, 4 % pour le fractile P99-99,5, 7 % pour le fractile P99,5-99,9, 5 % pour le fractile P99,9-99,99, et 3 % pour le fractile P99,99-100, soit au total 45 % pour le fractile P90-100 (cf. annexe B, tableaux B-14 et B-15). Compte tenu de la fragilité des matériaux disponibles, cette estimation mériterait évidemment d'être approfondie. Il convient toutefois d'insister sur le fait qu'elle ne semble pouvoir pêcher que par défaut. Par exemple, d'après l'estimation Colson, qui sous-estime pourtant le poids des très gros revenus, les quelque 1,47 million des revenus les plus élevés, soit à

1. $2,5/1,6 = 1,56$, et $2,2/1,6 = 1,38$.

2. Les références exactes sont indiquées sur le tableau I-3. Notons que les éditions de 1918 et de 1927 du *Cours d'économie politique* de Coston se contentent de reprendre la même estimation que celle qui figurait dans l'édition de 1903, sans aucune modification. En particulier, l'édition de 1927 inclut un nouveau chapitre consacré aux changements survenus depuis la guerre, mais il ne donne pas de nouvelle estimation de la distribution des revenus, et il ne cherche pas à exploiter les statistiques issues du nouveau système fiscal (cf. Coston (1927, pp. 453-512)).

3. Cf. Colson (1903, p. 313).

4. Colson estime qu'il existe 1 000 « très gros revenus », c'est-à-dire 1 000 revenus supérieurs à 140 000 francs en province ou supérieurs à 200 000 francs à Paris (cf. tableau I-4), alors que Leroy-Beaulieu avait estimé en 1881 qu'il y avait environ 700-800 revenus supérieurs à 250 000 francs en France (cf. Leroy-Beaulieu (1881, p. 539)). D'Avenel (1909, pp. 10 et 356-371) estimait quant à lui qu'au moins 1 000 ménages disposaient de revenus supérieurs à 200 000 francs, ce qui semble cohérent avec l'estimation de Leroy-Beaulieu, à la différence importante près que d'Avenel insistait sur le fait que son estimation était une estimation minimale, alors que Leroy-Beaulieu considérait la sienne comme une estimation maximale.

peine plus de 10 % des quelque 13 millions de ménages considérés par Colson, perçoivent environ 50 % du revenu total (cf. tableau I-4).

Tableau I-4: L'estimation de la distribution des revenus réalisée par Colson (1903)

	Nombre	Montant total	Proportion
Petits revenus Jusqu'à 2 800 francs en province Jusqu'à 3 500 francs à Paris	11 500 000	12 420 millions	50 %
Moyens revenus 28 00 à 14 000 francs en province 3 500 à 17 500 francs à Paris	1 300 000	7 340 millions	29 %
Gros revenus 14 000 à 140 000 francs en province 17 500 à 200 000 francs à Paris	160 000	4 860 millions	19 %
Très gros revenus Plus de 140 000 francs en province Plus de 200 000 francs à Paris	1 000	380 millions	2 %
Totaux	12 961 000	25 000 millions	100 %

Source : Colson (1903, p.312) (la même distribution a également été reproduite, au chiffre près, dans Colson (1918, p.419) et Colson (1927, p.419))

Lecture : D'après Colson, le nombre de « très gros revenus », c'est-à-dire de ménages disposant de revenus supérieurs à 140 000 francs en province et à 200 000 francs à Paris, était d'environ 1 000 au début du XX^e siècle en France, le montant total de leurs revenus était d'environ 380 millions de francs, soit environ 2 % du revenu total des Français

Note : Nous avons reproduit ce tableau tel qu'il a été publié par Colson, sans aucune modification (en particulier, les intitulés des colonnes (« petits revenus », etc.) sont évidemment ceux de Colson).

2.2. L'estimation Sauvy portant sur l'année 1929

Le tableau I-5 reproduit l'estimation de la distribution des revenus pour 1929 publiée en 1967 par Alfred Sauvy (cf. Sauvy (1965-1975, volume 2, p. 447)), et reprise sans aucune modification dans l'édition de 1984 de son *Histoire économique de la France entre les deux guerres* (cf. Sauvy (1984, volume 2, p. 304)).

Tableau I-5 : L'estimation Sauvy de la distribution des revenus pour 1929

Revenu annuel	Nombre de revenus	Revenu total en millions de francs	Répartition en %
Moins de 10 000 francs	6 740 000	51 900	15,62
10 000 à 15 000	5 670 000	67 500	20,31
15 000 à 30 000	3 510 000	72 300	21,76
30 000 à 50 000	1 600 000	59 000	17,76
50 000 à 100 000	568 000	37 700	11,35
100 000 à 200 000	134 800	17 940	5,40
200 000 à 400 000	37 600	10 040	3,02
400 000 à 600 000	12 500	5 820	1,75
600 000 à 1 million	540	3 960	1,19
1 à 2 millions	240	3 210	0,97
plus de 2 millions	60	2 880	0,87
Ensemble	18 273 740	332 250	100,00

Sources : Sauvy (1965-1975, volume 2, p.447) et Sauvy (1984, volume 2, p.304)

Lecture : D'après Sauvy, il existait en France en 1929 environ 60 ménages dont les revenus étaient supérieurs à 2 millions de francs, le montant total de leurs revenus était d'environ 2 880 millions de francs, soit 0,87 % du revenu total des Français.

Note : Nous avons reproduit ce tableau tel qu'il a été publié par Sauvy, sans aucune modification.

Sauvy ne donne aucune information sur les sources et la méthode utilisées pour aboutir à cette estimation. Il se contente d'indiquer : « d'un calcul fait à l'époque par nous-même, nous avons tiré la répartition approximative des revenus en 1929 à la veille de la crise, évaluation largement approximative » (Sauvy (1965-1975, volume 2, p. 447) et Sauvy (1984, volume 2, p. 304)). Nous avons effectué une recherche dans les publications de Sauvy « de l'époque », et nous n'avons trouvé aucune trace de cette estimation. En particulier, Sauvy a publié en 1936 dans la *Revue d'économie politique* un article intitulé « Comment réduire l'inégalité des revenus ? Essai d'une solution capitaliste au problème de la répartition », mais cet article ne contient aucune estimation de la distribution des revenus, ni pour 1929, ni pour aucune autre année, et ne fait aucune référence à d'éventuelles estimations publiées ailleurs par lui ou par d'autres auteurs. Cet article est un article purement théorique où Sauvy expose sa vision de la façon dont un capitalisme plus transparent, acceptant notamment la nominativité des titres et la publication des déclarations de

revenus et des comptabilités, pourrait résoudre sans heurts le problème de la répartition. Les seuls chiffres évoqués dans cet article sont les suivants : Sauvy évoque le revenu national par habitant, « qui, même aux meilleures heures, n'a jamais dépassé 6 000 francs », et conclut que « pour augmenter de 15 % le revenu des classes laborieuses, il faudrait pratiquement égaliser intégralement les revenus, ce qui exigerait une révolution sanglante, alors qu'il suffirait que le revenu national progresse de 10 %, ce qui est bien davantage à notre portée » (Sauvy (1936, p. 1613)). Sauvy reprendra dans son *Histoire économique de l'entre-deux-guerres* des chiffres similaires, sans donner d'autres précisions¹, si ce n'est le tableau indiquant son estimation de la distribution des revenus pour 1929. Il est donc probable que Sauvy disposait déjà en 1936 de son estimation de la distribution pour 1929, mais qu'il avait jugé trop « approximative » pour la publier dans la *Revue d'Economie politique*.

La seule précision dont on dispose est qu'il s'agit d'une estimation « des revenus de ménages au sens juridique (conjugal), c'est-à-dire des personnes majeures, moins les femmes mariées » (Sauvy (1965-1975, volume 2, p. 447) et Sauvy (1984, volume 2, p. 304)), ce qui signifie qu'il s'agit davantage d'une estimation des revenus des foyers que d'une estimation des revenus des ménages au sens habituel. De fait, le nombre total de revenus estimé par Sauvy (18,27 millions) est sensiblement plus élevé que le nombre de ménages estimé lors des recensements (12,52 millions en 1926, 12,98 millions en 1931), et il est plus proche du nombre total de foyers que nous avons retenu pour 1929 (16,45 millions) (cf. annexe H, tableau H-1). Sauvy consacre à peine deux paragraphes à son estimation, où il conclut : « La pyramide des revenus est assez classique : 1 % des revenus supérieurs ayant 13 % de l'ensemble des revenus et 27 % des revenus inférieurs n'ayant que 16 %. » Sauvy ne donnant aucune référence à d'autres distributions des revenus, il est difficile de savoir en quoi Sauvy considérait cette « pyramide » des revenus comme « classique ».

Il y a tout lieu d'être extrêmement méfiant vis-à-vis l'estimation de Sauvy, d'autant plus que les chiffres donnés par Sauvy ne sont pas cohérents avec les statistiques fiscales, statistiques qui étaient pourtant disponibles à l'époque et qui constituaient la source la plus immédiate pour estimer la distribution des revenus (tout du moins pour le haut de la distribution), mais auxquelles Sauvy ne fait aucune référence. Par exemple, Sauvy estime qu'il y avait en 1929 300 « ménages juridiques » dont le revenu annuel était supérieur à 1 million de francs, et 840 dont le revenu annuel était supérieur à 600 000 francs (cf. tableau I-5). Pourtant, d'après les statistiques issues des déclarations de revenus publiées à l'époque par le ministère des Finances, 821 contribuables ont déclaré des revenus annuels de 1929 supérieurs à 1 million de francs, et 3 373 contribuables ont déclaré des revenus annuels supérieurs à 500 000 francs (cf. annexe A, tableau A-1). Sauvy estime donc un nombre de revenus supérieurs à 1 million de francs qui est près de 3 fois plus faible que celui des statistiques fiscales, et un nombre de revenus supérieurs à 600 000 francs qui est plus de 4 fois plus faible que celui des statistiques fiscales. On ne voit vraiment pas ce qui peut justifier un tel écart entre les statistiques fiscales et les estimations de Sauvy². Compte tenu de l'importance de la fraude fiscale à l'époque, tout du moins telle que la décrivait les contemporains, toute correction des statistiques fiscales devrait aboutir à rehausser le nombre de hauts revenus, et non pas à le réduire³. Dans ces conditions, il est hautement préférable de ne pas utiliser l'estimation Sauvy de la distribution des revenus pour 1929.

2.3. Les estimations Brochier-Jankeliowitch portant sur les années 1938 et 1946

Ainsi que nous l'avons déjà noté⁴, les deux seules tentatives d'exploitation des statistiques annuelles issues des déclarations de revenus pour étudier l'évolution de l'inégalité des revenus sont (à notre connaissance) les travaux de Brochier (1950) et Jankeliowitch (1949), et il nous a semblé que ces travaux méritaient d'être cités en tant que tels. Cependant, force est de reconnaître que ces chercheurs ne proposent pas de véritable estimation de l'inégalité des revenus. Brochier combine les tableaux statistiques issus de l'IGR et les tableaux statistiques issus des impôts cédulaires afin d'estimer une répartition des revenus pour 1938 et 1946 portant sur une partie plus importante de la population que les seuls foyers imposables au titre de

1. Cf. Sauvy (1965-1975, volume 2, p. 447) et Sauvy (1984, volume 2, pp. 304-305).

2. En particulier, cet écart ne peut pas se justifier par un éventuel passage d'un « revenu avant impôt » dans les statistiques fiscales à un « revenu après impôt » dans l'estimation de Sauvy : outre que l'écart est beaucoup trop massif pour qu'une telle correction puisse suffire à le combler, il faut rappeler que les revenus déclarés à l'IGR utilisés dans les statistiques fiscales de l'époque et que nous venons de citer sont déjà des revenus « après déduction de l'IGR de l'année précédente », détail technique que nous avons dû corriger (cf. annexe B, section 3) ; il est possible que Sauvy ait oublié ce « détail » et ait déduit des revenus des statistiques fiscales une estimation de l'IGR de l'année courante, ce qui impliquerait que l'IGR aurait été déduit deux fois (une fois pour l'année précédente par les déclarants eux-mêmes, et une fois pour l'année courante par Sauvy).

3. Cet écart est d'autant plus étonnant que Sauvy lui-même insiste à de très nombreuses reprises dans son *Histoire économique de l'entre-deux-guerres* sur la très forte sous-estimation des niveaux dont seraient victimes les statistiques fiscales en général, et en particulier les statistiques des BIC utilisées par Dugé de Bernonville pour estimer ses séries de « revenus privés » (ainsi que nous l'avons expliqué dans l'annexe G, Dugé de Bernonville a eu l'immense mérite à nos yeux d'exposer de façon extrêmement précise sa méthode et ses sources, ce qui n'est pas le cas de Sauvy).

4. Cf. introduction générale, sections 1.2 et 2.1.2.

l'IGR. Mais les répartitions ainsi obtenues sont exprimées en termes d'un petit nombre de tranches de revenus (« revenus bas », « revenus moyens », etc.), à la façon des estimations de Colson (cf. section 2.1 et tableau I-4 supra), si bien que Brochier ne peut pas véritablement mesurer l'évolution de l'inégalité entre 1938 et 1946 (Brochier ne fait pas appel à la notion de fractile, et ne fournit aucune mesure des inégalités exprimées en termes de fractiles¹). Les calculs effectués par Jankeliowitch à partir des statistiques IGR de 1938 et 1946 sont techniquement plus sophistiqués. Jankeliowitch représente graphiquement les deux distributions, estime les coefficients de Pareto associés aux deux distributions, constate que le coefficient de 1938 est sensiblement plus élevé que celui de 1946, et en déduit que la concentration des revenus déclarés au titre de l'IGR a fortement diminué entre 1938 et 1946. Mais Jankeliowitch, outre qu'il se contente de comparer deux années seulement (de même que Brochier), ne va pas au-delà de ces représentations graphiques et de ces calculs de coefficient de Pareto : il ne cherche pas à estimer les niveaux de revenus correspondant à différents fractiles de la distribution, et encore moins à comparer les évolutions obtenues pour les fractiles de hauts revenus à celles obtenues pour le revenu moyen à partir des séries de comptabilité nationale (il est vrai que la comptabilité nationale est encore balbutiante au moment où écrit Jankeliowitch²).

1. En outre, Brochier commet une erreur conceptuelle importante, puisqu'il suppose implicitement que tous les contribuables des impôts cédulaires (y compris les contribuables de l'impôt cédulaire sur les BIC) sont des personnes physiques, et ce bien qu'un nombre important de contribuables de l'impôt cédulaire sur les BIC (et en particulier la plupart des très gros contribuables) sont en réalité des sociétés.

2. On remarquera également que Jankeliowitch affiche une très grande scepticisme vis-à-vis de ses résultats : il suggère que la plus faible concentration des revenus de 1946 pourrait simplement s'expliquer par une forte augmentation de la fraude depuis 1938. Brochier note au contraire que les revenus de capitaux mobiliers sont probablement mieux déclarés en 1946 qu'en 1938, compte tenu de la mise en place du carnet de coupons.

ANNEXE J

Données brutes, méthodologie et résultats des estimations réalisées à partir des statistiques issues des déclarations de successions (successions 1902-1994)

Cette annexe décrit comment nous avons exploité les statistiques issues des dépouillement des déclarations de successions réalisés tout au long du XX^e siècle par l'administration fiscale. Nous commençons par décrire les matériaux statistiques bruts dont nous disposons (section 1). Puis nous présentons la méthodologie mise en œuvre pour exploiter ces données et les séries obtenues (section 2). Enfin, nous donnons un certain nombre d'informations concernant l'évolution de la législation de l'impôt sur les successions (section 3).

1. LES TABLEAUX STATISTIQUES BRUTS ÉTABLIS PAR L'ADMINISTRATION FISCALE À PARTIR DES DÉCLARATIONS DE SUCCESSIONS (SUCCESSIONS 1902-1994)

Depuis l'instauration d'un impôt progressif sur les successions en France par la loi du 25 février 1901, l'administration fiscale a fait procéder à intervalles (plus ou moins) réguliers au dépouillement des déclarations de successions déposées par les héritiers, ce qui lui a permis d'établir et de publier plusieurs séries de tableaux statistiques. De la même façon que pour les tableaux issus du dépouillement des déclarations de revenus (cf. annexe A), on peut distinguer parmi les tableaux statistiques issus des déclarations de successions les tableaux « répartition » (section 1.1) et les tableaux « composition » (section 1.2) ; nous évoquerons ensuite le cas des tableaux portant sur les donations (section 1.3), et enfin les divers autres tableaux établis épisodiquement par l'administration fiscale (section 1.4).

1.1. Les tableaux « répartition »

Les tableaux « répartition » indiquent le nombre et le montant des successions déclarés en fonction du montant total de la succession (avant division entre les différents héritiers). Ainsi que nous l'avons indiqué dans le chapitre 6 (section 3), ces tableaux « répartition », qui sont les seuls que nous ayons véritablement exploités dans le cadre de ce livre, et qui sont également ceux qui sont disponibles pour le plus grand nombre d'années, n'ont malheureusement pas été établis tous les ans : les tableaux « répartition » sont disponibles pour les années 1902-1913 (sauf 1906 et 1908), 1925-1964 (sauf 1928, 1934, 1961 et 1963), 1984 et 1994. Nous avons reproduit sur le tableau J-1 l'ensemble des données brutes contenues dans ces tableaux « répartition », sans aucune correction¹. Par exemple, le tableau J-1 indique qu'au cours de l'année 1902, 27 successions supérieures à 5 millions de francs ont été déclarées, et que le montant total de ces successions était de 250,893 millions de francs ; 381 déclarations successions comprises entre 1 et 5 millions de francs ont été déclarées, et le montant total de ces successions était de 714,188 millions de francs ; etc.

Notons que, contrairement aux tableaux issus des déclarations de revenus, les tableaux issus des déclarations de successions ne posent aucun problème concernant la « date des émissions de rôles » : les tableaux issus des « déclarations de successions » portent toujours sur l'ensemble des déclarations déposées

1. La seule correction que nous ayons apportée aux chiffres bruts publiés par l'administration fiscale concerne l'année 1932, pour laquelle le tableau « répartition » porte sur 9 mois seulement (seules les déclarations déposées entre le 1^{er} avril 1932 et le 31 décembre 1932 ont été prises en compte) ; nous avons donc multiplié tous les chiffres figurant dans le tableau brut établi pour 1932 par un coefficient égal à 4/3 (la légitimité de cette correction est confirmée par le fait que les résultats ainsi obtenus sont parfaitement cohérents avec ceux des années voisines, pour lesquelles le dépouillement des déclarations de successions ont toujours porté sur l'ensemble des déclarations déposées au cours des 12 mois de l'année civile (à la seule exception du tableau concernant l'année 1931, qui porte en réalité sur les déclarations déposées entre le 1^{er} avril 1931 et le 31 mars 1932, ce qui ne semble n'avoir eu aucune conséquence notable sur les résultats obtenus).

au cours d'une année donnée¹, et il n'existe donc jamais plusieurs tableaux établis au titre d'une même année².

Précisons également que les tranches de successions utilisées par l'administration fiscale pour dépouiller les déclarations de successions et reproduites sur le tableau J-1 sont des tranches d'« actif net de la succession » pour la période 1902-1956 et 1984-1994, et des tranches d'« actif brut de la succession » pour la période 1957-1964. De même, les montants reproduits sur le tableau J-1 indiquent l'« actif net » correspondant aux différentes tranches pour la période 1902-1956 et 1984-1994, et l'« actif brut » correspondant aux différentes tranches pour la période 1957-1964. L'« actif net de la succession » désigne la somme de tous les biens transmis lors d'une succession donnée, avant division entre les différents héritiers, mais après déduction de l'éventuel passif légué par le défunt. L'« actif brut de la succession » désigne au contraire la somme de tous les biens transmis lors d'une succession donnée, avant division entre les différents héritiers, et avant déduction de l'éventuel passif légué par le défunt. Le biais ainsi introduit est cependant extrêmement faible : les tableaux bruts publiés par l'administration fiscale pour les années 1957-1964 comportent également une colonne indiquant le montant total du passif correspondant aux différentes tranches d'actif brut, et ces colonnes permettent de constater que le montant total du passif ne dépasse jamais 3-4 % de l'actif brut, et ce quelle que soit la tranche considérée (y compris pour les tranches les plus hautes³). Compte tenu du fait que notre exploitation des statistiques successorales a pour principal objectif d'étudier les évolutions de long terme, qui se caractérisent par des transformations autrement plus importantes que par des variations de 3-4 %, nous n'avons pas cherché à corriger ce biais, et nos estimations portent donc sur les actifs nets de succession pour les années 1902-1956 et 1984-1994, et sur les actifs bruts de succession pour les années 1957-1964.

De la même façon que les tableaux statistiques issus des déclarations de revenus, les tableaux statistiques issus des déclarations de successions ont été publiés dans les différents bulletins statistiques diffusés par le ministère des Finances au cours du XX^e siècle : les statistiques antérieures à la Seconde Guerre mondiale ont été publiées dans le *Bulletin de Statistique et de Législation Comparée (BSLC)*, toutes les statistiques des années de la Seconde Guerre mondiale ont été publiées après coup dans l'éphémère *Bulletin de Statistique du ministère des Finances (BSMF)*, avant que *Statistiques et Etudes Financières (S&EF)* ne prennent le relais. Les références exactes des publications où les tableaux « répartition » ont été publiés sont indiqués sur le tableau J-2.

Précisons également que les tableaux statistiques portant sur les années 1984 et 1994, contrairement aux tableaux antérieurs, ne reposent pas sur le dépouillement intégral par l'administration fiscale de toutes les déclarations de successions, mais sur des enquêtes organisées par l'administration fiscale (enquêtes dites « Droits de mutation à titre gratuit », ou DMTG) à partir d'échantillons représentatifs des déclarations de successions. Cependant, ainsi que nous l'avons noté dans le chapitre 6 (section 3.1), le fait essentiel pour notre objet est que ces échantillons contiennent l'intégralité des grosses successions : l'échantillon utilisé lors de l'enquête DMTG 1984 contient l'ensemble des déclarations de successions supérieures à 2 millions de francs⁴, et l'échantillon utilisé lors de l'enquête DMTG 1994 contient l'ensemble des déclarations supérieures à 3,5 millions de francs⁵. Les tableaux statistiques issus de ces enquêtes sont donc parfaitement fiables, de même que les tableaux antérieurs⁶.

1. A l'exception des tableaux 1984 et 1994, qui portent sur des échantillons des déclarations déposées au cours des années en question (cf. infra).

2. Cette simplicité a toutefois un inconvénient : les déclarations de successions sont souvent déposées plusieurs mois après le décès, si bien que le tableau « répartition » établi à partir des successions déposées au cours d'une année donnée peut en fait regrouper des déclarations relatives à des décès survenus dans des mois et des années différentes, ce qui peut poser des problèmes dans les périodes d'inflation élevée (nous n'avons pas cherché à corriger ce biais, qui peut avoir une certaine importance pour les variations de très court terme, mais qui n'en a guère pour les évolutions de long terme qui ont motivé notre exploitation des statistiques successorales).

3. Nous n'avons pas reproduit ces chiffres portant sur les passifs, mais l'éventuel lecteur intéressé peut les retrouver en consultant les publications d'où sont issus les tableaux bruts, et dont les références précises sont indiquées sur le tableau J-2. Notons également que la publication portant sur l'année 1957 contient un tableau établi par tranches d'actif net (afin d'assurer la continuité avec les séries antérieures), ce qui permet de confirmer que le biais introduit par les passifs est extrêmement faible (tout du moins dans le cadre d'une étude sur longue période).

4. Cf. *L'imposition du capital*, 8^e Rapport au Président de la République, Conseil des Impôts, 1986, p. 323.

5. Cf. *L'imposition du patrimoine*, 16^e Rapport au Président de la République, Conseil des Impôts, 1998, p. 210.

6. Outre les enquêtes DMTG 1984 et DMTG 1994, l'administration fiscale a également organisé des enquêtes DMTG 1977 et DMTG 1987. Malheureusement, ces enquêtes de 1977 et de 1987 ne semblent pas avoir donné lieu à l'établissement de tableaux « répartition » utilisant des tranches de successions suffisamment hautes pour notre objet, et nous n'avons donc pas cherché à les utiliser (cf. Fouquet et Méron (1982) pour une exploitation de l'enquête DMTG 1977, et Arrondel et Laferrère (1991), Laferrère et Monteil (1992) et Arrondel et Laferrère (1994) pour des exploitations de l'enquête DMTG 1987 ; cf. également Laferrère (1990) pour une exploitation de l'enquête DMTG 1984, et Arrondel et Laferrère (1998) pour une exploitation de l'enquête DMTG 1994). Notons également que l'INSEE a organisé dans le cadre de l'enquête « Revenus fiscaux » de 1975 une enquête complémentaire permettant de suivre l'évolution des donations et successions survenues entre 1962 et 1975 (cette enquête avait pour but de remplir le trou allant de l'abandon des statistiques successorales annuelles en 1964 à l'organisation de la première enquête DMTG en 1977 (cf.

Tableau J-1: Les tableaux statistiques bruts établis par l'administration fiscale à partir des déclarations de successions, I: les tableaux « répartition » (successions 1902-1994)

1902			1903			1904			1905		
s _i	N _i	Y _i	s _i	N _i	Y _i	s _i	N _i	Y _i	s _i	N _i	Y _i
1	213 378	241 495	1	121 558	32 981	1	119 539	30 399	1	116 802	29 203
2 000	97 257	554 175	500	105 597	136 445	500	102 785	129 144	500	101 710	127 689
10 000	39 198	903 987	2 000	102 800	508 510	2 000	103 157	496 913	2 000	107 733	520 229
50 000	6 964	477 418	10 000	41 847	903 354	10 000	42 042	887 986	10 000	44 056	944 048
100 000	4 250	662 786	50 000	7 079	487 463	50 000	6 876	488 141	50 000	7 118	492 987
250 000	1 473	513 492	100 000	4 423	687 203	100 000	4 449	698 892	100 000	4 638	723 136
500 000	684	453 693	250 000	1 525	525 158	250 000	1 548	553 802	250 000	1 619	576 963
1 000 000	381	714 188	500 000	706	498 196	500 000	724	492 495	500 000	816	565 460
5 000 000	27	250 893	1 000 000	353	494 299	1 000 000	311	449 949	1 000 000	328	463 767
Total	363 612	4 772 126	2 000 000	119	361 886	2 000 000	123	350 853	2 000 000	150	442 006
			5 000 000	17	133 043	5 000 000	33	230 234	5 000 000	34	234 956
			10 000 000	7	104 775	10 000 000	11	214 540	10 000 000	12	252 805
			50 000 000	1	50 634	50 000 000	3	250 458	50 000 000	3	373 640
			Total	386 032	4 923 948	Total	381 601	5 273 806	Total	385 019	5 746 889
1907			1909			1910			1911		
s _i	N _i	Y _i	s _i	N _i	Y _i	s _i	N _i	Y _i	s _i	N _i	Y _i
1	116 323	27 686	1	103 438	26 960	1	98 657	24 575	1	95 522	23 554
500	106 807	135 162	500	101 178	129 938	500	95 590	120 663	500	94 787	119 126
2 000	114 695	562 248	2 000	110 427	543 254	2 000	104 713	533 354	2 000	105 966	523 586
10 000	47 967	1 014 215	10 000	48 755	1 026 513	10 000	45 529	970 347	10 000	47 032	993 981
50 000	7 703	532 421	50 000	7 692	529 556	50 000	7 651	528 353	50 000	7 755	539 326
100 000	5 018	776 396	100 000	4 822	758 743	100 000	4 641	724 499	100 000	4 878	761 071
250 000	1 713	602 866	250 000	1 720	605 656	250 000	1 706	586 919	250 000	1 675	587 971
500 000	814	579 240	500 000	810	554 401	500 000	785	542 913	500 000	832	591 274
1 000 000	360	501 586	1 000 000	373	512 170	1 000 000	383	472 425	1 000 000	379	532 314
2 000 000	134	389 141	2 000 000	145	425 611	2 000 000	142	424 298	2 000 000	245	439 897
5 000 000	33	234 477	5 000 000	46	303 298	5 000 000	29	200 931	5 000 000	30	200 604
10 000 000	7	106 406	10 000 000	10	179 938	10 000 000	10	190 704	10 000 000	9	233 041
50 000 000	0	0	50 000 000	2	144 399	50 000 000	0	0	50 000 000	3	215 979
Total	401 574	5 461 843	Total	379 418	5 740 436	Total	359 836	5 319 982	Total	359 113	5 761 725
1912			1913			1925			1926		
s _i	N _i	Y _i	s _i	N _i	Y _i	s _i	N _i	Y _i	s _i	N _i	Y _i
1	103 128	25 277	1	96 689	22 210	1	50 865	15 923	1	45 491	13 082
500	93 783	118 351	500	95 144	118 775	500	71 397	97 044	500	72 499	90 420
2 000	100 942	511 828	2 000	105 188	528 901	2 000	132 996	732 731	2 000	138 178	704 881
10 000	45 799	977 137	10 000	47 668	999 995	10 000	97 793	2 097 089	10 000	110 409	2 277 881
50 000	7 738	528 328	50 000	7 731	524 305	50 000	17 606	1 162 299	50 000	20 115	1 303 004
100 000	4 597	711 133	100 000	5 042	770 712	100 000	10 053	1 473 813	100 000	11 041	1 570 558
250 000	1 630	564 805	250 000	1 734	579 944	250 000	3 006	1 016 776	250 000	3 559	1 120 890
500 000	768	539 125	500 000	795	549 859	500 000	1 352	952 528	500 000	1 563	1 000 920
1 000 000	352	500 214	1 000 000	376	531 383	1 000 000	572	826 141	1 000 000	715	927 900
2 000 000	137	409 354	2 000 000	125	373 697	2 000 000	239	736 521	2 000 000	305	867 283
5 000 000	30	196 567	5 000 000	29	194 414	5 000 000	48	310 636	5 000 000	85	492 914
10 000 000	16	252 328	10 000 000	18	337 327	10 000 000	14	234 330	10 000 000	27	470 794
50 000 000	1	242 701	50 000 000	0	0	50 000 000	2	145 701	50 000 000	3	217 561
Total	358 921	5 577 146	Total	360 539	5 531 523	Total	385 943	9 801 533	Total	403 990	11 058 090
1927			1929			1930			1931		
s _i	N _i	Y _i	s _i	N _i	Y _i	s _i	N _i	Y _i	s _i	N _i	Y _i
1	40 051	10 817	1	34 826	10 083	1	31 505	8 538	1	29 051	7 973
500	65 279	82 439	500	58 634	75 773	500	51 298	66 080	500	52 032	64 742
2 000	129 688	686 648	2 000	127 039	707 123	2 000	113 460	636 015	2 000	117 214	646 276
10 000	107 206	2 259 780	10 000	120 126	2 684 825	10 000	112 767	2 535 557	10 000	121 515	2 748 741
50 000	20 792	1 374 265	50 000	25 374	1 709 163	50 000	24 911	1 667 486	50 000	27 113	1 797 958
100 000	11 741	1 664 966	100 000	14 370	2 146 741	100 000	14 769	2 146 988	100 000	16 442	2 414 477
250 000	3 700	1 224 715	250 000	4 348	1 528 069	250 000	4 668	1 581 491	250 000	4 975	1 710 573
500 000	1 727	1 143 579	500 000	2 219	1 525 774	500 000	2 102	1 482 251	500 000	2 114	1 464 971
1 000 000	780	1 057 269	1 000 000	968	1 368 749	1 000 000	1 002	1 409 635	1 000 000	1 049	1 467 030
2 000 000	352	1 017 453	2 000 000	520	1 536 684	2 000 000	522	1 530 020	2 000 000	501	1 565 963
5 000 000	94	602 831	5 000 000	117	807 288	5 000 000	167	1 142 628	5 000 000	123	851 274
10 000 000	43	805 942	10 000 000	74	1 203 710	10 000 000	62	1 129 857	10 000 000	50	904 890
50 000 000	3	211 935	50 000 000	5	590 372	50 000 000	7	642 387	50 000 000	4	325 077
Total	381 456	12 142 639	Total	388 620	15 894 352	Total	357 240	15 978 934	Total	372 183	15 969 945

Cancelé (1979)); mais l'échantillon constitué contient trop peu de très grosses successions pour que nous puissions envisager d'utiliser ici les résultats obtenus). Mentionnons enfin l'enquête « Patrimoine au décès » organisée par l'INSEE en 1988 (cf. Laferrière et Monteil (1994) et Accardo et Monteil (1995)) (l'objectif de cette enquête était d'étudier les patrimoines de l'ensemble des décédés, et non pas seulement des décédés donnant lieu à l'établissement d'une déclaration de succession; aucun tableau « répartition » concernant spécifiquement les très grosses successions ne semble avoir été établi).

Tableau J-1 (suite)

1932			1933			1935			1936		
s_i	N_i	Y_i									
1	29 584	7 938	1	27 466	7 334	1	26 382	7 505	1	24 654	7 137
500	52 497	64 860	500	46 724	59 602	500	46 103	61 548	500	45 544	60 376
2 000	117 919	657 757	2 000	111 283	622 630	2 000	121 581	679 422	2 000	119 814	694 943
10 000	121 600	2 759 177	10 000	119 774	2 667 885	10 000	127 694	2 795 982	10 000	125 314	2 813 808
50 000	25 920	1 767 334	50 000	25 808	1 715 260	50 000	25 529	1 700 038	50 000	25 245	1 711 663
100 000	15 001	2 244 886	100 000	14 838	2 223 453	100 000	14 789	2 186 050	100 000	14 349	2 185 841
250 000	4 783	1 671 067	250 000	4 709	1 598 528	250 000	4 637	1 599 055	250 000	4 510	1 554 373
500 000	2 121	1 448 395	500 000	2 032	1 391 903	500 000	2 004	1 387 266	500 000	1 823	1 277 012
1 000 000	965	1 323 185	1 000 000	947	1 289 165	1 000 000	891	1 233 042	1 000 000	909	1 271 954
2 000 000	481	1 434 699	2 000 000	404	1 195 449	2 000 000	418	1 204 357	2 000 000	344	1 018 112
5 000 000	77	542 825	5 000 000	94	626 190	5 000 000	83	586 030	5 000 000	99	627 269
10 000 000	44	700 454	10 000 000	66	838 365	10 000 000	37	586 566	10 000 000	30	474 763
50 000 000	5	479 408	50 000 000	2	254 091	50 000 000	2	911 574	50 000 000	3	1 122 408
Total	370 999	15 101 986	Total	354 147	14 489 855	Total	370 150	14 938 435	Total	362 638	14 819 658
1937			1938			1939			1940		
s_i	N_i	Y_i									
1	21 424	6 695	1	112 805	249 259	1	91 776	199 118	1	70 336	165 148
500	42 404	56 159	5 000	68 273	490 935	5 000	58 972	431 157	5 000	50 676	361 301
2 000	118 829	664 621	10 000	137 687	3 147 348	10 000	120 399	2 813 669	10 000	112 202	2 581 207
10 000	128 361	2 884 789	50 000	32 505	2 185 838	50 000	31 489	2 128 697	50 000	35 803	2 139 957
50 000	26 772	1 802 310	100 000	16 472	2 341 619	100 000	18 637	2 806 377	100 000	18 780	2 660 802
100 000	15 176	2 316 053	250 000	7 548	2 377 281	250 000	5 431	1 845 933	250 000	5 614	1 670 871
250 000	4 714	1 638 672	500 000	2 347	1 616 086	500 000	2 397	1 640 645	500 000	2 161	1 361 978
500 000	2 098	1 414 240	1 000 000	1 024	1 417 388	1 000 000	1 037	1 421 096	1 000 000	721	951 657
1 000 000	1 019	1 345 882	2 000 000	440	1 353 824	2 000 000	425	1 244 223	2 000 000	271	708 952
2 000 000	400	1 100 276	5 000 000	87	576 350	5 000 000	92	633 865	5 000 000	50	288 993
5 000 000	88	601 020	10 000 000	35	549 203	10 000 000	39	619 439	10 000 000	17	342 828
10 000 000	40	710 614	50 000 000	2	194 350	50 000 000	1	60 025	50 000 000	2	186 116
50 000 000	3	344 855	150 000 000	1	742 831	150 000 000	1	851 906	150 000 000	0	0
Total	361 328	14 886 186	Total	379 226	17 242 311	Total	330 696	16 696 149	Total	296 633	13 419 810
1941			1942			1943			1944		
s_i	N_i	Y_i									
1	77 722	178 024	1	74 132	172 204	1	49 884	109 874	1	40 505	87 341
5 000	53 262	402 002	5 000	47 612	362 914	5 000	39 038	274 984	5 000	33 379	229 199
10 000	131 887	3 256 005	10 000	130 120	3 352 123	10 000	126 032	3 161 548	10 000	118 142	2 989 053
50 000	42 151	2 887 733	50 000	48 258	3 382 291	50 000	49 397	3 526 068	50 000	49 448	3 510 372
100 000	27 357	4 180 995	100 000	34 266	5 323 231	100 000	40 894	6 333 430	100 000	43 156	6 689 267
250 000	8 513	2 895 172	250 000	11 880	4 066 803	250 000	15 119	5 234 351	250 000	16 242	5 629 526
500 000	3 464	2 382 102	500 000	5 018	3 480 121	500 000	7 026	4 845 090	500 000	7 330	5 043 898
1 000 000	1 203	1 674 275	1 000 000	2 097	2 881 707	1 000 000	2 984	4 085 168	1 000 000	3 164	4 317 949
2 000 000	510	1 508 739	2 000 000	938	2 814 895	2 000 000	1 451	4 289 878	2 000 000	1 397	4 190 542
5 000 000	104	690 191	5 000 000	196	1 328 118	5 000 000	326	2 224 787	5 000 000	332	2 236 685
10 000 000	40	675 772	10 000 000	60	841 439	10 000 000	93	1 214 230	10 000 000	112	1 454 110
50 000 000	0	0	50 000 000	2	125 379	20 000 000	30	881 175	20 000 000	38	1 154 089
150 000 000	0	0	150 000 000	2	375 063	50 000 000	2	121 324	50 000 000	4	308 937
Total	346 213	20 731 011	Total	354 581	28 506 290	100 000 000	0	0	100 000 000	1	109 184
						150 000 000	0	0	Total	313 250	37 950 152
						Total	332 276	36 301 907			
1945			1946			1947			1948		
s_i	N_i	Y_i									
1	32 145	74 582	1	241 356	15 453 997	1	247 483	16 990 729	1	214 029	15 760 339
5 000	29 389	201 454	250 000	24 791	8 751 403	250 000	33 048	11 686 201	250 000	35 623	12 574 145
10 000	115 880	2 982 158	500 000	11 724	8 163 454	500 000	16 685	11 620 934	500 000	20 071	14 057 918
50 000	53 893	3 816 041	1 000 000	4 716	6 479 080	1 000 000	7 202	9 926 772	1 000 000	9 110	12 630 294
100 000	51 076	7 975 304	2 000 000	2 041	6 019 723	2 000 000	3 102	9 092 700	2 000 000	4 117	12 258 524
250 000	20 400	7 068 838	5 000 000	548	4 576 467	5 000 000	920	7 835 849	5 000 000	1 197	10 100 559
500 000	9 461	6 508 479	20 000 000	46	1 218 762	20 000 000	72	2 159 878	20 000 000	95	2 840 156
1 000 000	4 127	5 644 255	50 000 000	5	317 058	50 000 000	14	1 064 509	50 000 000	22	1 676 255
2 000 000	1 750	5 244 384	100 000 000	3	240 402	100 000 000	0	0	100 000 000	0	0
5 000 000	421	2 954 141	Total	285 230	51 220 346	Total	308 526	70 377 572	Total	284 264	81 898 189
10 000 000	100	1 311 284									
20 000 000	41	1 277 463									
50 000 000	9	589 752									
100 000 000	1	124 768									
Total	318 693	45 772 903									

Tableau J-1 (suite et fin)

1949			1950			1951			1952		
s _i	N _i	Y _i	s _i	N _i	Y _i	s _i	N _i	Y _i	s _i	N _i	Y _i
1	200 105	15 858 078	1	174 645	13 653 121	1	172 490	14 621 735	1	150 113	12 940 155
250 000	41 973	15 054 548	250 000	48 761	16 538 919	250 000	47 237	17 287 370	250 000	49 139	17 801 632
500 000	25 749	18 117 755	500 000	27 791	19 834 295	500 000	32 438	23 437 809	500 000	39 053	27 827 885
1 000 000	12 226	17 021 274	1 000 000	14 501	20 423 304	1 000 000	17 832	25 477 346	1 000 000	24 950	35 211 978
2 000 000	5 530	18 784 121	2 000 000	7 467	22 762 843	2 000 000	9 377	28 999 710	2 000 000	15 641	47 963 178
5 000 000	1 703	16 022 477	5 000 000	2 419	21 039 928	5 000 000	3 272	29 274 339	5 000 000	4 536	31 460 622
20 000 000	153	4 543 680	20 000 000	260	7 740 440	20 000 000	358	10 427 784	10 000 000	1 607	22 027 723
50 000 000	23	1 587 286	50 000 000	41	2 776 989	50 000 000	71	4 753 211	20 000 000	575	17 152 911
100 000 000	7	1 212 932	100 000 000	14	2 885 853	100 000 000	15	10 874 619	50 000 000	120	8 565 923
Total	287 669	108 202 151	Total	275 899	127 655 692	Total	283 090	165 153 923	100 000 000	34	5 928 026
									Total	285 768	226 880 033
1953			1954			1955			1956		
s _i	N _i	Y _i	s _i	N _i	Y _i	s _i	N _i	Y _i	s _i	N _i	Y _i
1	122 321	11 568 200	1	125 799	12 086 800	1	102 365	9 802 000	1 000 000	31 402	44 151 000
250 000	46 496	17 449 369	250 000	50 736	18 699 700	250 000	44 015	16 148 000	2 000 000	21 958	67 478 000
500 000	39 633	29 047 620	500 000	45 763	33 007 900	500 000	41 397	29 669 000	5 000 000	7 213	49 548 000
1 000 000	26 320	37 542 524	1 000 000	31 698	44 894 100	1 000 000	30 146	42 430 000	10 000 000	2 829	38 436 000
2 000 000	17 022	52 608 871	2 000 000	21 799	67 000 000	2 000 000	20 749	63 367 000	20 000 000	1 037	30 288 000
5 000 000	6 651	57 606 766	5 000 000	6 601	45 627 500	5 000 000	6 645	45 667 000	50 000 000	214	14 499 000
20 000 000	647	18 979 514	10 000 000	2 431	33 004 200	10 000 000	2 451	33 400 000	100 000 000	82	14 991 000
50 000 000	92	6 172 170	20 000 000	880	25 140 700	20 000 000	938	27 410 000	Total	64 735	259 391 000
100 000 000	41	7 878 580	50 000 000	160	10 917 400	50 000 000	188	12 163 000			
Total	259 223	238 853 614	100 000 000	65	12 166 100	100 000 000	66	11 557 000			
			Total	285 932	302 544 400	Total	248 960	291 613 000			
1957			1958			1959			1960		
s _i	N _i	Y _i	s _i	N _i	Y _i	s _i	N _i	Y _i	s _i	N _i	Y _i
1 000 000	34 643	50 340 000	1 000 000	41 299	60 376 000	1 000 000	40 817	60 245 000	10 000	37 738	565 242
2 000 000	22 074	69 796 000	2 000 000	27 756	88 652 000	2 000 000	30 229	97 766 000	20 000	32 336	1 046 768
5 000 000	7 297	51 333 000	5 000 000	9 195	65 135 000	5 000 000	10 636	76 115 000	50 000	11 918	846 760
10 000 000	3 054	42 890 000	10 000 000	3 725	52 777 000	10 000 000	4 370	62 477 000	100 000	4 966	698 337
20 000 000	1 293	39 875 000	20 000 000	1 577	48 688 000	20 000 000	1 951	58 720 000	200 000	2 052	616 068
50 000 000	278	19 929 000	50 000 000	366	25 273 000	50 000 000	373	26 384 000	500 000	444	304 142
100 000 000	88	19 566 000	100 000 000	120	22 162 000	100 000 000	184	40 047 000	1 000 000	200	355 780
Total	68 727	293 729 000	Total	84 038	363 063 000	Total	88 560	421 754 000	Total	89 654	4 433 097
1962			1964			1984			1994		
s _i	N _i	Y _i	s _i	N _i	Y _i	s _i	N _i	Y _i	s _i	N _i	Y _i
10 000	40 572	871 218	10 000	38 869	584 759	1	30 094	728 002	1	19 217	326 945
20 000	37 292	1 214 977	20 000	45 777	1 466 950	50 000	38 218	2 814 794	50 000	26 965	2 100 644
50 000	15 511	1 097 206	50 000	21 512	1 519 757	100 000	65 783	9 597 715	100 000	48 212	7 133 071
100 000	7 002	989 381	100 000	10 624	1 507 540	200 000	118 852	47 743 124	200 000	113 013	37 575 242
200 000	3 328	982 736	200 000	5 357	1 618 964	1 000 000	12 708	20 505 056	500 000	60 938	42 588 217
500 000	614	425 652	500 000	1 244	851 542	3 000 000	1 146	4 314 319	1 000 000	33 242	53 366 108
1 000 000	333	705 881	1 000 000	532	1 119 082	5 000 000	456	3 045 074	3 000 000	3 618	13 492 010
Total	104 652	6 287 051	Total	123 915	8 668 594	10 000 000	138	2 779 109	5 000 000	1 471	9 760 943
						Total	267 395	91 527 193	10 000 000	537	9 512 727
									Total	307 213	175 855 907

Sources: Données brutes recopiées directement des tableaux « répartition » établis par l'administration fiscale (cf. tableau J-2 pour les références des publications du ministère des Finances où les tableaux originaux ont été publiés)

Lecture: s_i représente les seuils des tranches de successions utilisées par l'administration fiscale, N_i représente le nombre de successions dont le montant est compris entre les seuils s_i et s_{i-1}, et Y_i représente le montant total des successions correspondantes. La ligne « Total » donne le nombre total de successions et le montant total de ces successions. Les seuils sont exprimés en anciens francs pour les successions 1902-1959, et en nouveaux francs pour les successions 1960-1994. Les montants sont exprimés en milliers d'anciens francs pour les successions 1902-1959, et en milliers de nouveaux francs pour les successions 1960-1994. Par exemple, en 1902, 27 successions supérieures à 5 millions d'anciens francs ont été déclarées, et le montant total de ces successions était de 250,893 millions d'anciens francs; 381 successions comprises entre 1 et 5 millions d'anciens francs ont été déclarées, et le montant total de ces successions était de 714,188 millions d'anciens francs; etc.

Notes: (i) La ligne « Total » est toujours égale à la somme de toutes les lignes précédentes (nous avons toujours reproduit l'ensemble des tranches figurant dans les tableaux originaux établis et publiés par l'administration fiscale), et correspond donc à l'ensemble des successions déclarées au cours d'une année donnée.

(ii) Les tranches et les montants figurant dans ces tableaux sont exprimés en termes d'« actif net de la succession » pour les années 1902-1956 et 1984-1994, et en termes d'« actif brut de la succession » pour les années 1957-1964 (l'« actif net de la succession » désigne le montant total de la succession, avant division entre les héritiers, mais après déduction du passif; l'« actif brut de la succession » désigne le montant total de la succession, avant division entre les héritiers, et avant déduction du passif)

Tableau J-2 : Les références des publications où les différents tableaux « répartition » ont été publiés (successions 1902-1994)

Date des successions	Références
Successions 1902	<i>BSLC</i> juin 1903, tome 53, p.811
Successions 1903	<i>BSLC</i> juin 1904, tome 55, p.707
Successions 1904	<i>BSLC</i> août1905, tome 58, p.197
Successions 1905	<i>BSLC</i> août1905, tome 58, p.197
Successions 1907	<i>BSLC</i> octobre 1908, tome 64, p.331
Successions 1909	<i>BSLC</i> novembre1910, tome 68, p.495
Successions 1910	<i>BSLC</i> décembre1911, tome 70, p.673
Successions 1911	<i>BSLC</i> décembre1912, tome 72, p.643
Successions 1912	<i>BSLC</i> décembre 1913, tome 74, p.703
Successions 1913	<i>BSLC</i> mars1915, tome 77, p.287
Successions 1925	<i>BSLC</i> juillet1927, tome 102, p.67
Successions 1926	<i>BSLC</i> janvier1928, tome 103, p.59
Successions 1927	<i>BSLC</i> juin1929, tome 105, p.1271
Successions 1929	<i>BSLC</i> juillet 1930, tome 108, p.86
Successions 1930	<i>BSLC</i> octobre1931, tome 110, p.654
Successions 1931	<i>BSLC</i> octobre1933, tome 114, p.828
Successions 1932	<i>BSLC</i> décembre1933, tome 114, p.1374
Successions 1933	<i>BSLC</i> octobre1934, tome 116, p.888
Successions 1935	<i>BSLC</i> juin 1936, tome 119, p.1135
Successions 1936	<i>BSLC</i> septembre1937, tome 122, p.637
Successions 1937	<i>BSLC</i> octobre1938, tome 124, p.715
Successions 1938	<i>BSLC</i> avril-mai-juin1940, tome 127, p.738
Successions 1939	<i>BSMF</i> n°2 (2ème trimestre 1947), p.325
Successions 1940	<i>BSMF</i> n°2 (2ème trimestre 1947), p.335
Successions 1941	<i>BSMF</i> n°2 (2ème trimestre 1947), p.345
Successions 1942	<i>BSMF</i> n°2 (2ème trimestre 1947), p.359
Successions 1943	<i>BSMF</i> n°2 (2ème trimestre 1947), p.376
Successions 1944	<i>BSMF</i> n°2 (2ème trimestre 1947), p.414
Successions 1945	<i>BSMF</i> n°2 (2ème trimestre 1947), p.480
Successions 1946	<i>BSMF</i> n°6 (2ème trimestre 1948), pp.423-424
Successions 1947	<i>S&EF</i> n°3 (mars 1949), p.166
Successions 1948	<i>S&EF</i> « supplément Statistiques » n°14 (2ème trimestre 1952), pp.268-269
Successions 1949	<i>S&EF</i> n°30 (juin 1951), pp.496-497
Successions 1950	<i>S&EF</i> « supplément Statistiques » n°14 (2ème trimestre 1952), pp.322-323
Successions 1951	<i>S&EF</i> « supplément » n°79 (juillet 1955), pp.764-765
Successions 1952	<i>S&EF</i> « supplément » n°79 (juillet 1955), pp.776-777
Successions 1953	<i>S&EF</i> n°76 (avril 1955), p.377
Successions 1954	<i>S&EF</i> « supplément » n°91 (juillet 1956), pp.820-821
Successions 1955	<i>S&EF</i> « supplément » n°103 (juillet 1957), p.876
Successions 1956	<i>S&EF</i> « supplément » n°118 (octobre 1958), p.1182
Successions 1957	<i>S&EF</i> « supplément » n°128 (août 1959), pp.1198-1199
Successions 1958	<i>S&EF</i> « supplément » n°138 (juin 1960), p.814
Successions 1959	<i>S&EF</i> « supplément » n°159 (mars 1962), p.358
Successions 1960	<i>S&EF</i> « supplément » n°184 (avril 1964), p.700
Successions 1962	<i>S&EF</i> « supplément » n°204 (décembre 1965), p.1708
Successions 1964	<i>S&EF</i> « supplément » n°204 (décembre 1965), p.1754
Successions 1984	« L'imposition du capital », 8ème Rapport au Président de la République, Conseil des Impôts, 1986, pp.69 et 83
Successions 1994	« L'imposition du patrimoine », 16ème Rapport au Président de la République, Conseil des Impôts, 1998, pp.210-211

Sigles : *BSLC* = *Bulletin de Statistique et de Législation Comparée* (ministère des Finances, publication mensuelle, 1877-1940)

BSMF = *Bulletin de Statistique du ministère des Finances* (ministère des Finances, publication trimestrielle, 1947-1948)

S&EF = *Statistiques et Etudes Financières* (ministère des Finances, publication mensuelle, 1949-1985)

Lecture : Pour les successions déclarées en 1902, le tableau statistique indiquant le nombre et le montant des successions par tranches de successions a été publié dans le *BSLC* de juin 1903, p.811.

Note : (i) Les années manquantes correspondent à des années pour lesquelles les déclarations de successions n'ont pas été dépouillées.

(ii) Les tableaux « répartition » établis à partir des dépouillement des déclarations de successions des années 1902-1964 ont également été rassemblés et publiés (de façon résumée) dans l'*Annuaire Statistique de la France 1966 - Résumé Retrospectif*, INSEE, 1966, p.531: les tableaux reproduits dans cette publication sont cependant incomplets pour la plupart des années (de nombreuses tranches de successions ont été regroupées en une seule tranche), et il est donc préférable de se référer aux publications originales indiquées ici ; par contre, l'*Annuaire Statistique de la France 1966 - Résumé Retrospectif* (p.530) contient un très utile tableau rétrospectif où ont été rassemblées toutes les statistiques globales (volume et composition des successions, volume des donations) portant sur la période 1826-1964)

1.2. Les tableaux « composition »

Les tableaux « composition » indiquent pour chaque tranche de successions non seulement le nombre et le montant des successions déclarées, mais également le montant des différents types de biens composant ces successions. Ces tableaux ont été établis très irrégulièrement par l'administration fiscale, et la première édition date de 1945. Avant 1945, les seules statistiques disponibles concernant la composition des successions par type de biens sont des statistiques globales portant sur l'ensemble des successions, sans aucune

indication sur la façon dont cette composition moyenne varie en fonction du niveau de la succession¹. Au final, nous disposons de tableaux « composition » uniquement pour les années 1945, 1946, 1949, 1956, 1959 et 1962 et 1994². Nous n'avons pas cherché à réaliser d'estimations de la composition moyenne des successions des différents fractiles de la hiérarchie des patrimoines au décès à partir de ces tableaux isolés, et nous nous sommes contentés de reproduire sur le tableau J-3 les chiffres bruts indiqués dans les tableaux « composition » de 1945, 1956, 1962 et 1994, en les exprimant en pourcentage du montant total des successions déclarés dans chaque tranche de successions (les tableaux « composition » portant sur les années 1946, 1949 et 1959 décrivent des profils similaires, et nous ne les avons pas reproduit ici). Les références exactes des publications où ces tableaux ont été publiés sous leur forme originale sont indiquées sur le tableau J-3³. La façon dont nous avons regroupé les différentes catégories de biens utilisés dans les tableaux originaux est également indiquée sur le tableau J-3.

1.3. Les tableaux portant sur les donations

En matière de donations, la césure essentielle (aussi bien en termes de statistiques disponibles qu'en termes de législation) est la loi du 14 mars 1942, qui unifia les régimes d'imposition des successions et des donations et qui institua le principe général selon lequel les donations antérieures au décès doivent être « rappelées » lors de l'ouverture d'une succession et additionnées au patrimoine transmis lors de la succession (cf. section 3 infra). Deux périodes doivent donc être distinguées.

Pour ce qui concerne la période 1901-1941, les tableaux « répartition » établis pour les successions ne prennent pas en compte les donations, et il n'existe aucun tableau portant spécifiquement sur les donations. Les seules statistiques disponibles concernant les donations de la période 1901-1941 sont donc les statistiques globales portant sur le volume annuel des donations, sans aucune indication sur la répartition de ce volume global en fonction du montant de la donation⁴.

Pour ce qui concerne la période 1942-1994, toutes les donations « rappelées » sont en principe prises en compte dans les tableaux « répartition » établis pour les successions. La façon dont les donations « rappelées » ont été traitées dans les tableaux statistiques établis par l'administration depuis la loi du 14 mars 1942 est cependant relativement ambiguë. Les publications du ministère des Finances sont très claires sur le fait que les tranches de successions utilisées à partir de 1943-1944 pour dépouiller les déclarations de successions sont bien des tranches d'« actif net, y compris actif rappelé » (ou bien d'« actif brut, y compris actif rappelé », pour les années 1957-1964). Par contre, il n'est pas sûr que le montant des actifs « appelés » ait toujours été inclus dans la colonne indiquant le montant total de l'actif transmis en fonction des tranches d'« actif, y compris actif rappelé » : les publications du ministère des Finances ne sont pas totalement claires sur ce point, et les actifs « appelés » semblent avoir été omis pour certaines années⁵. Il est donc difficile de savoir si nos estimations réalisées à partir des tableaux « répartition » établis pour les successions prennent véritablement en compte l'ensemble des donations rappelées. Par ailleurs, indépendamment de ces problèmes techniques, les donations ont continué de bénéficier d'un certain nombre d'avantages fiscaux après 1942, si bien que la valeur de l'actif « rappelé » est souvent artificiellement réduite, et ce de façon parfaitement légale : par exemple, la valeur des donations « rappelées » (exprimée en francs courants de la date de la donation) n'est en règle générale pas actualisée lors de la succession, les donations effectuées plus de 10 ans avant le décès ne sont plus « rappelées » depuis la loi du 30 décembre 1991, etc. (cf. section 3 infra.)

1. Ainsi que nous l'avons déjà noté dans le chapitre 6 (section 3.1), toutes les statistiques globales portant sur la période 1826-1964 ont été publiées dans *l'Annuaire Statistique de la France 1966 – Résumé Rétrospectif*, INSEE, 1966, p. 530.

2. Des tableaux « composition » ont également été établis à la suite des enquêtes de 1984 et de 1987, mais les tranches utilisées dans ces tableaux ne montent pas suffisamment haut pour faire apparaître la composition des très grosses successions (cf. les références indiquées sur le tableau J-3) ; le tableau portant sur l'année 1994 est issu d'une exploitation spécifique du fichier informatique de l'enquête de 1994 et réalisée à notre demande par Luc Arrondel (CNRS).

3. Les tableaux « composition » établis pour les années 1946, 1949 et 1959 ont été publiés dans les mêmes publications que les tableaux « répartition » correspondants (cf. tableau J-2).

4. Ainsi que nous l'avons déjà noté, toutes les statistiques globales portant sur la période 1826-1964 ont été publiées dans *l'Annuaire Statistique de la France 1966 – Résumé Rétrospectif*, INSEE, 1966, p. 530.

5. Par exemple, les chiffres concernant l'année 1946 sont manifestement incohérents : 3 successions supérieures à 100 millions de francs ont été déclarées, mais leur montant total est de 240 millions de francs (cf. tableau J-1). Les rapports du Conseil des Impôts où ont été publiés les tableaux « répartition » issus des enquêtes de 1984 et de 1994 ne sont pas non plus très explicites sur la question des donations « appelées », et il n'est pas certain qu'elles aient été véritablement prises en compte.

Tableau J-3: Les tableaux statistiques bruts établis par l'administration fiscale à partir des déclarations de successions, II: les tableaux « composition » (successions 1945, 1956, 1962 et 1994)

1945								
S _i	p _i	Logement	Biens agricoles	Meubles	Liquidités	Valeurs mobilières	Total	Part des bons et obligations dans les valeurs mobilières
1	63,74	27,1		29,2	18,8	24,9	100,0	30,6
5 000	57,31	25,5		40,6	15,5	18,5	100,0	30,7
10 000	51,43	41,0		25,0	13,6	20,4	100,0	48,3
50 000	28,26	48,4		17,5	10,3	23,7	100,0	53,0
100 000	17,48	48,0		13,5	8,6	29,8	100,0	52,5
250 000	7,26	48,3		10,6	7,8	33,3	100,0	52,4
500 000	3,18	46,2		8,3	7,2	38,4	100,0	45,2
1 000 000	1,29	43,5		6,1	6,3	44,1	100,0	37,6
2 000 000	0,46	40,8		4,9	5,8	48,6	100,0	31,2
5 000 000	0,11	29,9		3,5	4,2	62,3	100,0	23,6
10 000 000	0,03	31,5		2,6	4,2	61,7	100,0	25,0
20 000 000	0,01	17,3		1,5	3,7	77,5	100,0	25,8
Total	63,74	43,2		10,5	7,7	38,5	100,0	40,4
1956								
S _i	p _i	Logement	Biens agricoles	Meubles	Liquidités	Valeurs mobilières	Total	Part des bons et obligations dans les valeurs mobilières
1 000 000	12,95	37,9	26,7	8,5	8,5	18,5	100,0	27,9
2 000 000	6,67	35,1	24,1	7,9	7,3	25,6	100,0	21,4
5 000 000	2,28	31,3	22,2	7,0	6,6	33,0	100,0	15,8
10 000 000	0,83	27,5	20,5	6,0	6,8	39,3	100,0	10,4
20 000 000	0,27	22,7	19,6	4,3	5,1	48,2	100,0	7,5
50 000 000	0,06	15,8	18,5	5,1	5,0	55,6	100,0	5,8
100 000 000	0,02	12,2	13,2	4,3	4,8	65,6	100,0	3,0
Total	12,95	24,1	18,6	5,7	5,7	46,0	100,0	8,4
1962								
S _i	p _i	Logement	Biens agricoles	Meubles	Liquidités	Valeurs mobilières	Total	Part des bons et obligations dans les valeurs mobilières
10 000	20,93	44,7	23,0	6,9	14,3	11,1	100,0	
20 000	12,82	39,4	20,3	7,1	12,0	21,1	100,0	
50 000	5,36	36,3	19,0	5,8	20,6	18,4	100,0	
100 000	2,26	32,5	20,2	5,1	15,2	27,1	100,0	
200 000	0,86	31,1	19,2	4,3	11,6	33,8	100,0	
300 000	0,43	29,4	17,9	5,1	10,9	36,8	100,0	
400 000	0,27	28,3	18,6	4,4	10,4	38,4	100,0	
500 000	0,19	26,3	18,0	4,9	9,0	41,8	100,0	
750 000	0,11	22,4	19,9	4,5	8,3	45,0	100,0	
1 000 000	0,07	21,8	15,5	3,7	9,8	49,1	100,0	
2 000 000	0,01	17,2	12,5	3,3	6,9	60,1	100,0	
Total	20,93	33,7	19,3	5,6	13,7	27,7	100,0	
1994								
S _i	p _i	Logement	Biens agricoles	Meubles	Liquidités	Valeurs mobilières	Total	Part des bons et obligations dans les valeurs mobilières
1	61,44	17,3	0,6	6,3	68,0	7,7	100,0	34,1
50 000	57,60	24,4	1,8	5,8	56,8	11,2	100,0	24,8
100 000	52,21	38,1	0,6	4,3	44,8	12,3	100,0	25,3
200 000	42,56	48,5	2,6	3,3	31,3	14,3	100,0	22,6
500 000	19,96	48,7	2,7	3,5	26,7	18,4	100,0	21,9
1 000 000	7,77	50,9	2,5	3,4	19,0	24,2	100,0	25,8
3 000 000	1,13	46,6	1,3	3,0	13,1	36,1	100,0	22,7
5 000 000	0,40	49,8	2,1	2,9	8,7	36,5	100,0	20,9
10 000 000	0,11	37,8	1,6	3,2	6,3	51,0	100,0	19,2
20 000 000	0,03	30,7	0,5	6,6	6,8	55,4	100,0	13,2
Total	61,44	47,7	2,3	3,5	23,8	22,7	100,0	21,9

Sources: Données brutes recopiées directement des tableaux « composition » établis par l'administration fiscale (1945: BSMF n°2 (2ème trimestre 1947), pp.530-532; 1956: S&EF « supplément » n°118 (octobre 1958), pp.1188-1189; 1962: S&EF « supplément » n°204 (décembre 1965), pp.1720-1721; 1994: tableau issu d'une exploitation spécifique de l'échantillon de déclarations de successions de 1994, effectuée à ma demande par Luc Arrondel (CNRS) (juillet 1999).

Lecture: En 1945, les successions comprises entre 1 et 5 000 francs se composaient à 27,1 % de logements et de biens agricoles, à 29,2 % de meubles, à 18,8 % de liquidités et à 24,9 % de valeurs mobilières; la part des bons et obligations dans ces valeurs mobilières était de 30,6 %.

Notes: (i) Nous avons effectué les regroupements suivants: le « logement » inclut l'ensemble des biens immobiliers (immeubles, maisons, terrains à bâtir, monuments historiques, etc.), à la seule exception des biens immobiliers à usage agricole (terres agricoles, bois et forêts, exploitations agricoles, etc.) (pour 1945, la séparation entre immobilier agricole et non agricole n'est pas disponible, et nous avons tout regroupé dans le « logement »); les « meubles » incluent tous les meubles corporels, meubles « meublants », objets d'art et de collections, etc; les « liquidités » incluent le numéraire, les comptes-chèques et autres comptes courants, etc.; compte tenu des difficultés liées à la distinction entre valeurs cotées et valeurs non cotées, nous avons inclus dans les « valeurs mobilières » non seulement les actions, parts de fondateurs, parts de FCP, obligations, bons, rentes, créances, etc., mais également les fonds de commerce, clientèles, etc. (pour 1962, les catégories utilisées ne permettent pas d'isoler les bons et obligations au sein des valeurs mobilières) (les catégories utilisées par l'administration fiscale ayant beaucoup varié d'une date à l'autre, certaines différences ne sont pas significatives: par exemple, le poids relativement faible des « bons et obligations » au sein des valeurs mobilières des faibles tranches de successions de 1945 s'explique par le fait que nous avons inclus dans les bons et obligations uniquement les valeurs mobilières à revenus fixes proprement dites (bons, obligations, rentes, etc.), ce qui exclut notamment les créances, qui en 1945 comprenaient pour les petites successions des sommes importantes transmises sous forme de pensions).

(ii) La colonne p_i est issue du tableau J-4, et elle indique le pourcentage de décès ayant donné lieu à une déclaration de succession dont le montant est supérieur au seuil Si considéré (ces pourcentages ont été calculés en fonction d'un nombre théorique de décès supposé égal à 500 000) (pour 1945, nous avons regroupé les tranches supérieures en une seule tranche portant sur les successions supérieures à 20 millions de francs; pour 1962, le nombre de tranches utilisées dans le tableau « composition » est supérieur au nombre de tranches du tableau « répartition »; pour 1994, le pourcentage correspondant au seuil de 20 millions de francs a été calculé à partir des données transmises par Luc Arrondel (128 successions supérieures à 20 millions de francs, contre 537 successions supérieures à 10 millions de francs)).

(iii) Des tableaux « composition » ont également été établis à la suite de l'exploitation des déclarations de successions de 1984 (cf. Laferrère (1990, p.21)) et de 1987 (cf. Laferrère et Monteil (1992, pp.36-37) et Arrondel et Laferrère (1994, p.50)); ces tableaux exhibent les mêmes régularités (liquidités progressivement remplacées par l'immobilier, puis par les valeurs mobilières, et surtout par les actions), mais les tranches les plus élevées de successions utilisées (2 millions de francs en 1984, 5 millions de francs en 1987) ne montent pas suffisamment haut pour faire apparaître les très grosses successions.

Heureusement, la loi du 13 mars 1942 a également conduit l'administration fiscale à établir des tableaux « répartition » portant spécifiquement sur les donations et indiquant le nombre et le montant des donations effectuées au cours de l'année considérée en fonction d'un certain nombre de tranches de donations. Ces tableaux « donations » sont disponibles pour l'ensemble des années de la période 1944-1994 pour lesquelles les tableaux « répartition » portant sur les successions ont été établis, et ils ont été publiés dans les mêmes publications que celles indiquées sur le tableau J-2. Les tranches utilisées dans ces tableaux sont les mêmes que pour les tableaux « répartition » portant sur les successions, et ces tableaux nous permettent de connaître très précisément l'importance des donations : lors des années 1944-1964 et 1984, le montant total de l'actif transmis par donation a généralement représenté entre 15 % et 25 % du montant total de l'actif transmis par succession, et ce pourcentage a toujours été une fonction très fortement décroissante du montant de la transmission réalisée (avec un pourcentage généralement très sensiblement inférieur à 10 % pour les tranches les plus hautes); pour 1994, on observe une hausse très importante du montant total de l'actif transmis par donation (qui représente alors près de 60 % du montant total de l'actif transmis par succession), mais ce pourcentage se caractérise toujours par une très forte décroissance en fonction du montant de la transmission réalisée, et il tombe jusqu'à des niveaux de l'ordre de 15-20 % pour les tranches les plus hautes¹. En outre, ce très fort développement des donations dans les années 1990 est sans aucun doute la conséquence de la très forte incitation donnée par la loi du 30 décembre 1991, et il est donc sans conséquence sur les patrimoines transmis par succession en 1994 : les donations doivent avoir été effectuées 10 ans avant le décès pour ne pas être « rappelées », et le boom des donations observé depuis la loi du 30 décembre 1991 est donc le fait de personnes relativement jeunes, ou tout du moins de personnes qui ne prévoient pas de décéder en 1994². Quoi qu'il en soit, le fait important à retenir est que les donations représentent généralement moins de 10 % (et au maximum 15-20 % en 1994) des successions au niveau des tranches les plus hautes, ce qui peut correspondre à des économies d'impôts non négligeables, mais ce qui est extrêmement faible par comparaison aux ordres de grandeur qui caractérisent l'évolution séculaire du niveau des grosses successions.

1.4. Autres tableaux

Le dépouillement des déclarations de successions a également conduit l'administration fiscale à établir d'autres tableaux statistiques, dont le nombre et la sophistication ont beaucoup varié suivant les années. Ainsi que nous l'avons expliqué dans le chapitre 6 (section 3.1), nous n'avons pas cherché dans le cadre de ce livre à exploiter ces tableaux complémentaires. Il nous a toutefois semblé utile d'indiquer ici la nature des tableaux disponibles et les années pour lesquels ils ont été établis, afin que l'éventuel lecteur intéressé puisse aisément les retrouver.

Mentionnons tout d'abord le cas des tableaux indiquant non pas le nombre et le montant de successions en fonction d'un certain nombre de tranches de succession (avant division entre les héritiers) (les tableaux « répartition »), mais le nombre et le montant des parts successorales en fonction d'un certain nombre de tranches de « parts successorales » (la « part successorale » est le montant de la succession revenant à chaque héritier). Ces tableaux « parts successorales » seraient particulièrement utiles pour estimer de façon précise les taux moyens d'imposition subis par les différents fractiles de successions (cf. section 3 infra). Un premier tableau « parts successorales » portant sur les déclarations de successions déposées entre le vote de la loi du 25 février 1901 et la fin de l'année 1901 avait été établi et publié dès 1902³. Par la suite, les tableaux « parts successorales » ont été établis nettement moins fréquemment que les tableaux

1. Nous n'avons pas reproduit les tableaux « répartition » portant sur les donations, mais l'éventuel lecteur intéressé peut les retrouver en consultant les publications d'où sont issus tous les tableaux bruts, et dont les références précises sont indiquées sur le tableau J-2.

2. Sur la façon dont le nombre de donations s'est adapté aux évolutions de leur régime fiscal en France depuis le début des années 1950, et en particulier sur le boom des donations observé depuis la loi du 30 décembre 1991, cf. Arrondel et Laferrère (1998).

3. Cf. *BSLC* août 1902, tome 52, pp. 153-159.

« répartition » : les tableaux « parts successorales » existent uniquement pour les années 1902-1903, 1905, 1907, 1909-1911, 1938, 1943-1951, 1959, 1984 et 1994¹.

L'administration fiscale a également cherché à établir des tableaux croisés indiquant le nombre et le montant des successions en fonction non seulement d'un certain nombre de tranches de successions, mais également de la tranche d'âge du défunt. Malheureusement, ces tableaux « tranches d'âge », qui exigent un dépouillement relativement fastidieux des déclarations de successions, ont été établis uniquement pour les années 1943-1954². Des tableaux indiquant le nombre et le montant des successions en fonction de la tranche d'âge du défunt avaient déjà été établis à partir des déclarations de successions de 1906 et de 1908, mais il ne s'agissait pas de tableaux croisés, puisque la tranche de succession n'entrait pas en ligne de compte³. Il faut toutefois noter que la SGF a organisé en 1931 une vaste enquête dont le but était précisément d'exploiter les informations contenues dans les déclarations de successions de façon plus systématique que ne le faisaient les dépouillements effectués par l'administration fiscale de l'époque (notamment pour ce qui concerne l'âge des défunts), et dont les résultats fournissent un tableau « tranches d'âge » pour 1931 (même si l'enquête ne portait malheureusement pas sur l'ensemble du territoire national⁴). Par ailleurs, même si des tableaux « tranches d'âge » n'ont pas formellement été publiés à la suite des enquêtes des années 1980-1990, les fichiers informatiques de ces enquêtes pourraient en principe être réexploités pour obtenir toutes les informations nécessaires. Toutes ces informations mériteraient d'être rassemblées et exploitées : les tableaux « tranches d'âge » peuvent en effet permettre d'estimer la répartition des patrimoines de l'ensemble de la population (et non seulement des décédés), en utilisant la méthode dite du « taux de dévolution successorale ».

Dans sa forme la plus rudimentaire, cette méthode consiste simplement à appliquer un coefficient uniforme censé correspondre à la rotation moyenne des patrimoines, c'est-à-dire au nombre de moyen d'années s'écoulant entre deux successions. Cette méthode était fréquemment utilisée au XIX^e siècle et au début du XX^e siècle pour estimer le montant total des fortunes privées à partir du volume annuel des successions (encore appelé « annuité successorale »), et le « taux de dévolution successorale » généralement adopté était de l'ordre de 40 (ou légèrement moins) : si le volume annuel des successions était de 5 milliards de francs, on en déduisait que le montant total des fortunes privées détenues en France était de l'ordre de 200 milliards de francs⁵. De même, au début du XX^e siècle, plusieurs auteurs tentèrent d'estimer le nombre et le niveau des grandes fortunes (et ainsi le nombre et le niveau des très hauts revenus du capital) en utilisant les statistiques successorales : si 500 successions supérieures à 1 million de francs étaient déclarés chaque année, on en déduisait que le nombre total de millionnaires en France était de l'ordre de 20 000 (et donc, en supposant un rendement moyen de 4 %, que 20 000 personnes disposaient de revenus annuels supérieurs à 40 000 francs au titre de leur patrimoine⁶).

Cette méthode peut fournir des ordres de grandeur intéressants, mais elle est évidemment très imprécise. Par exemple, pour qu'une période de forte croissance et d'enrichissement rapide fasse sentir ses effets sur le niveau des grosses successions, il faut attendre le décès des personnes d'âge actif qui ont profité de cette période : la répartition des fortunes décrite par les statistiques successorales marque toujours un certain retard par rapport à la répartition des fortunes de l'ensemble de la population, et l'application d'un coefficient fixe à toutes les successions déclarées au cours d'une année donnée ne permet pas de corriger ce biais⁷.

1. Ces tableaux « parts successorales » ont été publiés dans les mêmes publications que les tableaux « répartition » (cf. les références indiquées sur le tableau J-2), à quelques très rares exceptions près : par exemple, le tableau « répartition » portant sur l'année 1902 a été publié dans le *BSLC* de juin 1903, alors que le tableau « parts successorales » correspondant a été publié dans le *BSLC* d'octobre 1903 (tome 54, pp. 378-385).

2. Ces tableaux « tranches d'âge » ont été publiés dans les mêmes publications que les tableaux « répartition » (cf. les références indiquées sur le tableau J-2a), à quelques très rares exceptions près : par exemple, le tableau « répartition » portant sur l'année 1947 a été publié dans *S&EF* n°3 (mars 1949), mais le tableau « tranches d'âge » a uniquement été publié dans *S&EF* « supplément Statistiques » n°4 (4^e trimestre 1949), pp. 670-742.

3. Ces tableaux portant sur les années 1906 et 1908 ont été publiés dans le *BSLC* d'octobre 1907 (tome 62, pp. 373-395) et dans le *BSLC* de novembre 1909 (tome 66, pp. 473-495). Des tableaux similaires furent également établis à partir des déclarations de successions de 1928 (ce tableau fut publié dans le *BSLC* d'août 1929 (tome 106, pp. 349-375)) et de 1934 (ce tableau fut publié dans le *BSLC* de mars 1935 (tome 117, pp. 369-395)).

4. Les résultats dans cette enquête ont été publiés en 1934 dans le *Bulletin de la SGF* (cf. Danysz (1934)).

5. Cf. par exemple Colson (1903, pp. 276-292) et Levasseur (1907, pp. 608-616). Cf. également « Quelques données statistiques sur l'imposition en France des fortunes privées », *Etudes statistiques* (supplément au *BMS*) n°1, janvier-mars 1958, pp. 33-37), où l'INSEE fournit un tableau rétrospectif indiquant les principales estimations du patrimoine total des Français réalisées à la fin du XIX^e siècle et au début du XX^e siècle.

6. Cf. notamment Neymarck (1911).

7. La technique du multiplicateur fixe peut également perdre de sa précision du fait des transformations démographiques : par exemple, un accroissement important de l'espérance de vie conduit à abaisser structurellement le coefficient qu'il faut appliquer pour passer de l'annuité successorale au patrimoine total (au moins dans un premier temps). Cela explique pour une large part l'écart croissant entre les estimations du patrimoine total des Français obtenues par la méthode du taux de dévolution successorale et les estimations obtenues par la méthode « directe » (c'est-à-dire catégorie de biens par catégorie de biens, en utilisant des sources portant directement sur le volume total des biens en question) : pour conserver des estimations cohérentes, il aurait fallu doubler ou tri-

Une méthode plus sophistiquée consiste à utiliser les statistiques successorales par tranches d'âge, ce qui permet de se servir des successions déclarées par les décédés d'âge actif pour savoir comment évoluent les patrimoines de l'ensemble des personnes d'âge actif : autrement dit, on applique un coefficient plus élevé aux décédés d'âge actif qu'aux décédés d'âge élevé, car les premiers sont par définition moins représentés que les seconds dans la population des décédés (par comparaison à leur part dans l'ensemble de la population). Cette méthode, qui a notamment été appliquée par Atkinson et Harrisson (1978) aux statistiques successorales britanniques¹, conduit à des estimations nettement plus précises que la méthode du coefficient fixe. Elle reste cependant imparfaite : rien ne permet de s'assurer que les personnes appartenant à une classe d'âge donnée qui décèdent au cours d'une année donnée sont véritablement représentatifs de l'ensemble des personnes d'âge appartenant à cette même classe d'âge.

Mentionnons enfin l'existence de tableaux statistiques indiquant le nombre et le montant des successions déclarées par département, qui sont disponibles pour toutes les années pour lesquelles un tableau « répartition » a été établi (dans la plupart des cas, les tableaux « répartition » ont été publiés séparément pour chaque département). Ces tableaux pourraient permettre d'étudier l'évolution de la répartition géographique des fortunes².

2. MÉTHODOLOGIE ET RÉSULTATS DE L'ESTIMATION DU NIVEAU DES DIFFÉRENTS FRACTILES DE GROSSES SUCCESSIONS (SUCCESSIONS 1902-1994)

La méthodologie mise en œuvre pour estimer le niveau des différents fractiles de grosses successions est quasiment identique à celle que nous avons appliquée pour estimer le niveau des différents fractiles de hauts revenus (cf. annexe B, section 1), et seuls quelques points demandent à être précisés. Le tableau J-4 décrit les coefficients de Pareto obtenus à partir des données brutes reproduites sur le tableau J-1. Les tableaux J-5, J-6 et J-7 décrivent les résultats en francs courants des estimations des différents fractiles de grosses successions obtenues par extrapolation par une loi de Pareto (en appliquant les mêmes formules que pour les fractiles de hauts revenus). Les tableaux J-8, J-9 et J-10 expriment ces mêmes estimations en francs de 1998. Enfin, les tableaux J-11 et J-12 expriment ces mêmes estimations en termes de parts de l'annuité successorale totale. Nous insistons sur le fait que ces parts ont été calculées à partir des annuités successorales totales indiquées sur le tableau J-1, sans aucune tentative d'homogénéisation. Certaines évolutions de court terme indiquées sur les tableaux J-11 et J-12 sont donc totalement artificielles : par exemple, le fait que les successions inférieures à 1 million d'anciens francs (10 000 nouveaux francs) aient été dispensées de l'obligation déclarative à partir de 1956 (cf. section 3.3 infra) explique pourquoi l'année 1956 se caractérise par la baisse significative de l'annuité successorale (cf. tableau J-1), et donc par une hausse importante de nos estimations des parts des hauts fractiles de successions dans l'annuité successorale (cf. tableaux J-11 et J-12). Le nombre de décès donnant lieu à des déclarations de successions ayant pratiquement retrouvé dans les années 1990 son niveau du début du siècle (environ 300 000-400 000 déclarations de successions par an dans les deux cas), on peut toutefois supposer que ces biais sont moins importants pour ce qui concerne les évolutions de long terme indiquées sur les tableaux J-11 et J-12. En tout état de cause, ces incertitudes ne concernent par définition que les estimations exprimées en termes de parts de l'annuité successorale totale (c'est-à-dire les séries des tableaux J-11 et J-12), et non pas les estimations exprimées en francs (c'est-à-dire les séries des tableaux J-5 à J-10) : les estimations des niveaux atteints par les différents fractiles de grosses successions dépendent uniquement des données brutes concernant le haut de la distribution et de la technique d'extrapolation par une loi de Pareto, et nous avons réalisé de multiples tests permettant de nous assurer que cette technique était toute aussi fiable pour les successions que pour les revenus³.

per le taux de dévolution successorale utilisé au début du siècle (cf. Fouquet (1982, pp. 101-103) ; cf. également « Quelques données statistiques sur l'imposition en France des fortunes privées », *Études statistiques* (supplément au *BMS*) n°1, janvier-mars 1958, pp. 33-37).

1. Cf. également Séailles (1910, pp. 74-77), qui tenta de faire de même en utilisant les statistiques successorales par tranche d'âge de 1906 (la portée de l'analyse était évidemment limitée par le fait qu'il ne s'agissait pas d'un tableau croisé, mais il s'agit tout de même d'une tentative intéressante). Cf. également Danysz (1934). Cornut (1963) a également utilisé les statistiques successorales par tranches d'âge, mais son objectif était plus modeste, puisqu'il s'agissait uniquement d'estimer le patrimoine total des Français (Cornut s'intéresse également à la répartition de ce patrimoine total par départements, mais en aucun cas à la répartition par tranches de successions).

2. Tous ces tableaux ont été publiés dans les mêmes publications que les tableaux « répartition » (cf. les références indiquées sur le tableau J-2).

3. De même que pour les revenus, nous avons constaté que les estimations obtenues en utilisant un seuil d'extrapolation légèrement différent du seuil finalement retenu étaient quasiment identiques aux estimations finalement retenues (avec des écarts généralement inférieurs à 0,1 %), ce qui montre que les distributions de successions, de même que les déclarations de revenus, sont extrêmement bien approximées par une loi de Pareto. Le seul problème technique que nous ayons rencontré provient du fait que le nombre de successions concernées par la tranche la plus élevée des tableaux statistiques bruts devient relativement important en fin

Précisons également que toutes nos estimations ont été réalisées en faisant l'hypothèse d'un nombre annuel de décès égal à 500 000 tout au long du XX^e siècle : le fractile P90-100 regroupe les 50 000 plus grosses successions annuelles, le fractile P95-100 regroupe les 25 000 plus grosses successions annuelles, etc., et le fractile P99,99-100 regroupe les 50 plus grosses successions annuelles. En réalité, le nombre annuel de décès en France (tous âges confondus) a baissé régulièrement au cours du XX^e siècle, passant d'environ 750-800 000 décès par an au début du siècle à 600-700 000 décès par an dans l'entre-deux-guerres et 500-550 000 décès par an depuis 1945 (si l'on excepte évidemment les courtes poussées dues aux guerres¹). Mais le nombre de décédés âgés de moins de 1 an a fortement diminué, passant de près de 150 000 par an au début du siècle à moins de 5 000 par an dans les années 1990², ce qui signifie que le nombre de décédés de plus de 1 an n'a baissé que très légèrement entre les deux extrémités du siècle (de 600-650 000 à 500-550 000) ; en prenant en compte les décédés âgés de 2 ans, 3 ans, etc.³, il est donc vraisemblable que l'on observerait une très grande stabilité séculaire du nombre annuel de décédés d'âge adulte aux alentours de 500 000, ce qui justifie notre hypothèse. Compte tenu de l'ampleur des transformations observées au niveau des très grosses successions, il est bien évident que les biais éventuellement induits par cette hypothèse simplificatrice sont suffisamment faibles pour être négligés.

Notons enfin que, compte tenu du faible nombre de successions en jeu (50), la succession moyenne du fractile P99,99-100 se caractérise parfois par des fluctuations erratiques de grande ampleur, notamment au début du siècle. Par exemple, 3 successions supérieures à 50 millions de francs furent déclarées en 1905, pour un montant total de plus de 373 millions de francs, alors qu'aucune succession supérieure à 50 millions de francs ne fut déclarée en 1907 (cf. tableau J-1). La conséquence est que la succession moyenne du fractile P99,99-100 baisse très fortement entre 1905 et 1907 (cf. tableau J-5). De telles variations n'ont aucun intérêt d'un point de vue économique (elles sont simplement dues aux hasards de la nature), et c'est pourquoi nous donnons également une série « lissée » : la série P99,99-100(*) indiquée sur le tableau J-9 a été obtenue à partir de la série P99,99-100 du même tableau en remplaçant chacun des points de la période 1902-1913 par sa moyenne mobile sur 3-4 ans⁴. Cette série « lissée » P99,99-100(*) a notamment été utilisée pour établir le graphique 6-2 (chapitre 6), ainsi que pour calculer les ratios P99,99-100(*)/P90-95 indiqués sur le tableau J-9 et représentés sur le graphique 6-3 (chapitre 6). Par définition, ce lissage ne change rien à la valeur moyenne obtenue pour le fractile P99,99-100 au cours de la période 1902-1913⁵.

de période (cf. tableaux J-1 et J-4). Afin de corriger ce biais, nous avons relevé de 10 % nos estimations du niveau P99,99-100 et du seuil P99,99 pour 1994 (les chiffres indiqués pour P99,99-100 et P99,99 pour l'année 1994 sur les tableaux J-5 à J-7 sont égaux aux résultats bruts des extrapolations, relevés de 10 % ; il s'agit de la seule correction que nous ayons apportée aux résultats bruts des extrapolations). Ce rehaussement de 10 % a été déterminé sur la base d'une exploitation spécifique de l'enquête DMTG 1994 réalisée à notre demande par Luc Arrondel (cette exploitation indique un nombre de successions supérieures à 20 millions de francs égal à 128, alors que l'extrapolation à partir de la tranche supérieure à 10 millions de francs conduit à un nombre de 115). Ces légères incertitudes sont d'une ampleur négligeable par comparaison à l'ampleur des transformations séculaires mises en évidence par nos estimations.

1. Cf. Daguët (1995, pp. 117-119)

2. Cf. Daguët (1995, pp. 117-119)

3. Ce que les statistiques rétrospectives rassemblées par Daguët (1995) ne permettent pas de faire.

4. La valeur retenue pour 1902 est égale à la moyenne des années 1902-1904, la valeur retenue pour 1903 est égale à la moyenne des années 1902-1905, la valeur retenue pour 1904 est égale à la moyenne des années 1903-1907, etc.

5. Le niveau moyen sur la période 1902-1913 de la succession moyenne du fractile P99,99-100 est égal à environ 218 millions avant lissage, et 219 millions de francs après lissage (cf. tableau J-9).

Tableau J-4: Les coefficients de Pareto obtenus à partir des données brutes établies par l'administration fiscale (successions 1902-1994)

1902			1903			1904			1905		
s_i	p_i	b_i									
1	72,722	13 124,23	1	77,206	12 755,28	1	76,320	13 820,21	1	77,004	14 926,25
2 000	30,047	15,08	500	52,895	36,99	500	52,412	40,02	500	53,643	42,63
10 000	10,595	7,51	2 000	31,775	14,96	2 000	31,855	16,05	2 000	33,301	16,79
50 000	2,756	4,46	10 000	11,215	7,57	10 000	11,224	8,23	10 000	11,755	8,63
100 000	1,363	3,81	50 000	2,846	4,70	50 000	2,816	5,30	50 000	2,944	5,61
250 000	0,513	3,01	100 000	1,430	3,99	100 000	1,440	4,50	100 000	1,520	4,78
500 000	0,218	2,60	250 000	0,546	3,18	250 000	0,551	3,69	250 000	0,592	3,93
1 000 000	0,082	2,37	500 000	0,241	2,73	500 000	0,241	3,30	500 000	0,269	3,47
5 000 000	0,005	1,86	1 000 000	0,099	2,30	1 000 000	0,096	3,11	1 000 000	0,105	3,35
			2 000 000	0,029	2,26	2 000 000	0,034	3,08	2 000 000	0,040	3,27
			5 000 000	0,005	2,31	5 000 000	0,009	2,96	5 000 000	0,010	3,52
			10 000 000	0,002	1,94	10 000 000	0,003	3,32	10 000 000	0,003	4,18
			50 000 000	0,000	1,01	50 000 000	0,001	1,67	50 000 000	0,001	2,49
1907			1909			1910			1911		
s_i	p_i	b_i									
1	80,315	13 601,09	1	75,884	15 129,58	1	71,967	14 784,46	1	71,823	16 044,32
500	57,050	38,10	500	55,196	41,41	500	52,236	40,55	500	52,718	43,54
2 000	35,689	14,85	2 000	34,960	15,97	2 000	33,118	15,63	2 000	33,761	16,64
10 000	12,750	7,43	10 000	12,875	7,83	10 000	12,175	7,62	10 000	12,568	8,11
50 000	3,156	4,72	50 000	3,124	5,14	50 000	3,069	4,78	50 000	3,161	5,19
100 000	1,616	3,95	100 000	1,586	4,39	100 000	1,539	4,08	100 000	1,610	4,42
250 000	0,612	3,15	250 000	0,621	3,51	250 000	0,611	3,17	250 000	0,635	3,53
500 000	0,270	2,69	500 000	0,277	3,06	500 000	0,270	2,72	500 000	0,300	2,95
1 000 000	0,107	2,31	1 000 000	0,115	2,72	1 000 000	0,113	2,28	1 000 000	0,133	2,44
2 000 000	0,035	2,10	2 000 000	0,041	2,59	2 000 000	0,036	2,25	2 000 000	0,057	1,90
5 000 000	0,008	1,70	5 000 000	0,012	2,16	5 000 000	0,008	2,01	5 000 000	0,008	3,09
10 000 000	0,001	1,52	10 000 000	0,002	2,70	10 000 000	0,002	1,91	10 000 000	0,002	3,74
50 000 000			50 000 000	0,000	1,44	50 000 000			50 000 000	0,001	1,44
1912			1913			1925			1926		
s_i	p_i	b_i									
1	71,784	15 538,65	1	72,108	15 342,37	1	77,189	25 396,32	1	80,798	27 372,19
500	51,159	43,41	500	52,770	41,76	500	67,016	58,41	500	71,700	61,62
2 000	32,402	16,77	2 000	33,741	15,98	2 000	52,736	18,37	2 000	57,200	19,15
10 000	12,214	8,06	10 000	12,704	7,65	10 000	26,137	6,85	10 000	29,564	6,93
50 000	3,054	5,17	50 000	3,170	4,87	50 000	6,578	4,17	50 000	7,483	4,26
100 000	1,506	4,54	100 000	1,624	4,11	100 000	3,057	3,73	100 000	3,460	3,86
250 000	0,587	3,69	250 000	0,615	3,34	250 000	1,047	3,23	250 000	1,251	3,26
500 000	0,261	3,28	500 000	0,269	2,96	500 000	0,445	2,88	500 000	0,540	2,95
1 000 000	0,107	2,99	1 000 000	0,110	2,62	1 000 000	0,175	2,58	1 000 000	0,227	2,62
2 000 000	0,037	2,99	2 000 000	0,034	2,63	2 000 000	0,061	2,36	2 000 000	0,084	2,44
5 000 000	0,009	2,94	5 000 000	0,009	2,26	5 000 000	0,013	2,16	5 000 000	0,023	2,05
10 000 000	0,003	2,91	10 000 000	0,004	1,87	10 000 000	0,003	2,38	10 000 000	0,006	2,29
50 000 000	0,000	4,85	50 000 000			50 000 000	0,000	1,46	50 000 000	0,001	1,45
1927			1929			1930			1931		
s_i	p_i	b_i									
1	76,291	31 832,35	1	77,724	40 899,47	1	71,448	44 728,85	1	74,437	42 908,85
500	68,281	71,07	500	70,759	89,79	500	65,147	98,06	500	68,626	93,04
2 000	55,225	21,82	2 000	59,032	26,78	2 000	54,887	28,98	2 000	58,220	27,31
10 000	29,288	7,76	10 000	33,624	8,98	10 000	32,195	9,48	10 000	34,777	8,77
50 000	7,846	4,64	50 000	9,599	5,17	50 000	9,642	5,28	50 000	10,474	4,77
100 000	3,688	4,19	100 000	4,524	4,73	100 000	4,660	4,75	100 000	5,052	4,24
250 000	1,340	3,62	250 000	1,650	4,15	250 000	1,706	4,18	250 000	1,763	3,76
500 000	0,600	3,23	500 000	0,781	3,60	500 000	0,772	3,80	500 000	0,768	3,43
1 000 000	0,254	2,91	1 000 000	0,337	3,27	1 000 000	0,352	3,33	1 000 000	0,345	2,96
2 000 000	0,098	2,68	2 000 000	0,143	2,89	2 000 000	0,152	2,93	2 000 000	0,136	2,69
5 000 000	0,028	2,32	5 000 000	0,039	2,65	5 000 000	0,047	2,47	5 000 000	0,035	2,35
10 000 000	0,009	2,21	10 000 000	0,016	2,27	10 000 000	0,014	2,57	10 000 000	0,011	2,28
50 000 000	0,001	1,41	50 000 000	0,001	2,36	50 000 000	0,001	1,84	50 000 000	0,001	1,63
1932			1933			1935			1936		
s_i	p_i	b_i									
1	74,200	40 706,31	1	70,829	40 914,81	1	74,030	40 357,79	1	72,528	40 866,26
500	68,283	88,42	500	65,336	88,66	500	68,754	86,87	500	67,597	87,65
2 000	57,783	26,01	2 000	55,991	25,76	2 000	59,533	24,98	2 000	58,488	25,22
10 000	34,200	8,40	10 000	33,735	8,18	10 000	35,217	8,06	10 000	34,525	8,14
50 000	9,880	4,70	50 000	9,780	4,55	50 000	9,678	4,71	50 000	9,462	4,75
100 000	4,696	4,19	100 000	4,618	4,08	100 000	4,572	4,24	100 000	4,413	4,32
250 000	1,695	3,59	250 000	1,651	3,49	250 000	1,614	3,72	250 000	1,544	3,81
500 000	0,739	3,21	500 000	0,709	3,16	500 000	0,687	3,44	500 000	0,642	3,61
1 000 000	0,315	2,85	1 000 000	0,303	2,78	1 000 000	0,286	3,16	1 000 000	0,277	3,26
2 000 000	0,122	2,60	2 000 000	0,113	2,57	2 000 000	0,108	3,04	2 000 000	0,095	3,41
5 000 000	0,025	2,72	5 000 000	0,032	2,12	5 000 000	0,024	3,42	5 000 000	0,026	3,37
10 000 000	0,010	2,39	10 000 000	0,014	1,61	10 000 000	0,008	3,84	10 000 000	0,007	4,84
50 000 000	0,001	1,80	50 000 000	0,000	2,54	50 000 000	0,000	9,12	50 000 000	0,001	7,48

Tableau J-4 (suite)

1937			1938			1939			1940		
s_i	p_i	b_i	s_i	p_i	b_i	s_i	p_i	b_i	s_i	p_i	b_i
1	72,266	41 198,54	1	75,845	45 467,11	1	66,139	50 487,91	1	59,327	45 240,45
500	67,981	87,55	5 000	53,284	12,76	5 000	47,784	13,81	5 000	45,259	11,71
2 000	59,500	24,91	10 000	39,630	8,33	10 000	35,990	8,93	10 000	35,124	7,34
10 000	35,734	7,92	50 000	12,092	4,42	50 000	11,910	4,45	50 000	12,684	3,25
50 000	10,062	4,48	100 000	5,591	4,00	100 000	5,612	3,96	100 000	5,523	2,96
100 000	4,708	4,02	250 000	2,297	3,07	250 000	1,885	3,53	250 000	1,767	2,49
250 000	1,672	3,42	500 000	0,787	3,28	500 000	0,798	3,24	500 000	0,644	2,38
500 000	0,730	3,02	1 000 000	0,318	3,04	1 000 000	0,319	3,03	1 000 000	0,212	2,34
1 000 000	0,310	2,65	2 000 000	0,113	3,02	2 000 000	0,112	3,06	2 000 000	0,068	2,25
2 000 000	0,106	2,60	5 000 000	0,025	3,30	5 000 000	0,027	3,26	5 000 000	0,014	2,37
5 000 000	0,026	2,53	10 000 000	0,008	3,91	10 000 000	0,008	3,74	10 000 000	0,004	2,78
10 000 000	0,009	2,45	50 000 000	0,001	6,25	50 000 000	0,000	9,12	50 000 000	0,000	1,86
50 000 000	0,001	2,30	150 000 000	0,000	4,95	150 000 000	0,000	5,68	150 000 000		
1941			1942			1943			1944		
1	69,243	59 879,36	1	70,916	80 394,30	1	66,455	109 252,27	1	62,650	121 149,73
5 000	53,698	15,31	5 000	56,090	20,21	5 000	56,478	25,63	5 000	54,549	27,76
10 000	43,046	9,36	10 000	46,567	12,01	10 000	48,671	14,76	10 000	47,873	15,72
50 000	16,668	4,05	50 000	20,543	4,79	50 000	23,464	5,58	50 000	24,245	5,72
100 000	8,238	3,40	100 000	10,892	3,90	100 000	13,585	4,30	100 000	14,355	4,34
250 000	2,767	2,84	250 000	4,039	3,15	250 000	5,406	3,39	250 000	5,724	3,42
500 000	1,064	2,61	500 000	1,663	2,85	500 000	2,382	2,97	500 000	2,476	3,04
1 000 000	0,371	2,45	1 000 000	0,659	2,54	1 000 000	0,977	2,62	1 000 000	1,010	2,73
2 000 000	0,131	2,20	2 000 000	0,240	2,29	2 000 000	0,380	2,30	2 000 000	0,377	2,51
5 000 000	0,029	1,90	5 000 000	0,052	2,05	5 000 000	0,090	1,97	5 000 000	0,097	2,16
10 000 000	0,008	1,69	10 000 000	0,013	2,10	10 000 000	0,025	1,77	10 000 000	0,031	1,95
50 000 000			50 000 000	0,001	2,50	20 000 000	0,006	1,57	20 000 000	0,009	1,83
150 000 000			150 000 000	0,000	1,25	50 000 000	0,000	1,21	50 000 000	0,001	1,67
						100 000 000			100 000 000	0,000	1,09
						150 000 000					
1945			1946			1947			1948		
1	63,739	143 626,95	1	57,046	179 575,59	1	61,705	228 109,05	1	56,853	288 106,09
5 000	57,310	31,90	250 000	8,775	3,26	250 000	12,209	3,50	250 000	14,047	3,77
10 000	51,432	17,69	500 000	3,817	2,83	500 000	5,599	2,98	500 000	6,922	3,10
50 000	28,256	6,02	1 000 000	1,472	2,56	1 000 000	2,262	2,66	1 000 000	2,908	2,72
100 000	17,477	4,43	2 000 000	0,529	2,34	2 000 000	0,822	2,45	2 000 000	1,086	2,47
250 000	7,262	3,38	5 000 000	0,120	2,11	5 000 000	0,201	2,20	5 000 000	0,263	2,22
500 000	3,182	2,97	20 000 000	0,011	1,64	20 000 000	0,017	1,87	20 000 000	0,023	1,93
1 000 000	1,290	2,66	50 000 000	0,002	1,39	50 000 000	0,003	1,52	50 000 000	0,004	1,52
2 000 000	0,464	2,48	100 000 000	0,001	0,80	100 000 000			100 000 000		
5 000 000	0,114	2,19									
10 000 000	0,030	2,19									
20 000 000	0,010	1,95									
50 000 000	0,002	1,43									
100 000 000	0,000	1,25									
1949			1950			1951			1952		
1	57,494	376 395,89	1	55,180	462 689,94	1	56,618	583 397,23	1	57,154	793 930,86
250 000	17,473	4,23	250 000	20,251	4,50	250 000	22,120	5,44	250 000	27,131	6,31
500 000	9,078	3,41	500 000	10,499	3,71	500 000	12,673	4,21	500 000	17,303	4,53
1 000 000	3,928	3,01	1 000 000	4,940	3,14	1 000 000	6,185	3,55	1 000 000	9,493	3,55
2 000 000	1,483	2,84	2 000 000	2,040	2,80	2 000 000	2,619	3,22	2 000 000	4,503	2,96
5 000 000	0,377	2,48	5 000 000	0,547	2,52	5 000 000	0,743	2,98	5 000 000	1,374	2,48
20 000 000	0,037	2,01	20 000 000	0,063	2,13	20 000 000	0,089	2,93	10 000 000	0,467	2,30
50 000 000	0,006	1,87	50 000 000	0,011	2,06	50 000 000	0,017	3,63	20 000 000	0,146	2,17
100 000 000	0,001	1,73	100 000 000	0,003	2,06	100 000 000	0,003	7,25	50 000 000	0,031	1,88
									100 000 000	0,007	1,74
1953			1954			1955			1956		
1	51,845	921 421,38	1	57,186	1 058 099,13	1	49,792	1 171 324,71	1 000 000	12,947	4,01
250 000	27,380	6,64	250 000	32,027	7,26	250 000	29,319	7,69	2 000 000	6,667	3,23
500 000	18,081	4,64	500 000	21,879	4,97	500 000	20,516	5,18	5 000 000	2,275	2,60
1 000 000	10,155	3,56	1 000 000	12,727	3,75	1 000 000	12,237	3,86	10 000 000	0,832	2,36
2 000 000	4,891	2,93	2 000 000	6,387	3,04	2 000 000	6,207	3,12	20 000 000	0,267	2,24
5 000 000	1,486	2,44	5 000 000	2,027	2,50	5 000 000	2,058	2,53	50 000 000	0,059	1,99
20 000 000	0,156	2,12	10 000 000	0,707	2,30	10 000 000	0,729	2,32	100 000 000	0,016	1,83
50 000 000	0,027	2,11	20 000 000	0,221	2,18	20 000 000	0,238	2,14			
100 000 000	0,008	1,92	50 000 000	0,045	2,05	50 000 000	0,051	1,87			
			100 000 000	0,013	1,87	100 000 000	0,013	1,75			

Tableau J-4 (suite et fin)

1957			1958			1959			1960		
S _i	p _i	b _i	S _i	p _i	b _i	S _i	p _i	b _i	S _i	p _i	b _i
1 000 000	13,745	4,27	1 000 000	16,808	4,32	1 000 000	17,712	4,76	10 000	17,931	4,94
2 000 000	6,817	3,57	2 000 000	8,548	3,54	2 000 000	9,549	3,79	20 000	10,383	3,73
5 000 000	2,402	2,89	5 000 000	2,997	2,86	5 000 000	3,503	3,01	50 000	3,916	2,88
10 000 000	0,943	2,59	10 000 000	1,158	2,57	10 000 000	1,376	2,73	100 000	1,532	2,58
20 000 000	0,332	2,39	20 000 000	0,413	2,33	20 000 000	0,502	2,50	200 000	0,539	2,37
50 000 000	0,073	2,16	50 000 000	0,097	1,95	50 000 000	0,111	2,39	500 000	0,129	2,05
100 000 000	0,018	2,22	100 000 000	0,024	1,85	100 000 000	0,037	2,18	1 000 000	0,040	1,78
1962			1964			1984			1994		
S _i	p _i	b _i	S _i	p _i	b _i	S _i	p _i	b _i	S _i	p _i	b _i
10 000	20,930	6,01	10 000	24,783	7,00	1	53,479	342 292,09	1	61,443	572 423,39
20 000	12,816	4,23	20 000	17,009	4,75	50 000	47,460	7,65	50 000	57,599	12,19
50 000	5,358	3,14	50 000	7,854	3,37	100 000	39,817	4,42	100 000	52,206	6,64
100 000	2,255	2,75	100 000	3,551	2,87	200 000	26,660	2,94	200 000	42,564	3,91
200 000	0,855	2,47	200 000	1,427	2,52	1 000 000	2,890	2,12	500 000	19,961	2,58
500 000	0,189	2,39	500 000	0,355	2,22	3 000 000	0,348	1,94	1 000 000	7,774	2,22
1 000 000	0,067	2,12	1 000 000	0,106	2,10	5 000 000	0,119	1,96	3 000 000	1,125	1,94
						10 000 000	0,028	2,01	5 000 000	0,402	1,92
									10 000 000	0,107	1,77

Sources : Résultats de calculs effectués directement à partir des données brutes reproduites sur le tableau J-1 (en supposant un nombre annuel de décès égal à 500 000)

Lecture : En 1994, 0,107 % des décès ont donné lieu à une déclaration de succession supérieure à 10 millions de francs, et leur montant moyen est 1,77 fois plus élevé que le seuil de 10 millions de francs.

Tableau J-5: Résultats de l'estimation de la distribution des successions (niveaux P90-100,..., P99,99-100)
(en francs courants)

	P90-100	P95-100	P99-100	P99,5-100	P99,9-100	P99,99-100
1902	78 919	140 463	478 470	766 350	2 103 427	6 990 545
1903	83 643	150 746	522 090	843 711	2 295 265	7 790 309
1904	91 060	166 252	597 756	990 737	3 029 570	14 198 512
1905	99 513	181 385	665 610	1 114 679	3 479 347	17 327 293
1907	91 688	164 152	565 017	905 463	2 393 949	7 771 287
1909	97 604	175 937	627 455	1 024 817	2 971 994	11 720 716
1910	90 462	162 610	565 543	907 926	2 444 375	8 864 193
1911	99 101	179 330	642 357	1 058 778	3 106 312	13 745 791
1912	96 022	173 581	624 256	1 036 076	3 128 655	14 125 807
1913	94 240	169 609	593 215	964 699	2 774 912	10 929 655
1925	151 665	260 013	832 693	1 334 895	3 530 821	12 320 432
1926	170 664	293 492	951 851	1 550 348	4 400 745	15 750 813
1927	191 827	332 432	1 118 619	1 829 468	5 308 159	20 777 949
1929	250 303	437 440	1 506 589	2 485 620	7 309 051	31 097 574
1930	256 419	449 226	1 570 561	2 602 405	7 713 668	31 267 517
1931	247 630	427 134	1 421 131	2 317 869	6 513 540	23 782 046
1932	232 844	399 737	1 303 013	2 108 703	5 856 622	23 730 052
1933	223 739	384 091	1 247 834	2 014 436	5 554 138	18 043 168
1935	229 469	396 024	1 318 023	2 157 909	6 412 901	31 964 846
1936	227 498	392 445	1 309 790	2 164 504	6 579 440	34 806 981
1937	225 168	384 581	1 224 591	1 965 891	5 387 231	22 447 132
1938	258 370	434 433	1 387 707	2 244 185	6 562 411	31 888 304
1939	257 371	432 167	1 387 312	2 241 316	6 578 298	32 298 694
1940	199 751	316 077	923 581	1 381 117	3 626 016	14 280 709
1941	296 575	484 061	1 353 499	2 054 409	5 088 221	15 643 106
1942	415 532	681 155	1 972 001	3 001 809	7 489 015	23 856 754
1943	544 414	894 968	2 585 950	3 934 326	9 360 592	26 659 349
1944	575 625	939 850	2 744 670	4 232 764	10 655 090	34 148 367
1945	675 384	1 101 488	3 116 192	4 739 989	11 768 480	39 437 728
1946	744 581	1 188 752	3 249 195	4 832 740	11 635 513	33 900 377
1947	1 008 534	1 605 861	4 366 765	6 692 971	16 095 696	48 287 876
1948	1 206 458	1 928 777	5 198 441	7 806 862	18 935 430	58 147 204
1949	1 590 317	2 564 175	7 338 218	10 472 438	27 348 500	73 630 904
1950	1 923 898	3 117 046	8 753 578	13 296 620	33 308 720	108 134 244
1951	2 518 964	4 136 909	12 225 693	19 373 875	54 264 107	269 229 710
1952	3 416 002	5 516 038	14 976 062	22 113 284	53 200 538	147 912 223
1953	3 600 223	5 773 278	15 409 755	22 902 340	53 546 418	174 714 550
1954	4 477 778	7 153 223	18 890 111	27 939 680	68 130 627	211 497 236
1955	4 479 240	7 223 689	19 377 783	28 747 415	68 175 623	197 250 200
1956	4 863 975	7 875 665	21 230 692	31 652 197	76 730 591	228 740 001
1957	5 419 278	8 926 052	25 015 599	37 684 868	91 274 797	303 466 195
1958	6 328 021	10 241 583	28 133 153	41 754 527	96 260 303	275 909 696
1959	7 318 931	11 872 915	33 385 638	49 996 339	126 982 834	440 164 962
1960	76 580	122 830	334 587	494 374	1 166 516	3 264 122
1962	102 140	164 374	450 508	680 766	1 732 308	5 771 474
1964	142 173	229 691	623 377	919 558	2 173 122	7 272 680
1984	1 100 466	1 587 359	3 491 648	4 887 305	10 668 734	33 573 519
1994	1 929 974	2 823 177	6 166 804	8 641 785	18 273 970	54 792 193

Sources : Résultats des extrapolations par une loi de Pareto réalisées à partir des statistiques successorales brutes (cf. tableaux J-1 et J-4)

Lecture : En 1994, la succession moyenne du fractile P99, 99-100 de la hiérarchie des décès était de 54,792 millions de francs (en francs courants).

Tableau J-6: Résultats de l'estimation de la distribution des successions (niveaux P90-95,..., P99,99-100)
(en francs courants)

	P90-95	P95-99	P99-99,5	P99,5-99,9	P99,9-99,99	P99,99-100
1902	17 374	55 961	190 591	432 081	1 560 414	6 990 545
1903	16 541	57 910	200 470	480 823	1 684 705	7 790 309
1904	15 868	58 376	204 775	481 028	1 788 576	14 198 512
1905	17 640	60 328	216 542	523 512	1 940 686	17 327 293
1907	19 223	63 936	224 571	533 341	1 796 467	7 771 287
1909	19 271	63 058	230 094	538 022	1 999 914	11 720 716
1910	18 315	61 876	223 160	523 814	1 731 061	8 864 193
1911	18 872	63 573	225 937	546 894	1 924 147	13 745 791
1912	18 462	60 912	212 436	512 931	1 906 749	14 125 807
1913	18 871	63 707	221 731	512 146	1 868 829	10 929 655
1925	43 318	116 843	330 491	785 913	2 554 198	12 320 432
1926	47 836	128 902	353 355	837 749	3 139 626	15 750 813
1927	51 222	135 885	407 769	959 795	3 589 294	20 777 949
1929	63 166	170 152	527 559	1 279 763	4 665 881	31 097 574
1930	63 611	168 893	538 716	1 324 589	5 096 573	31 267 517
1931	68 125	178 635	524 392	1 268 952	4 594 817	23 782 046
1932	65 950	173 919	497 322	1 171 724	3 870 686	23 730 052
1933	63 386	168 155	481 231	1 129 511	4 166 468	18 043 168
1935	62 914	165 524	478 138	1 094 161	3 573 796	31 964 846
1936	62 550	163 109	455 076	1 060 771	3 443 047	34 806 981
1937	65 755	174 578	483 291	1 110 557	3 491 686	22 447 132
1938	82 306	196 115	531 230	1 164 628	3 748 423	31 888 304
1939	82 574	193 381	533 308	1 157 070	3 720 476	32 298 694
1940	83 425	164 202	466 044	819 893	2 442 161	14 280 709
1941	109 088	266 702	652 589	1 295 956	3 915 456	15 643 106
1942	149 909	358 444	942 192	1 880 008	5 670 377	23 856 754
1943	193 860	472 223	1 237 573	2 577 760	7 438 507	26 659 349
1944	211 400	488 645	1 256 577	2 627 182	8 044 726	34 148 367
1945	249 281	597 812	1 492 394	2 982 866	8 694 119	39 437 728
1946	300 410	673 642	1 665 650	3 132 047	9 161 639	33 900 377
1947	411 207	915 635	2 040 558	4 342 290	12 518 787	48 287 876
1948	484 140	1 111 361	2 590 020	5 024 720	14 578 566	58 147 204
1949	616 459	1 370 664	4 203 997	6 253 422	22 206 011	73 630 904
1950	730 751	1 707 913	4 210 536	8 293 595	24 994 773	108 134 244
1951	901 020	2 114 713	5 077 510	10 651 317	30 379 040	269 229 710
1952	1 315 966	3 151 032	7 838 841	14 341 470	42 677 017	147 912 223
1953	1 427 169	3 364 158	7 917 169	15 241 320	40 083 292	174 714 550
1954	1 802 334	4 219 001	9 840 543	17 891 943	52 201 004	211 497 236
1955	1 734 790	4 185 166	10 008 150	18 890 363	53 834 004	197 250 200
1956	1 852 286	4 536 908	10 809 188	20 382 598	59 840 657	228 740 001
1957	1 912 504	4 903 666	12 346 329	24 287 386	67 697 975	303 466 195
1958	2 414 459	5 768 690	14 511 778	28 128 083	76 299 260	275 909 696
1959	2 764 947	6 494 735	16 774 938	30 749 715	92 184 819	440 164 962
1960	30 330	69 891	174 801	326 338	933 448	3 264 122
1962	39 907	92 840	220 251	417 880	1 283 512	5 771 474
1964	54 655	131 269	327 195	606 167	1 606 505	7 272 680
1984	613 572	1 111 287	2 095 991	3 441 947	8 123 758	33 573 519
1994	1 036 771	1 987 270	3 691 823	6 233 739	14 216 389	54 792 193

Sources : Séries calculées à partir des séries du tableau J-5.

Lecture : En 1994, la succession moyenne du fractile P90-95 de la hiérarchie des décès était de 1,036 millions de francs (en francs courants).

Tableau J-7: Résultats de l'estimation de la distribution des successions (seuils P90,..., P99,99) (en francs courants)

	P90	P95	P99	P99,5	P99,9	P99,99
1902	10 514	31 496	125 654	254 324	889 251	3 761 465
1903	11 047	32 087	130 761	265 412	996 601	3 375 907
1904	11 068	31 379	132 821	268 208	974 057	4 799 335
1905	11 537	32 353	139 252	283 689	1 037 598	4 928 237
1907	12 340	34 797	143 091	287 070	1 037 967	4 559 511
1909	12 466	34 234	142 771	291 975	1 093 556	5 415 581
1910	11 865	33 990	138 493	286 755	1 070 064	4 413 590
1911	12 202	34 336	143 379	290 390	1 084 063	4 443 519
1912	11 914	33 596	137 616	280 937	1 047 338	4 799 863
1913	12 313	34 808	144 316	289 133	1 058 344	4 830 297
1925	36 367	69 772	257 984	463 653	1 499 226	5 708 308
1926	40 048	76 128	292 047	525 829	1 804 506	7 666 933
1927	41 337	79 315	308 953	566 911	1 979 875	8 974 205
1929	48 376	92 416	418 070	760 112	2 529 344	11 715 223
1930	48 544	94 589	413 363	782 340	2 630 867	12 173 599
1931	51 865	100 788	414 835	782 710	2 421 679	10 441 178
1932	49 526	95 331	405 990	740 462	2 255 554	9 922 199
1933	49 139	94 184	395 303	725 114	2 157 543	11 230 978
1935	48 727	93 393	383 105	682 942	2 106 090	8 321 179
1936	47 865	90 855	362 755	664 046	1 931 697	7 191 656
1937	50 241	95 573	404 876	742 723	2 075 346	9 145 004
1938	64 670	108 739	423 410	737 702	2 170 467	8 152 374
1939	64 924	109 018	427 908	740 060	2 153 240	8 647 465
1940	67 501	106 811	387 418	579 343	1 614 846	6 023 502
1941	87 213	170 373	519 542	838 658	2 315 159	8 245 490
1942	106 558	216 083	776 629	1 182 196	3 271 472	11 378 291
1943	126 514	264 150	985 830	1 714 065	4 752 462	17 019 452
1944	168 485	275 093	1 006 070	1 687 097	4 929 721	18 679 181
1945	199 548	370 430	1 172 067	1 913 833	5 378 881	20 194 190
1946	228 341	419 859	1 388 189	2 064 744	5 513 082	20 612 517
1947	288 292	539 033	1 780 254	3 043 845	7 320 038	25 758 430
1948	389 797	623 172	2 101 002	3 509 009	8 511 051	30 126 677
1949	466 985	851 175	2 582 187	4 226 376	11 037 072	39 442 056
1950	518 097	991 858	3 474 165	5 277 231	15 656 235	52 512 355
1951	598 932	1 165 080	4 105 432	6 505 818	18 493 721	74 078 599
1952	963 302	1 866 027	6 044 239	9 624 039	24 509 978	84 834 573
1953	1 011 094	1 971 072	6 316 948	10 816 641	25 289 659	90 921 163
1954	1 193 462	2 356 857	8 223 163	12 162 582	33 204 217	112 996 937
1955	1 161 272	2 316 564	8 351 267	12 389 310	36 502 126	112 646 129
1956	1 213 880	2 439 319	8 996 899	14 116 357	38 508 401	125 119 606
1957	1 517 823	2 499 994	9 643 262	15 753 861	42 292 158	136 486 891
1958	1 787 016	3 584 686	10 935 842	17 922 784	49 312 225	149 396 099
1959	1 933 162	3 942 138	12 238 388	20 038 325	53 235 265	202 238 252
1960	20 558	42 626	129 847	208 909	569 186	1 834 911
1962	24 170	52 409	182 183	275 298	724 900	2 722 698
1964	42 187	80 018	247 747	414 370	1 033 080	3 457 357
1984	518 854	748 417	1 797 741	2 516 321	5 440 444	16 671 335
1994	870 924	1 273 992	3 176 596	4 501 661	10 315 782	30 930 571

Sources : Résultats des extrapolations par une loi de Pareto réalisées à partir des statistiques successorales brutes (cf. tableaux J-1 et J-4)
Lecture : En 1994, le seuil P99,99 de la hiérarchie des décès était de 30,931 millions de francs (en francs courants).

Tableau J-8: Résultats de l'estimation de la distribution des successions (niveaux P90-100..., P99,99-100)
(en francs de 1998)

	P90-100	P95-100	P99-100	P99,5-100	P99,9-100	P99,99-100
1902	1 596 360	2 841 271	9 678 458	15 501 662	42 547 942	141 404 143
1903	1 700 436	3 064 594	10 613 869	17 152 278	46 661 735	158 373 558
1904	1 877 495	3 427 826	12 324 661	20 427 220	62 464 325	292 747 982
1905	2 053 826	3 743 574	13 737 437	23 005 704	71 809 735	357 615 487
1907	1 842 253	3 298 264	11 352 710	18 193 184	48 100 881	156 146 110
1909	1 920 879	3 462 496	12 348 515	20 168 711	58 489 783	230 667 369
1910	1 726 794	3 103 983	10 795 408	17 331 006	46 659 610	169 204 755
1911	1 721 288	3 114 787	11 157 128	18 389 945	53 953 634	238 751 120
1912	1 686 352	3 048 464	10 963 321	18 195 789	54 946 124	248 080 515
1913	1 600 638	2 880 758	10 075 600	16 385 162	47 131 147	185 637 325
1925	635 783	1 089 976	3 490 660	5 595 897	14 801 248	51 647 411
1926	549 905	945 675	3 067 005	4 995 449	14 179 846	50 751 434
1927	592 045	1 026 000	3 452 446	5 646 373	16 382 825	64 127 973
1929	728 880	1 273 820	4 387 173	7 238 099	21 283 877	90 555 804
1930	740 762	1 297 760	4 537 159	7 518 031	22 283 848	90 328 054
1931	744 404	1 284 015	4 272 085	6 967 786	19 580 462	71 491 611
1932	768 337	1 319 053	4 299 679	6 958 297	19 325 677	78 304 402
1933	762 699	1 309 320	4 253 719	6 866 979	18 933 408	61 507 054
1935	890 433	1 536 733	5 114 467	8 373 565	24 884 668	124 036 614
1936	822 724	1 419 242	4 736 738	7 827 734	23 793 949	125 876 285
1937	647 296	1 105 565	3 520 368	5 651 405	15 486 829	64 529 423
1938	653 823	1 099 365	3 511 692	5 679 069	16 606 650	80 695 628
1939	610 971	1 025 919	3 293 332	5 320 647	15 616 184	76 673 687
1940	399 821	632 660	1 848 636	2 764 441	7 257 823	28 584 228
1941	506 072	825 998	2 309 599	3 505 626	8 682 498	26 693 264
1942	590 392	967 791	2 801 836	4 264 997	10 640 459	33 895 889
1943	622 792	1 023 815	2 958 245	4 500 745	10 708 222	30 497 457
1944	538 428	879 116	2 567 307	3 959 238	9 966 548	31 941 666
1945	426 276	695 215	1 966 815	2 991 691	7 427 793	24 891 514
1946	307 962	491 673	1 343 880	1 998 841	4 812 497	14 021 337
1947	279 206	444 572	1 208 910	1 852 905	4 455 988	13 368 183
1948	210 726	336 889	907 984	1 363 583	3 307 350	10 156 261
1949	245 382	395 645	1 132 268	1 615 870	4 219 802	11 361 057
1950	269 866	437 229	1 227 868	1 865 122	4 672 226	15 168 029
1951	303 814	498 956	1 474 551	2 336 699	6 544 837	32 472 011
1952	368 192	594 543	1 614 187	2 383 468	5 734 191	15 942 638
1953	394 759	633 031	1 689 656	2 511 207	5 871 283	19 157 184
1954	489 025	781 215	2 063 020	3 051 338	7 440 657	23 097 957
1955	484 822	781 874	2 097 403	3 111 548	7 379 158	21 349 867
1956	505 244	818 083	2 205 333	3 287 864	7 970 371	23 760 311
1957	546 530	900 186	2 522 805	3 800 492	9 204 997	30 604 345
1958	554 454	897 355	2 464 994	3 658 483	8 434 215	24 174 885
1959	604 407	980 482	2 757 032	4 128 766	10 486 416	36 349 424
1960	609 845	978 158	2 664 482	3 936 939	9 289 535	25 993 798
1962	752 061	1 210 288	3 317 104	5 012 496	12 755 028	42 495 513
1964	966 032	1 560 694	4 235 700	6 248 184	14 765 856	49 416 157
1984	1 573 232	2 269 298	4 991 681	6 986 920	15 252 088	47 996 909
1994	2 040 246	2 984 484	6 519 154	9 135 547	19 318 082	57 922 833
1902-1913	1 772 632	3 198 602	11 304 711	18 475 066	53 276 492	217 862 837
1994	2 040 246	2 984 484	6 519 154	9 135 547	19 318 082	57 922 833
1994/1902-1913	1,15	0,93	0,58	0,49	0,36	0,27

Sources: Séries obtenues à partir des séries du tableau G-5 et des taux de conversion en francs de 1998 données dans l'annexe F (colonne (7) du tableau F-1)
Lecture: En 1994, la succession moyenne du fractile P99, 99-100 de la hiérarchie des décès était de 57,923 millions de francs (en francs de 1998).

Tableau J-9: Résultats de l'estimation de la distribution des successions (niveaux P90-95,..., P99,99-100)
(en francs de 1998)

	P90-95	P95-99	P99,99-5	P99,5-99,9	P99,9-99,99	P99,99-100	P99,99-100 (*)	P99,99-100(*)/P90-95
1902	351 449	1 131 975	3 855 255	8 740 092	31 563 920	141 404 143	197 508 561	562,0
1903	336 277	1 177 275	4 075 461	9 774 913	34 249 310	158 373 558	237 535 293	706,4
1904	327 165	1 203 617	4 222 102	9 917 944	36 877 252	292 747 982	221 257 456	676,3
1905	364 078	1 245 108	4 469 170	10 804 697	40 053 540	357 615 487	228 408 430	627,4
1907	386 243	1 284 653	4 512 235	10 716 260	36 095 855	156 146 110	193 406 739	500,7
1909	379 262	1 240 992	4 528 319	10 588 443	39 358 940	230 667 369	230 667 369	608,2
1910	349 605	1 181 127	4 259 810	9 998 855	33 043 483	169 204 755	203 977 938	583,5
1911	327 789	1 104 202	3 924 311	9 499 023	33 420 579	238 751 120	238 751 120	728,4
1912	324 240	1 069 749	3 730 854	9 008 205	33 486 748	248 080 515	224 156 320	691,3
1913	320 518	1 082 047	3 766 037	8 698 666	31 741 571	185 637 325	216 858 920	676,6
1925	181 589	489 805	1 385 422	3 294 559	10 707 230	51 647 411	51 647 411	284,4
1926	154 135	415 342	1 138 561	2 699 350	10 116 337	50 751 434	50 751 434	329,3
1927	158 090	419 389	1 258 518	2 962 261	11 077 808	64 127 973	64 127 973	408,6
1929	183 939	495 482	1 536 246	3 726 655	13 586 997	90 555 804	90 555 804	492,3
1930	183 764	487 911	1 556 286	3 826 577	14 723 380	90 328 054	90 328 054	491,5
1931	204 792	536 998	1 576 384	3 814 617	13 812 557	71 491 611	71 491 611	349,1
1932	217 621	573 897	1 641 062	3 866 452	12 772 485	78 304 402	78 304 402	359,8
1933	216 077	573 220	1 640 460	3 850 371	14 203 003	61 507 054	61 507 054	284,7
1935	244 133	642 299	1 855 369	4 245 789	13 867 785	124 036 614	87 949 357	360,3
1936	226 207	589 868	1 645 741	3 836 180	12 451 467	125 876 285	90 367 112	399,5
1937	189 027	501 865	1 389 330	3 192 549	10 037 652	64 529 423	64 529 423	341,4
1938	208 281	496 283	1 344 315	2 947 174	9 485 653	80 695 628	72 612 526	348,6
1939	196 023	459 065	1 266 017	2 746 763	8 832 017	76 673 687	52 628 957	268,5
1940	166 983	328 665	932 832	1 641 095	4 888 223	28 584 228	28 584 228	171,2
1941	186 147	455 097	1 113 573	2 211 408	6 681 302	26 693 264	26 693 264	143,4
1942	212 992	509 280	1 338 675	2 671 132	8 056 523	33 895 889	33 895 889	159,1
1943	221 769	540 208	1 415 745	2 948 876	8 509 418	30 497 457	30 497 457	137,5
1944	197 739	457 068	1 175 375	2 457 411	7 524 868	31 941 666	31 941 666	161,5
1945	157 336	377 315	941 939	1 882 666	5 487 380	24 891 514	24 891 514	158,2
1946	124 251	278 621	688 920	1 295 428	3 789 292	14 021 337	14 021 337	112,8
1947	113 840	253 488	564 915	1 202 135	3 465 744	13 368 183	13 368 183	117,4
1948	84 562	194 115	452 385	877 641	2 546 360	10 156 261	10 156 261	120,1
1949	95 118	211 490	648 666	964 887	3 426 330	11 361 057	11 361 057	119,4
1950	102 503	239 570	590 613	1 163 346	3 506 026	15 168 029	15 168 029	148,0
1951	108 673	255 057	612 403	1 284 664	3 664 040	32 472 011	17 019 999	156,6
1952	141 841	339 632	844 905	1 545 787	4 599 919	15 942 638	15 942 638	112,4
1953	156 487	368 875	868 106	1 671 188	4 395 072	19 157 184	19 157 184	122,4
1954	196 836	460 764	1 074 702	1 954 008	5 700 957	23 097 957	23 097 957	117,3
1955	187 769	452 992	1 083 257	2 044 646	5 826 857	21 349 867	21 349 867	113,7
1956	192 406	471 270	1 122 802	2 117 237	6 215 933	23 760 311	23 760 311	123,5
1957	192 875	494 531	1 245 118	2 449 365	6 827 292	30 604 345	26 179 847	135,7
1958	211 552	505 446	1 271 505	2 464 550	6 685 252	24 174 885	24 174 885	114,3
1959	228 333	536 344	1 385 297	2 539 353	7 612 748	36 349 424	28 839 369	126,3
1960	241 532	556 577	1 392 026	2 598 790	7 433 505	25 993 798	31 171 611	129,1
1962	293 834	683 584	1 621 712	3 076 863	9 450 530	42 495 513	34 244 655	116,5
1964	371 369	891 943	2 223 216	4 118 766	10 915 822	49 416 157	39 301 823	105,8
1984	877 167	1 588 702	2 996 441	4 920 629	11 613 775	47 996 909	47 996 909	54,7
1994	1 096 009	2 100 816	3 902 761	6 589 913	15 028 665	57 922 833	57 922 833	52,8
1902-1913	346 663	1 172 074	4 134 355	9 774 710	34 989 120	217 862 837	219 252 815	632,5
1994	1 096 009	2 100 816	3 902 761	6 589 913	15 028 665	57 922 833	57 922 833	52,8
1994/1902-1913	3,16	1,79	0,94	0,67	0,43	0,27	0,26	0,08

Sources: Séries obtenues à partir des séries du tableau G-6 et des taux de conversion en francs de 1998 données dans l'annexe F (colonne (7) du tableau F-1)
Lecture: En 1994, la succession moyenne du fractile P90-95 de la hiérarchie des décès était de 1,096 millions de francs (en francs de 1998).

Tableau J-10: Résultats de l'estimation de la distribution des successions (seuils P90,..., P99,99) (en francs de 1998)

	P90	P95	P99	P99,5	P99,9	P99,99
1902	212 678	637 108	2 541 712	5 144 451	17 987 689	76 086 592
1903	224 576	652 313	2 658 305	5 395 709	20 260 456	68 630 704
1904	228 194	646 986	2 738 541	5 529 979	20 083 327	98 953 734
1905	238 101	667 737	2 873 994	5 855 012	21 414 837	101 713 164
1907	247 938	699 164	2 875 089	5 768 011	20 855 545	91 612 874
1909	245 337	673 733	2 809 788	5 746 163	21 521 516	106 580 333
1910	226 485	648 819	2 643 641	5 473 743	20 425 999	84 249 123
1911	211 934	596 381	2 490 358	5 043 796	18 829 135	77 179 638
1912	209 241	590 016	2 416 841	4 933 882	18 393 580	84 296 244
1913	209 126	591 200	2 451 170	4 910 842	17 975 697	82 041 329
1925	152 449	292 487	1 081 471	1 943 640	6 284 776	23 929 303
1926	129 039	245 295	941 019	1 694 299	5 814 382	24 703 984
1927	127 580	244 795	953 537	1 749 684	6 110 583	27 697 516
1929	140 871	269 114	1 217 415	2 213 437	7 365 423	34 114 606
1930	140 237	273 256	1 194 155	2 260 086	7 600 255	35 168 047
1931	155 913	302 979	1 247 041	2 352 916	7 279 851	31 387 403
1932	163 426	314 575	1 339 684	2 443 377	7 442 874	32 741 264
1933	167 511	321 061	1 347 542	2 471 829	7 354 811	38 285 092
1935	189 082	362 404	1 486 604	2 650 092	8 172 486	32 289 560
1936	173 100	328 570	1 311 872	2 401 462	6 985 808	26 007 972
1937	144 428	274 745	1 163 908	2 135 129	5 966 057	26 289 409
1938	163 653	275 173	1 071 469	1 866 806	5 492 521	20 630 164
1939	154 123	258 797	1 015 807	1 756 824	5 111 565	20 528 169
1940	135 110	213 792	775 455	1 159 611	3 232 271	12 056 626
1941	148 820	290 723	886 541	1 431 079	3 950 567	14 070 034
1942	151 399	307 013	1 103 441	1 679 674	4 648 137	16 166 377
1943	144 728	302 179	1 127 758	1 960 836	5 436 666	19 469 718
1944	157 597	257 316	941 057	1 578 075	4 611 157	17 472 114
1945	125 947	233 800	739 762	1 207 935	3 394 934	12 745 763
1946	94 443	173 656	574 161	853 987	2 280 234	8 525 423
1947	79 812	149 228	492 852	842 669	2 026 505	7 131 053
1948	68 084	108 846	366 971	612 900	1 486 580	5 262 066
1949	72 055	131 334	398 425	652 119	1 702 991	6 085 807
1950	72 674	139 128	487 322	740 239	2 196 106	7 365 927
1951	72 238	140 521	495 159	784 672	2 230 543	8 934 679
1952	103 829	201 129	651 475	1 037 322	2 641 794	9 143 848
1953	110 865	216 125	692 644	1 186 028	2 772 973	9 969 367
1954	130 340	257 396	898 065	1 328 295	3 626 287	12 340 579
1955	125 693	250 739	903 920	1 340 988	3 950 898	12 192 534
1956	126 091	253 384	934 551	1 466 333	4 000 051	12 996 768
1957	153 071	252 123	972 516	1 588 765	4 265 133	13 764 604
1958	156 576	314 086	958 186	1 570 373	4 320 679	13 089 911
1959	159 643	325 547	1 010 663	1 654 792	4 396 241	16 701 111
1960	163 712	339 450	1 034 037	1 663 647	4 532 703	14 612 287
1962	177 967	385 888	1 341 421	2 027 029	5 337 454	20 047 297
1964	286 654	543 703	1 683 382	2 815 548	7 019 535	23 491 930
1984	741 757	1 069 942	2 570 062	3 597 349	7 777 692	23 833 442
1994	920 686	1 346 784	3 358 095	4 758 870	10 905 191	32 697 839
1902-1913	225 361	640 346	2 649 944	5 380 159	19 774 778	87 134 374
1994	920 686	1 346 784	3 358 095	4 758 870	10 905 191	32 697 839
1994/1902-1913	4,09	2,10	1,27	0,88	0,55	0,38

Sources : Séries obtenues à partir des séries du tableau G-7 et des taux de conversion en francs de 1998 données dans l'annexe F (colonne (7) du tableau F-1)

Lecture : En 1994, le seuil P99,99 de la hiérarchie des décès était de 32,698 millions de francs (en francs de 1998).

Tableau J-11: Résultats de l'estimation des parts des grosses successions dans l'annuité successorale totale (parts P90-100,..., P99,99-100) (en %)

	P90-100	P95-100	P99-100	P99,5-100	P99,9-100	P99,99-100
1902	82,69	73,59	50,13	40,15	22,04	7,32
1903	84,94	76,54	53,02	42,84	23,31	7,91
1904	86,33	78,81	56,67	46,96	28,72	13,46
1905	86,58	78,91	57,91	48,49	30,27	15,08
1907	83,93	75,14	51,72	41,44	21,92	7,11
1909	85,01	76,62	54,65	44,63	25,89	10,21
1910	85,02	76,41	53,15	42,67	22,97	8,33
1911	86,00	77,81	55,74	45,94	26,96	11,93
1912	86,08	77,81	55,97	46,44	28,05	12,66
1913	85,18	76,66	53,62	43,60	25,08	9,88
1925	77,37	66,32	42,48	34,05	18,01	6,28
1926	77,17	66,35	43,04	35,05	19,90	7,12
1927	78,99	68,44	46,06	37,67	21,86	8,56
1929	78,74	68,80	47,39	39,10	22,99	9,78
1930	80,24	70,28	49,14	40,72	24,14	9,78
1931	77,53	66,87	44,49	36,28	20,39	7,45
1932	77,09	66,17	43,14	34,91	19,39	7,86
1933	77,21	66,27	43,06	34,76	19,17	6,23
1935	76,80	66,28	44,12	36,11	21,46	10,70
1936	76,76	66,20	44,19	36,51	22,20	11,74
1937	75,63	64,59	41,13	33,02	18,09	7,54
1938	74,92	62,99	40,24	32,54	19,03	9,25
1939	77,07	64,71	41,55	33,56	19,70	9,67
1940	74,42	58,88	34,41	25,73	13,51	5,32
1941	71,53	58,37	32,64	24,77	12,27	3,77
1942	72,88	59,74	34,59	26,33	13,14	4,18
1943	74,98	61,63	35,62	27,09	12,89	3,67
1944	75,84	61,91	36,16	27,88	14,04	4,50
1945	73,78	60,16	34,04	25,89	12,86	4,31
1946	72,68	58,02	31,72	23,59	11,36	3,31
1947	71,65	57,04	31,02	23,78	11,44	3,43
1948	73,66	58,88	31,74	23,83	11,56	3,55
1949	73,49	59,25	33,91	24,20	12,64	3,40
1950	75,35	61,04	34,29	26,04	13,05	4,24
1951	76,26	62,62	37,01	29,33	16,43	8,15
1952	75,28	60,78	33,00	24,37	11,72	3,26
1953	75,36	60,43	32,26	23,97	11,21	3,66
1954	74,00	59,11	31,22	23,09	11,26	3,50
1955	76,80	61,93	33,23	24,65	11,69	3,38
1956	93,76	75,91	40,92	30,51	14,79	4,41
1957	92,25	75,97	42,58	32,07	15,54	5,17
1958	87,15	70,52	38,74	28,75	13,26	3,80
1959	86,77	70,38	39,58	29,64	15,05	5,22
1960	86,37	69,27	37,74	27,88	13,16	3,68
1962	81,23	65,36	35,83	27,07	13,78	4,59
1964	82,00	66,24	35,96	26,52	12,53	4,19
1984	60,12	43,36	19,07	13,35	5,83	1,83
1994	54,87	40,13	17,53	12,29	5,20	1,56
1902-1913	85,18	76,83	54,26	44,32	25,52	10,39
1994	54,87	40,13	17,53	12,29	5,20	1,56

Sources : Séries obtenues à partir des séries du tableau G-5 et des annuités successorales indiquées sur le tableau J-1 (lignes « total »)
Lecture : En 1994, la part du fractile P99, 99-100 de la hiérarchie des décès dans l'annuité successorale totale était de 1,56 %.

Tableau J-12: Résultats de l'estimation des parts des grosses successions dans l'annuité successorale totale (parts P90-95,..., P99,99-100) (en %)

	P90-95	P95-99	P99-99,5	P99,5-99,9	P99,9-99,99	P99,99-100
1902	9,10	23,45	9,98	18,11	14,71	7,32
1903	8,40	23,52	10,18	19,53	15,40	7,91
1904	7,52	22,14	9,71	18,24	15,26	13,46
1905	7,67	21,00	9,42	18,22	15,20	15,08
1907	8,80	23,41	10,28	19,53	14,80	7,11
1909	8,39	21,97	10,02	18,74	15,68	10,21
1910	8,61	23,26	10,49	19,69	14,64	8,33
1911	8,19	22,07	9,80	18,98	15,03	11,93
1912	8,28	21,84	9,52	18,39	15,38	12,66
1913	8,53	23,03	10,02	18,52	15,20	9,88
1925	11,05	23,84	8,43	16,04	11,73	6,28
1926	10,81	23,31	7,99	15,15	12,78	7,12
1927	10,55	22,38	8,40	15,81	13,30	8,56
1929	9,94	21,41	8,30	16,10	13,21	9,78
1930	9,95	21,14	8,43	16,58	14,35	9,78
1931	10,66	22,37	8,21	15,89	12,95	7,45
1932	10,92	23,03	8,23	15,52	11,53	7,86
1933	10,94	23,21	8,30	15,59	12,94	6,23
1935	10,53	22,16	8,00	14,65	10,77	10,70
1936	10,55	22,01	7,68	14,32	10,45	11,74
1937	11,04	23,46	8,12	14,92	10,56	7,54
1938	11,93	22,75	7,70	13,51	9,78	9,25
1939	12,36	23,16	7,99	13,86	10,03	9,67
1940	15,54	24,47	8,68	12,22	8,19	5,32
1941	13,16	25,73	7,87	12,50	8,50	3,77
1942	13,15	25,15	8,26	13,19	8,95	4,18
1943	13,35	26,02	8,52	14,20	9,22	3,67
1944	13,93	25,75	8,28	13,85	9,54	4,50
1945	13,62	26,12	8,15	13,03	8,55	4,31
1946	14,66	26,30	8,13	12,23	8,05	3,31
1947	14,61	26,02	7,25	12,34	8,00	3,43
1948	14,78	27,14	7,91	12,27	8,01	3,55
1949	14,24	25,34	9,71	11,56	9,24	3,40
1950	14,31	26,76	8,25	12,99	8,81	4,24
1951	13,64	25,61	7,69	12,90	8,28	8,15
1952	14,50	27,78	8,64	12,64	8,46	3,26
1953	14,94	28,17	8,29	12,76	7,55	3,66
1954	14,89	27,89	8,13	11,83	7,76	3,50
1955	14,87	28,70	8,58	12,96	8,31	3,38
1956	17,85	34,98	10,42	15,72	10,38	4,41
1957	16,28	33,39	10,51	16,54	10,37	5,17
1958	16,63	31,78	9,99	15,49	9,46	3,80
1959	16,39	30,80	9,94	14,58	9,84	5,22
1960	17,10	31,53	9,86	14,72	9,48	3,68
1962	15,87	29,53	8,76	13,29	9,19	4,59
1964	15,76	30,29	9,44	13,99	8,34	4,19
1984	16,76	24,28	5,73	7,52	3,99	1,83
1994	14,74	22,60	5,25	7,09	3,64	1,56
1902-1913	8,35	22,57	9,94	18,80	15,13	10,39
1994	14,74	22,60	5,25	7,09	3,64	1,56

Sources : Séries obtenues à partir des séries du tableau G-6 et des annuités successorales indiquées sur le tableau J-1 (lignes « total »)
Lecture : En 1994, la part du fractile P90-95 de la hiérarchie des décès dans l'annuité successorale totale était de 14,74 %.

3. DONNÉES GÉNÉRALES SUR LA LÉGISLATION ET LE POIDS EFFECTIF DE L'IMPÔT SUR LES SUCCESSIONS PE-SANT SUR LES TRÈS GROSSES SUCCESSIONS (SUCCESSIONS 1902-1994)

Contrairement à ce que nous avons fait pour l'impôt sur le revenu (cf. chapitre 4), nous n'avons pas cherché dans le cadre de ce livre à rassembler des données complètes sur l'évolution de la législation de l'impôt sur les successions en France au XX^e siècle. Par conséquent, et contrairement à ce que nous avons fait pour l'impôt sur le revenu (cf. chapitre 5), nous n'avons pas non plus cherché à estimer de façon systématique les taux moyens d'imposition auxquels les différents fractiles de grosses successions ont fait face tout au long du siècle. Les informations législatives et les estimations de taux moyens d'imposition indiquées ici, et auxquelles nous nous référons dans le texte du livre¹, sont donc extrêmement incomplètes (pour les premières) et approximatives (pour les secondes).

1. Cf. chapitre 4 (section 1.3), chapitre 5 (section 3.2) et chapitre 6 (section 3).

3.1. Parts successorales, successions et donations

Une caractéristique essentielle de l'impôt progressif sur les successions institué par la loi du 25 février 1901 est que l'impôt était calculé en fonction de la « part successorale », c'est-à-dire en fonction du montant de l'héritage revenant à chaque héritier : l'impôt était calculé séparément pour chaque héritier, et jamais en fonction du montant total de la succession (tous héritiers confondus). Cette règle générale n'a jamais été modifiée : tout au long du XX^e siècle, les barèmes de l'impôt progressif sur les successions ont toujours été exprimés en termes de taux applicables aux « parts successorales », et jamais en termes de taux applicables au montant total de la succession (tous héritiers confondus) (si l'on excepte toutefois l'épisode de la « taxe successorale » appliquée de 1917 à 1934, que nous évoquerons plus bas). De plus, il a toujours existé plusieurs barèmes de l'impôt progressif sur les successions, applicables aux parts successorales en fonction du degré de parenté séparant le décédé de l'héritier en question : successions en ligne directe (enfants, petits-enfants, etc.), successions entre époux, successions en ligne collatérale (frères et sœurs, cousins, etc.), successions entre non-parents, etc. Ces complications impliquent que pour estimer rigoureusement les taux moyens d'imposition effectivement subis par les différents fractiles de patrimoines, il faudrait estimer non pas le niveau des différents fractiles de successions (tous héritiers confondus), ainsi que nous l'avons fait dans le cadre de ce livre, mais le niveau des différents fractiles de parts successorales, et ce séparément pour chaque degré de parenté. Dans la suite de cet exposé, nous nous intéresserons principalement à l'évolution des taux d'imposition du barème applicable aux successions en ligne directe, qui est en pratique le plus fréquemment appliqué.

Une seconde caractéristique importante de la loi du 25 février 1901 est que les successions et les donations étaient traitées de façon totalement distincte : les successions étaient imposées suivant des barèmes progressifs, les donations étaient imposées suivant des taux proportionnels (qui variaient suivant le degré de parenté, mais également en fonction de la nature de la donation : donations-partages, donations par contrat de mariage, etc.), et l'administration fiscale ne cherchait pas lors de l'ouverture d'une succession à reconstituer la liste des donations effectuées par le décédé antérieurement à son décès. La loi du 14 mars 1942 a profondément transformé cet état de fait : depuis cette date, le principe général est que les donations sont soumises aux mêmes barèmes progressifs que les successions, et que les donations antérieures au décès sont « rappelées » et additionnées au patrimoine transmis lors de la succession pour calculer l'impôt dû (on calcule l'impôt dû en faisant comme si les donations avaient été transmises au même moment que la succession, puis on déduit de l'impôt ainsi obtenu l'impôt qui a déjà été versé lors des donations). En pratique, les donations ont cependant conservé un certain nombre d'avantages fiscaux. Par exemple, le donateur peut décider de payer lui-même l'impôt dû au titre de la donation, et ce don supplémentaire n'est pas « rappelé » lors de la succession. De plus, la valeur d'une donation, exprimée en francs courants de la date de la donation, n'est en règle générale pas actualisée lors de la succession, ce qui peut être très avantageux en cas d'inflation élevée. Par ailleurs, différentes catégories de donations (donations-partages, donations par contrat de mariage, etc.) bénéficient de régimes fiscaux préférentiels. Ces régimes préférentiels ont beaucoup évolué, notamment au cours des années 1980-1990, et nous ne chercherons pas ici à donner une description complète de ces évolutions législatives. Par exemple, la loi du 14 mars 1942 avait institué une réduction d'impôt de 25 % pour toutes les donations-partages (c'est-à-dire pour les donations avec partage égalitaire entre les enfants) ; cet avantage s'appliqua sans discontinuité majeure pendant près de 40 ans, avant d'être supprimé par la loi du 3 août 1981, puis d'être finalement réintroduit, avec des taux plus élevés, pour peu que le donateur soit suffisamment jeune : selon les termes de la loi du 12 avril 1996, les donations-partages bénéficient d'une réduction d'impôt de 35 % lorsque le donateur est âgé de moins de 65 ans (et de 25 % s'il a entre 65 et 75 ans), et toutes les autres donations bénéficient d'une réduction d'impôt de 25 % lorsque le donateur est âgé de moins de 65 ans (et de 15 % s'il a entre 65 et 75 ans). Mentionnons également de la loi du 30 décembre 1991, qui a décidé que les donations effectuées plus de 10 ans avant le décès du donateur ne seraient plus « rappelées » lors de la succession : ces donations sont toujours passibles des mêmes barèmes progressifs que l'ensemble des successions et donations (suivant le lien de parenté), mais, compte tenu de la progressivité, le fait qu'elles ne soient plus « rappelées » constitue un avantage fiscal notable, surtout pour les gros patrimoines.

3.2. Les taux d'imposition appliqués au début du siècle

Le barème d'imposition institué par la loi du 25 février 1901 et applicable aux successions en ligne directe (quel que soit le nombre d'enfants ou de petits-enfants concerné) était le suivant : le taux marginal était de 1 % sur la fraction de part successorale comprise entre 0 et 2 000 francs, de 1,25 % sur la fraction comprise entre 2 000 et 10 000 francs, de 1,5 % sur la fraction comprise entre 10 000 et 50 000 francs, de 1,75 % sur la fraction comprise entre 50 000 et 100 000 francs et de 2 % sur la fraction comprise entre 100 000 et 250 000 francs ; puis la progression s'arrêtait, et le taux marginal était de 2,5 % aussi bien sur la

fraction comprise entre 250 000 francs et 500 000 francs que sur la fraction comprise entre 500 000 francs et 1 million de francs et sur la fraction supérieure à 1 million de francs¹.

Puis la loi du 30 mars 1902 créa de nouvelles tranches : les taux marginaux applicables aux fractions de parts successorales inférieures à 1 million de francs furent maintenus, mais on institua un taux marginal de 3 % sur la fraction comprise entre 1 et 2 millions de francs, de 3,5 % sur la fraction comprise entre 2 et 5 millions de francs, de 4 % sur la fraction comprise entre 5 et 10 millions de francs, de 4,5 % sur la fraction comprise entre 10 et 50 millions de francs, et de 5 % sur la fraction supérieure à 50 millions de francs².

Enfin, la loi du 8 avril 1910 décida de conserver les mêmes tranches, mais de relever l'ensemble des taux marginaux applicables aux successions en ligne directe (à l'exception du taux le plus faible) : les taux marginaux passèrent à 1 %-1,5 %-2 %-2,5 %-3 %-3,5 %-4 %-4,5 %-5 %-5,5 %-6 %-6,5 % (au lieu de 1 %-1,25 %-1,5 %-1,75 %-2 %-2,5 %-3 %-3,5 %-4 %-4,5 %-5 %³).

En pratique, le taux marginal supérieur de 5 % (applicable de 1902 à 1910) puis de 6,5 % (applicable à partir de 1910) ne s'appliquaient qu'à une (petite) poignée de successions chaque année : le nombre total de successions supérieures à 50 millions de francs (avant division entre les héritiers) était de 1 en 1903, 3 en 1904, 3 en 1905, 0 en 1907, etc. (cf. tableau J-1), et le nombre de parts successorales supérieures à 50 millions de francs était donc encore plus faible. D'après nos estimations, la succession moyenne du fractile P99,99-100 gravitait au cours de la période 1902-1913 aux alentours de 10 millions de francs (courants) (cf. tableau J-5). On peut estimer que le taux moyen d'imposition infligé aux successions en ligne directe du fractile P99,99-100 était de l'ordre de 2,5 % en 1901, de l'ordre de 3,5-4 % entre 1902-1910, et de l'ordre de 5-5,5 % après 1910 (au maximum⁴).

3.3. Les taux d'imposition appliqués dans l'entre-deux-guerres

L'évolution de la législation de l'impôt sur les successions au cours de l'entre-deux-guerres fut extrêmement complexe et chaotique, et nous ne chercherons pas à retracer ici tous les épisodes.

De la même façon que pour l'impôt sur le revenu, une étape décisive fut franchie à l'issue de la Première Guerre mondiale : c'est à ce moment-là que les taux applicables aux successions les plus élevés atteignirent leur niveau « moderne ». Les taux fixés par la loi du 8 avril 1910 furent en effet très fortement relevés par la loi du 31 décembre 1917 et par la loi du 25 juin 1920 : les mêmes tranches nominales furent conservées (ce qui, compte tenu, de l'inflation, entraînait une hausse importante des taux effectifs d'imposition applicables à une succession d'une valeur réelle donnée), la loi du 31 décembre 1917 fixa des taux marginaux s'échelonnant de 1 % à 12 % (et non plus de 1 % à 6,5 %), puis la loi du 25 juin 1920 fixa des taux marginaux s'échelonnant de 1 % à 17 %⁵. De plus, la loi du 31 juillet 1917 institua une « taxe successorale », qui pesait sur l'actif global (et non pas sur les parts successorales) de toutes les successions avec moins de 4 enfants, en complément de l'impôt sur les successions proprement dit (qui continuait d'être calculé au niveau des parts successorales de chaque héritier, ainsi qu'il l'a toujours été). La taxe successorale utilisait les mêmes tranches d'imposition que l'impôt sur les successions, et ses taux marginaux s'échelonnaient de 0,25 % à 3 % pour les successions avec 3 enfants, de 0,5 % à 6 % pour les successions avec 2 enfants, de 1 % à 12 % pour les successions avec 1 enfant, et de 2 % à 24 % pour les successions sans enfant. Puis la loi du 25 juin 1920 releva l'ensemble de ces taux et porta à 7,5 %, 12 %, 21 % et 39 % les taux marginaux supérieurs de la taxe successorale applicable aux successions avec 3 enfants, 2 enfants, 1 enfant ou sans enfant. A la suite de la loi du 25 juin 1920, le taux marginal supérieur applicable lors d'une succession en ligne directe au bénéfice d'un enfant unique passa donc à 38 % (17 % au titre de l'impôt sur les successions, et 21 % au titre de la taxe successorale), soit un taux marginal supérieur près de 6 fois plus élevé que le taux marginal supérieur de 6,5 % applicable à la veille de la guerre.

1. Le taux marginal le plus élevé atteignait toutefois 7 % pour les successions entre époux, 12 % pour les successions en ligne collatérale, et 18,5 % pour les successions entre parents au-delà du 6^e degré et entre non-parents.

2. Entre époux, en ligne collatérale, et entre non-parents (ou entre parents au-delà du 6^e degré), les taux marginaux supérieurs, applicables également à la fraction de part successorale supérieure à 50 millions de francs, passèrent respectivement à 9 %, 14 % et 20,5 %.

3. La loi du 8 avril 1910 décida également que ce barème ne s'appliquerait désormais qu'aux successions en ligne directe au 1^{er} degré (c'est-à-dire entre parents et enfants), et que tous les taux marginaux seraient relevés de 0,5 % pour les successions en ligne directe au 2nd degré (c'est-à-dire entre grands-parents et petits-enfants), et à nouveau de 0,5 % au-delà du 2nd degré. Par ailleurs, la loi du 8 avril 1910 porta à 12,25 %, 18,25 % et 29 % les taux marginaux supérieurs applicables aux successions entre époux, en ligne collatérale et entre non-parents (auxquels étaient désormais adjoints les parents au-delà du 4^e degré, et non plus seulement les parents au-delà du 6^e degré).

4. Il s'agit d'estimations maximales, puisque nous ne prenons pas en compte les effets de la division par le nombre d'héritiers, qui peuvent être très significatifs, notamment en cas de famille très nombreuse.

5. Il s'agit là encore des taux applicables aux successions en ligne directe au 1^{er} degré. Le taux marginal supérieur de l'impôt sur les successions (applicable aux successions entre non-parents, ou entre parents au-delà du 4^e degré) passa à 36 % à la suite de la loi du 31 juillet 1917, puis à 80 % à la suite de la loi du 25 juin 1920.

La loi du 3 août 1926, là encore de la même façon que pour l'impôt sur le revenu, tenta de ramener les taux supérieurs à des niveaux « raisonnables » : les taux de la taxe successorale furent maintenus en l'état, mais les barèmes de l'impôt sur les successions furent allégés, avec un taux supérieur en ligne directe au 1^{er} degré ramené à 7,8 % (au lieu de 17 %). De plus et surtout, la loi du 3 août 1926 institua un « taux maximal » d'imposition afin de limiter l'impôt dû par les successions les plus importantes : en ligne directe, le taux effectif obtenu en combinant la taxe successorale et l'impôt sur les successions ne devait en aucun cas dépasser 25 % de l'actif net de la succession¹.

Le champ d'application de la taxe successorale fut réduit au cours des années suivantes : par exemple, la loi du 29 décembre 1929 en exempta toutes les successions avec au moins 2 enfants (et non plus au moins 4 enfants). Puis le décret-loi du 11 juillet 1934 supprima définitivement la taxe successorale, qui s'est donc appliquée de 1917 à 1934. Cette suppression ne signifiait cependant pas que les successions concernées bénéficiaient d'un allègement d'impôt correspondant, car les taux de la taxe successorale furent en réalité intégrés aux barèmes de l'impôt sur les successions : le décret-loi du 11 juillet 1934 procéda à une refonte générale des barèmes, qui variaient désormais non seulement en fonction du degré de parenté mais en fonction du nombre d'enfants représentés. En ligne directe au 1^{er} degré, le taux marginal supérieur, qui s'appliquait toujours aux fractions de parts successorales supérieures à 50 millions de francs, était de 15 % pour les successions avec au moins 2 enfants, et de 28 % pour les successions avec 1 enfant.

La loi du 31 décembre 1936 décida de relever très fortement l'ensemble de ces taux, et notamment les taux les plus élevés : une tranche concernant les parts successorales supérieures à 150 millions de francs fut créée, et le taux marginal supérieur applicable en ligne directe au premier degré et aux fractions de parts supérieures à 150 millions de francs fut fixé à 40 % pour les successions avec au moins 2 enfants et à 60 % pour les successions avec 1 enfant². Il faut toutefois noter que le décret-loi du 11 juillet 1934 et la loi du 31 décembre 1936 avaient maintenu le système de « taux maximal » institué par la loi du 3 août 1926 : en ligne directe, le montant total de l'impôt dû ne devait en aucun cas dépasser 25 % de l'actif net de la succession³. Puis les taux supérieurs des barèmes fixés par la loi du 31 décembre 1936 furent à nouveau relevés par le décret-loi du 29 juillet 1939, avant d'être légèrement abaissés par la loi 9 novembre 1940, qui en profita pour réduire le « taux maximal » applicable aux successions en ligne directe avec au moins 3 enfants, tout en relevant le « taux maximal » applicable aux successions en ligne directe avec 1 enfant, qui passa à 30 %⁴.

Au final, il est extrêmement difficile d'estimer de façon précise le niveau des taux moyens d'imposition qui se sont appliqués aux différents fractiles de grosses successions de l'entre-deux-guerres. La législation et les taux d'imposition n'ont cessé d'être révisés, et les taux réellement appliqués dépendaient de façon extrêmement fine de la configuration familiale considérée, davantage encore que lors des autres périodes. Sur la base des informations législatives données plus haut et des estimations du niveau des fractiles de successions indiquées sur le tableau J-5, on peut cependant estimer de façon approximative que les lois du 31 juillet 1917 et du 25 juin 1920 ont porté le taux moyen d'imposition infligé aux successions en ligne directe du fractile P99,99-100 à un niveau de l'ordre de 30-35 %, et que ce taux moyen d'imposition n'est jamais redescendu au-dessous d'un niveau plancher de l'ordre de 20-25 % au cours des années 1920-1930. Par comparaison à la situation en vigueur à la veille de la Première Guerre mondiale, où le taux moyen d'imposition correspondant ne dépassait guère les 5 % (au maximum), on peut donc estimer que la pression fiscale pesant sur les très gros patrimoines transmis par héritage a été multiplié par un facteur de l'ordre de 5.

3.3. Les taux d'imposition appliqués depuis la Seconde Guerre mondiale

A la fin des années des années 1940, les taux de l'impôt sur les successions étaient très proches de ceux qui étaient en vigueur à la fin des années 1930 : les taux marginaux « officiels » des barèmes applicables en ligne directe montaient jusqu'à des niveaux de l'ordre de 60-70 % pour les fractions de parts successorales

1. Le « taux maximal » fixé par la loi du 3 août 1926 était de 25 % pour les successions en ligne directe et entre époux, de 35 % en ligne collatérale et de 40 % entre non-parents (et entre parents au-delà du 4^e degré).

2. Le taux marginal supérieur applicable aux successions entre non-parents le niveau de 80 % auquel l'avait porté la loi du 25 juin 1920.

3. Notons toutefois que si le décret-loi du 11 juillet 1934 avait maintenu l'ensemble des « taux maximaux » (25 %, 35 % et 40 %) fixés par la loi du 3 août 1926, la loi du 31 décembre 1936 décida uniquement de maintenir le « taux maximal » de 25 % : le « taux maximal » passa à 40 % pour les successions en ligne collatérale et à 50 % pour les successions entre non-parents (et entre parents au-delà du 4^e degré).

4. Le décret-loi du 29 juillet 1939 porta à 70 % le taux marginal supérieur applicable en ligne directe, puis la loi du 9 novembre 1940 l'abaisse à 44 % pour les successions avec au moins 3 enfants, 52 % pour les successions avec 2 enfants et 66 % pour les successions avec 1 enfant ; le « taux maximal » d'imposition était fixé à 20 % pour les successions avec au moins 3 enfants, 25 % pour les successions avec 2 enfants et 30 % pour les successions avec 1 enfant (par contre, la loi du 9 novembre 1940 les « taux maximaux » de 40 % en ligne collatérale et de 50 % entre non-parents (et entre parents au-delà du 4^e degré) fixés par la loi du 31 décembre 1936).

les plus élevées, mais les effets de ces taux marginaux supérieurs étaient en pratique fortement réduits par le système du « taux maximal » institué par la loi du 3 août 1926 (et jamais supprimé), qui limitait l'impôt dû à 35 % de l'actif net la succession (en ligne directe). Puis les taux marginaux « officiels » applicables en ligne directe furent fortement abaissés par la loi du 14 avril 1952, qui fixa le taux marginal supérieur à 35 % pour les successions avec 1 enfant, 30 % pour les successions avec 2 enfants, et 24 % pour les successions avec au moins 3 enfants ; le système du « taux maximal » devint donc obsolète, et ces nouveaux s'appliquèrent jusqu'en 1959.

Outre la simplification générale des barèmes d'imposition, le principal objectif de la vaste réforme de l'impôt sur les successions entreprise par la loi du 28 décembre 1959 était d'alléger de façon importante l'impôt pesant sur les successions en ligne directe et entre époux, ce qui avait pour contrepartie un alourdissement sensible de l'impôt pesant sur les autres successions. En ligne directe et entre époux, il n'existait plus désormais que 3 taux marginaux : un taux de 5 %, applicable aux fractions de parts successorales comprises entre 0 et 50 000 francs, un taux de 10 % applicable à la fraction comprise entre 50 000 et 100 000 francs, et un taux supérieur de 15 % applicable à la fraction supérieure à 100 000 francs (il s'agit bien sûr de nouveaux francs¹). De plus, la loi du 28 décembre 1959 introduisait pour les successions en ligne directe et entre époux un abattement général de 100 000 francs : chaque héritier pouvait recevoir 100 000 francs d'héritage en totale franchise d'impôt, et le barème décrit plus haut ne s'appliquait qu'aux fractions de parts successorales après déduction de cet abattement général².

Cet abattement de 100 000 francs constituait une véritable révolution par rapport au régime institué en 1901 : dans le cadre de la loi du 25 février 1901, les successions étaient certes soumises à un barème progressif, mais ce barème progressif s'appliquait dès le premier franc de succession (il n'y avait pas de « tranche à taux 0 % »), si bien que toutes les successions, y compris les plus minuscules, étaient en principe soumises à l'impôt, de la même façon que dans le cadre de l'impôt proportionnel sur les successions qui s'appliquait au XIX^e siècle. En principe, dans le cadre de la loi du 25 février 1901, tout comme au XIX^e siècle, les seules successions qui ne donnaient pas lieu à déclaration et à imposition étaient celles des décédés ne possédant strictement aucun patrimoine. En pratique, il est cependant très difficile de savoir comment se comportait l'administration face aux toutes petites successions : lorsque les frais liés au décès (enterrement, etc.) épuisaient l'essentiel du maigre patrimoine possédé par le décédé, il est probable que l'administration faisait preuve d'une certaine tolérance vis-à-vis des héritiers qui omettaient de déposer la déclaration correspondante³. Toujours est-il qu'il fallut attendre août 1956 pour que l'administration décide officiellement de « dispenser les ayants droit en ligne directe et le conjoint survivant du dépôt de la déclaration, s'il apparaissait un actif brut successoral inférieur à un million de francs » (soit 10 000 nouveaux francs⁴). De même, il fallut attendre la loi du 28 décembre 1959 pour qu'un abattement général de 100 000 francs soit créé pour les héritiers en ligne directe et pour les époux (les successions en ligne directe et entre époux avaient déjà bénéficié d'abattement à la base avant la loi du 28 décembre 1959, mais il s'agissait toujours d'abattements d'un niveau nettement plus réduit⁵). Il faut toutefois noter que la création de cet abattement de 100 000 francs par part successorale n'a pas modifié le régime de l'obligation déclarative : en principe, toutes les successions dont l'actif brut est supérieur à 10 000 francs doivent toujours faire l'objet d'une déclaration, y compris si l'abattement général leur permet de fait d'échapper à l'impôt⁶.

Les nouvelles règles d'imposition instituées par la loi du 28 décembre 1959 ont très peu évolué depuis lors : de la même façon que l'impôt sur le revenu, l'impôt sur les successions est devenu un impôt « apaisé », tout du moins par comparaison aux évolutions passablement chaotiques qui avaient caractérisé l'entre-deux-guerres. L'abattement général de 100 000 francs fut relevé irrégulièrement, à un rythme sensiblement inférieur à la hausse des prix, et l'abattement général en vigueur dans les années 1990 est de

1. Pour toutes les autres successions, l'impôt devenait totalement proportionnel : le taux, prélevé dès le premier franc de succession, était de 40 % pour les successions entre frères et sœurs, 50 % pour les successions entre parents jusqu'au 4^e degré, et 60 % pour les successions entre non-parents (et entre parents au-delà du 4^e degré).

2. Les successions entre frères et sœurs ouvraient également droit à un abattement de 30 000 francs, mais uniquement si un certain nombre de conditions fort restrictives étaient remplies : célibat, domiciliation commune, etc.

3. Si l'on s'en tient aux textes de loi, la plus grande rigueur semble avoir été de mise, y compris pour les tout petits patrimoines (par exemple, la loi du 16 avril 1930 autorise une déduction maximale de 2 000 francs pour les « frais de dernière maladie », ce qui est relativement modeste ; en outre, cette déduction de 2 000 francs ne dispensait pas les successions inférieures à 2 000 francs de l'obligation déclarative) ; mais rien ne permet d'affirmer que cette rigueur était véritablement appliquée (le nombre très important de décès non déclarés (cf. section 2 supra) suggère qu'une certaine tolérance a toujours été de mise).

4. Cf. *S&EF* « supplément » n°118 (octobre 1958), p. 1168.

5. L'existence de ces abattements semblent remonter à la loi du 9 novembre 1940, qui avait créé des réductions d'impôt pouvant aller jusqu'à 100 % pour les petites successions de familles nombreuses, ce qui revenait à créer un abattement à la base pour une certaine catégorie de successions.

6. Le seuil de 10 000 francs est également devenu l'abattement général applicable à toutes les successions qui ne sont pas en ligne directe ou entre époux (sauf dans le cas très spécifique et déjà évoqué des frères et sœurs qui bénéficient d'un abattement supérieur à 10 000 francs).

300 000 francs¹. Le barème applicable aux successions en ligne directe ou entre époux n'a pratiquement pas été modifié de la loi du 28 décembre 1959 jusqu'au début des années 1980, si l'on excepte le relèvement par la loi du 27 décembre 1968 du taux marginal supérieur, qui passa de 15 % à 20 % : la fraction de part successorale comprise entre 0 et 50 000 francs resta passible d'un taux marginal de 5 % et la fraction comprise entre 50 000 et 75 000 francs d'un taux de 10 %, mais le taux applicable à la fraction comprise entre 75 000 et 100 000 francs passa à 15 % (au lieu de 10 %), et le taux applicable à la fraction supérieure à 100 000 francs passa à 20 % (au lieu de 15 %).

En fait, la principale modification législative survenue depuis la loi du 28 décembre 1959 est due à la loi du 29 décembre 1983, qui créa de nouvelles tranches destinées à frapper les très grosses successions et qui porta le taux marginal supérieur à 40 %. Ces nouveaux taux, ainsi que les seuils nominaux de ces nouvelles tranches, n'ont plus jamais été modifiés depuis lors, si bien que le barème applicable aux successions en ligne directe et entre époux de la fin des années 1990 est toujours celui qui avait été fixé par la loi du 29 décembre 1983 : le taux marginal est de 5 % sur la fraction de part successorale comprise entre 0 et 50 000 francs, 10 % sur la fraction comprise entre 50 000 et 75 000 francs, 15 % sur la fraction comprise entre 75 000 et 100 000 francs, 20 % sur la fraction comprise entre 100 000 francs et 3,4 millions de francs, 30 % sur la fraction comprise entre 3,4 et 5,6 millions de francs, 35 % sur la fraction comprise entre 5,6 et 11,2 millions de francs, et 40 % sur la fraction supérieure à 11,2 millions de francs².

Cette très grande stabilité législative facilite l'estimation des taux moyens d'imposition subis par les très grosses successions. D'après nos estimations, la succession moyenne du fractile P99,99-100 se situe dans les années 1990 aux alentours de 50 millions de francs (cf. tableau J-5). En cas de transmission à un enfant unique, le taux marginal de 40 % s'applique donc à la majeure partie de la succession, et le taux moyen d'imposition est de l'ordre de 35-40 %. En cas de transmission à plusieurs enfants, le taux moyen d'imposition peut descendre jusqu'à 30-35 % (voire davantage en cas de famille très nombreuse). On peut donc estimer que le taux moyen d'imposition infligé aux successions en ligne directe du fractile P99,99-100 est en moyenne de l'ordre de 30-35 % dans les années 1980-1990. Au final, on peut estimer que ce taux était d'à peine 5 % au début du siècle, de l'ordre de 20-25 % dans l'entre-deux-guerres (voire 30-35 % au début des années 1920), 30-35 % dans les années 1950, 15-20 % dans les années 1960-1970, et 30-35 % dans les années 1980-1990.

1. En fait, l'abattement général est actuellement de 300 000 francs pour les héritiers en ligne directe, et de 330 000 francs pour les époux. L'abattement général dont bénéficient les frères et sœurs remplissant un certain nombre de conditions (cf. supra) est de 100 000 francs, et l'abattement dont bénéficient tous les autres héritiers est de 10 000 francs.

2. En fait, le barème applicable au conjoint survivant est très légèrement moins lourd : le taux de 10 % s'applique de 50 000 à 100 000 francs et le taux de 15 % s'applique entre 100 000 et 200 000 francs (puis les taux marginaux retrouvent les niveaux du barème applicable en ligne directe). Par ailleurs, les taux proportionnels de 40 %, 50 % et 60 % fixés par la loi du 28 décembre 1959 pour les successions entre frères et sœurs, les successions entre parents jusqu'au 4^e degré et les successions entre non-parents n'ont été modifiés que de façon relativement mineure : le taux applicable entre frères et sœurs est désormais de 35 % pour les successions inférieures à 150 000 francs et de 45 % pour les successions supérieures à 150 000 francs, et le taux applicable aux parents jusqu'au 4^e degré est désormais de 55 %.

ANNEXE K

Données brutes, méthodologie et résultats des estimations réalisées à partir des statistiques de répartition des loyers parisiens (loyers de 1889, 1901 et 1911)

Cette annexe présente les données brutes, la méthodologie et les résultats des estimations réalisées à partir des statistiques de répartition des loyers parisiens. La méthodologie générale est quasiment identique à celle que nous avons appliquée aux statistiques issues des déclarations de revenus, des déclarations de salaires et des déclarations de successions, et seuls quelques points demandent à être précisés.

Les statistiques des loyers parisiens, ou plutôt les statistiques des valeurs locatives parisiennes (puisque elles concernent les valeurs locatives de l'ensemble des habitations et des propriétés, que ces dernières soient occupées par leur propriétaire ou qu'elles soient effectivement louées), sont issues des vastes enquêtes sur les propriétés bâties que l'administration fiscale organisait tous les 10-15 ans dans le système des « quatre vieilles ». Ces valeurs locatives servaient de base à l'établissement de la contribution personnelle-mobilière, qui reposait sur la valeur locative de l'habitation principale des contribuables (que ces derniers soient propriétaires ou locataires), et de la contribution foncière, qui reposait sur la valeur locative des propriétés foncières possédées par les propriétaires. Ces enquêtes étaient en réalité des recensements, puisque toutes les propriétés et toutes les habitations étaient recensées individuellement.

Les données brutes issues des enquêtes de 1889, 1901 et 1911 sont reproduites sur les tableaux K-1 et K-2 : le tableau K-1 décrit la répartition des valeurs locatives des habitations principales en fonction d'un certain nombre de tranches de valeurs locatives, et le tableau K-2 décrit la répartition des valeurs locatives des propriétés foncières des propriétaires en fonction d'un certain nombre de tranches de valeurs locatives (les valeurs locatives utilisés dans ces tableaux sont toujours des valeurs locatives annuelles). Le tableau K-1 porte donc sur l'ensemble des habitations parisiennes (soit 804 011 habitations en 1889, 910 504 habitations en 1901 et 993 304 habitations en 1911), alors que le tableau K-2 porte uniquement sur les ménages propriétaires (soit 80 526 propriétaires en 1889 et 84 218 propriétaires en 1901). Ainsi que nous l'avons déjà noté dans le chapitre 7 (section 2.3), la façon dont le tableau K-2 a été établi par l'administration fiscale est malheureusement relativement ambiguë. En effet, les publications officielles de l'époque ne précisent pas clairement toutes les propriétés foncières appartenant à un propriétaire donné ont véritablement été rassemblées en une seule propriété dans le cadre de ces statistiques : il ne fait aucun doute qu'un immeuble appartenant à un propriétaire donné a été compté comme une seule propriété (même si l'immeuble se décompose en une multitude de logements), mais il est possible que deux immeubles non contigus appartenant à un même propriétaire aient parfois été comptés comme deux propriétés distinctes¹. Autrement dit, il est possible que ces statistiques sous-estiment la concentration réelle de la propriété foncière parisienne. Il semble cependant peu probable que ces difficultés puissent biaiser significativement les évolutions². En tout état de cause, ces ambiguïtés concernent uniquement les statistiques issues de la contribution foncière (tableau K-2), et non pas les statistiques issues de la contribution personnelle-mobilière (tableau K-1).

Nous avons indiqué sur les tableaux K-3 et K-4 les coefficients de Pareto obtenus à partir des données brutes reproduites sur les tableaux K-1 et K-2. Les résultats des estimations des différents fractiles de valeurs locatives ont été obtenus par extrapolation par une loi de Pareto, en appliquant les mêmes formules

1. D'après les auteurs de l'époque qui ont utilisé ce type de statistiques (cf. par exemple Leroy-Beaulieu (1881, pp. 172-173)), ces tableaux statistiques portant sur la ville de Paris étaient établis en regroupant en une seule propriété toutes les propriétés relevant de la même perception et appartenant à un même propriétaire (deux immeubles relevant de deux perceptions parisiennes différentes auraient donc été comptés comme deux propriétés différentes, y compris s'ils appartenaient au même propriétaire).

2. Sauf si la carte des perceptions parisiennes a changé de façon importante au cours de la période considérée : par exemple, une augmentation du nombre de perceptions conduit mécaniquement à une baisse (artificielle) de la concentration de la propriété foncière (à supposer que les propriétés soient effectivement regroupées par perception).

que pour les extrapolations réalisées à partir des statistiques des déclarations de revenus (cf. annexe B, section I.1), et ils sont donnés sur le tableau K-5. Pour ce qui concerne les statistiques issues de la contribution personnelle-mobilière, nous avons calculé les fractiles à partir du nombre total d'habitations principales : en 1889, le nombre total d'habitations est de 804 011, et le fractile P90-100 regroupe donc les 80 401 habitations dont la valeur locative est la plus élevée. Pour ce qui concerne les statistiques issues de la contribution foncière, la question du mode de calcul des fractiles se pose davantage, et nous avons réalisé deux séries d'estimations : l'une en prenant pour population de référence l'ensemble des propriétés, et l'autre en prenant pour population de référence l'ensemble des habitations (cf. tableau K-5).

Tableau K-1: Les tableaux statistiques bruts établis à partir des enquêtes sur les propriétés bâties de 1889, 1901 et 1911, I: les tableaux « répartition » concernant les valeurs locatives des locaux d'habitation (contribution personnelle-mobilière)

1889			1901			1911		
s_i	N_i	Y_i	s_i	N_i	Y_i	s_i	N_i	Y_i
1	403 682	65 342 827	1	433 774	70 352 949	1	415 259	68 767 764
300	121 665	39 844 647	300	148 423	48 961 682	300	173 528	57 973 640
400	78 959	33 671 460	400	115 511	50 802 407	400	154 173	68 464 018
500	40 124	20 711 604	500	31 179	16 370 858	500	39 305	20 628 656
600	29 885	18 401 622	600	33 175	20 590 843	600	38 969	24 284 883
700	18 789	13 488 576	700	21 313	15 358 537	700	25 617	18 535 511
800	15 894	12 892 794	800	18 494	15 078 859	800	21 651	17 727 562
900	8 615	7 838 543	900	10 637	9 753 930	900	12 820	11 792 261
1 000	12 187	12 243 825	1 000	12 095	12 187 355	1 000	13 098	13 221 918
1 100	4 640	5 140 294	1 100	5 718	6 365 474	1 100	6 716	7 499 532
1 200	8 227	9 931 445	1 200	8 671	10 492 669	1 200	9 118	11 044 220
1 300	3 471	4 541 991	1 300	4 463	5 862 553	1 300	5 491	7 223 015
1 400	4 025	5 671 503	1 400	4 616	6 521 535	1 400	5 434	7 690 200
1 500	15 449	25 440 521	1 500	17 689	29 435 600	1 500	20 506	34 339 780
2 000	10 194	21 829 305	2 000	11 529	24 845 149	2 000	13 172	28 635 253
2 500	5 659	14 883 862	2 500	6 815	18 079 616	2 500	8 158	21 746 395
3 000	8 056	26 490 537	3 000	9 382	31 137 760	3 000	11 138	37 271 375
4 000	4 516	19 219 635	4 000	5 439	23 366 720	4 000	6 021	26 065 670
5 000	4 759	26 884 841	5 000	5 470	31 196 715	5 000	6 208	35 667 179
7 000	2 796	22 286 476	7 000	3 288	26 342 487	7 000	3 656	29 395 650
10 000	1 471	17 223 645	10 000	1 728	20 193 200	10 000	1 991	23 405 640
15 000	489	8 194 013	15 000	568	9 422 470	15 000	571	9 674 245
20 000	459	14 450 690	20 000	527	17 047 150	20 000	704	22 629 570
Total	804 011	446 624 656	Total	910 504	519 766 518	Total	993 304	603 683 937

Sources: Données brutes recopiées directement des tableaux publiés par l'administration fiscale (1889: BSLC septembre 1890, tome 28, p.339; 1901: BSLC juillet 1902, tome 52, pp.66-67; 1911: BSLC mai 1913, tome 73, pp.570-573)

Lecture: s_i représente les seuils des tranches de valeurs locatives utilisées par l'administration fiscale, N_i représente le nombre de locaux d'habitation dont la valeur locative est comprise entre les seuils s_i et s_{i+1} , et Y_i représente le montant total des valeurs locatives correspondantes. Par exemple, en 1889, sur un total de 804 011 habitations parisiennes, 459 avaient une valeur locative supérieure à 20 000 francs (par an), et la valeur locative totale de ces habitations était d'environ 14,45 millions de francs. Tous les seuils et montants sont exprimés en anciens francs.

Notes: (i) La ligne « Total » est toujours égale à la somme de toutes les lignes précédentes (nous avons toujours reproduit l'ensemble des tranches figurant dans les tableaux originaux établis et publiés par l'administration fiscale), et correspond donc au nombre total d'habitations parisiennes.

(ii) Ces tableaux mesurent des valeurs locatives en vigueur aux 1/1/1889, 1/1/1901 et 1/1/1911.

Tableau K-2: Les tableaux statistiques bruts établis à partir des enquêtes sur les propriétés bâties de 1889, 1901 et 1911, II: les tableaux « répartition » concernant les valeurs locatives des propriétés bâties (contribution foncière)

1889			1901		
s_i	N_i	Y_i	s_i	N_i	Y_i
1	8 954	2 427 373	1	8 329	2 437 152
500	7 605	5 484 155	500	7 449	5 668 072
1 000	5 302	6 493 341	1 000	5 075	6 397 074
1 500	4 297	7 443 939	1 500	4 388	7 764 034
2 000	3 649	8 129 151	2 000	3 510	7 973 707
2 500	3 067	8 447 150	2 500	3 198	8 899 721
3 000	5 429	18 849 957	3 000	5 500	19 321 997
4 000	4 516	20 173 983	4 000	4 536	20 540 171
5 000	3 802	20 700 494	5 000	4 039	22 360 375
6 000	3 292	21 184 345	6 000	3 529	23 024 931
7 000	2 886	21 583 768	7 000	3 249	24 442 231
8 000	2 601	22 000 383	8 000	2 914	24 829 553
9 000	2 232	21 218 323	9 000	2 568	24 478 260
10 000	3 902	42 800 231	10 000	4 432	48 704 264
12 000	4 447	59 790 355	12 000	5 096	68 485 014
15 000	4 781	82 535 589	15 000	5 482	95 131 343
20 000	2 899	64 559 263	20 000	3 298	73 814 854
25 000	2 025	55 266 573	25 000	2 197	60 145 555
30 000	1 318	42 573 926	30 000	1 477	47 862 525
35 000	918	34 135 244	35 000	972	36 267 733
40 000	1 100	48 941 035	40 000	1 239	55 144 861
50 000	614	33 419 267	50 000	675	36 805 104
60 000	308	20 126 122	60 000	362	23 355 485
70 000	170	12 697 934	70 000	193	14 432 979
80 000	103	8 726 498	80 000	139	11 747 971
90 000	75	7 133 894	90 000	85	8 084 818
100 000	234	36 629 010	100 000	287	46 333 313
Total	80 526	733 471 303	Total	84 218	824 454 100

Sources: Données brutes recopiées directement des tableaux publiés par l'administration fiscale (1889: *BSLC* septembre 1890, tome 28, p.340; 1901: *BSLC* juillet 1902, tome 52, pp.62-63; 1911: aucun tableau publié)

Lecture: s_i représente les seuils des tranches de valeurs locatives utilisées par l'administration fiscale, N_i représente le nombre de propriétés foncières dont la valeur locative est comprise entre les seuils s_i et s_{i+1} , et Y_i représente le montant total des valeurs locatives correspondantes. Par exemple, en 1889, sur un total de 80 526 propriétés parisiennes, 234 avaient une valeur locative supérieure à 100 000 francs (par an), et la valeur locative totale de ces propriétés était d'environ 36,63 millions de francs. Tous les seuils et montants sont exprimés en anciens francs.

Notes: (i) La ligne « Total » est toujours égale à la somme de toutes les lignes précédentes (nous avons toujours reproduit l'ensemble des tranches figurant dans les tableaux originaux établis et publiés par l'administration fiscale), et correspond donc au nombre total de propriétés foncières parisiennes.

(ii) Ces tableaux mesurent des valeurs locatives en vigueur aux 1/1/1889 et 1/1/1901.

(iii) Nous avons uniquement recopié les tableaux concernant les propriétés foncières prenant la forme de « maisons », mais celles prenant la forme d'« usines » ou de « terrains », peu nombreuses à Paris, ne modifieraient presque pas les résultats obtenus.

Les « maisons » imposées au titre de la contribution foncière incluent les locaux commerciaux (et non seulement les locaux d'habitation), ce qui explique pourquoi les valeurs locatives totales sont supérieures à celles indiquées sur le tableau K-1.

Tableau K-3: Les coefficients de Pareto obtenus à partir des tableaux « répartition » concernant les locaux d'habitation

1889			1901			1911		
s_i	p_i	b_i	s_i	p_i	b_i	s_i	p_i	b_i
1	100,00	555,50	1	100,00	570,86	1	100,00	607,75
300	49,79	3,17	300	52,36	3,14	300	58,19	3,08
400	34,66	3,06	400	36,06	3,05	400	40,72	2,95
500	24,84	3,08	500	23,37	3,29	500	25,20	3,26
600	19,85	3,00	600	19,95	3,06	600	21,25	3,06
700	16,13	2,96	700	16,30	3,01	700	17,32	3,02
800	13,79	2,88	800	13,96	2,92	800	14,74	2,94
900	11,82	2,83	900	11,93	2,89	900	12,56	2,91
1 000	10,75	2,71	1 000	10,76	2,78	1 000	11,27	2,82
1 100	9,23	2,72	1 100	9,43	2,75	1 100	9,96	2,78
1 200	8,65	2,60	1 200	8,81	2,64	1 200	9,28	2,67
1 300	7,63	2,60	1 300	7,85	2,62	1 300	8,36	2,63
1 400	7,20	2,50	1 400	7,36	2,53	1 400	7,81	2,55
1 500	6,70	2,44	1 500	6,86	2,47	1 500	7,26	2,48
2 000	4,78	2,23	2 000	4,91	2,25	2 000	5,20	2,27
2 500	3,51	2,12	2 500	3,65	2,13	2 500	3,87	2,14
3 000	2,80	1,99	3 000	2,90	2,00	3 000	3,05	2,03
4 000	1,80	1,87	4 000	1,87	1,87	4 000	1,93	1,92
5 000	1,24	1,79	5 000	1,27	1,80	5 000	1,32	1,84
7 000	0,65	1,70	7 000	0,67	1,71	7 000	0,70	1,76
10 000	0,30	1,65	10 000	0,31	1,65	10 000	0,33	1,71
15 000	0,12	1,59	15 000	0,12	1,61	15 000	0,13	1,69
20 000	0,06	1,57	20 000	0,06	1,62	20 000	0,07	1,61

Source : Calculs effectués à partir des données brutes reproduites sur le tableau K-1.

Lecture : En 1889, 0,06 % des locaux d'habitation avaient une valeur locative annuelle supérieure à 20 000 francs, et la valeur locative moyenne de ces locaux d'habitation était 1,57 fois plus élevée que le seuil de 20 000 francs.

Tableau K-4: Les coefficients de Pareto obtenus à partir des tableaux « répartition » concernant les propriétés foncières

1889			1901		
s_i	p_i	b_i	s_i	p_i	b_i
1	100,00	9789,50	1	100,00	9789,51
500	88,88	20,43	500	90,11	21,66
1 000	79,44	11,34	1 000	81,27	11,93
1 500	72,85	8,17	1 500	75,24	8,52
2 000	67,52	6,54	2 000	70,03	6,80
2 500	62,98	5,55	2 500	65,86	5,73
3 000	59,18	4,86	3 000	62,06	5,01
4 000	52,43	4,00	4 000	55,53	4,09
5 000	46,83	3,48	5 000	50,15	3,53
6 000	42,10	3,12	6 000	45,35	3,16
7 000	38,02	2,87	7 000	41,16	2,89
8 000	34,43	2,67	8 000	37,30	2,69
9 000	31,20	2,52	9 000	33,84	2,54
10 000	28,43	2,40	10 000	30,79	2,42
12 000	23,58	2,22	12 000	25,53	2,24
15 000	18,06	2,05	15 000	19,48	2,07
20 000	12,13	1,87	20 000	12,97	1,89
25 000	8,53	1,75	25 000	9,06	1,78
30 000	6,01	1,68	30 000	6,45	1,72
35 000	4,37	1,64	35 000	4,69	1,68
40 000	3,23	1,61	40 000	3,54	1,64
50 000	1,87	1,58	50 000	2,07	1,62
60 000	1,11	1,60	60 000	1,27	1,63
70 000	0,72	1,60	70 000	0,84	1,64
80 000	0,51	1,59	80 000	0,61	1,62
90 000	0,38	1,57	90 000	0,44	1,63
100 000	0,29	1,57	100 000	0,34	1,61

Source : Calculs effectués à partir des données brutes reproduites sur le tableau K-2.

Lecture : En 1889, 0,29 % des propriétés foncières avaient une valeur locative annuelle supérieure à 100 000 francs, et la valeur locative moyenne de ces propriétés était 1,57 fois plus élevée que le seuil de 100 000 francs.

Tableau K-5: Résultats de l'estimation de la distribution des valeurs locatives

Contribution personnelle-mobilière							
(francs)	P0-100	P90-100	P95-100	P99-100	P99,5-100	P99,9-100	P99,99-100
1889	555	2840	4354	9815	13270	25397	59432
1901	571	2920	4503	10128	13686	26254	63228
1911	608	3078	4671	10524	14342	28224	67363
(%)	P0-100	P90-100	P95-100	P99-100	P99,5-100	P99,9-100	P99,99-100
1889	100,0	51,12	39,19	17,67	11,94	4,57	1,07
1901	100,0	51,15	39,44	17,74	11,99	4,60	1,11
1911	100,0	50,65	38,43	17,32	11,80	4,64	1,11
(francs)	P0-90	P90-95	P95-99	P99-99,5	P99,5-99,9	P99,9-99,99	P99,99-100
1889	302	1325	2988	6360	10238	21615	59432
1901	310	1337	3097	6571	10544	22146	63228
1911	333	1486	3208	6706	10871	23875	67363
(%)	P0-90	P90-95	P95-99	P99-99,5	P99,5-99,9	P99,9-99,99	P99,99-100
1889	48,88	11,93	21,52	5,72	7,37	3,50	1,07
1901	48,85	11,71	21,70	5,76	7,39	3,49	1,11
1911	49,35	12,22	21,11	5,52	7,15	3,54	1,11
(francs)		P90	P95	P99	P99,5	P99,9	P99,99
1889		1046	1950	5497	7794	15948	37755
1901		1048	1981	5564	7908	16088	39093
1911		1239	2181	5992	8408	17561	41913
Contribution foncière (1)							
(francs)	P0-100	P90-100	P95-100	P99-100	P99,5-100	P99,9-100	P99,99-100
1889	9109	40772	54392	99514	128497	230106	528555
1901	9790	43797	57914	106786	139794	257430	618350
(%)	P0-100	P90-100	P95-100	P99-100	P99,5-100	P99,9-100	P99,99-100
1889	100,00	44,76	29,86	10,93	7,05	2,53	0,58
1901	100,00	44,74	29,58	10,91	7,14	2,63	0,63
(francs)	P0-90	P90-95	P95-99	P99-99,5	P99,5-99,9	P99,9-99,99	P99,99-100
1889	5590	27153	43111	70531	103094	196945	59432
1901	6011	29679	45696	73778	110385	217328	63228
(%)	P0-90	P90-95	P95-99	P99-99,5	P99,5-99,9	P99,9-99,99	P99,99-100
1889	55,24	14,91	18,93	3,87	4,53	1,95	0,58
1901	55,26	15,16	18,67	3,77	4,51	2,00	0,63
(francs)		P90	P95	P99	P99,5	P99,9	P99,99
1889		23353	33224	62288	80688	147001	337661
1901		23933	34114	65695	86141	159458	383021
Contribution foncière (2)							
(francs)	P0-100	P90-100	P95-100	P99-100	P99,5-100	P99,9-100	P99,99-100
1889	912	9123	16616	40799	54425	99222	230235
1901	905	9055	16715	41302	55483	103617	249900
(%)	P0-100	P90-100	P95-100	P99-100	P99,5-100	P99,9-100	P99,99-100
1889	100,00	100,00	91,07	44,72	29,83	10,88	2,52
1901	100,00	100,00	92,30	45,61	30,64	11,44	2,76
(francs)	P0-90	P90-95	P95-99	P99-99,5	P99,5-99,9	P99,9-99,99	P99,99-100
1889	0	1630	10570	27174	43225	84665	59432
1901	0	1395	10569	27121	43449	87363	63228
(%)	P0-90	P90-95	P95-99	P99-99,5	P99,5-99,9	P99,9-99,99	P99,99-100
1889	0,00	8,93	46,34	14,89	18,95	8,35	2,52
1901	0,00	7,70	46,69	14,98	19,19	8,68	2,76
(francs)		P90	P95	P99	P99,5	P99,9	P99,99
1889		1	4150	23368	33244	62011	147083
1901		1	4082	21796	33055	63752	154794

Sources : Résultats des extrapolations par une loi de Pareto réalisées à partir des données brutes reproduites sur les tableaux K-1 et K-2.

Lecture : En 1889, la valeur locative moyenne des 10 % des habitations ayant la valeur locative la plus élevée (fractile P90-100) était de 2 840 francs, et leur part dans la valeur locative totale était de 51,12 % ; la valeur locative moyenne des 10 % des propriétés ayant la valeur locative la plus élevée (fractile P90-100) était de 40 772 francs, et leur part dans la valeur locative totale était de 44,76 %.

Note : Pour ce qui concerne les données brutes issues de la contribution foncière, nous avons réalisé deux séries d'estimations: les estimations « contribution foncière (1) » calculent les fractiles à partir du nombre de propriétés (par exemple, en 1889, le fractile P90-100 regroupe 8 053 propriétés), alors que les estimations « contribution foncière (2) » calculent les fractiles à partir du nombre total d'habitations (par exemple, en 1889, le fractile P90-100 regroupe 80 401 propriétés).

BIBLIOGRAPHIE

Cette bibliographie contient uniquement les travaux cités dans le livre (ou dans les annexes techniques). Par ailleurs, cette bibliographie contient uniquement les travaux d'auteur, dans le sens où les publications administratives sans nom d'auteur n'y figurent pas. Les références des publications sans nom d'auteur sont données dans les notes de bas de page ou dans les annexes techniques. La frontière est parfois ambiguë : par exemple, certaines publications de l'INSEE sont signées, et d'autres ne le sont pas ; de façon générale, nous avons attribué à leur auteur toutes les publications administratives signées (cf. par exemple Bayet et Julhès (1996)). Les publications de l'administration fiscale présentant les résultats des dépouillements des déclarations de revenus, des déclarations de salaires ou des déclarations de successions ne sont jamais signées, et les références exactes de ces sources sont donc données dans les annexes techniques concernées. Nous indiquons également ci-dessous une série de sigles que nous avons parfois utilisé dans le cadre de livre pour nous référer à un certain nombre de publications périodiques.

BLC : *Bulletin de Législation Comparée* (ministère des Finances, 1941-1948)
BMS : *Bulletin Mensuel de Statistique* (INSEE, 1950-)
BSGF : *Bulletin de la Statistique Générale de France* (SGF, 1911-1949)
BSLC : *Bulletin de Statistique et de Législation Comparée* (ministère des Finances, 1877-1940)
BSMF : *Bulletin de Statistiques du ministère des Finances* (ministère des Finances, 1947-1948)
E&C : *Etudes et Conjoncture* (INSEE, 1946-1969)
E&P : *Economie et Prévision* (ministère des Finances, 1979-)
E&S : *Economie et Statistiques* (INSEE, 1970-)
RE : *Revue Economique* (1950-)
REP : *Revue d'Economie politique* (1887-)
S&EF : *Statistiques et Etudes Financières* (ministère des Finances, 1949-1984)

ACCARDO, J. et P. MONTEIL (1995), « Le patrimoine au décès en 1988 », *INSEE-Résultats* n°390 (série Consommations-modes de vie n°71), avril 1995 (117 p.)
ALLAIN, J.-C. (1978-1981), *Joseph Caillaux*, tome 1 : *Le défi victorieux (1863-1914)* (1978, 537 p.), tome 2 : *L'oracle (1914-1944)* (1981, 589 p.), Imprimerie Nationale.
ALLARD, P. (1994), « Un repérage des cycle du PIB en France depuis l'après-guerre », *E&P* n°112 (1994-1), pp. 19-34.
ALLIX, E. et M. LECERCLÉ (1926a), *L'impôt sur le revenu (impôts cédulaires et impôt général) – Traité théorique et pratique*, 2 tomes (445p. + 466 p.), Librairie Arthur Rousseau.
— (1926b), *L'impôt sur le revenu (impôts cédulaires et impôt général) : les nouvelles dispositions législatives (commentaire des lois du 4 décembre 1925, du 4 avril et du 29 avril 1926), complément au traité théorique et pratique* (124 p.), Librairie Arthur Rousseau.
— (1930), *L'impôt sur le revenu depuis 1926 (impôts cédulaires et impôt général) : 2^e supplément au traité théorique et pratique* (316 p.), Librairie Arthur Rousseau.
ANDRIEU, C., L. LE VAN et A. PROST (1987), *Les Nationalisations de la Libération – De l'utopie au compromis*, Presses de la FNSP.
ARDANT, G. (1972), *Histoire de l'impôt* (Livre II : Du XVIII^e siècle au XXI^e siècle), Fayard (870p.).
ARRONDEL, L. et A. LAFERRÈRE (1991), « Successions et héritiers à travers les données fiscales », *Economie et Prévision* n°100-101, pp. 137-159.

- (1994), « La transmission des grandes fortunes – Profil des riches défunts en France », *Economie et Statistiques* n°273, pp. 41-52.
- (1998), « Taxation and Wealth Transmission in France », Document de travail du Delta n°98-13 (32 p.)
- ARRONDEL, L. et A. MASSON (1997), « L'assurance-vie est-elle une épargne de luxe ? », *Risques* n°29 (avril-mars 1997), pp. 125-154.
- ASSELAIN, J.C. (1974), « Une erreur de politique économique : la loi des quarante heures de 1936 », *Revue Economique* juillet-août 1974, pp. 672-705.
- (1984), *Histoire économique de la France du XVIII^e siècle à nos jours*, tome 1 : *De l'Ancien Régime à la Première Guerre mondiale* (226 p.) et tome 2 : *De 1919 à la fin des années 1970* (219 p.), Editions du Seuil (Collection « Points »).
- ATKINSON, A.B. (1983), *The Economics of Inequality*, Clarendon Press (330 p.).
- ATKINSON, A.B. et A.J. HARRISON (1978), *Distribution of Personal Wealth in Britain*, Cambridge University Press (330 p.).
- ATKINSON, A.B. et J. MICKLEWRIGHT (1992), *Economic Transformation in Eastern Europe and the Distribution of Income*, Cambridge University Press (448 p.).
- ATKINSON, A.B., L. RAINWATER et T. M. SMEEDING (1995), *Income Distribution in OECD Countries – Evidence from the Luxembourg Income Study*, OECD (164 p.).
- AUBERT, J. M. (1999), « Est-il efficace de soutenir la natalité ? », *Economie publique – Etudes et recherches* n°3-4 (2^e semestre 1999), pp. 161-187.
- D'AVENEL, G. (1909), *Les riches depuis 700 ans*, Librairie Armand Colin (387 p.).
- AZÉMA, J.P. (1979), *De Munich à la Libération (1938-1944)*, Editions du Seuil (Nouvelle histoire de la France contemporaine, n°14) (416 p.).
- BANDERIER, G. (1970), « Les revenus des ménages en 1965 », *Les Collections de l'INSEE* n°34 (série M, n°7), décembre 1970 (132 p.).
- BANDERIER, G. et P. GHIGLIAZZA (1974), « Les revenus des ménages en 1970 », *Les Collections de l'INSEE* n°147 (série M, n°40), décembre 1974 (148 p.).
- BAUDELLOT, C. et A. LEBEAUPIN (1979a), « Les salaires de 1950 à 1975 », *Economie et Statistiques* n°113 (juillet-août 1979), pp. 15-22.
- (1979b), « Les salaires de 1950 à 1975 », Document de travail de la Division « Revenus » de l'INSEE (212 p.).
- BAUDRIN, (1929), *Des droits de mutation à titre gratuit de la loi de l'an VII à l'heure actuelle*, Paris.
- BAYET, A. (1997), « Deux siècles d'évolution des salaires en France », INSEE, Document de travail de la Direction des Statistiques Démographiques et Sociales n°F9702 (29 p.) (partiellement reproduit dans Marchand et Thélot (1997, chapitre VII)).
- BAYET, A. et M. JULHÈS (1996), « Séries longues sur les salaires », *INSEE-Résultats* n°457 (série Emploi-Revenus n°105), avril 1996 (94 p.).
- BECKER, J.J. et S. BERNSTEIN (1990), *Victoire et frustrations (1914-1929)*, Editions du Seuil (Nouvelle histoire de la France contemporaine, n°12) (455 p.).
- BÉGUÉ, J. (1976), « Remarques sur une étude de l'OCDE concernant la répartition des revenus dans divers pays », *Economie et Statistiques* n°84 (décembre 1976), pp. 97-104.
- 1987, « Les enquêtes sur les revenus fiscaux des ménages », in *Pour une histoire de la statistique*, INSEE-Economica, tome 2 (Matériaux), pp. 241-251.
- BELTRAME, P. (1970), *L'imposition des revenus*, Berger-Levrault (352 p.).
- BENABOU, R. (1996), « Inequality and Growth », in *NBER Macroeconomics Annual 1996*, MIT Press.
- BISHOP, J.A., K.V. CHOW, J.P. FORMBY et C.C. HO (1994), « The Redistributive Effects of Non-Compliance and Tax Evasion in the US », in *Taxation, Poverty and Income Redistribution*, édité par J. Creedy, pp. 28-47, Cambridge University Press.
- BIRNBAUM, P. (1978), *La Classe dirigeante française*, PUF (189p.).
- (1979), *Le peuple et les « gros » – Histoire d'un mythe*, Grasset (238 p.).
- BLANCHET, D. (1992), « Interpréter les évolutions temporelles de l'activité féminine et de la fécondité », *Population*, vol. 47, n°2, pp. 389-408.

- BLANCHET, D. et O. ECKERT-JAFFÉ (1994), « The Demographic Impact of Family Benefits : Evidence from a Micro Model and from Macro-Data », in *The Family, the Market and the State in Ageing Societies* (Ermish et Ogawa, éd.), pp. 79-104, Oxford University Press.
- BOLTANSKI, L. (1982), *Les Cadres : la formation d'un groupe social*, Les Editions de Minuit (523 p.).
- BONNEFOUS, G. et E. (1956-1967), *Histoire politique de la Troisième République*, tome 1 : *L'avant-guerre (1906-1914)* (1956, 434 p.), tome 2 : *La Grande Guerre (1914-1918)* (1958, 412 p.), tome 3 : *L'après-guerre (1919-1924)* (1959, 463 p.), tome 4 : *Cartel des gauches et Union nationale (1924-1929)* (1960, 412 p.), tome 5 : *La République en danger : des ligues au Front Populaire (1930-1936)* (1962, 476 p.), tome 6 : *Vers la guerre : du Front Populaire à la Conférence de Munich (1936-1938)* (1965, 451 p.), tome 7 : *La course vers l'abîme : la fin de la III^e République (1938-1940)* (1967, 449 p.), PUF.
- BORJAS, G., R. FREEMAN et L. KATZ (1992), « On the Labor Market Effects of Immigration and Trade », in *Immigration and the Work Force : Economic Consequences for the United States and Source Areas*, G. Borjas et R. Freeman, University of Chicago Press.
- BORNE, D. et H. DUBIEF (1989), *La crise des années 30 (1929-1938)*, Editions du Seuil (Nouvelle histoire de la France contemporaine, n°13) (330 p.).
- BOURDIEU, J., G. POSTEL-VINAY et A. SUWA-EISENMANN (2000), « Wealth Accumulation in France 1800-1940 : Individuals and Dynasties – The Weakness of Strong Ties ? », article non publié, ENS-LEA (23 p.).
- BOURGUIGNON, F. et M. MARTINEZ (1997), « Decomposition of the Changes in the Distribution of Primary Family Incomes : A Microsimulation Approach Applied to France, 1979-1994 », article non publié, ENS-DELTA.
- BOUTON, A. (1931), *La Fin des rentiers – Histoire des fortunes privées en France depuis 1914*, Editions M.P. Trémois (308 p.).
- BOUVIER, J. (1973), « Le système fiscal français du XIX^e siècle : étude critique d'un immobilisme », in R. Schnerb, *Deux Siècles de fiscalité française, XIX^e-XX^e siècle* (recueil d'articles présentés par J. Bouvier et J. Wolff), pp. 226-262, Mouton.
- BOWLEY, A. (1914), « The British Super-Tax and the Distribution of Income », *Quarterly Journal of Economics*, vol. 28, pp. 255-268.
- (1920), *The Change in the Distribution of National Income, 1880-1913*, Oxford.
- BOYER, R. (1978), « Les salaires en longue période », *Economie et Statistiques* n°103 (septembre 1978), pp. 27-57.
- (1987), *La Théorie de la régulation : une analyse critique*, La Découverte (143 p.).
- BRIE (de), C. et P. CHARPENTIER (1975), *Dossier F... comme fraude fiscale*, Editions Alain Moreau (479 p.).
- BRITAIN, J.A. (1972), *The Payroll Tax for Social Security*, Brookings Institution.
- BROCHIER, H. (1950), *Finances publiques et redistribution des revenus*, Armand-Colin (Cahiers de la FNSP n°15) (239 p.).
- BRESCIANI-TURONI, C. (1939), « Annual Survey of Statistical Data : Pareto's Law and the Index of Inequality of Incomes », *Econometrica* vol. 7, n°2, pp. 107-133.
- BROUSSE, H. (1957), « Variations de structure de la consommation depuis 50 ans », *E&C* n°5 (mai 1957), pp. 479-493.
- CAILLAUX, J. (1897-1904), *Les impôts en France – Traité technique*, Marescq-Ainé et Plon (2 tomes, 410p. +500p.).
- (1910), *L'impôt sur le revenu*, Berger-Levrault (539 p.).
- CAMPAGNE, N., D. Contencin, C. Roineau (1996), « Les revenus fiscaux des ménages en 1990 », *INSEE-Résultats* n°453 (série Emploi-Revenus n°103), avril 1996 (123 p.).
- CANCEILL, G. (1979), « Héritages et donations immobilières », *Economie et Statistiques* n°114 (septembre 1979), pp. 95-102.
- (1989), « Les revenus fiscaux des ménages en 1984 », *Les Collections de l'INSEE* n°605 (série M, n°139), mai 1989 (146 p.).
- CANCEILL, G., A. LAFERRÈRE et P. MERCIER (1987), « Les revenus fiscaux des ménages en 1979 (et

- principaux résultats de 1975) », *Les Collections de l'INSEE* n°570 (série M, n°127), décembre 1987 (207 p.).
- CANDELON, B. et P.Y. HÉNIN (1995), « La récession des années quatre-vingt-dix a-t-elle été exceptionnelle ? », *E&P* n°120 (1995-4), pp. 51-71.
- CARRÉ, J.J., P. DUBOIS et E. MALINVAUD (1972), *La croissance française – Un essai d'analyse économique causale de l'après-guerre*, Editions du Seuil (710 p.).
- CETTE, G. et S. MAHFOUZ (1995), « Le partage primaire du revenu – Constat descriptif sur longue période », Document de travail n°G9507 (INSEE, Direction des Etudes et des Synthèses Economiques).
- (1996), « Le partage primaire du revenu : un constat descriptif sur longue période », *E&S* n°296-297 (juin-juillet 1996), pp. 165-189.
- CHÉLINI, M.P. (1998), *Inflation, Etat et opinion en France de 1944 à 1952*, Imprimerie Nationale (Comité pour l'histoire économique et financière de la France) (672 p.).
- CLARK, C. (1937), *National Income and Outlay*, London.
- COLSON, C. (1903), *Cours d'économie politique* (Tome second : *La propriété des biens corporels et incorporels, le commerce et la circulation*), Gauthier-Villars et Guillaumin et C^{ie} (774 p.).
- (1918), *Cours d'économie politique* (Livre troisième : *La propriété des capitaux, des agents naturels et des biens incorporels*), Gauthier-Villars et Felix Alcan (456 p.).
- (1927), *Cours d'économie politique* (Livre troisième : *La propriété des capitaux, des agents naturels et des biens incorporels*) (édition définitive), Gauthier-Villars et Félix Alcan (516 p.).
- COMBEMALE, P. (1999), *Introduction à Keynes*, Editions La Découverte, collection « Repères » (122 p.).
- CORNUT, P. (1963), *Répartition de la fortune privée en France par département et par nature de biens au cours de la première moitié du xx^e siècle*, Armand Colin (656 p.).
- COSTE, A. (1890), *Etude statistique sur les salaires des travailleurs et le revenu de la France*, communication faite à la Société de statistique de Paris le 18 juin 1890, Guillaumin.
- COUTROT, A. (1972), « La politique familiale », in *Le Gouvernement de Vichy (1940-1942)*, pp. 245-263, Librairie Armand Colin (Actes du Colloque de la FNS P.).
- CURCI, G. (1990), « Le prix du loyer », in *Données Sociales 1990*, INSEE, pp. 191-193.
- DAGUET, F. (1995), « Un siècle de démographie française – Structure et évolution de la population de 1901 à 1993 », *INSEE-Résultats* n°434-435 (série Démographie-Société n°47-48), décembre 1995 (305 p.).
- DANYSZ, E. (1934), « Contribution à l'étude des fortunes privées d'après les déclarations de successions », *BSGF*, octobre-décembre 1934 (tome XXIV), pp. 111-171.
- DARRAS (1966), *Le partage des bénéficiaires – Expansion et inégalités en France*, Les Editions de Minuit (444 p.).
- DAUMARD, A. (1973), *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 (603 p.).
- DAUMARD, A. (1977), « Les statistiques successorales en France aux xix^e et xx^e siècles », in *Pour une histoire de la statistique*, INSEE-Economica, tome 1 (Contributions), pp. 381-392.
- DAVID, C. (1987), *L'Impôt sur le revenu des ménages*, Economica.
- DECENCIÈRE-FERANDIÈRE, A. (1936), « L'imposition des gains spéculatifs », *Revue de Science et de Législation Financières* n°1 (1^{er} trimestre 1936), pp. 5-20.
- DELORME, H. (1965), *L'Impôt à l'époque du capitalisme monopoliste d'Etat*, Editions sociales (378 p.).
- DELORME, R. et C. ANDRÉ (1983), *L'Etat et l'Economie – Un essai d'explication de l'évolution des dépenses publiques en France, 1870-1980*, Editions du Seuil (763 p.).
- DESABIE, J. (1987), « Les enquêtes sur les conditions de vie des ménages », in *Pour une histoire de la statistique*, INSEE-Economica, tome 2 (Matériaux), pp. 253-286.
- DESROSIÈRES, A. (1977), « Eléments pour l'histoire des nomenclatures socioprofessionnelles », in *Pour une histoire de la statistique*, INSEE-Economica, tome 1 (Contributions), pp. 155-229.
- (1987), « Les nomenclatures de professions et emplois », in *Pour une histoire de la statistique*, INSEE-Economica, tome 2 (Matériaux), pp. 35-56.

- DESROSIÈRES, A. et L. THÉVENOT (1988), *Les catégories socioprofessionnelles*, Editions La Découverte, Collection « Repères », 1988 (128p.).
- DIVISIA, F., J. DUPIN et R. ROY (1956), *A la recherche du franc perdu* (3 volumes : *Hausse et dispersion des prix* (47 p.), *Stagnation de la production* (103 p.), *Fortune de la France* (122p.)).
- DUGÉ DE BERNONVILLE, L. (1931), « Les revenus privés en France avant et après la guerre », in M. Huber, *La population de la France pendant la guerre, avec un appendice sur les revenus avant et après la guerre*, pp. 911-965, PUF.
- (1933), « Les revenus privés », in « La France économique en 1932 », pp. 639-661, *Revue d'Economie politique* mai-juin 1933 (vol. 47, n°3).
- (1935), « Les revenus privés », in « La France économique en 1934 », pp. 586-615, *Revue d'Economie politique* mai-juin 1935 (vol. 49, n°3).
- (1936), « Les salaires et les consommations », in « La France économique en 1935 », pp. 1123-1143, *Revue d'Economie politique* mai-juin 1936 (vol. 50, n°3).
- (1937), « Les revenus privés », in « La France économique en 1936 », pp. 528-551, *Revue d'Economie politique* mai-juin 1937 (vol. 51, n°3).
- (1938), « Les salaires et les consommations », in « La France économique en 1937 », pp. 935-955, *Revue d'Economie politique* mai-juin 1938 (vol. 52, n°3).
- (1939), « Revenus privés et consommations », in « La France économique en 1938 », pp. 943-967, *Revue d'Economie politique* mai-juin 1939 (vol. 53, n°3).
- DUMKE, R. (1991), « Income inequality and industrialization in Germany, 1850-1913 : the Kuznets hypothesis re-examined », in *Income Distribution in Historical Perspective*, édité par Y. Brenner, H. Kaelble et M. Thomas, pp. 117-148, Cambridge University Press.
- DUMONS, B. et G. POLLET (1994), *L'Etat et les retraites – Genèse d'une politique*, Belin (481 p.).
- DURIF, P. (1987), « Les sources statistiques relatives aux conditions de logement des ménages », in *Pour une histoire de la statistique*, INSEE-Economica, tome 2 (Matériaux), pp. 303-313.
- FALL, M. (1992), « Les comptes de revenu des ménages par catégorie socioprofessionnelle 1984-1989 », *INSEE-Résultats* n°226 (série « Emploi-Revenus » n°42), décembre 1992 (129 p.).
- FEENBERG, D. et J. POTERBA (1993), « Income Inequality and the Incomes of Very High Income Taxpayers : Evidence from Tax Returns », *Tax Policy and the Economy* n°7, pp. 145-177.
- (2000), « The Income and Tax Share of Very High Income Households, 1960-1995 », *NBER Working Paper* n°7525 (14 p.).
- FONTAINE, C. (1966), *Les Mouvements des prix et leur dispersion (1892-1963)*, Librairie Armand Colin (Etudes et mémoires du Centre d'Etudes Economiques n°63) (295 p.).
- FOUQUET, A. (1982), « Les comptes de patrimoines : quelques aspects méthodologiques », in *Accumulation et répartition des patrimoines*, édité par D. Kessler, A. Masson et D. Strauss-Kahn, pp. 97-116, Economica.
- FOUQUET, A. et M. MÉRON (1982), « Héritages et donations », *Economie et Statistiques* n°145.
- FOURASTIÉ, J. (1951), *Machinisme et bien-être*, Les Editions de Minuit (255 p.).
- (1958), *Documents pour l'histoire et la théorie des prix*, Librairie Armand Colin (Etudes et mémoires du Centre d'Etudes Economiques n°43) (813 p.).
- (1961), *Documents pour l'histoire et la théorie des prix : tome II*, Librairie Armand Colin (Etudes et mémoires du Centre d'Etudes Economiques n°51) (685 p.).
- (1969), *L'Evolution des prix à long terme*, PUF (358 p.).
- (1970), *Documents pour l'élaboration d'indices du coût de la vie en France de 1910 à 1965*, Editions Mouton (Etudes et mémoires du Centre d'Etudes Economiques n°66) (360 p.).
- FOURASTIÉ, J. et J. (1977), *Pouvoir d'achat, prix et salaires*, Gallimard (214p.).
- FOURASTIÉ, J. (1979), *Les Trente Glorieuses, ou la révolution invisible de 1946 à 1975*, Fayard (288 p.).
- FOURASTIÉ, J. et B. BAZIL (1980), *Le Jardin du voisin – Essai sur les inégalités en France*, Le Livre de Poche (352 p.).
- (1984), *Pourquoi les prix baissent*, Hachette (320 p.).
- FOURASTIÉ, J. et J. (1987), *D'une France à l'autre – Avant et après les Trente Glorieuses*, Fayard (313 p.).

- FOURGEAUD, C. et A. NATAF (1963), « Etudes sur les revenus de 1956 », *E&C* juin 1963 (n°6), pp. 425-492.
- FOURQUET, F. (1980), *Les Comptes de la puissance – Histoire de la comptabilité nationale et du plan*, Encres (éditions recherches) (462 p.).
- FRAJERMAN, M. et D. WINOCK (1972), *Le vote de l'impôt général sur le revenu, 1907-1914*, Mémoire de Maîtrise de l'Université Paris VIII (450 p.).
- FRIEZ, A. et M. Julhès (1998), « Séries longues sur les salaires, édition 1998 », *INSEE-Résultats* n°605 (série Emploi-Revenus n°136), avril 1998.
- FROMENT, R. et P. Gavanier (1947), « Le revenu national français – Comptabilité économique nationale et évolution de l'économie française depuis 1938 », in « La France économique de 1939 à 1946 », pp. 905-930, *Revue d'Economie politique* septembre-octobre 1947 (vol. 57, n°5).
- (1948), « Revenu national et comptabilité économique », in « La France économique en 1947 », pp. 727-743, *Revue d'Economie politique* septembre-octobre 1948 (vol. 58, n°5).
- GIBRAT, R. (1931), *Les inégalités économiques*, Recueil Sirey (296 p.).
- GOGUEL, F. (1946), *La politique des partis sous la III^e République*, Editions du Seuil (566 p.).
- GOLDIN, C. et R. MARGO (1992), « The Great Compression : The Wage Structure in the United States at Mid Century », *Quarterly Journal of Economics*, February 1992 (vol. 107, n°1), pp. 1-34.
- GOMBERT, M. (1985), « Les ressources des ménages par catégorie socioprofessionnelle en 1979 », *Les Collections de l'INSEE* n°509 (série M n°116), décembre 1985 (60 p.).
- GOODMAN, A., P. JOHNSON et S. WEBB (1997), *Inequality in the UK*, Oxford University Press (297 p.).
- GOOLSBEE, A. (1997), « What Happens when you Tax the Rich ? Evidence from executive compensation », NBER Working Paper n°6333 (35 p.).
- GOTTSCHALK, P., B. GUSTAFSSON et E. PALMER (1997), *Changing Patterns in the Distribution of Economic Welfare*, Cambridge University Press (397p.).
- GOTTSCHALK, P. et T. SMEEDING (2000), « Empirical Evidence on Income Inequality in Industrialized Countries », in *Handbook of Income Distribution*, édité par A. Atkinson et F. Bourguignon, pp. 261-307, North-Holland.
- GRAMLICH, E.M., R. KASTEN et F. SAMMARTINO (1993), « Growing Inequality in the 1980s : the Role of Federal Taxes and Cash Transfers », in *Uneven Tides – Rising Inequality in America*, édité par S. Danziger et P. Gottschalk, pp. 225-249, Russel Sage Foundation (287 p.).
- GUGLIELMI, J.L. et M. PERROT (1953), *Salaires et revendications sociales en France, 1944-1952*, Librairie Armand Colin (Etudes et Mémoires du Centre d'Etudes Economiques n°9) (248 p.).
- HALBWACHS, M. (1921), « Revenus et dépenses de ménages de travailleurs : une enquête officielle d'avant guerre », *REP* janvier-février 1921 (vol. 35, n°1), pp. 50-59.
- (1933), *L'évolution des besoins de la classe ouvrière*.
- (1939), « Genre de vie », in « De la France d'avant guerre à la France d'aujourd'hui », pp. 439-455, *REP* janvier-février 1939 (vol. 53, n°1).
- HALL, B.J. et J.B. LIEBMAN (2000), « The Taxation of Executive Compensation », NBER Working Paper n°7596.
- HARTOG, J. et J. VEENBERGEN (1978), « Dutch Treat : Long Run Changes in Personal Income Distribution », *De Economist* n°126, pp. 521-549.
- HAUTCEUR, P.C. et S. GROTTARD (1999), « Taxation of Corporate Profits, Inflation and Income Distribution in France, 1914-1926 », article non publié, *ENS-DELTA*.
- HAUSER, R. et I. BECKER (1997), « The Development of Income Distribution in the Federal Republic of Germany during the 1970s and 1980s », in *Changing patterns in the distribution of economic welfare*, édité par P. Gottschalk, B. Gustafsson et E. Palmer, pp. 184-219, Cambridge University Press.
- HUBER, M. (1931), *La population de la France pendant la guerre, avec un appendice sur les revenus avant et après la guerre*, PUF (1025 p.).
- ISAÏA, H. et J. SPINDLER (1987), *Histoire du droit et des finances publiques*, vol. II : *Les grandes étapes de l'évolution de la fiscalité d'Etat, textes à l'appui*, Economica (690 p.).
- (1989), « L'impôt sur le revenu sous la III^e République », in *L'impôt sur le revenu en question*, édité par J.C. Martinez, pp. 69-101, Litec.

- JACQUIN, F. (1955), *Les cadres de l'industrie et du commerce en France*, Librairie Armand Colin (Études et Mémoires du Centre d'Études Économiques n°25) (258 p.).
- JANKELIOWITCH, R. (1949), « La répartition des revenus avant et après la guerre d'après les statistiques fiscales », *E&C* n°5 (septembre-octobre 1949), pp. 63-100.
- JEANNENEY, J. M. (1991), « Monnaie et mécanismes monétaires », in *Entre l'Etat et le marché : l'économie française des années 1880 à nos jours*, édité par M. Lévy-Leboyer et J.C. Casanova, pp. 289-329, Gallimard.
- JEANNENEY, J.N. (1984), *L'argent caché – Milieux d'affaires et pouvoirs politiques dans la France du XX^e siècle*, Editions du Seuil (308 p.).
- JEANNENEY, J.N. (1987), *Concordances des temps – L'actualité du passé*, Editions du Seuil (368 p.).
- JECK, A. (1968), « The Trends of Income Distribution in West Germany », in J. Marchal et B. Ducros, *The Distribution of National Income*, McMillan.
- JECK, A. (1970), *Wachstum und Verteilung des Volkseinkommens – Untersuchungen und Materialien zur Entwicklung der Einkommensverteilung in Deutschland, 1870-1913*, Tübingen.
- JOURDAN, J.P. (1991), « Pour une histoire des traitements de fonctionnaires de l'Administration au XIX^e siècle : l'apport du Bulletin des Lois à travers les années 1789-1814 », *Histoire, économie et société* n°2 (2^e trimestre 1991), pp. 227-244.
- JUHN, C., K. MURPHY et B. PIERCE (1993), « Wage Inequality and the Rise in Returns to Skill », *Journal of Political Economy*, vol. 101, pp. 410-442.
- KAELBLE, H. (1986), *Industrialization and Social Inequality in 19th Century Europe*, Berg (216p.).
- KATZ, L., G. LOVEMAN et D. BLANCHFLOWER (1995), « A Comparison of Changes in the Structure of Wages in Four OECD Countries », in *Differences and Changes in Wage Structure*, édité par L. Katz et R. Freeman, University of Chicago Press.
- KING, W.I. (1915), *The Wealth and Income of the People of the United States*, MacMillan.
- KRAUS, F. (1981), « The Historical Development of Income Inequality in Western Europe and the United States », in *The Development of Welfare States in Europe and America*, édité par P. Flora et A. Heidenheimer, pp. 187-236, Transaction Books.
- KUCZYNSKI, J. (1960-1972), *Die Gesichte der Lage der Arbeiter unter dem Kapitalismus*, Akademi-Verlag Berlin, 38 volumes.
- (1967), *Les Origines de la classe ouvrière*, Hachette (254 p.).
- KUZNETS, S. (1953), *Shares of Upper Income Groups in Income and Savings*, National Bureau of Economic Research (707 p.).
- (1955), « Economic Growth and Economic Inequality », *American Economic Review* 45-1 (mars 1955), pp. 1-28.
- LAFERRÈRE, A. (1990), « Successions et héritiers », *INSEE-Cadrage* n°4 (série Démographie-société n°2), mai 1990 (48 p.).
- (1999), « L'occupation des logements depuis 1945 », in *Données Sociales 1999*, INSEE, pp. 333-340.
- LAFERRÈRE, A. et P. MONTEIL (1992), « Successions et héritiers en 1987 », INSEE, Document de travail de la Direction des Statistiques Démographiques et Sociales n°F9210 (68 p.).
- (1994), « Le patrimoine au décès en 1988 », INSEE, Document de travail de la Direction des Statistiques Démographiques et Sociales n°F9410 (177 p.).
- LAMPMAN, R.J. (1962), *The Share of Top Wealth-Holders in National Wealth, 1922-1956*, National Bureau of Economic Research/Princeton University Press (286 p.).
- LAROQUE, P. (1955), « Préface », in Jacquin (1955), pp. I-XIII.
- LAUFENBURGER, H. (1934), « Fluctuations économiques et rendements fiscaux », *REP* janvier-février 1934 (vol. 48, n°1), pp. 12-42.
- (1950), *Traité d'économie et de législation financières*, Sirey.
- LECAILLON, J. (1948), *Les rapports des finances publiques et de la conjoncture en France de 1914 à 1948 : essai de construction d'un modèle théorique explicatif*, Thèse, Faculté de Droit de l'Université de Paris (838 p.).
- (1952), « Le revenu des cadres », *RE* n°2 (mars-avril 1952), pp. 206-245.

- LEHOULIER, J. (1947), « L'évolution des salaires depuis 1938 », in « La France économique de 1939 à 1946 », pp. 1503-1529, *REP* nov. –déc. 1947 (vol. 57, n°6).
- (1948), « L'évolution des salaires », in « La France économique en 1947 », pp. 1153-1181, *REP* nov. –déc. 1948 (vol. 58, n°6).
- LEQUILLER, F. (1997), « L'indice des prix à la consommation surestime-t-il l'inflation ? », *E&S* n°303 (mars 1997), pp. 3-32.
- LEROY-BEAULIEU, P. (1881), *Essai sur la répartition des richesses et sur la tendance à une moindre inégalité des conditions*, Editions Guillaumin (586 p.).
- LEVASSEUR, E. (1907), *Questions ouvrières et industrielles en France sous la Troisième République*, Arthur Rousseau (968 p.).
- LÉVY-BRUHL, R. (1951), « L'évolution des salaires de 1948 à 1950 », in « La France économique de 1948 à 1950 », pp. 441-462, *REP* mars-juin 1951 (vol. 61, n°2-3).
- (1952), « L'évolution des salaires en 1951 », in « La France économique en 1951 », *REP* mars-juin 1952 (vol. 62, n°2-3).
- LÉVY-LEBOYER, M. (1979), « Hierarchical Structures, Rewards and Incentives in a Large Corporation : The Early Managerial Experience of Saint-Gobain, 1872-1912 », in *Law and the Formation of the Big Enterprises in the 19th and Early 20th Centuries*, édité par N. Horn et J. Kocka, pp. 451-475, Göttingen : Vandenhoeck & Ruprecht.
- LÉVY-LEBOYER, M. et F. BOURGUIGNON (1985), *L'économie française au XIX^e siècle – Analyse macroéconomique*, Economica (362 p.).
- LHOMME, J. (1925), *Anciens et nouveaux impôts directs – Etude critique des transformations du système fiscal français depuis 1914*, Thèse, Faculté de Droit de l'Université de Toulouse (263 p.).
- (1968), « Le pouvoir d'achat de l'ouvrier français au cours d'un siècle : 1840-1940 », *Le Mouvement Social* n°63 (avril-juin 1968), pp. 41-69.
- LINDERT, P. (2000), « Three Centuries of Inequality in Britain and America », in *Handbook of Income Distribution*, édité par A. Atkinson et F. Bourguignon, pp. 167-216, North-Holland.
- MADDISON, A. (1995), *Monitoring the World Economy, 1820-1992*, OECD Development Centre Studies (255 p.).
- MALAN, M. (1966), *La répartition de la charge fiscale en France de 1820 à 1964*, Thèse, Faculté de Droit et de Sciences Economiques, Université de Paris (200p.).
- MALINVAUD, E. (1954), « La distribution des revenus par groupes en France », *E&C* mars 1954 (9^e année, n°3), pp. 285-300.
- MALISSEN, M. (1953), *L'autofinancement des sociétés en France et aux Etats-Unis*, Dalloz (246 p.).
- (1957), *Investissement et financement : origine et emploi des fonds des grandes sociétés*, Armand Colin (213 p.).
- MARCHAL, J. (1933), « Le rendement des impôts français sur le revenu avant et depuis la guerre », *Revue de Science et de Législation Financière* octobre-novembre-décembre 1933 (vol. 31, n°4), pp. 575-637.
- (1942), *Rendements fiscaux et conjoncture – Contribution à la théorie de la sensibilité des impôts*, Librairie de Médecis (254 p.).
- MARCHAL, J. et J. LECAILLON (1958-1970), *La répartition du revenu national*, Editions Génin (4 tomes) (667p. +388p. +393p. +332 p.).
- MARCHAND, O. et C. THÉLOT (1991), *Deux siècles de travail en France*, INSEE (Collection INSEE-Etudes, janvier 1991) (202 p.).
- MARCHAND, O. et C. THÉLOT (1997), *Le travail en France (1800-2000)*, Editions Nathan (269 p.).
- MARCZEWSKI, J. (1987), « Préface », in Toutain (1987), pp. 3-48.
- MARION, M. (1923), « Statistique comparée des augmentations de salaires depuis 1914 », *Journal de la Société de Statistique de Paris*, 64^e année, pp. 281-288.
- MARNATA, F. (1961), *Les loyers des bourgeois de Paris, 1860-1958*, Librairie Armand Colin (118 p.).
- MARQUIS, G. (1947), *L'impôt général sur le revenu en France : évolution, problèmes actuels*, Thèse, Université de Paris, Faculté de Droit (137 p.).
- MARSEILLE, J. (1980), « Les origines "inopportunes" de la crise de 1929 en France », *Revue économique*, vol. 31, n°4 (juillet 1980), pp. 648-684.

- (1996), « Enquête sur la fortune des Français », *L'Histoire* n°204 (novembre 1996), pp. 26-32.
- MARTIN, J. (1998), « Politique familiale et travail des femmes mariés en France : perspective historique (1942-1982) », *Population*, vol. 53, n°6, pp. 1119-1152.
- MARTIN, M. (1981), « Les ressources des ménages par catégorie socioprofessionnelle en 1975 », *Les Collections de l'INSEE* (série M, n°87).
- MARTINEZ, C. et C. ROINEAU (1999), « Les taux de possession de patrimoine par les ménages », *INSEE-Résultats* n°635-636 (série Emploi-Revenus n°144-145), janvier 1999 (352 p.).
- MARTINEZ, J.C. (1989), *L'impôt sur le revenu en question*, Litec (357 p.).
- MASSON, A. et D. STRAUSS-KAHN (1978), « Croissance et inégalité des fortunes de 1949 à 1975 », *Economie et Statistique* n°98 (mars 1978), pp. 31-49.
- MAYEUR, J. M. (1984), *La vie politique sous la Troisième République (1870-1940)*, Editions du Seuil (449 p.).
- MERCILLON, H. (1955), *La rémunération des employés*, Librairie Armand Colin (Etudes et Mémoires du Centre d'Etudes Economiques n°23) (252 p.).
- MICHALET, C.A. (1968), *Les placements des épargnants français de 1815 à nos jours*, PUF (374 p.).
- MINOT, B. (1985), « La réforme fiscale du 31 décembre 1936 », in *Etats, fiscalités, économies*, textes rassemblés par J. Bouvier et J.C. Perrot, pp. 107-120, Publications de la Sorbonne.
- MITZAKIS, M. (1944), *Principaux aspects de l'évolution financière de la France, 1936-1944*, Les publications techniques (172p.).
- MORSELLI, E. et L. TROTABAS (1964), *Enquête sur les tarifs d'impôts*, LGDJ (412 p.).
- MORCK, R.K., D.A. STRANGELAND et B. YEUNG (1998), « Inherited Wealth, Corporate Control and Economic Growth : the Canadian Disease ? », NBER Working Paper n°6814.
- MORRISSON, C. (1984), « La répartition factorielle des revenus en France (1880-1979) », document non publié, Laboratoire d'Economie Politique (ENS).
- (1991), « L'inégalité des revenus », in *Entre l'Etat et le marché : l'économie française des années 1880 à nos jours*, édité par M. Lévy-Leboyer et J.C. Casanova, pp. 131-155, Gallimard.
- (2000), « Historical Perspectives on Income Distribution : the Case of Europe », in *Handbook of Income Distribution*, édité par A. Atkinson et F. Bourguignon, pp. 217-260, North-Holland.
- MORRISSON, C. et W. SNYDER (2000), « Les inégalités de revenus en France du début du XVIII^e siècle à 1985 », *Revue Economique* vol. 51, n°1 (janvier 2000), pp. 119-154.
- MOURÉ, K. (1988), *La politique du franc Poincaré (1928-1936)*, Albin Michel (554 p.).
- MOURRE, B. (1922), « Des variations de l'inégalité des revenus et du revenu moyen », *Journal de la Société de Statistique de Paris*, 63^e année, pp. 215-227.
- MUEL-DREYFUS, F. (1996), *Vichy et l'éternel féminin*, Editions du Seuil (388 p.).
- MUELLER, J.H. et S. Geisenberger (1972), *Die Einkommenstruktur in verschiedenen deutschen Ländern, 1874-1914*, Duncker & Humblot.
- NEYMARCK, A. (1911), « Les chemineaux de l'épargne », *Journal de la Société de Statistique de Paris*, 52^e année, avril 1911, pp. 122-166.
- NIZET, J.-Y. (1991), *Fiscalité, économie et politique – L'impôt en France, 1945-1990*, LGDJ (636 p.).
- NOLAN, B. (1987), *Income Distribution and the Macroeconomy*, Cambridge University Press (207p.).
- (1988-1989), « Macroeconomic Conditions and the Size Distribution of Income : evidence from the United Kingdom », *Journal of Post-Keynesian Economics* vol. IX, n°2 (winter 1988-89), pp. 196-221.
- OMALEK, L., A. LAFERRÈRE, D. LE BLANC, F. CHERRIER et D. GUYOT (1998), « Les conditions de logement des ménages – Exploitation de l'enquête Logement 1996-1997 », *INSEE-Résultats* n°622-623 (série « Consommation – Modes de vie » n°97-98), novembre 1998 (292 p.).
- PARETO, V. (1896), « La courbe de la répartition de la richesse », in *Ecrits sur la courbe de la répartition de la richesse*, pp. 1-15 (textes de Pareto rassemblés par G. Busino, Librairie Droz, 1965) (article également reproduit dans Séailles (1910, pp. 127-137)).
- (1896-1897), *Cours d'Economie Politique* (2 volumes) (réédition sous la direction de G. Busino, Librairie Droz, 1964).

- PAXTON, R.O. (1973), *La France de Vichy (1940-1944)*, Editions du Seuil (2^e édition, 1997, 462 p.).
 — (1996), *Le temps des chemises vertes – Révoltes paysannes et fascisme rural, 1929-1939*, Editions du Seuil (316 p.).
- PENOUIL, M. (1957), *Les cadres et leur revenu*, Editions Génin (327 p.).
- PERROT, M. (1961), *Le mode de vie des familles bourgeoises, 1873-1953*, Librairie Armand Colin (300 p.).
- PERROT, M. (1965), « Données statistiques sur l'évolution des rémunérations salariales de 1938 à 1963 », *E&C* n°8 (août 1965), pp. 2-167.
- PERROUX, F. (1933), *Les traitements des fonctionnaires en France*, Sirey.
- PHELPS-BROWN, H. (1988), *Egalitarianism and the Generation of Inequality*, Oxford University Press (552 p.).
- PIÉTRI, F. (1933), *Justice et injustice fiscale*, Editions Tallandier (196 p.).
- PIKETTY, T. (1997), *L'économie des inégalités*, Editions La Découverte, Collection « Repères » (122 p.).
 — (1998), « Les hauts revenus face aux modifications des taux marginaux supérieurs de l'impôt sur le revenu en France, 1970-1996 », Document de travail du Cepremap n°98-12 (176 p.) (version résumée publiée dans *Economie et Prévision* n°138-139 (1999), pp. 25-60).
 — (1999), « Attitudes Toward Income Inequality in France : do people really disagree ? », Document de travail du Cepremap n°99-18 (27 p.).
- PINÇON, M. et M. PINÇON-CHARLOT (1989), *Dans les beaux quartiers*, Editions du Seuil (254 p.).
 — (1996), *Grandes fortunes : dynasties familiales et formes de richesse en France*, Editions Payot et Rivages (375 p.).
 — (1997), *Voyage en grande bourgeoisie : journal d'enquête*, PUF (180 p.).
 — (1999), *Nouveaux patrons, nouvelles dynasties*, Calmann-Lévy (273 p.).
- PLAGNET, B. (1987), « La consécration par le droit fiscal de la définition économique du revenu ? », in Isaïa, H. et J. Spindler, *Histoire du droit et des finances publiques, vol. II : Les grandes étapes de l'évolution de la fiscalité d'Etat, textes à l'appui*, pp. 189-218, Economica.
- PORTIER, F. (1992), *Les rigidités de prix dans les fluctuations économiques*, Thèse, Université de Paris I (676 p.).
- PRIGENT, C. (1998), « La part des salaires dans la valeur ajoutée : une approche macroéconomique », Note INSEE n°17/G221/CP/CE (Direction des Etudes et Synthèses Economiques, Département des Etudes Economiques d'Ensemble) (23 p.).
- PROCOPOVITCH, S.N. (1926), « The Distribution of National Income », *The Economic Journal*, vol. 36, n°141 (mars 1926), pp. 69-82.
- QUARRÉ, D. (1981), « L'emploi et les rémunérations dans la fonction publique », in J. Affichard éd., *Pour une histoire de la statistique*, tome 2 (matériaux), pp. 191-209, Economica/INSEE.
- RÉMOND, R. (1967), *Léon Blum, chef de gouvernement (1936-1937)*, actes du colloque de 1965, introduits par R. Rémond, Librairie Armand Colin (439 p.).
- REMPPEL, J. M. (1987), « Les indices de prix à la consommation », in *Pour une histoire de la statistique*, INSEE-Economica, tome 2 (Matériaux), pp. 287-302.
- RIOUX, J.P. (1980), *La France de la Quatrième République, 1 : L'ardeur et la nécessité (1944-1952)*, Editions du Seuil (Nouvelle histoire de la France contemporaine, n°15) (314 p.).
 — (1983), *La France de la Quatrième République, 2 : L'expansion et l'impuissance (1952-1958)*, Editions du Seuil (Nouvelle histoire de la France contemporaine, n°16) (384 p.).
- RIVET, R. (1941), « Evaluation du montant des salaires distribués », *BSGF* décembre 1941 (tome 29, n°7), pp. 333-341.
- ROY, R. (1949), « Pareto statisticien : la distribution des revenus », *Revue d'Economie politique* septembre-décembre 1949 (vol. 59, n°5-6), pp. 555-577.
- ROZE, H. (1971), « Les ressources des ménages par catégorie socioprofessionnelle en 1965 », *Les Collections de l'INSEE* (série M, n°10), mai 1971.
- ROZE, H., J.C. PIERRE et M.E. MARTIN (1975), « Les ressources des ménages par catégorie socioprofessionnelle en 1970 », *Les Collections de l'INSEE* (série M, n°46), septembre 1975.

- RUAAULT, J.P. (1965), « Les revenus des ménages en 1962 », *E&C* décembre 1965 (n°12), pp. 3-112.
- (1966), « Les ressources des ménages par catégorie socioprofessionnelle », *E&C* juillet 1966 (21^e année, n°7), pp. 47-112.
- SABINE, B.E.V. (1966), *A History of the Income Tax*, Allen & Unwin (272 p.).
- SAEZ, E. (1999), « Responses to federal income tax changes in the inter-war period », PhD Dissertation, MIT, Department of Economics.
- SAUVY, A. (1936), « Comment réduire l'inégalité des revenus ? Essai d'une solution capitaliste au problème de la répartition », *REP* septembre-octobre 1936 (Vol. 50, n°5), pp. 1585-1613.
- (1954), « Rapport sur le revenu national présenté, au nom du Conseil Economique, par M. Alfred Sauvy », *Journal Officiel – Avis et rapports du Conseil Economique*, 7 avril 1954, pp. 373-391.
- (1965-1975), *Histoire économique de la France entre les deux guerres*, volume 1 : 1918-1931 (1965, 564 p.), volume 2 : 1931-1939 (1967, 626 p.), volume 3 : divers sujets (1972, 467 p.), volume 4 : sujets divers, conclusions et enseignements, bibliographie (1975, 298 p.), Fayard.
- (1978), *La vie économique des Français de 1939 à 1945*, Flammarion (256 p.).
- (1984), *Histoire économique de la France entre les deux guerres*, volumes 1, 2 et 3 (422p., 439p. et 476 p.), Economica.
- SAUVY, A. et P. DEPOID (1940), *Salaires et pouvoir d'achat des ouvriers et des fonctionnaires entre les deux guerres*, Institut National d'Etude du Travail et d'Orientation Professionnelle (64 p.).
- SAUVY, A. et R. RIVET (1939), « Fortune et revenu national », in « De la France d'avant guerre à la France d'aujourd'hui », *Revue d'Economie politique* janvier-février 1939 (vol. 53, n°1), pp. 356-392.
- SCHEUREN, F. et J. MCCUBBIN (1987-1988), « Individual income tax shares and average tax rates, tax years 1916-1950 », *Statistics of Income Bulletin* (Winter 1987-1988), pp. 1-70 (U.S. Treasury Department, Internal Revenue Service).
- (1988), « Individual Income Tax Shares and Average Tax Rates, Tax Years 1951-1986 », *Statistics of Income Bulletin* (Spring 1988), pp. 39-74 (U.S. Treasury Department, Internal Revenue Service).
- SÉAILLES, J. (1910), *La répartition des fortunes en France*, Editions Félix Alcan (143 p.).
- SEERS, D. (1951), *The levelling of Income Since 1938*, Oxford.
- SELIGMAN, E.R.A. (1913), *L'impôt sur le revenu*, M. Giard&E. Brière (833 p.).
- SÉRÉE DE ROCH, L. (1999), *La modernisation de la fiscalité en France (1914-1926) – L'exemple du Midi toulousain*, Thèse, Université de Toulouse I, Faculté de Droit (2 tomes, 843 p.).
- SIWEK-POUYDESSEAU, J. (1989), *Le syndicalisme des fonctionnaires jusqu'à la guerre froide, 1848-1948*, Presses Universitaires de Lille (342 p.).
- SHAPIRO, I. et R. GREENSTEIN (1999), *The Widening Income Gulf*, Center on Budget and Policy Priorities (Washington) (14 p.).
- SOLTOW, L. (1965), *Towards Income Equality in Norway*, University of Wisconsin Press.
- STAMP, J. (1936), « The Influence of the Price Level on the Higher Incomes », *Journal of the Royal Statistical Society* (vol. 99, part 4), pp. 627-673.
- STANLEY, R. (1993), *Dimensions of Law in the Service of Order – Origins of the Federal Income Tax, 1861-1913*, Oxford University Press (335 p.).
- STEUERLE, E. et M. HARTZMARK (1981), « Individual Income Taxation, 1947-1979 », *National Tax Journal*, vol. 32 (juin 1981).
- TALMY, R. (1962), *Histoire du mouvement familial en France (1896-1939)*, Thèse, Université de Lille, Faculté des Lettres et des Sciences Humaines.
- TAFFIN, C. (1993), « Un siècle de politique du logement : L'Etat doit-il être acteur ou simple arbitre ? », in *Données Sociales 1993*, INSEE, pp. 406-414.
- TIANO, A. (1957), *Les traitements des fonctionnaires et leur détermination, 1930-1957*, Editions Genin (554 p.).
- THIONNET, P. (1960), « Sur la distribution des revenus et les modèles qui s'y rapportent », in *Etudes de comptabilité nationale*, pp. 15-40 (Imprimerie Nationale, ministère des Finances, SEEF).
- TOUTAIN, J.C. (1987), « Le produit intérieur brut de la France de 1789 à 1982 », *Economie et Sociétés* (Cahiers de l'ISMEA), série « Histoire quantitative de l'économie française » n°15, mai 1987, pp. 49-237.

- (1996), « Comparaison entre les différentes évaluations du produit intérieur brut de la France de 1815 à 1938, ou l'histoire économique quantitative a-t-elle un sens ? », *Revue Economique*, juillet 1996 (n°4), pp. 893-919.
- (1997), « Le produit intérieur brut de la France, 1789-1990 », *Economie et Sociétés* (Cahiers de l'ISMEA), série « Histoire économique quantitative » n°1, novembre 1997, pp. 5-136.
- TREMPÉ, R. (1971), *Les mineurs de Carmaux (1848-1914)*, Les Editions Ouvrières (2 tomes, 1012 p.).
- TRÉVOUX, F. (1949), « Structure de la fortune privée en France », *REP* janvier-février 1949 (59^e année, n°1), pp. 33-42.
- TROTABAS, L. (1938), « La législation fiscale », in « La France économique en 1937 », pp. 555-563, *Revue d'Economie politique* mai-juin 1938 (vol. 52, n°3).
- VILLA, P. (1993), *Une analyse macroéconomique de la France au XX^e siècle*, CNRS Editions (Monographies d'économétrie) (499 p.).
- (1994), « Un siècle de données macroéconomiques », *INSEE-Résultats* n°303-304 (série Economie générale n°86-87), avril 1994 (266 p.).
- (1997), *Séries macroéconomiques historiques : méthodologie et analyse économique*, INSEE-Méthodes n°62-63, mars 1997 (228 p.).
- VINCENT, L.A. (1962), « Évolution de la production intérieure brute en France de 1896 à 1938 – Méthode et premiers résultats », *Etudes et Conjoncture*, novembre 1962 (n°11), pp. 900-933.
- (1965), « Population active, production et productivité dans 21 branches de l'économie française (1896-1962) », *Etudes et Conjoncture*, février 1965 (n°2), pp. 73-108.
- (1972), « Les comptes nationaux », in A. Sauvy, *Histoire économique de la France entre les deux guerres*, volume 3 (Fayard 1972), chapitre 12, pp. 309-343.
- VOLKOFF, S. (1987), « La statistique annuelle sur les salaires », in J. Affichard éd., *Pour une histoire de la statistique*, tome 2 (matériaux), pp. 219-228, Economica/INSEE.
- WILLIAMSON, J. (1985), *Did British Capitalism Breed Inequality ?*, Allen & Unwin (270 p.).
- (1991), « British Inequality During the Industrial Revolution : Accounting for the Kuznets Curve », in *Income Distribution in Historical Perspective*, édité par Y. Brenner, H. Kaelble et M. Thomas, pp. 57-75, Cambridge University Press.
- WILLIAMSON, J. et P. LINDERT (1980), *American Inequality – A Macroeconomic History*, Academic Press (362 p.).
- WITTE, J.F. (1985), *The Politics and Development of the Federal Income Tax*, The University of Wisconsin Press (438p.).
- WOLFF, E. (1994), *Top Heavy – A Study of the Increasing Inequality of Wealth in America*, The Twentieth Century Fund (92 p.).
- (1995), *Top Heavy – The Increasing Inequality of Wealth in America and What Can Be Done about It*, The New Press (110 p.).
- ZDATNY, S. M. (1999), *Les artisans en France au XX^e siècle*, Belin (368 p.).

INDEX

Cet index ne comprend pas les notions qui reviennent de façon incessante dans le livre : revenus, salaires, patrimoines, inégalité, hiérarchie, impôt sur le revenu, « 200 familles », « classes moyennes », etc. (la table des matières détaillée indique dans quel ordre ces notions sont traitées). Il se limite à un petit nombre de noms de personnes, de périodes historiques, d'organisations, etc., qui jouent un rôle significatif dans notre exposé mais que la table des matières ne permet pas de localiser précisément.

- Allemagne* : 479-480, 483, 494-496, 500, 524, 529, 531-534.
 ATKINSON, A.B. : 483, 490-491, 494, 500, 505-506, 516, 594.
 AURIOL, V. : 272, 276, 377-378, 383.
- BIRNBAUM, P. : 16, 116.
 BALLADUR, E. : 300, 324, 357, 364, 426.
 BARRE, R. : 289.
 BAUDELLOT, C. : 31, 665-666, 683.
 BAYET, A. : 31, 38, 80, 201-202, 204-205, 210, 525, 666, 678, 680-683, 685-686.
Bloc National : 260-271, 273, 277-279, 282, 290, 300, 308, 316, 344, 354, 362-363, 370, 444-445.
 BLUM, L. : 41, 161, 195-196, 267, 278, 317, 366, 372, 374, 377-378, 381, 383-384, 387, 442, 471-472.
 BOLTANSKI, L. : 194, 227.
 BOYER, R. : 76, 154, 544-545.
- CAILLAUX, J. : 20, 217, 219, 228, 237-239, 246-254, 259, 267, 318, 327, 332, 341-342, 346, 481-482, 738-741.
Cartel des Gauches : 265-267, 276, 282, 302, 308, 444-445.
Catégories socioprofessionnelles (CSP) : 25-26, 119-121, 170-175, 203-210, 219-223, 473, 681-683, 736-737.
Centre d'études des revenus et des coûts (CERC) : 24, 165, 732-733.
 CHABAN-DELMAS, J. : 333.
 CHIRAC, J. : 300, 321, 324, 357, 364, 424-425.
 COLSON, C. : 20, 223, 228, 473, 526-527, 738-741, 753.
 COTY, R. : 289.
 COUVE DE MURVILLE, M. : 320, 363, 371.
- DALADIER, E. : 16, 269, 278-280.
 DAUMARD, A. : 32, 222, 243, 245, 451, 474, 481, 535-536.
 DOUMER, P. : 20, 249, 259, 738-741.
 DOUMERGUE, G. : 269-272, 277, 301, 309, 364, 442.
 DUCLOS, J. : 377-378, 386.
 DUGÉ DE BERNONVILLE, L. : 30, 64, 134-135, 154, 241, 686, 694, 700-702, 704, 706, 708, 742.
- Etats-Unis* : 19, 430, 439-440, 478-479, 487-495, 499-500, 503-504, 507-511, 516-522, 534-535, 548-550.
- FABIUS, L. : 323.
 FAURE, E. : 312.
- Fonctionnaires* : 179, 189-199, 207-209.
 FOURASTIÉ, J. : 19, 83-92, 207-210, 522, 677, 679, 689-690.
 FRANÇOIS-MARSAL, F. : 261, 265, 354, 384.
Front Populaire : 39, 79, 157-161, 167, 195-196, 258, 270-271, 272-279, 281-282, 287-288, 300, 302, 317, 323, 342-344, 355, 362-363, 364-372, 374, 376-384, 471.
- GAULLE (de), C. : 39, 42, 284, 286, 301-302, 313, 321.
 GISCARD D'ESTAING, V. : 289, 313-316, 364, 424-425.
- HERRIOT, E. : 266, 269, 276, 445.
 HUE, R. : 14.
- Institut national de la statistique et des études économiques (INSEE)* : 19, 23, 31, 47, 50, 81, 90, 119, 134, 176, 185, 198, 205, 211, 217, 411, 417, 419, 429, 449, 463, 664, 677, 687, 689, 721, 725, 730-737.
- JOSPIN, L. : 14, 236, 325-326.
 JUPPÉ, A. : 315-316, 325, 357, 364, 426-427.
- KEYNES, J.M. : 384, 543 .
 KUZNETS, S. : 18-20, 25-26, 30, 33, 121, 125, 147-148, 168, 188, 430, 440, 475, 477, 484-486, 487-493, 512-513, 516-519, 522, 526, 594, 599.
- LASTEYRIE (de), C. : 265, 384.
 LAVAL, P. : 269, 271-272, 363, 371.
 LEROY-BEAULIEU, P. : 223, 228, 522-526, 529-531, 534, 739-740.
 LINDERT, P. : 483, 486, 488-489, 491, 493-494, 500, 513, 515, 519-522, 534-535.
 LOUCHEUR, L. : 266, 307, 349.
- Mai 1968* : 39, 165-167, 200-201, 319-326.
Mai 1981 : 39-40, 166-167, 201-202, 287-288, 319-326, 362, 364-372, 375, 384, 425, 470.
 MALINVAUD, E. : 76, 160, 544, 694, 708-709, 736.
 MALISSEN, M. : 62-63, 694, 705-706, 708.
 MARCHAIS, G. : 375.
 MARCHAND, O. : 49, 130, 660.
 MARSEILLE, J. : 154, 210, 544.
 MAUROY, P. : 40, 323, 326, 363, 367-371, 387.
 MAYER, R. : 301.
 MENDÈS-FRANCE, P. : 41, 160, 312-313.
 MITTERRAND, F. : 375-376, 385.
 MOLLET, G. : 320.

- MORRISON, C. : 19-20, 207, 210, 480-481, 495, 498, 500, 513, 519, 531, 537-538.
- NEYMARCK, A. : 223, 473, 527, 739, 753.
- PARETO, V. : 27, 472, 527-529, 593-601, 660-661, 664-665, 754-755, 772-773.
- Parti communiste (PCF)* : 14, 160-161, 226-227, 247, 286, 290, 303-304, 308, 310, 316-318, 336, 342, 344, 360, 364-365, 373-389.
- Parti radical* : 227, 246-247, 265-266, 268-269, 276, 301-302, 312.
- Parti socialiste (SFIO)* : 227, 247, 265-266, 272, 276, 286, 290, 308, 310, 316, 326, 329, 336, 360, 364-372, 373-389 .
- PHILIP, A. : 138.
- PINAY, A. : 39, 41, 445.
- PINÇON, M. : 449.
- PLEVEN, R. : 286, 301, 303.
- POINCARÉ, R. : 39, 154, 266-267, 273, 301, 354-355, 384, 441.
- POUJADE, P. : 312-313.
- Première Guerre mondiale* : 38-42, 56-57, 60, 73, 110-111, 123, 132-133, 152-153, 168, 181, 188-191, 198-199, 214, 224, 239, 252, 254-255, 259, 456, 458, 465-466, 469.
- PROCOPOVITCH, S.N. : 485, 498, 532.
- REYNAUD, P. : 160, 278, 280, 282, 301.
- Royaume-Uni* : 19, 478-486, 493-495, 500, 503-506, 507-511, 534.
- SAUVY, A. : 19-20, 39, 58, 76, 137, 160, 191-193, 267, 384, 445, 527, 694, 708-709, 741-742.
- Seconde Guerre mondiale* : 39-42, 56-57, 60-64, 74, 79, 110-111, 124, 134-140, 161-162, 167-168, 196-199, 279-284, 339, 352, 456, 458, 471, 492-493.
- Statistique Générale de la France (SGF)* : 19, 50, 81, 90, 119-121, 171-172, 222, 724-725.
- TARDIEU, A. : 268.
- THÉLOT, C. : 49, 130, 660.
- THOREZ, M. : 378.
- Trente Glorieuses* : 72-76, 80, 124, 145, 148, 163, 326, 355, 457, 499-502, 507-508, 542, 544-545, 550.
- VICHY : 279-284, 300-301, 309, 343, 355-357, 463.
- VILLA, P. : 30, 39, 160, 678, 680-683, 686, 689-691, 694, 698-700, 705-709.
- WILLIAMSON, J. : 483, 486, 488, 491, 493, 500, 513, 515, 519-522, 534.

TABLE DES TABLEAUX ET GRAPHIQUES

Tableau 0-1 : Les hauts revenus en France en 1998	12
Graphique 0-1 : La composition des hauts revenus en 1998 : des « classes moyennes » (fractile P90-95) aux « 200 familles » (fractile P99,99-100)	15
Graphique 1-1 : Le taux d'inflation en France de 1900 à 1998	38
Graphique 1-2 : Taux de conversion des francs courants de 1900-1998 en francs de 1998	43
Graphique 1-3 : La taille moyenne des ménages et des foyers de 1900 à 1998	45
Graphique 1-4 : Le nombre d'emplois salariés et non salariés en France de 1901 à 1998 (en pourcentage de l'emploi total)	51
Graphique 1-5 : Le partage de la valeur ajoutée des entreprises entre travail et capital en 1913 et de 1919 à 1998	59
Graphique 1-6 : Le revenu moyen par foyer de 1900 à 1998 (en francs de 1998)	71
Graphique 1-7 : Le revenu moyen par habitant de 1900 à 1998 (en francs de 1998)	71
Tableau 1-1 : Les taux de croissance du revenu moyen de 1900 à 1998	72
Graphique 1-8 : Le salaire moyen par salarié de 1900 à 1998 (en francs de 1998)	78
Graphique 1-9 : Le rapport entre l'indice des foyers et l'indice général des prix de 1900 à 1998 (en base 100 en 1914)	89
Graphique 1-10 : Le poids des loyers dans le budget des ménages locataires de 1914 à 1996	91
Graphique 2-1 : La part des revenus du capital dans les revenus des fractiles P90-95, P95-99 et P99-100 en 1917, 1920, 1932, 1934, 1936, 1937, 1945, 1946 et de 1948 à 1998	98
Graphique 2-2 : La part des revenus du capital dans les revenus des fractiles P99-99,5, P99,5-99,9, P99,9-99,99 et P99,99-100 en 1917, 1920, 1932, 1934, 1936, 1937, 1945, 1946 et de 1948 à 1998	99
Graphique 2-3 : La part des revenus mixtes dans les revenus d'activités des fractiles P90-95, P95-99 et P99-100 en 1917, 1920, 1932, 1934, 1936, 1937, 1945, 1946 et de 1948 à 1998	103
Graphique 2-4 : La part des revenus mixtes dans les revenus d'activité des fractiles P99-99,5, P99,5-99,9, P99,9-99,99 et P99,99-100 en 1917, 1920, 1932, 1934, 1936, 1937, 1945, 1946 et de 1948 à 1998	103
Graphique 2-5 : Le revenu moyen du décile supérieur, en 1900-1910 et de 1919 à 1998 (en francs de 1998)	123
Graphique 2-6 : La part du décile supérieur dans le revenu total, en 1900-1910 et de 1919 à 1998	124
Tableau 2-1 : L'évolution du pouvoir d'achat des différents fractiles de hauts revenus entre 1900-1910 et 1990-1998	128
Tableau 2-2 : L'évolution de la part des différents fractiles de hauts revenus dans le revenu total entre 1900-1910 et 1990-1998	128
Graphique 2-7 : Le revenu moyen des « 200 familles » (fractile P99,99-100), en 1900-1910 et de 1915 à 1998 (en francs de 1998)	131
Graphique 2-8 : La part des « 200 familles » (fractile P99,99-100) dans le revenu total, en 1900-1910 et de 1915 à 1998	131
Graphique 2-9 : Le revenu moyen des « classes moyennes » (fractile P90-95) et des « classes moyennes supérieures » (fractile P95-99), en 1900-1910 et de 1919 à 1998 (en francs de 1998)	144
Graphique 2-10 : La part des « classes moyennes » (fractile P90-95) et des « classes moyennes supérieures » (fractile P95-99) dans le revenu total, en 1900-1910 et de 1919 à 1998	144
Graphique 2-11 : Le revenu moyen des « classes supérieures » (fractiles P99-99,5, P99,5-99,9 et P99,9-99,99) en 1900-1910 et de 1915 à 1998 (en francs de 1998)	149

Graphique 2-12 : La part des « classes supérieures » (fractiles P99-99,5, P99,5-99,9 et P99,9-99,99) dans le revenu total, en 1900-1910 et de 1915 à 1998	150
Graphique 2-13 : Le revenu moyen du centile supérieur, en 1900-1910 et de 1915 à 1998 (en francs de 1998)	150
Graphique 2-14 : La part du centile supérieur dans le revenu total, en 1900-1910 et de 1915 à 1998	151
Graphique 3-1 : Le salaire moyen des 10 % des salariés les mieux payés, de 1919 à 1938, en 1947 et de 1950 à 1998 (en francs de 1998)	182
Graphique 3-2 : La part des 10 % des salariés les mieux payés dans la masse salariale totale, de 1919 à 1938, en 1947 et de 1950 à 1998	182
Graphique 3-3 : Le salaire moyen des 5 % des salariés les mieux payés de 1919 à 1938, en 1947 et de 1950 à 1998 (en francs de 1998)	183
Graphique 3-4 : La part des 5 % des salariés les mieux payés dans la masse salariale totale de 1919 à 1938, en 1947 et de 1950 à 1998	184
Graphique 3-5 : Le salaire moyen des 1 % des salariés les mieux payés, de 1919 à 1938, en 1947 et de 1950 à 1998 (en francs de 1998)	184
Graphique 3-6 : La part des 1 % des salariés les mieux payés, dans la masse salariale totale, de 1919 à 1938, en 1947 et de 1950 à 1998	185
Graphique 3-7 : Le ratio entre le salaire moyen des cadres supérieurs et le salaire des ouvriers de l'industrie de 1951 à 1998	206
Graphique 3-8 : Le ratio P90/P10 de la distribution des salaires de 1950 à 1998	213
Graphique 3-9 : La position des seuils P10, P50 et P90 de la distribution des salaires vis-à-vis du salaire moyen de 1950 à 1998	213
Tableau 4-1 : Les barèmes de l'impôt général sur le revenu (IGR) appliqués lors de l'imposition des revenus des années 1915-1918	255
Tableau 4-2 : Les barèmes de l'impôt général sur le revenu (IGR) appliqués lors de l'imposition des revenus des années 1919-1935	263
Tableau 4-3 : Le barème de l'impôt général sur le revenu (IGR) appliqué lors de l'imposition des revenus des années 1936-1941	274
Tableau 4-4 : Le barème de l'impôt général sur le revenu (IGR) appliqué lors de l'imposition des revenus des années 1942-1944	280
Tableau 4-5 : Les barèmes de l'impôt sur le revenu appliqués lors de l'imposition des revenus des années 1945-1998	296
Tableau 4-6 : Les « majorations exceptionnelles » dans l'histoire de l'impôt sur le revenu (1915-1998)	322
Graphique 4-1 : Le taux marginal supérieur de l'impôt sur le revenu de 1915 à 1998	326
Graphique 5-1 : La proportion de foyers imposables à l'impôt sur le revenu de 1915 à 1998	347
Graphique 5-2 : Le taux moyen d'imposition des « classes moyennes » (fractile P90-95), des « classes moyennes supérieures » (fractile P95-99) et du centile supérieur (fractile P99-100) de 1915 à 1998	350
Graphique 5-3 : Le taux moyen d'imposition des « classes supérieures » fractiles P99-99,5, P99,5-99,9 et P99,9-99,99) et des « 200 familles » (fractile P99,99-100) et de 1915 à 1998	351
Graphique 5-4 : Le taux moyen d'imposition des 9 déciles inférieurs (fractile P0-90) et du décile supérieur (fractile P90-100) de 1919 à 1998	351
Graphique 5-5 : Le taux moyen d'imposition (tous foyers confondus) de l'impôt sur le revenu de 1915 à 1998	352
Graphique 5-6 : La part de l'impôt total acquittée par le décile supérieur (fractile P90-100), le centile supérieure (fractile P99-100) et le millime supérieur (fractile P99,9-100) de 1915 à 1998	353
Graphique 5-7 : La part de l'impôt total acquittée par les « 200 familles » (fractile P99,99-100) de 1915 à 1998	353
Reproduction 5-1 : La « une » de <i>L'Humanité</i> du 27 septembre 1936	379
Graphique 5-8 : La part du décile supérieur dans le revenu total, avant et après impôt, en 1900-1910 et de 1919 à 1998	391

Graphique 5-9 : La part du centile supérieur dans le revenu total, avant et après impôt, en 1900-1910 et de 1915 à 1998	395
Graphique 5-10 : La part des « 200 familles » (fractile P99,99-100) dans le revenu total, avant et après impôt, en 1900-1910 et de 1915 à 1998	395
Tableau 5-1 : L'impact de l'impôt sur le revenu sur l'accumulation du capital, I	398
Tableau 5-2 : L'impact de l'impôt sur le revenu sur l'accumulation du capital, II	401
Graphique 6-1 : La succession moyenne des « classes moyennes » (fractile P90-95), de 1902 à 1994 (en francs de 1998)	457
Graphique 6-2 : La succession moyenne des « 200 familles » (fractile P99,99-100), de 1902 à 1994 (en francs de 1998)	459
Graphique 6-3 : Le ratio entre la succession moyenne des « 200 familles » (fractile P99,99-100) et la succession moyenne des « classes moyennes » (fractile P90-95), de 1902 à 1994	459
Graphique 7-1 : La part des fractile de foyers les mieux logés dans la valeur locative totale, à Paris, en 1889, 1901 et 1911	540
Graphique 7-2 : La part des fractiles de gros propriétaires dans la valeur locative totale, à Paris, en 1889 et 1901	541

ANNEXES

Tableau A-1: Les tableaux statistiques bruts établis par l'administration fiscale à partir des déclarations de revenus (revenus 1915-1998)	556
Tableau A-2: Nombre de foyers fiscaux imposables, revenu imposable et impôt total (revenus 1915-1998)	566
Tableau A-3: Le passage des droits simples à l'impôt net (revenus 1919-1998)	567
Tableau A-4 : Les références des publications où les différents tableaux « répartition » ont été publiés (revenus 1915-1998)	569
Tableau A-5 : Les tableaux disponibles et les tableaux utilisés pour les revenus 1919-1998	570
Tableau A-6: Le rythme des émissions de rôles par tranches de revenu, des années 1920 aux années 1990	575
Tableau A-7 : Le montant des rôles émis au titre des revenus de 1915-1935 au cours des années n+1, n+2, etc.	577
Tableau A-8: Le montant des rôles émis au titre de l'année courante et au titre des années antérieures durant les exercices 1936-1952	578
Tableau A-9: Le cas des revenus des années 1915-1918	581
Tableau A-10 : Les références des publications où les différents tableaux « composition » ont été publiés (revenus 1917, 1920, 1932, 1934, 1936, 1937, 1945-1946, 1948-1998)	582
Tableau A-11: La répartition des plus-values dans les tableaux statistiques bruts établis par l'administration fiscale (revenus 1988-1998)	588
Tableau A-12: L'importance des plus-values pour les différents fractiles de hauts revenus (revenus 1992-1995)	588
Tableau B-1: Les coefficients de Pareto obtenus à partir des données brutes établies par l'administration fiscale (revenus 1915-1998)	595
Tableau B-2: Résultats de l'estimation de la distribution du revenu imposable (niveaux P90-100,..., P99,99-100) (revenus 1915-1998)	602
Tableau B-3: Résultats de l'estimation de la distribution du revenu imposable (niveaux P90-95,..., P99,99-100) (revenus 1915-1998)	603
Tableau B-4: Résultats de l'estimation de la distribution du revenu imposable (seuils P90,..., P99,99) (revenus 1915-1998)	604
Tableau B-5: Les taux de rehaussement à appliquer aux revenus de 1916-1947 pour tenir compte de la déductibilité de l'IGR de l'année précédente	609

Tableau B-6: Les taux moyens d'impôts cédulaires des fractiles P90-95,..., P99,99-100 (revenus 1917-1969) et les taux globaux de rehaussement (IGR + impôts cédulaires) à appliquer aux revenus 1916-1970	611
Tableau B-7: Les taux de rehaussement à appliquer pour passer du revenu imposable au revenu fiscal	612
Tableau B-8: Résultats de l'estimation de la distribution du revenu fiscal (niveaux P90-100,..., P99,99-100) (revenus 1915-1998)	612
Tableau B-9: Résultats de l'estimation de la distribution du revenu fiscal (niveaux P90-95,..., P99,99-100) (revenus 1915-1998)	613
Tableau B-10: Résultats de l'estimation de la distribution du revenu fiscal (seuils P90,..., P99,99) (revenus 1915-1998)	615
Tableau B-11: Résultats de l'estimation de la distribution du revenu fiscal (en francs de 1998) (niveaux P90-100,..., P99,99-100) (revenus 1915-1998)	616
Tableau B-12: Résultats de l'estimation de la distribution du revenu fiscal (en francs de 1998) (niveaux P90-95,..., P99,99-100) (revenus 1915-1998)	617
Tableau B-13: Résultats de l'estimation de la distribution du revenu fiscal (en francs de 1998) (seuils P90,..., P99,99) (revenus 1915-1998)	618
Tableau B-14: Résultats de l'estimation de la distribution du revenu fiscal (en % du revenu fiscal total) (niveaux P90-100,..., P99,99-100) (revenus 1915-1998)	620
Tableau B-15: Résultats de l'estimation de la distribution du revenu fiscal (en % du revenu fiscal total) (niveaux 90-95,..., P99,99-100) (revenus 1915-1998)	621
Tableau B-16: Les résultats de l'estimation de la composition des hauts revenus (revenus 1917, 1920, 1932, 1934, 1936-1937, 1945-1946 et 1948-1998)	625
Tableau B-17: L'évolution de la composition des hauts revenus (RF, RCM, BA, BIC, BNC, TSP) (revenus 1917, 1920, 1932, 1934, 1936-1937, 1945-1946 et 1948-1998)	629
Tableau B-18: L'évolution de la composition des hauts revenus (revenus du capital, revenus mixtes, revenus du travail) (revenus 1917, 1920, 1932, 1934, 1936-1937, 1945-1946 et 1948-1998)	632
Tableau B-19: Les taux moyens d'imposition des différents fractiles en pourcentage du revenu imposable (revenus 1915-1998)	635
Tableau B-20: Les taux moyens d'imposition des différents fractiles en pourcentage du revenu fiscal (revenus 1915-1998)	636
Tableau B-21: La part des différents fractiles dans l'impôt total (revenus 1915-1998)	637
Tableau B-22: Résultats de l'estimation de la distribution du revenu fiscal (en % du revenu fiscal total après impôt) (niveaux P90-100,..., P99,99-100) (revenus 1915-1998)	640
Tableau B-23: Résultats de l'estimation de la distribution du revenu fiscal (en % du revenu fiscal total après impôt) (niveaux P90-95,..., P99,99-100) (revenus 1915-1998)	641
Tableau C-1 : Les déductions du revenu imposable pour charges de famille appliquées lors de l'imposition des revenus des années 1915-1944 (impôt général sur le revenu)	648
Tableau C-2 : Les réductions d'impôt pour charges de famille appliquées lors de l'imposition des revenus des années 1915-1947 (impôt général sur le revenu et impôts cédulaires)	648
Tableau C-3 : Les plafonds de la déduction forfaitaire de 10 % pour frais professionnels et de l'abattement supplémentaire de 20 % (revenus 1934-1998)	649
Tableau C-4: Les paramètres de la décote (revenus 1951-1952, 1957-1972 et 1981-1998) et les taux des minorations d'impôt (revenus 1966-1972 et 1984-1992)	650
Tableau C-5 : Les seuils de plafonnement du quotient familial appliqués lors de l'imposition des revenus des années 1981-1998	650
Tableau C-6: Les barèmes de l'impôt cédulaire sur les salaires appliqués lors de l'imposition des salaires des années 1917-1948	651
Tableau C-7: Les déductions pour charges de famille appliquées lors de l'imposition des salaires des années 1922-1933 (impôt cédulaire sur les salaires)	651
Tableau C-8 : Les barèmes de l'impôt cédulaire sur les bénéficiaires industriels et commerciaux appliqués lors de l'imposition des bénéficiaires des années 1917-1947	652
Tableau C-9: Les règles de calcul de la taxe proportionnelle (imposition des revenus des années 1948-1958) et de la taxe complémentaire (imposition des revenus des années 1959-1969)	652

Tableau D-1: Les tableaux statistiques bruts établis par l'administration fiscale à partir des déclarations de salaires déposées par les employeurs au titre de l'impôt cédulaire sur les salaires (salaires 1919-1938)	658
Tableau D-2 : Les références des publications où les tableaux « salaires » ont été publiés (salaires 1919-1938)	659
Tableau D-3 : Les salariés soumis à l'Impôt cédulaire sur les salaires (salaires 1939-1938)	659
Tableau D-4: Les coefficients de Pareto de la distributions des salaires (salaires 1919-1938)	661
Tableau D-5: Résultats de l'estimation de la distribution des salaires (salaires 1919-1938) (francs courants)	662
Tableau D-6: Résultats de l'estimation de la distribution des salaires (salaires 1919-1938) (francs de 1998)	663
Tableau D-7: Résultats de l'estimation de la distribution des salaires (salaires 1919-1938) (en % de la masse salariale)	664
Tableau D-8: Les tableaux statistiques bruts établis par l'INSEE à partir des déclarations de salaires des employeurs (salaires 1947 et 1950-1952)	667
Tableau D-9: Les tableaux statistiques bruts établis par l'INSEE à partir des déclarations de salaires des employeurs (salaires 1956-1992)	668
Tableau D-10: Les tableaux statistiques bruts établis par l'INSEE à partir des déclarations de salaires des employeurs (salaires 1993-1996)	669
Tableau D-11: Résultats bruts de la procédure d'extrapolation par une loi de Pareto	670
Tableau D-12 : Comparaison avec les estimations de P10, P50 et P90 publiées par l'INSEE	671
Tableau D-13 : Comparaison avec les estimations de P90, P95, P99, P90-100, P95-100 et P99-100 obtenues à partir des fichiers DADS 1976-1996	672
Tableau D-14 : Résultats définitifs de l'estimation de la distribution des salaires (salaires 1947 et 1950-1998), en francs courants	673
Tableau D-15 : Résultats définitifs de l'estimation de la distribution des salaires (salaires 1947 et 1950-1998), en francs de 1998	674
Tableau D-16 : Résultats définitifs de l'estimation de la distribution des salaires (salaires 1947 et 1950-1998), en % de la masse salariale	675
Tableau D-17: Les distributions de salaires dans les enquêtes Emploi, 1990-1998	676
Tableau E-1: Le salaire ouvrier moyen sur longue période, 1900-1998	679
Tableau E-2: Les salaires moyens par CSP, 1947 et 1950-1998	682
Tableau E-3: Le rapport entre le salaire moyen et le salaire ouvrier moyen, 1900-1998	684
Tableau E-4: Rémunérations annuelles de quelques emplois dans la fonction publique (1911-1966)	688
Tableau F-1: Les indices de prix à la consommation, 1890-1998	690
Tableau G-1 : PIB, RPB et RDB, 1900-1998	695
Tableau G-2 : Revenu fiscal total et revenu fiscal moyen, 1900-1998	697
Tableau G-3: Décomposition de la valeur ajoutée entre travail et capital, 1900-1949	703
Tableau G-4: Décomposition de la valeur ajoutée entre travail et capital, 1949-1998	704
Tableau G-5: Décomposition du revenu des ménages au sens de la comptabilité nationale, 1900-1938	710
Tableau G-6: Décomposition du revenu des ménages au sens de la comptabilité nationale, 1949-1998	711
Tableau G-7: Décomposition des revenus de la propriété (au sens de la comptabilité nationale), 1949-1959	712
Tableau G-8: Décomposition des revenus de la propriété (au sens de la comptabilité nationale), 1959-1998	712
Tableau G-9: Décomposition du revenu fiscal, 1913-1943	713
Tableau G-10: Décomposition du revenu fiscal, 1956-1995	713
Tableau G-11: Les ratios (revenu fiscal)/(revenu au sens de la comptabilité nationale), 1956-1995	714
Tableau G-12 : Les estimations des « revenus privés » de Dugé de Bernonville, 1913-1943	714
Tableau G-13: L'évaluation des revenus de l'industrie et du commerce par Dugé de Bernonville, 1920-1938	715
Tableau G-14: L'évaluation des revenus de valeurs mobilières par Dugé de Bernonville, 1920-1938	715
Tableau G-15: Les estimations de l'autofinancement des sociétés françaises par Malissen, 1921-1949	716

Tableau G-16 : Les BIC soumis à l'impôt cédulaire sur les BIC (tous régimes confondus), bénéficiaires 1919-1945	716
Tableau G-17 : Décomposition du régime normal et du régime spécial, bénéficiaires 1929-1945	717
Tableau G-18: Les BIC fiscaux face au cycle économique, 1919-1938 (I)	717
Tableau G-19: Les BIC fiscaux face au cycle économique, 1919-1938 (II)	718
Tableau G-20 : Les séries de PIB pour la période 1913-1949 publiées par Sauvy, Vincent, Carré-Dubois-Malinvaud, Toutain et Maddison	718
Tableau G-21 : Les séries de PIB pour la période 1913-1949 exprimées en base 100 en 1913 et en taux de croissance annuels	719
Tableau G-22 : Les séries de PIB de Villa pour la période 1913-1949	720
Tableau H-1: Population, ménages et foyers fiscaux en milliers, 1900-1998	722
Tableau H-2: La répartition de la population active ayant un emploi par catégories socioprofessionnelles, 1901-1936	726
Tableau H-3: La répartition de la population active ayant un emploi par catégories socioprofessionnelles, 1954-1982	727
Tableau H-4: La répartition de la population active occupée par catégories socioprofessionnelles, 1982-1998	728
Tableau H-5: Le nombre d'emplois salariés et non-salariés de 1901 à 1998	729
Tableau I-1: Les revenus moyens par catégories socioprofessionnelles dans les enquêtes « Revenus fiscaux », 1956-1996 (revenus annuels moyens, en francs courants)	737
Tableau I-2: Les revenus moyens par catégories socioprofessionnelles dans les enquêtes « Revenus fiscaux », 1956-1996 (revenus annuels moyens, en francs de 1998)	738
Tableau I-3: Les estimations de la distribution des revenus figurant dans les projets de loi Doumer (1896) et Caillaux (1907)	739
Tableau I-4: L'estimation de la distribution des revenus réalisée par Colson (1903)	741
Tableau I-5 : L'estimation Sauvy de la distribution des revenus pour 1929	741
Tableau J-1: Les tableaux statistiques bruts établis par l'administration fiscale à partir des déclarations de successions, I: les tableaux « répartition » (successions 1902-1994)	746
Tableau J-2 : Les références des publications où les différents tableaux « répartition » ont été publiés (successions 1902-1994)	749
Tableau J-3: Les tableaux statistiques bruts établis par l'administration fiscale à partir des déclarations de successions, II: les tableaux « composition » (successions 1945, 1956, 1962 et 1994)	751
Tableau J-4: Les coefficients de Pareto obtenus à partir des données brutes établies par l'administration fiscale (successions 1902-1994)	756
Tableau J-5: Résultats de l'estimation de la distribution des successions (niveaux P90-100,..., P99,99-100) (en francs courants)	759
Tableau J-6: Résultats de l'estimation de la distribution des successions (niveaux P90-95,..., P99,99-100) (en francs courants)	760
Tableau J-7: Résultats de l'estimation de la distribution des successions (seuils P90,..., P99,99) (en francs courants)	761
Tableau J-8: Résultats de l'estimation de la distribution des successions (niveaux P90-100,..., P99,99-100) (en francs de 1998)	762
Tableau J-9: Résultats de l'estimation de la distribution des successions (niveaux P90-95,..., P99,99-100) (en francs de 1998)	763
Tableau J-10: Résultats de l'estimation de la distribution des successions (seuils P90,..., P99,99) (en francs de 1998)	764
Tableau J-11: Résultats de l'estimation des parts des grosses successions dans l'annuité successorale totale (parts P90-100,..., P99,99-100) (en %)	765
Tableau J-12: Résultats de l'estimation des parts des grosses successions dans l'annuité successorale totale (parts P90-95,..., P99,99-100) (en %)	766

Tableau K-1: Les tableaux statistiques bruts établis à partir des enquêtes sur les propriétés bâties de 1889, 1901 et 1911, I: les tableaux « répartition » concernant les valeurs locatives des locaux d'habitation (contribution personnelle-mobilière)	773
Tableau K-2: Les tableaux statistiques bruts établis à partir des enquêtes sur les propriétés bâties de 1889, 1901 et 1911, II: les tableaux « répartition » concernant les valeurs locatives des propriétés bâties (contribution foncière)	774
Tableau K-3: Les coefficients de Pareto obtenus à partir des tableaux « répartition » concernant les locaux d'habitation	775
Tableau K-4: Les coefficients de Pareto obtenus à partir des tableaux « répartition » concernant les propriétés foncières	775
Tableau K-5: Résultats de l'estimation de la distribution des valeurs locatives	776

TABLE DES MATIÈRES

<i>Remerciements</i>	9
<i>Introduction générale : Pourquoi s'intéresser aux hauts revenus ?</i>	11
1. La raison de fond : les hauts revenus et la dynamique des inégalités	11
1.1. Les hauts revenus, des « classes moyennes » aux « 200 familles »	11
1.2. Les hauts revenus et la courbe de Kuznets	18
2. Une raison pragmatique : les sources disponibles	21
2.1. La source centrale : les déclarations de revenus (1915-1998)	21
2.1.1. Description générale de la source	21
2.1.2. Pourquoi cette source n'a-t-elle jamais été exploitée en France ?	23
2.2. Les autres sources utilisées dans ce livre	27
2.2.1. Les sources sur la législation de l'impôt sur le revenu (1914-1998)	27
2.2.2. La comptabilité nationale (1900-1998)	29
2.2.3. Les déclarations de salaires (1919-1998)	30
2.2.4. Les déclarations de successions (1902-1994)	31
3. Plan du livre	32

PREMIÈRE PARTIE

L'ÉVOLUTION DE L'INÉGALITÉ DES REVENUS EN FRANCE AU XX^e SIÈCLE

1. Un pouvoir d'achat « moyen » multiplié par 5 au XX^e siècle	37
1. Francs courants et francs constants : l'inflation en France au XX ^e siècle	37
2. Population, ménages, foyers et actifs : la démographie en France au XX ^e siècle	43
3. Salariés et non-salariés, revenus du travail et revenus du capital : la composition du revenu des ménages en France au XX ^e siècle	49
3.1. Le trend de « salarisation » des revenus d'activité	50
3.2. La « courbe en U » suivie par la part des revenus du capital	54
4. L'évolution du pouvoir d'achat « moyen » en France au XX ^e siècle	65
4.1. La stabilité de la part des revenus des ménages dans le PIB	66
4.2. Les étapes de la croissance du revenu « moyen »	70
4.3. Revenu moyen et salaire moyen	77
5. Que signifie un pouvoir d'achat multiplié par 5 ?	80

2. L'évolution de la composition et du niveau des hauts revenus en France au XX^e siècle	93
1. L'évolution de la composition des hauts revenus en France au XX ^e siècle	94
1.1. Les régularités d'une société « capitaliste »	96
1.1.1. La part des revenus du capital dans le revenu total est toujours une fonction croissante du revenu	96
1.1.2. La part des revenus mixtes dans les revenus d'activité est toujours une fonction croissante du revenu	101
1.2. Les évolutions d'une société « capitaliste »	108
1.2.1. La « courbe en U » suivie par la part des revenus du capital	108
1.2.1.1. Le cas des « 200 familles » (fractile P99,99-100)	108
1.2.1.2. Le cas des fractiles inférieurs	111
1.2.2. Le trend de « salarisation » des revenus d'activité	115
2. L'évolution du niveau des hauts revenus en France au XX ^e siècle : la baisse séculaire de la part des très hauts revenus dans le revenu total	121
2.1. Premiers repères : l'évolution du revenu moyen du décile supérieur	122
2.2. L'effondrement des « 200 familles » (1914-1945)	129
2.3. Pourquoi les « 200 familles » ne se sont-elles jamais remises des chocs de la période 1914-1945 ?	136
2.4. La stabilité des « classes moyennes », du début du siècle aux années 1990	142
2.5. La situation intermédiaire des « classes supérieures »	148
3. L'évolution du niveau des hauts revenus en France au XX ^e siècle : la complexité de la dynamique des inégalités à moyen terme	152
3.1. La complexité de l'entre-deux-guerres	152
3.2. La reconstruction chaotique des inégalités depuis la Seconde Guerre mondiale	163
4. Un siècle d'inégalités de revenus : questions ouvertes	167
3. L'inégalité des salaires en France au XX^e siècle	169
1. Les inégalités entre salariés dans les recensements	170
2. L'évolution de la part des hauts salaires dans la masse salariale totale	175
2.1. La source utilisée	175
2.2. La stabilité à long terme de la part des hauts salaires dans la masse salariale	180
2.3. Les fluctuations de court terme et de moyen terme	188
2.4. Les erreurs induites par les comparaisons de « salariés types »	203
3. Que sait-on de l'évolution de l'inégalité dans le bas de la distribution ?	210
3.1. L'évolution de l'inégalité entre bas salaires et salaires moyens	211
3.2. L'évolution de l'inégalité entre bas revenus et revenus moyens	215
4. Les contemporains étaient-ils conscients de ces faits ?	218
5. Comment expliquer la stabilité à long terme de l'inégalité des salaires ?	223

DEUXIÈME PARTIE

LES HAUTS REVENUS ET LA REDISTRIBUTION EN FRANCE AU XX^e SIÈCLE

4. La législation de l'impôt sur le revenu de 1914 à 1998	233
1. Les hauts revenus face à l'impôt jusqu'en 1914 : « l'accumulation en paix »	234
1.1. Les « quatre vieilles »	234
1.2. L'impôt sur le revenu des valeurs mobilières (IRVM) (loi du 29 juin 1872)	239
1.3. L'impôt progressif sur les successions (loi du 25 février 1901)	243
2. L'architecture générale du système d'impôts sur les revenus créé en 1914-1917	246
3. 1915-1944 : l'évolution chaotique de l'impôt sur le revenu	254
3.1. Les années de la Première Guerre mondiale : barèmes « en taux marginal » et barèmes « en taux moyen »	254
3.2. La seconde naissance de l'impôt sur le revenu (loi du 25 juin 1920)	259
3.3. La stabilisation dans les grandes manœuvres (1920-1936)	262
3.4. L'impôt sur le revenu du Front Populaire	272
3.5. L'impôt sur le revenu sous Vichy	279
4. 1945-1998 : l'impôt sur le revenu « apaisé »	284
4.1. La loi du 31 décembre 1945 : les nouveaux fondements	284
4.1.1. Le quotient familial	284
4.1.2. La forme générale du barème	295
4.1.3. La non-déduction de l'impôt de l'année précédente	302
4.2. Les réformes de 1948 et de 1959 : la question des salaires	305
4.3. Mai 1968 et mai 1981 : les dernières « majorations exceptionnelles » ?	319
4.4. La sécession des revenus du capital : un retour à l'impôt « multiple » ?	327
5. Qui a payé quoi ?	335
1. Qui sont les « hauts » revenus ? Les enseignements des évolutions séculaires	336
1.1. La disparition des très hauts revenus	337
1.2. L'intégration des « classes moyennes »	346
1.3. Un impôt toujours très concentré	358
2. Qui sont les « hauts » revenus ? Les réponses des augmentations d'impôt	361
2.1. La rareté des augmentations d'impôt	361
2.2. Mai 1981 et le Front Populaire : bis repetita ?	364
2.3. Les augmentations d'impôt « virtuelles » des programmes électoraux	373
3. L'impact de l'impôt sur le revenu sur les inégalités	390
3.1. L'impact immédiat sur l'inégalité des revenus disponibles	390
3.2. L'impact dynamique sur les inégalités patrimoniales futures	396

TROISIÈME PARTIE

LA FRANCE ET LA COURBE DE KUZNETS

6. La « fin des rentiers » est-elle une illusion fiscale ?	407
1. Le problème des revenus du capital légalement exonérés de l'impôt sur le revenu ..	408
1.1. Le cas des revenus soumis au prélèvement libératoire et des revenus des livrets	409
1.2. Le cas des intérêts crédités sur les contrats d'assurance-vie	415
1.3. Le cas des plus-values	420
1.4. Le cas des profits non distribués	431
2. Le problème de la fraude fiscale	435
3. Les enseignements issus des déclarations de successions	448
3.1. La source utilisée	450
3.2. Les résultats obtenus : l'effondrement des très grosses successions	456
3.3. Les contemporains étaient-ils conscients de ces faits ?	467
7. Comment se situe la France par rapport aux expériences étrangères ? ...	477
1. Des expériences globalement similaires au XX ^e siècle	478
1.1. Les hauts revenus à la veille de la Première Guerre mondiale	479
1.2. Les hauts revenus face aux crises du « premier xx ^e siècle »	487
1.3. Les hauts revenus face à l'impôt progressif	499
2. La réduction des inégalités avait-elle commencé avant 1914 ?	512
2.1. Les chocs des années 1914-1945 ne sont-ils que la face émergée de l'iceberg ?	513
2.2. La « question sociale » à l'aube du xx ^e siècle : le problème de la mauvaise foi	522
2.3. Que sait-on de l'évolution des inégalités au xix ^e siècle ?	531
3. Inégalités, redistribution et développement économique	541
<i>Conclusion générale : Les hauts revenus en France à l'aube du XXI^e siècle</i>	547
1. Un siècle d'inégalités en France	547
2. Un retour au XIX ^e siècle est-il possible ?	548
3. La fièvre et le thermomètre	550

ANNEXES

A. Les tableaux statistiques bruts établis par l'administration fiscale à partir des déclarations de revenus (revenus 1915-1998)	555
1. Les tableaux « répartition » (revenus 1915-1998)	555
1.1. La forme générale des tableaux « répartition »	555
1.2. Les autres informations contenues dans les tableaux « répartition »	560
1.3. L'évolution du nombre de contribuables, du revenu imposable total et de l'impôt émis	562
1.4. Les références des publications où les tableaux « répartition » ont été publiés	568
1.5. La question de la date des émissions de rôles	574
2. Les tableaux « composition » (revenus 1917, 1920, 1932, 1936, 1937, 1945-1946 et 1948-1998)	581
2.1. La forme générale des tableaux « composition »	581
2.2. Les catégories de revenus utilisées dans les tableaux « composition »	583
3. Les tableaux « plus-values » (revenus 1988-1998)	586
4. Les autres tableaux statistiques établis par l'administration fiscale	588
B. Méthodologie et résultats des estimations réalisées à partir des statistiques des déclarations de revenus (revenus 1915-1998)	592
1. L'estimation du niveau des différents fractiles de hauts revenus (revenus 1915-1998)	592
1.1. La technique d'approximation par une loi de Pareto	592
1.1.1. Les séries estimées	592
1.1.2. La loi de Pareto	593
1.1.3. La technique d'approximation utilisée	597
1.2. La fiabilité des techniques d'approximation par une loi de Pareto	599
1.3. Les corrections pour distributions tronquées, revenus 1915-1965	601
1.3.1. La période 1945-1965	601
1.3.2. La période 1919-1944	606
1.3.3. La période 1915-1918	607
1.4. Le passage du revenu imposable au revenu fiscal	555
1.4.1. La déductibilité de l'IGR de l'année précédente (revenus 1916-1947)	608
1.4.2. La déductibilité des impôts cédulaires de l'année précédente (revenus 1918-1970)	609
1.4.3. Les déductions et abattements catégoriels	610
1.5. Les résultats obtenus	610
2. L'estimation de la composition des différents fractiles de hauts revenus (revenus 1917, 1920, 1932, 1934, 1936-1937, 1945-1946 et 1948-1998)	622
2.1. Les difficultés liées à l'estimation de la composition	622
2.2. La méthodologie utilisée	623
3. L'estimation des taux moyens d'imposition des différents fractiles de hauts revenus (revenus 1915-1998)	634
3.1. Les estimations réalisées	634
3.2. Fiabilité des estimations	639

C. Données complémentaires sur la législation de l'impôt sur le revenu	647
1. Tableaux complémentaires sur la législation	647
2. Chronologie des principaux textes législatifs et réglementaires	653
D. Données brutes, méthodologie et résultats des estimations réalisées à partir des statistiques des déclarations de salaires des employeurs (salaires 1919-1938, 1947 et 1950-1998)	657
1. Les estimations effectuées à partir des statistiques de l'impôt cédulaire sur les salaires (salaires 1919-1938)	657
2. Les estimations effectuées à partir des statistiques issues de l'exploitation des déclarations de salaires (DADS) par l'INSEE (salaires 1947 et 1950-1996)	664
E. Estimation de séries homogènes portant sur le salaire ouvrier et le salaire moyen sur longue période (1900-1998)	677
1. Le salaire ouvrier (1900-1998)	677
1.1. Les séries disponibles	677
1.2. La série retenue dans ce livre	678
2. Les salaires moyens par CSP, 1947 et 1950-1998	681
3. Le salaire moyen (tous salariés confondus) (1900-1998)	683
4. Les salaires des fonctionnaires	687
F. Les indices de prix à la consommation (1900-1998)	689
G. Méthodologie et résultats des estimations réalisées à partir des séries de la comptabilité nationale (1900-1998)	693
1. Estimation d'une série homogène de revenu fiscal total et moyen de 1900 à 1998 ..	693
2. Estimation de séries homogènes permettant de décomposer de la valeur ajoutée entre travail et capital de 1900 à 1998	703
3. Séries complémentaires	708
H. Population, ménages et structure socioprofessionnelle, 1900-1998	721
1. Population, nombre de ménages et nombre de foyers, 1900-1998	721
2. Structure socioprofessionnelle de la population active, 1900-1998	725
I. Les estimations de la distribution des revenus en France au XX^e siècle	730
1. Les estimations portant sur les périodes postérieures à la Seconde Guerre mondiale : les enquêtes « Revenus fiscaux » organisées par l'INSEE (1956-1996)	730
1.1. Les résultats exprimés en termes de fractiles	731
1.1.1. La période 1956-1970	731
1.1.2. La période 1970-1996	734
1.2. Les résultats exprimés en termes de catégories socioprofessionnelles	736

2. Les estimations portant sur les périodes antérieures à la Seconde Guerre mondiale	738
2.1. Les estimations Doumer-Caillaux-Colson portant sur les années 1900-1910	738
2.2. L'estimation Sauvy portant sur l'année 1929	741
2.3. Les estimations Brochier-Jankeliowitch portant sur les années 1938 et 1946	742
J. Données brutes, méthodologie et résultats des estimations réalisées à partir des statistiques issues des déclarations de successions (successions 1902-1994)	744
1. Les tableaux statistiques bruts établis par l'administration fiscale à partir des déclarations de successions (successions 1902-1994)	744
1.1. Les tableaux « répartition »	744
1.2. Les tableaux « composition »	749
1.3. Les tableaux portant sur les donations	750
1.4. Autres tableaux	752
2. Méthodologie et résultats de l'estimation du niveau des différents fractiles de grosses successions (successions 1902-1994)	754
3. Données générales sur la législation et le poids effectif de l'impôt sur les successions pesant sur les très grosses successions (successions 1902-1994)	766
3.1. Parts successorales, successions et donations	767
3.2. Les taux d'imposition appliqués au début du siècle	767
3.3. Les taux d'imposition appliqués dans l'entre-deux-guerres	768
3.3. Les taux d'imposition appliqués depuis la Seconde Guerre mondiale	769
K. Données brutes, méthodologie et résultats des estimations réalisées à partir des statistiques de répartition des loyers parisiens (loyers de 1889, 1901 et 1911)	772
<i>Bibliographie</i>	777
<i>Index</i>	789
<i>Table des tableaux et graphiques</i>	793

