

Inégalités Le retour des riches

► La bonne fortune des riches

► La finance aux mains des traders

► Une nouvelle classe internationale

► À quoi sert d'être riche?

DOSSIER COORDONNÉ PAR XAVIER MOLÉNAT

Ils sont riches, très riches. Plusieurs millions – euros ou dollars – s'accumulent sur leurs comptes bancaires, en propriétés et en portefeuilles d'actions. Aux États-Unis, le nombre de millionnaires a doublé. En Chine, en Inde, en Russie, et même en Afrique, il explose. En France aussi, ce nombre a beaucoup augmenté. S'ils ne sont pas des rentiers oisifs, l'émergence de cette nouvelle classe d'ultrariches nous ramène un siècle en arrière. Combien sont-ils? D'où tirent-ils leurs revenus? Comment vivent-ils? Et pourquoi s'activent-ils autant alors qu'ils pourraient passer leur temps à flâner sur leurs yachts?



Martin Parr/Magnum Photos

La bonne fortune des riches

De plus en plus nombreux, de plus en plus fortunés, les riches ont le vent en poupe. Ce renversement de tendance annonce-t-il la formation d'un nouveau groupe social?

Lorsque l'on parle d'inégalités, le premier réflexe est le plus souvent d'aller voir ce qui se passe au bas de l'échelle sociale. On se préoccupe du nombre de pauvres, de SDF, de salariés touchant le salaire minimum, ou encore de ceux qui n'ont pas accès au système de santé... Ce faisant, on oublie souvent de regarder ce qui se passe de l'autre côté du monde social, au sein de ceux que leur fortune met largement à l'abri du besoin: les riches. Et l'on a tort, car le monde des fortunés est en pleine transformation, et ce à l'échelle

mondiale. Premier constat: qu'ils soient boursicoteurs, entrepreneurs au nez creux, stars du sport ou des médias..., depuis dix ans, les riches sont de plus en plus nombreux. Selon le World Wealth Report publié par la société Capgemini le nombre de millionnaires en dollars a plus que doublé en dix ans, passant de 4,5 millions en 1996 à 9,5 millions en 2006. Le magazine *Forbes* recensait en 2007 946 milliardaires (en dollars toujours), contre «seulement» 140 il y a vingt ans (*points de repère p. 38*). Ces fortunes ont des origines de plus en plus

diverses. Très majoritairement occidentales au départ, elles sont désormais pour une bonne part le fait d'individus issus de pays émergents comme la Chine, l'Inde ou la Russie ayant fait fortune dans l'acier, les télécommunications ou encore l'énergie.

Des rentiers aux *working rich*

Second constat: les riches sont de plus en plus riches. Comme l'ont montré les économistes Thomas Piketty et Emmanuel Saez (1), on voit depuis 1970, dans les pays anglo-saxons (Canada, Angleterre ►

▶ et surtout États-Unis), les plus gros revenus s'accaparent une part croissante de la richesse nationale. Un renversement de tendance historique puisque, comme en Europe continentale, leur part n'avait cessé de baisser au cours de la première moitié du XX^e siècle pour se stabiliser après la Seconde Guerre mondiale (**graphique 1**). Autre constat frappant: alors que la fortune des plus aisés est généralement fondée davantage sur le patrimoine que sur les revenus du travail, ce sont leurs salaires qui explosent. Comme le note l'économiste François Bourguignon, «l'augmentation observée des inégalités dans les pays développés au cours des vingt dernières années ne provient pas d'un décrochement des salaires modestes par rapport au salaire médian (...) mais bien de l'envolée des hauts salaires et même des plus hauts parmi les plus hauts salaires (2)».

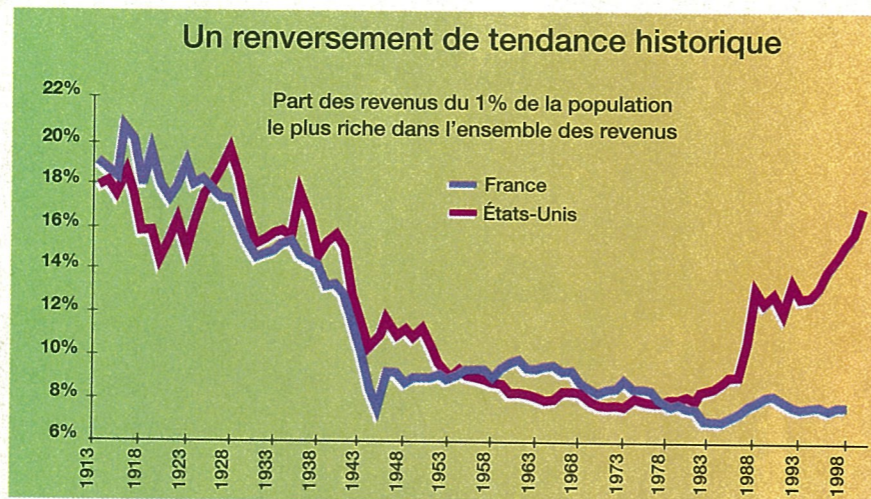
Les salaires mirobolants de certains PDG de très grandes entreprises, qui ont fait parfois beaucoup de bruit voire de scandale, témoignent de ce phénomène. Mais celui-ci ne se réduit pas à quelques stars du management: c'est toute une strate de salariés hautement qualifiés, cadres avec *stock-options* ou chefs de salle dans la finance (**entretien p. 36**) qui affiche désormais des fiches de paie à cinq voire six zéros. Désormais, ces *working rich* ont remplacé les rentiers du début du siècle aux sommets de la fortune.

France: la fin d'une exception?

La France était jusqu'à peu restée à l'écart de ce renouveau des inégalités par le haut. Mais une récente étude de l'économiste Camille Landais sur l'ensemble des revenus déclarés aux impôts (3) a donné la mesure de l'écart entre l'évolution des revenus de l'immense majorité de la population et ceux des plus riches. Sur la période 1998-2005, le revenu moyen déclaré par les Français stagne quasiment, passant de 23 205 à 24 574 euros. 5,9% de mieux en huit ans, soit... 0,82% par an en moyenne. Cette moyenne très faible cache cependant de grandes disparités. Pour les 90% des Français les moins riches, l'évolution des revenus est en deçà de cette moyenne: 4,6% de mieux seulement sur la même période. Les 10% les plus riches sont

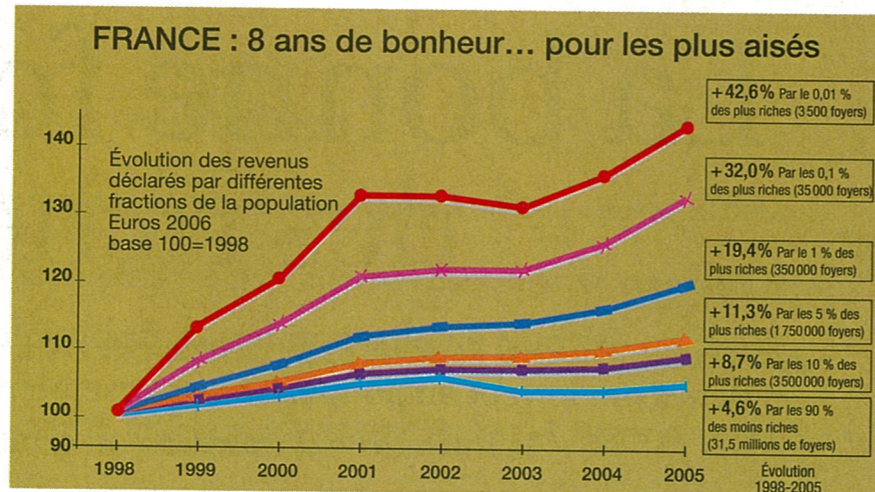
eux nettement mieux lotis: +8,7%. Phénomène étrange, plus on ressert la focale sur des fractions de plus en plus réduites et de plus en plus élevées des hauts revenus, plus les revenus augmentent de façon spectaculaire (**graphique 2**). Ainsi, le dixième des Français les plus riches (350 000 foyers) a-t-il vu sa fortune augmenter de 5,2%... chaque année, soit au final 42,6% de mieux. Bref, plus on était riche en 1998, plus on est

riche en 2005. Et comme ailleurs, les salaires sont pour beaucoup dans cette hausse. Les 250 000 salariés français les mieux payés (1% de l'ensemble des salariés) ont vu leurs rémunérations augmenter de 14%. L'élite des 25 000 meilleurs salaires français a, elle, eu droit à une petite augmentation de 29%. Pour ceux enfin qui font partie du club très fermé des 2500 plus grosses feuilles de paie, alors là, c'est carrément



Source: Thomas Piketty, «Top income shares in the long run: An overview», *Journal of the European Economic Association*, vol. III, n° 2-3, avril-mai 2005.

Avant 1945, La diminution régulière de la part des 1% les plus riches dans le revenu national s'explique par les multiples chocs qui secouent, avec une intensité variable, les deux pays: l'ère guerre mondiale, grande dépression de 1929 et seconde guerre mondiale font quasiment disparaître les rentiers. C'est également à cette époque que se met en place puis se renforce une fiscalité progressive (impôt sur le revenu), qui maintiendra le revenu des plus riches à son plus bas niveau après la seconde guerre mondiale. Les riches n'ont alors jamais été aussi peu riches. On voit cependant que cette dynamique commence à s'inverser dès les années 1970 aux États-Unis, tandis qu'elle se prolonge jusqu'en 1998 en France. Or les dernières études montrent que depuis cette date les revenus des plus aisés augmentent à nouveau plus vite que ceux de l'ensemble de la population. Pour l'immense majorité des français, 1998-2005 a été une période de quasi-stagnation des revenus. Les mieux lotis ont en revanche tiré leur épingle du jeu: l'augmentation est d'autant plus forte que l'on est haut placé dans la hiérarchie des revenus. C'est donc une dynamique nouvelle et inattendue de creusement des inégalités par le haut qui semble se mettre en place.



Source: Camille Landais, «Les hauts revenus en France (1998-2006): une explosion des inégalités?», Paris School Of Economics, 2007.

51% de mieux en 8 ans! De ce point de vue, souligne C. Landais, «la France rompt avec 25 ans de grande stabilité de la hiérarchie des salaires, et semble converger vers les modèles de rémunération des hauts salaires anglo-saxons». Même si elle reste encore un pays nettement plus égalitariste que l'Angleterre ou les États-Unis.

Les mécanismes de la richesse

Mais comment expliquer une explosion des hauts salaires telle que, selon Xavier Gabais et Augustin Landier par exemple, la rémunération des PDG des 500 plus grosses entreprises américaines a été multipliée par 6 entre 1980 et 2003 (4)? La question occupe encore les économistes, mais plusieurs hypothèses sont avancées. De nombreux auteurs soulignent une évolution générale des systèmes fiscaux vers une baisse de la taxation des revenus, par nature favorable aux plus aisés. Concernant les États-Unis, T. Piketty et E. Saez évoquent une transformation des normes concernant les inégalités salariales (5). Le contexte de l'après-Seconde Guerre mondiale (et postdépression de 1929) avait favorisé la syndicalisation et l'apparition de vastes politiques redistributives, soutenues par des taux d'imposition très élevés (plus de 80% à la marge). Cette pression sociale, fiscale et syndicale, qui empêchait les très hauts salaires d'éclore, aurait commencé à décliner à partir des années 1970. D'autres hypothèses concernent plus spécifiquement les PDG. Certains économistes ont avancé l'idée que le progrès technologique aurait rendu les compétences des managers moins spécifiques à leur entreprise ou à leur secteur, et donc mieux transférables. Se serait ainsi créé un marché mondial des managers, plus compétitif et plus rémunérateur. X. Gabais et A. Landier ont pour eux le mérite de la simplicité: si, expliquent-ils, les rémunérations des PDG des 500 plus grosses entreprises américaines ont été multipliées par 6, c'est que la valeur boursière de ces entreprises a aussi été multipliée par 6. Les talents respectifs de ces managers sont très semblables, mais les sommes en jeu sont telles qu'une infime différence de talent peut avoir des conséquences financières

très importantes. D'où une concurrence féroce pour recruter le meilleur PDG. La rémunération des grands patrons a donc évolué de la même manière que les enjeux financiers des décisions qu'ils prennent. Dans un autre domaine enfin, le sociologue Olivier Godechot a montré comment certains salariés de la finance obtenaient des bonus pouvant atteindre 10 millions d'euros en menaçant de quitter l'entreprise avec leur portefeuille de clients (**entretien p. 36**).

Une internationale des milliardaires?

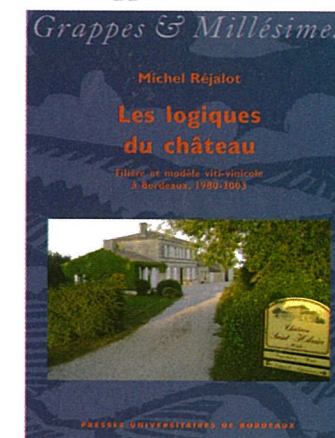
Au-delà de ces explications et des constats chiffrés se dessine enfin une autre question. Opulents, nombreux, en pleine croissance, les riches ne tendent-ils pas à devenir un véritable groupe social? On peut le penser quand on voit la manière dont les classes supérieures tirent profit de leur inscription internationale pour asseoir leur domination (**article p. 40**). Ces nouvelles élites internationales forment en tout cas un monde à part avec sa hiérarchie interne, ses rivalités, ses codes sociaux et un style de vie naturellement hors du commun mais finalement très contraignant (**article p. 44**). Sans prétendre à l'exhaustivité, ce dossier lève un coin du voile sur ce nouveau monde fascinant mais peut-être pas si fabuleux... ■

XAVIER MOLÉNAT

- (1) Thomas Piketty et Emmanuel Saez, «The evolution of top incomes: A historical and international perspective», *Working Paper* n° 11955, NBER, janvier 2006.
 (2) François Bourguignon, «Mondialisation et inégalités», *Le Monde*, 12 décembre 2007.
 (3) Camille Landais, «Les hauts revenus en France (1998-2006): une explosion des inégalités?», École d'économie de Paris, juin 2007. Disponible sur www.jourdan.ens.fr/~clandais/documents/htrev.pdf
 (4) Xavier Gabais et Augustin Landier, «Why CEO pay has increased so much?», *The Quarterly Journal of Economics*, vol. CXXIII, n° 1, février 2008.
 (5) Thomas Piketty et Emmanuel Saez, «Income inequality in the United States, 1913-2002», in Anthony B. Atkinson et Thomas Piketty (dir.), *Top Incomes over the Twentieth Century: a contrast between continental European and English-speaking countries*, Oxford University Press, 2007.



Collection Grappes et Millésimes



Michel Réjalot
Les logiques du château. Filière et modèle viti-vinicole à Bordeaux, 1980-2003 32,00 €

Parus dans la même collection

- Sabine Marterer
Acabailles gerbebaude pampaillet. Les régionalismes viticoles dans les Graves de Bordeaux 25,00 €
- Alain Huetz de Lempis
Boissons et civilisations en Afrique 59,00 €
- Jean-Pierre Méric
De Ségur à Phélan. Histoire d'un vignoble du Médoc 35,00 €
- D. Escarpit, M.-H. Piwnik, Ph. Roudié, C. Seres
Eurolexique : la vigne et le vin 10,67 €
- Olivier Londeix
Lillet 1862-1985. Le pari d'une entreprise girandine 28,00 €
- Sylvaine Boulanger
Le Vignoble du Jura 45,00 €
- C. Le Gars, Ph. Roudié
Des Vignobles et des vins à travers le monde 45,73 €
- Philippe Roudié
Vignobles et vigneron du Bordelais (1850-1980) 38,11 €

Diffusion/Distribution
 LCDPU
 131, boulevard Saint-Michel
 75005 Paris
 Tél. 33 [33] 53 10 53 95
<http://www.lcdpu.fr>

OLIVIER GODECHOT, SOCIOLOGUE

La finance aux mains des *traders*

Les hauts salariés de la finance sont en mesure d'exercer un véritable hold-up sur les actifs de leur entreprise. C'est ce qui explique, pour le sociologue Olivier Godechot, la distribution de bonus annuels qui atteignent parfois plusieurs millions d'euros.

Nombre des *working rich* (salariés riches) travaillent dans l'industrie financière. On les trouve le plus souvent parmi les *traders* (gérants d'un portefeuille de titres) ou les vendeurs (chargés d'écouler des produits financiers, ils gèrent un portefeuille de clients). Comment les rémunérations parfois exorbitantes de ces salariés se forment-elles? C'est à cette question que tente de répondre Olivier Godechot.

Selon les interprétations les plus courantes, les très hauts salaires sont le juste prix de compétences rares ou bien une incitation à travailler dans l'intérêt des actionnaires. Ces explications ne vous satisfont pas. Pourquoi?

Je conteste surtout la lecture méritocratique que l'on en fait. Si les rémunérations des *traders* avaient pour but de maximiser leur effort, les salaires variables pourraient certes être très élevés mais les salaires fixes devraient être alors beaucoup plus faibles. Or, dans les faits, les salariés du *front office* (*traders* et vendeurs) jouissent d'une rémunération fixe équivalente ou supérieure aux salariés du *back office*

(informaticiens, comptables, etc.), alors que ces derniers perçoivent des revenus variables (bonus) bien inférieurs. La rémunération du *front office* devrait également isoler le plus possible la contribution spécifique des salariés, en défalquant ce qui relève d'une bonne (ou mauvaise) conjoncture économique. Dans la finance, ce n'est pas du tout le cas. À la fin des années 1990, les impressionnants bonus des *traders* reflétaient au moins tout autant la « bulle » boursière que leur habileté personnelle... Les salariés de la finance sont donc rémunérés en raison de la chance qu'ils ont d'occuper telle ou telle position.

Pour expliquer ces hauts revenus, vous mobilisez une tradition de pensée qui va de Karl Marx à la théorie libérale des droits de propriété, selon laquelle la richesse s'explique par la propriété. Que possèdent donc les hauts salariés de la finance?

Les travaux sur lesquels je m'appuie partagent en effet une matrice commune: ils mettent la propriété au centre de la question de l'appropriation des richesses.

J'analyse comment des salariés qui d'un point de vue juridique n'ont pas de droit de propriété parviennent néanmoins à se forger un droit de propriété *de facto* sur leur environnement de travail. Dans la finance prévaut une division du travail très poussée, où chaque *trader* (ou vendeur) se voit attribuer une quasi-exclusivité sur un domaine d'action bien délimité, pendant un temps relativement long. Les savoir-faire, les techniques (logiciels, modes de calcul, etc.) d'un *trader*, le carnet d'adresses d'un vendeur, ou encore l'équipe d'un chef de salle résultent de l'investissement collectif de l'entreprise: c'est elle qui a financé leur constitution. Pourtant, les hauts salariés de la finance exercent un droit de propriété implicite sur ces actifs, dans la mesure où ils peuvent les redéployer ailleurs, dans une autre entreprise. Ils ont la possibilité d'exercer un véritable hold-up sur les actifs de l'entreprise, si jamais leurs attentes de rémunération ne sont pas satisfaites.

Je retrace dans mon livre l'histoire d'un chef de salle et de son second qui ont menacé leur banque de partir avec l'ensemble de leur équipe, si leur employeur refusait de leur accorder les conditions de



Thomas Gogny

Olivier Godechot

Normalien, ex-élève de l'Ensaie (École nationale de la statistique et de l'administration économique), il explore depuis plusieurs années le monde de la finance.

Il a publié *Les Traders. Essai de sociologie des marchés financiers*, La Découverte, 2001, et *Working rich. Salaires, bonus et appropriation du profit dans l'industrie financière*, La Découverte, 2007.

rémunération qu'ils avaient négociées avec une autre banque. Ils ont ainsi obtenu une formule de répartition des revenus financiers qui leur était très favorable, puisque lors d'une année particulièrement faste, ils ont perçu respectivement des bonus de 10 et 7 millions d'euros. Mais le hold-up joue toujours en toile de fond des négociations: chaque année, lors des négociations, des menaces plus ou moins explicites sont exprimées, tant de la part des *traders* («si c'est comme ça, je claque la porte!») que de leurs supérieurs («avec un bonus aussi faible, je vais avoir dix démissions!»). De fil en aiguille, ces menaces, plus ou moins explicites, trament la négociation de la distribution du bonus entre les salariés.

Cela vous suggère une formule pour le moins inattendue: la finance c'est «la création de valeur pour les salariés»!

Les salariés de la finance sont en effet parvenus à renverser le rapport de force

de manière étonnante. Les gestionnaires des institutions financières espèrent généralement appliquer une formule de répartition des revenus financiers (après paiement des salaires, des intérêts du capital et après provisions) du type: 1/3 pour les actionnaires, 1/3 pour les impôts, 1/3 pour le bonus des salariés. Mais, au terme des négociations, la distribution atteint parfois 45% pour les salariés (charges patronales comprises) et 20% pour les actionnaires, le reste allant au Trésor public.

L'idée de «création de valeur pour l'actionnaire» attribue le surplus à un groupe donné: les propriétaires de la firme. Il n'y a cependant aucune raison pour qu'il en soit ainsi. Dans la théorie économique néoclassique, l'autre nom de la création de valeur, c'est la rente. Or la rente n'est fille de personne, ni du capital ni du travail. C'est un surplus libre pour l'appropriation des différents groupes. La finance, en renversant la logique de la répartition du surplus, remet au goût du jour la lutte pour la répartition du

“ Les *working rich*: une «avant-garde du prolétariat»? ”

surplus. Les *working rich* sont-ils dès lors une «avant-garde du prolétariat»? Oui, dans la mesure où ils renversent la logique de la création de valeur. Mais il ne s'agit pas d'un bloc homogène. On a affaire à un petit groupe de salariés riches qui s'opposent aux salariés ordinaires, moins mobiles qu'eux et qui n'ont pas accès à des actifs aussi monnayables. Les *working rich* transgressent les frontières classiques de l'entreprise, puisqu'ils emportent avec eux des actifs qui appartiennent au collectif. Cependant, cette transgression n'est pas une subversion... Elle participe à la dynamique de «création destructrice» propre au capitalisme. ■

PROPOS RECUEILLIS PAR XAVIER DE LA VEGA

Les bonus, vecteur d'inégalité

Dans les entreprises financières, toutes les catégories de salariés, ceux du *front office* (*traders* et vendeurs), comme ceux du *back office* (informaticiens, comptables, analystes financiers, contrôleurs de risques, etc.), Perçoivent, en plus d'un salaire fixe, une rémunération variable qui dépend des résultats financiers de la société: c'est le bonus. Selon les chiffres recueillis par Olivier Godechot dans une grande banque française, en 1998, le bonus annuel moyen variait entre 300 000 euros (contre 70 000 euros de salaire fixe) pour les *traders* et 19 000 euros pour les contrôleurs de risques (qui percevaient un salaire fixe moyen de 56 000 euros). Les montants du bonus demeurent fortement disparates au sein d'une même catégorie, particulièrement pour les *traders*: 5% d'entre eux touchaient un bonus de plus de 1,6 million d'euros, alors que les 25% les moins bien lotis percevaient moins de 25 000 euros. ■ x.v.