

Les inégalités de richesse

L'évolution récente des inégalités de richesse aux États-Unis

Si la question de l'accroissement des inégalités dans les pays développés donne lieu à des débats souvent confus, ce phénomène est plus net dans les économies anglo-saxonnes, et en particulier aux États-Unis. Les données concernant la répartition des patrimoines américains font apparaître un degré de concentration des richesses parmi les plus élevés au sein de l'OCDE. C'est ce que montre Alexis Direr, avant d'en analyser les raisons : les fortes inégalités de patrimoine aux États-Unis s'expliquent, entre autres, par la progression marquée des inégalités de revenus sur la période récente, par les comportements d'épargne et par la fiscalité.

Les inégalités économiques prennent de nombreuses dimensions. Elles peuvent être abordées sous l'angle de la mobilité sociale, des inégalités de salaire et de revenu, des inégalités face à l'emploi, au rendement de l'épargne ou à la santé. Parmi ces différentes facettes, les inégalités de richesse ont ceci de particulier qu'elles résument dans une certaine mesure toutes les inégalités précédentes. La richesse est en effet le produit de l'épargne passée, souvent accumulée sur des décennies et transmise d'une génération à l'autre. L'épargne elle-même est la combinaison d'une base, le revenu disponible, et d'un taux, le taux d'épargne. Le revenu disponible est composé des revenus tirés de l'activité, salariale ou indépendante, ainsi que des revenus du capital, auxquels sont retranchés l'impôt sur le revenu et les cotisations sociales et ajoutées les diverses prestations sociales. Une distribution inégale des patrimoines est par conséquent le reflet des inégalités de revenu des décennies précédentes, de la diversité des comportements d'épargne ou de legs des ménages et du système de redistribution socio-fiscal.

Des inégalités importantes de richesse ont comme traduction concrète des écarts visibles de niveau de vie au sein de la population. Elles sont persistantes dans la mesure où elles se perpétueront sur plusieurs générations à travers les transmissions aux descendants. Des inégalités de richesse trop importantes ne sont pas sans risque pour un pays. Elles peuvent miner la cohésion sociale et conduire à une fragmentation ou une polarisation de la société (1).

Les inégalités de richesse sont donc un sujet d'étude au carrefour de nombreuses thématiques. Leur étude permet de mieux appréhender la dynamique des économies capitalistes. La situation des États-Unis depuis les années 1980 représente à bien des égards un cas d'école par son degré élevé de concentration des patrimoines. La première étape de l'analyse consiste à décrire les statistiques sur le patrimoine. Puis, nous aborderons les principaux facteurs susceptibles d'expliquer le niveau élevé de concentration des richesses observé aux États-Unis.

Les données

Le développement des bases de données aux États-Unis depuis une trentaine d'années permet de mieux prendre la mesure de l'ampleur de la concentration des richesses. La source statistique principale provient du *Survey of Consumer Finances* (SCF) qui collecte des données détaillées sur les différentes composantes du patrimoine depuis 1983. Cette source couvre toutes les formes de patrimoine (terrains, immobilier, obligations, actions, comptes de dépôt, livrets, etc.) et retranche le cas échéant les dettes contractées par les ménages comme les crédits à la consommation ou les emprunts immobiliers. Notons que la définition sous-jacente de la richesse est statique. Elle ne prend pas en compte les flux futurs de revenus.

(1) Bardhan P. et Bowles S. (1998) « The Effects of Inequality on Economic Performance : A Progress Report and Proposal », mimeo.

Dans une logique économique, il faudrait ainsi ajouter au patrimoine courant les flux actualisés des revenus d'activité de demain, les transferts que les ménages recevront de l'État (allocations diverses, pensions de retraite, etc.) et soustraire les impôts et cotisations actualisées futures. Une telle définition est conforme à la notion de richesse intertemporelle, qui est un concept-clé dans les modèles de choix de consommation et d'épargne (2). Retenons simplement ici que les statistiques publiques se limitent à mesurer la richesse actuelle.

Que montrent les statistiques issues du SCF ? Le tableau suivant indique pour différentes années d'observation la part des richesses totales détenues par différents quantiles (3). Un quantile est dans le cas présent le regroupement d'une partie des ménages sur la base de leur classement dans l'échelle des richesses. Le groupe 0-50 inclut la moitié des ménages américains les plus pauvres en termes de patrimoine. À l'extrémité droite de la distribution, la catégorie 95-100 regroupe les 5 % des ménages les plus riches (le dernier vingtile) et le groupe 99-100 inclut les 1 % les plus riches (le dernier centile).

Tableau 1. Part de richesse totale détenue par différents quantiles de richesse (États-Unis) (en %)

Quantile\ année	1989	1992	1995	1998	2001
0-50	2,7	3,3	3,6	3,0	2,8
95-100	54,4	54,6	55,9	57,2	57,7
99-100	30,3	30,2	34,6	33,9	32,7

Sources : SCF.

Le tableau montre que la part de la richesse détenue par les 50 % les plus pauvres fluctue autour de 3 %. Le patrimoine détenu par cette population est faible en valeur absolue et se résume le plus souvent à la possession d'une voiture et d'un compte bancaire. Une proportion importante de ces ménages se sont endettés pour financer leur consommation de biens durables. À l'autre extrémité de la distribution, le dernier vingtile détient presque 58 % de la richesse totale et le dernier centile en possède à lui seul presque un tiers (4). Ce chiffre représente *grosso modo* dix fois la richesse possédée par le groupe 0-50 alors que ce dernier est par définition 50 fois plus nombreux. De tels écarts permettent de prendre la mesure du degré extrême de concentration des richesses observé aux États-Unis.

Les États-Unis sont à ce titre un des pays les plus inégalitaires de l'OCDE. Au Royaume-Uni, où les inégalités de richesse sont également importantes, les ménages du dernier vingtile possèdent environ 44 % de la richesse totale et les ménages du dernier centile en détiennent 23 % (5). Nous pouvons également comparer ces chiffres avec ceux de la France (40 % et 20 % respectivement) (6), lesquels sont un peu plus élevés que ceux observés en Italie (36,4 % et 17,2 % en 2000 respectivement) (7). L'Italie fait partie des pays de l'OCDE les plus égalitaires avec l'Australie, le Japon et la Suède. Si

nous prenons par comparaison un pays émergent comme l'Inde en 2002, les mêmes chiffres sont respectivement de 38,3 % et 15,7 % (8). L'Inde, comme la Chine sont cependant deux pays dans lesquels les inégalités de richesse progressent rapidement.

Nous pouvons visualiser différemment les écarts de richesse en regardant le pourcentage de ménages dans quelques intervalles de richesse nette (c'est-à-dire la valeur des actifs inclus dans le patrimoine du ménage moins les dettes restant à rembourser) (9) :

Tableau 2. Pourcentage de ménages dans quelques intervalles de richesse nette (États-Unis)

En dollars	En euros (a)	1989	1992	1995	1998	2001
< 0	< 0	7,3	7,2	7,1	8,0	6,9
[0, 5 000]	[0 - 4 348]	20,7	20,7	20,2	18,9	18,2
[500 000, 1 000 000]	[434 780 - 869 565]	5,4	4,6	5,1	6,0	7,8
> 1 000 000	> 869 565	4,7	3,8	3,6	4,9	7,0

(a) Sur la base d'un taux de change « parité de pouvoir d'achat » d'un euro = 1,15 dollar.

En 2001, environ 7 % des ménages étaient endettés pour un montant supérieur à leur patrimoine et 18 % des ménages détenaient un patrimoine dont la valeur était comprise entre 0 et 5 000 dollars (ou entre 0 et 4 348 euros environ). À l'autre extrémité, 7 % des ménages possédaient un patrimoine supérieur à un million de dollars.

Sur un horizon plus long, une étude récente, qui s'appuie sur les enregistrements fiscaux des droits de succession aux États-Unis, montre que si la richesse moyenne est passée en termes réels de 40 000 dollars en 1916 (dollars 2000) à 100 000 dollars en 2000, la part de cette richesse détenue par le centile le plus riche est stable depuis les années 1980 après une baisse régulière observée entre 1929 et la fin des années 1970 (10). Cette stabilité contraste toutefois avec la croissance soutenue du patrimoine des 400 individus les plus riches qui représentent environ 0,0002 % de la

(2) La définition est par exemple cohérente avec la théorie du revenu permanent de Milton Friedman.

(3) Cagetti M. et De Nardi M. (2005) « Wealth Inequality : Data and Models », *Federal Reserve Bank of Chicago*, document de travail n° 2005-10.

(4) L'immobilier et les actions représentant deux supports importants du patrimoine, notamment pour les plus riches, les inégalités de patrimoine sont sensibles aux évolutions conjoncturelles des prix immobiliers et des cours boursiers, d'où la fluctuation observée des chiffres du tableau.

(5) Ces chiffres sont tirés de Davies J., Sandstrom S., Shorrocks A. et Wolff E. (2006), « The World Distribution of Household Wealth », mimeo.

(6) Voir pour les sources en France Direr A. et Weitzenblum T. (2006) « Modéliser la distribution des richesses en France », *Annales d'Économie et de Statistiques* n° 82, pp. 151-186.

(7) Davies J., Sandstrom S., Shorrocks A. et Wolff E. (2006), *ibid.*

(8) Davies J., Sandstrom S., Shorrocks A. et Wolff E. (2006), *ibid.*

(9) Cagetti M. et De Nardi M., *ibid.*

(10) Saez E. Kopczuk W. (2004) « The Wealth Shares in the United States, 1916-2000 Evidence from Estate Tax Returns », *National Tax Journal* LVII (2), pp. 445-487.

population. Leur part dans la richesse totale est passée en 1983 de 1,2 % de la richesse totale à 3 % en 2002 selon les calculs effectués par le magazine *Forbes*.

Expliquer la concentration des richesses aux États-Unis

Comment expliquer l'ampleur des inégalités observées aux États-Unis ? Les facteurs explicatifs sont *a priori* multiples : inégalités de revenus, segmentation du marché du capital, rôle des transmissions et de la fiscalité.

Le rôle des inégalités de revenu

Les inégalités de revenu jouent un rôle prépondérant pour expliquer la concentration des richesses. Les ménages forment un patrimoine en épargnant à chaque période une fraction de leur revenu. Plus les revenus sont distribués de façon inégalitaire, plus les montants épargnés par les ménages diffèrent, ce qui se traduit à moyen et long terme par des écarts de richesse potentiellement de grande ampleur. Or, il se trouve que les États-Unis sont également un pays dans lequel les inégalités de revenu sont extrêmement fortes.

En 2006, les 10 % des ménages les plus riches en termes de revenu (le dernier décile) détenaient plus de 45 % du revenu total et le dernier centile environ 18 % (11). Par comparaison, le dernier décile en France détenait 32,2 % du revenu total en 2005 (12).

Tableau 3. L'évolution des inégalités de revenu entre 1986 et 2006 (États-Unis)

	1986	1990	1994	1998	2002	2006
Part du revenu total détenu par les 10 % des ménages les plus riches (en %)	34,57	38,84	39,60	42,12	41,67	45,26
Part du revenu total détenu par les 1 % des ménages les plus riches (en %)	9,13	12,98	12,85	15,29	14,64	17,98

Sources : Piketty T., Saez E. (2006), « How Progressive is the U.S. Federal Tax System ? A Historical and International Perspective », *Journal of Economic Perspectives*, 21 (1) et pour les données 2006 http://www.jourdan.ens.fr/piketty/_mpublic/ipublic.php.

L'envolée des inégalités de revenu aux États-Unis date de la fin des années 1970 et se résume presque entièrement à la montée spectaculaire des inégalités de salaire sur la période. Ce phénomène s'explique par une demande croissante de travail qualifié par les entreprises par rapport au travail non qualifié. Le progrès technique et accessoirement le commerce international sont les causes premières de cette évolution. Les nouvelles technologies, notamment informatiques, mises en place depuis les années 1980, favorisent les emplois qualifiés. De plus, le poids croissant des pays à bas salaires dans les échanges mondiaux est défavorable aux travailleurs non qualifiés des pays riches. Certains économistes évoquent également pour les États-Unis le rôle des changements institutionnels comme la dépréciation réelle du salaire minimum et le déclin du syndicalisme (13). Enfin, certains avancent l'hypothèse d'un changement d'attitude ou de normes face aux inégalités économiques (14). Des écarts

de salaire, notamment au sein d'une même entreprise, entre les employés et les dirigeants, qui auraient été jugés socialement inacceptables dans la période d'après-guerre semblent depuis quelques décennies mieux tolérés par la société. Cette hypothèse est cohérente avec le succès politique des mesures de dérégulation et de baisse de la fiscalité sur les hauts revenus mises en œuvre depuis les années 1980, aux États-Unis mais aussi ailleurs dans le monde.

La simple invocation de fortes inégalités de revenus n'est toutefois pas suffisante pour expliquer l'ampleur des inégalités de patrimoine. Il s'agit encore de vérifier que la distribution des revenus est compatible avec celle des richesses, c'est-à-dire permet de reproduire ses principales caractéristiques. Cela nécessite l'utilisation d'un modèle de choix d'épargne sur le cycle de vie.

Le rôle du taux d'épargne et des transmissions

Les inégalités de richesse provenant des inégalités de revenus peuvent être amplifiées si les ménages à revenus élevés épargnent plus que les ménages à revenus faibles. C'est bien ce que mettent en évidence les données, puisque le taux d'épargne est croissant avec le revenu courant. Il existe plusieurs explications de ce fait. Premièrement, les ménages tendent à épargner une fraction supérieure de leur revenu au moment où celui-ci est élevé afin de lisser leur profil de consommation au cours du temps. Par exemple, les ménages tendent à désépargner en période de chômage et reconstituent leur patrimoine en période d'activité. De même, sur le cycle de vie, les ménages accumulent un

patrimoine qu'ils consommeront graduellement après la retraite afin d'amortir la baisse de leur revenu. Ce motif d'épargne est particulièrement important aux États-Unis en raison de la faiblesse des pensions publiques offertes par le système de retraite.

Bien qu'importants pour le maintien d'un niveau de vie stable au cours du temps, ces deux motifs d'épargne (le motif de précaution et le motif de retraite) ne rendent compte que d'une portion limitée des inégalités de richesse observées. Ces deux motifs expliquent les

(11) Piketty T. et Saez E. (2006), « The Evolution of Top Incomes : a Historical and International Perspectives », *American Economic Review*, 96 (2).

(12) Landais C. (2007), « Les hauts revenus en France (1998-2006) : une explosion des inégalités ? », mimeo, Paris School of Economics.

(13) Levin F. et Temin P. (2007), « Inequality and Institutions in 20th Century America », document de travail NBER n° 13106.

(14) Piketty T. et Saez E., *ibid.*

différences de patrimoine à partir des différences d'âge ou de statut d'emploi alors même que ces deux facteurs n'occupent qu'un rôle marginal dans les inégalités totales de patrimoine. Autrement dit, les inégalités de richesse sont avant tout des inégalités de richesse entre ménages plutôt que des inégalités entre ménages identiques pris à des âges différents.

Nous pouvons neutraliser les facteurs d'âge et de risque de chômage en faisant appel à la notion de richesse intertemporelle ou de revenu permanent (15). Les riches épargnent-ils une part supérieure de leur revenu permanent par rapport aux pauvres ? Les études empiriques montrent que tel est bien le cas (16). Ces différences de comportement d'épargne constituent un facteur d'aggravation des inégalités de richesse. Dit simplement, les plus pauvres n'épargnent en moyenne pas assez pendant leur vie active pour préserver leur niveau de vie après la retraite. Une proportion importante de ménages américains (environ 30 %) arrive à l'âge de cessation d'activité avec un patrimoine égal ou proche de zéro (17). À l'autre extrémité, les ménages dont le patrimoine est le plus élevé épargnent des montants si importants qu'ils sont incompatibles avec un profil stable de consommation au cours du temps et de richesse nulle à la date du décès. Les plus riches d'entre eux continuent d'épargner après la retraite, en contradiction avec le modèle le plus simple de consommation sur le cycle de vie (18). Cela conduit mécaniquement la partie la plus riche de la population à transmettre des sommes considérables à leurs descendants.

Ces différences de comportement renvoient pour l'essentiel à des horizons temporels différents. L'observation concernant les ménages les plus pauvres est compatible avec la présence de contraintes de liquidité ou de difficultés à programmer ses besoins de consommation sur plusieurs décennies. Le comportement des ménages les plus riches s'explique principalement par le désir de transmettre un patrimoine à leurs descendants. Dans une étude empirique de référence, Menchik et David (19) montrent que les montants légués restent limités pour les 80 % de la population aux revenus les plus faibles. L'élasticité du legs par rapport au revenu permanent est inférieure à un pour cette population (une augmentation de 1 % du revenu permanent d'un ménage conduit en moyenne à un accroissement des sommes léguées de moins de 1 %). Pour les 20 % de la population la plus riche, l'élasticité est comprise entre 2 et 3. Ces chiffres sont cohérents avec une répartition des legs extrêmement concentrée dans le haut de la distribution. Cette caractéristique des legs est un facteur d'amplification des inégalités de richesse dans la mesure où environ la moitié de la richesse totale à un instant donné provient de transmissions intergénérationnelles passées, soit sous la forme de legs au décès, soit sous la forme de transferts monétaires du vivant des parents (20). Les stratégies d'accumulation dynastique sont donc un élément crucial permettant de rendre compte de la très forte concentration des richesses.

Le niveau de revenu est toutefois loin d'expliquer la totalité des inégalités de richesse. Les études économétriques sur données individuelles montrent des différences persistantes et significatives de taux d'épargne parmi

les ménages, même une fois contrôlées par les variables observables (âge, statut d'emploi et situation familiale, richesse, revenu permanent etc.). Les principaux facteurs inobservables concernent le niveau d'aversion au risque et le degré de patience, c'est-à-dire la capacité à différer la consommation au cours de la vie. Indépendamment de leur revenu ou de leur richesse, certains ménages semblent ainsi avoir une préférence pour la consommation future beaucoup plus forte que d'autres, ce qui les amène à épargner des montants plus importants. Cela crée au final des écarts de richesse significatifs sur le cycle de vie. Une forte hétérogénéité des préférences est confirmée par les études expérimentales qui infèrent le degré de patience des individus à l'aide de questionnaires détaillés (21).

La segmentation du marché du capital

Un facteur supplémentaire de concentration des richesses vient du fait que tous les ménages ne font pas face au même rendement de leur épargne. Il est bien connu que la composition du patrimoine change considérablement avec le niveau de richesse. Les ménages les plus riches détiennent une part disproportionnée des actions de l'économie. En 1995, 65 % du dernier centile des ménages les plus riches détenaient des actions, ce qui correspond à plus d'un quart du total des actions détenues par les ménages américains (22). Un investissement important dans des actifs risqués signifie que le patrimoine des ménages des plus riches est sensible aux évolutions boursières. Sur un horizon de plusieurs décennies, le rendement des actions a été significativement supérieur à celui des titres sans risques, ce qui a contribué à l'accroissement des inégalités. La propriété immobilière étant mieux répartie au sein de la population américaine, les évolutions du prix de l'immobilier ont un impact moins flagrant sur les inégalités de richesse.

Au-delà des différences de placement, un certain nombre d'individus placent leur épargne directement dans l'entreprise qu'ils dirigent. Cette population d'entrepreneurs possède une triple particularité par rapport

(15) Le revenu permanent est le revenu que le ménage peut consommer à chaque période sans mettre en péril sa consommation future. Il est proportionnel à la richesse intertemporelle en première approximation.

(16) Dynan K., Skinner J. et Zeldes S. (2004), « Do the Rich Save More ? », *Journal of Political Economy*, 112 (2), pp. 397-444.

(17) Lusardi A. (2001), « Explaining Why So Many People Do Not Save », document de travail du *Center for Retirement Research at Boston College*.

(18) Dynan K., Skinner J. et Zeldes S., *ibid.*

(19) Menchik P. L. et David P. H. (1983) « Income Distribution, Life-time Saving and Bequests », *American Economic Review* 73, pp. 672-690.

(20) Les estimations varient d'une étude à l'autre et sont comprises entre 30 % et 70 %.

(21) Arrondel L., Masson A. et Verger D. (2004) « Préférences de l'épargnant et accumulation patrimoniale : les comportements de l'épargnant à l'égard du risque et du temps », *Économie et Statistique*, n° 374-375, pp. 9-19.

(22) Jappelli T. (2002), « Portfolios of the Rich », in Guiso L., Haliassos M., et Jappelli T. (eds) (2002), *Household Portfolios*, MIT Press.

au reste des ménages qui favorise une accumulation de richesse accélérée : leurs revenus sont généralement élevés, leur taux d'épargne est important et les rendements financiers qu'ils tirent de leur activité, bien qu'extrêmement variables, sont souvent supérieurs aux rendements offerts par les marchés financiers. Ces rendements sont d'autant plus élevés que ces entrepreneurs exercent leur activité dans des secteurs protégés de la concurrence, ce qui leur confère une rente de monopole favorisant à son tour une accumulation rapide. Ce type de situations, bien que non nécessairement représentatif de la situation générale des entreprises, permet d'expliquer l'apparition de multimilliardaires depuis les années 1980. Nous pouvons citer deux exemples éminents : Bill Gates pour les États-Unis (40 milliards de dollars en 2008 selon le magazine *Forbes*) et le Mexicain Carlos Slim Helu (35 milliards de dollars en 2008 selon la même source), qui a construit sa richesse en profitant d'une position dominante sur les télécommunications en Amérique latine.

Étant donné les particularités de ce groupe socioprofessionnel, il n'est pas étonnant de trouver une forte proportion d'entrepreneurs dans le haut de la distribution des richesses. Bien que ne constituant qu'un dixième de la population active aux États-Unis, ils représentaient en 1989 49 % du dernier vingtile de richesse et 63 % du dernier centile (23). Dans le même ordre d'idées, le dernier centile restreint à la population des seuls entrepreneurs détenait 68 % de la richesse totale possédée par le dernier centile pris sur l'ensemble de la population. Leur prise en compte est par conséquent indispensable pour expliquer la partie extrême de la distribution des richesses.

La fiscalité du patrimoine

La fiscalité du patrimoine et des successions est un facteur potentiellement important de réduction des inégalités de richesse. Les États-Unis se caractérisent-ils par une fiscalité plus faible que la moyenne des autres pays développés ? Il faut distinguer la fiscalité du patrimoine en tant que telle et les droits de succession et de donation. Le patrimoine n'est pas taxé aux États-Unis. Il existe des impôts fédéraux et locaux qui touchent la propriété foncière (*property tax*) et dont le taux varie entre 1 et 2 %. Bien que ce taux ne s'applique qu'à une fraction limitée du patrimoine, les États-Unis ne se démarquent pas des autres pays développés où des impôts fonciers existent également. Certains pays imposent le patrimoine au-delà de la propriété foncière. La Suède a récemment mis en place un impôt sur le patrimoine proportionnel de 1,5 % en contrepartie d'une abolition des droits de successions. La Suisse, la Norvège et l'Espagne sont les seuls autres pays avec la France (qui possède l'impôt sur la fortune) à imposer le patrimoine de façon annuelle (24).

La taxation des transmissions, soit au moment du décès, soit du vivant du donateur s'observe beaucoup plus fréquemment qu'un impôt annuel sur le patrimoine. Cela revient à prélever une fraction du patrimoine environ tous les trente ans (au moment où celui-ci passe des parents aux enfants) plutôt qu'à le taxer à des

taux faibles tous les ans. Castaneda *et al.* (2003) (25) montrent à partir d'une économie simulée reproduisant les principales caractéristiques de l'économie américaine que la suppression complète de l'impôt progressif sur les successions aurait un impact positif mais faible sur les inégalités de richesse. Ce résultat tient en grande partie au fait que les États-Unis comme les autres pays développés imposent peu les transmissions. Les conséquences d'une abolition sont donc nécessairement limitées.

L'imposition des transferts a longtemps été plus importante aux États-Unis que dans les autres pays développés. Les revenus tirés des droits de succession et donation représentaient 0,5 % du revenu national aux États-Unis dans les années 1960 contre 0,2 % pour la France à la même époque. Malgré un déclin certain, le niveau d'imposition reste encore aujourd'hui au-dessus de la moyenne de l'OCDE. Le même ratio vaut environ 0,3 % en 2005 aux États-Unis contre 0,45 % pour la France (26) mais 0,2 % pour l'Allemagne, et 0 % pour l'Italie et le Canada (27). Un abattement de 1,5 million de dollars pour les droits de succession et d'un million de dollars pour les droits de donation s'applique depuis 2006 aux États-Unis. Le barème au-delà de ces seuils comprend quinze tranches dont les taux varient de 18 % à 45 %. La taxation des transmissions est dans une phase de transition. Les États-Unis se sont en effet engagés depuis 2000 dans un programme d'allègement graduel et pluriannuel de la fiscalité. En 2010, les droits de succession seront supprimés et le taux maximum des droits de donation sera de 35 %. Toutefois, si le Sénat n'adopte pas de loi prorogeant cette mesure, en 2011 les droits de succession seront rétablis, l'abattement sera ramené à 675 000 dollars et le taux maximum du barème retrouvera son niveau de l'an 2000 soit 55 %.

Alexis Direr (*),
Université de Grenoble,
École d'Économie de Paris, INRA

(*) Je remercie Antoine Bozio pour ses commentaires sur la partie concernant la fiscalité des transmissions.

(23) Cagetti M. et De Nardi M. (2003) « Entrepreneurship, Frictions, and Wealth », *Federal Reserve Bank of Minneapolis Staff Report* 322.

(24) Bozio A. (2007) « La taxation du patrimoine en France », *Regards croisés sur l'économie*, n° 1, mars.

(25) Castaneda A., Diaz-Gimenez J. et Rios-Rull J. V. (2003), « Accounting for the U.S. Earnings and Wealth Inequality », *Journal of Political Economy*, n° 111 (3), pp. 818-857.

(26) Ce pourcentage est susceptible de baisser depuis le vote de la loi TEPA de l'été 2007 qui autorise les parents à transmettre jusqu'à 1,5 million d'euros à leurs enfants en franchise d'impôt par le biais de donations échelonnées dans le temps.

(27) Boadway R., Chamberlain E. et Emerson C. (2008), « Taxation of Wealth and Wealth Transfers », étude préparant le Rapport de la Commission réformant le système fiscal en Grande-Bretagne.