

Compétitivité et croissance économique aux États-Unis: *Cui Bono ?*

Marc-André Gagnon*

La restructuration néolibérale des années 1980 a réussi à mettre de côté le modèle de l'État-Providence pour le remplacer par le modèle d'un État compétitif¹. Si la notion de bien commun passait auparavant par la défense des droits économiques et sociaux de la population, elle passe maintenant par la promotion des firmes et des investisseurs pour assurer la croissance économique. En effet, avec la crise des finances publiques qui force les coupures dans les coûts des programmes sociaux, seule la croissance économique serait maintenant en mesure de créer la richesse nécessaire pour pourvoir aux besoins de la population, d'où l'impératif national de la compétitivité économique afin d'attirer les investissements et maximiser la production. Grâce à un partenariat à deux, entre les milieux politiques et les milieux d'affaires, tout est mis en place pour briser les "rigidités du travail" afin de servir les intérêts des investisseurs. Ces mesures et initiatives, nous assure-t-on, seront bénéfiques pour tous. La logique est simple: la maximisation des investissements assurera la maximisation de la croissance économique qui, par définition, profite à tous: "*A rising tide lifts all boats*", (la marée montante soulève tous les bateaux) répètent sans cesse les avocats du néolibéralisme. La croissance

économique est une marée qui bénéficierait non seulement aux financiers, mais à l'ensemble de la population. Mais au-delà des idéologies, la croissance profite-t-elle vraiment à tous? *Cui bono?*

Dans cette chronique, nous allons confronter l'argumentation néolibérale à l'épreuve des chiffres. En nous penchant sur le cas américain des trente dernières années, nous montrerons, à travers une analyse empirique de la répartition des revenus, que le régime de croissance économique mis en place depuis le début des années 1980 ne profite pas à l'ensemble de la population américaine mais que, au contraire, les gains de la croissance sont concentrés entre les mains d'une élite.

Une explosion des inégalités de revenus

Une simple analyse historique du coefficient Gini² des revenus des ménages américains est en mesure de nous mettre la puce à l'oreille quant à la dynamique actuelle de répartition des revenus. On remarque, à la lecture du Graphique 1 ci-dessous, que le coefficient Gini a littéralement explosé depuis les années 1980.

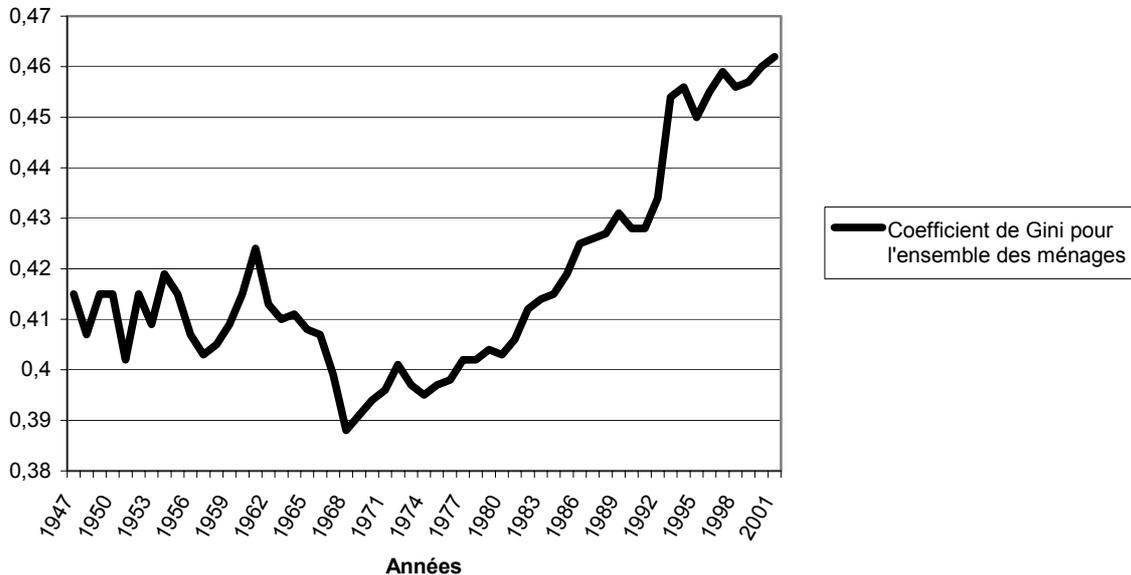
* Candidat au doctorat de science politique, Université York.

¹ Au sujet de l'État compétitif, voir Philip G. Cerny "Paradoxes of the competition state: the dynamics of political globalization", in *Government and Opposition*, v31 #2, Spring 1997 et Christian Deblock "Du Mercantilisme au Compétitivisme; Le retour du refoulé", Cahier de recherche du CEIM, Septembre 2002.

² Le coefficient Gini se traduit par un nombre entre 0 et 1; 0 signifiant une égalité parfaite (tous les revenus étant égaux) et 1 signifiant une inégalité parfaite (un seul individu accaparant l'ensemble des revenus de la société).

Graphique 1:

Inégalité des revenus aux États-Unis; Évolution du coefficient de Gini pour les ménages 1947-2001 (Source: US Census Bureau)



Mais une telle évolution des inégalités de revenu peut être interprétée de plusieurs façons. Si les interprétations plus progressistes y voient une dynamique susceptible d'alimenter le malaise social, les conflits de classes et la criminalité, l'interprétation néolibérale considère cette croissance des inégalités comme nécessaire et même souhaitable³. En effet, l'enrichissement plus rapide des plus riches servirait en fait de locomotive à la croissance économique puisque les riches investissent d'avantage, ce qui accroît la production. Et puisque la marée montante soulève tous les bateaux, les gros comme les petits, l'enrichissement plus rapide de l'élite serait donc un mal nécessaire pour assurer le plus grand enrichissement collectif possible.

Gains de productivité et hausse des salaires réels

Mais comment l'enrichissement des plus riches se transforme-t-il en enrichissement de l'ensemble de la population? La réponse à cette question est au coeur de la vision néolibérale du développement

économique. Il faut allouer un taux maximum de profit aux investisseurs (c'est-à-dire aux plus riches), puisqu'un plus haut rendement sur le capital va permettre d'augmenter le niveau d'investissement. À son tour, l'investissement accroît la formation de capital fixe, ce qui fera augmenter le niveau de l'emploi et la productivité horaire des travailleurs qui disposent ainsi de nouveaux équipements avec lesquels exercer leur travail. Toujours selon la logique économique néoclassique, cette plus grande productivité marginale des travailleurs leur permettra d'augmenter leur niveau de salaire réel. Ainsi, l'enrichissement des plus riches, grâce à la maximisation du niveau de profit, permet un enrichissement collectif par suite de la croissance des gains de productivité qui se répercutera sur le salaire des travailleurs.

Le problème principal avec cette logique, c'est qu'elle reste toute théorique et qu'il n'y a aucun automatisme qui permette aux travailleurs de transformer leurs gains de productivité en augmentations de salaire réel. L'appropriation des gains de productivité relève historiquement du rapport de forces entre les parties patronales et syndicales, ainsi que de la capacité des travailleurs à s'organiser pour défendre leurs intérêts. Mais les néolibéraux considèrent justement que la syndicalisation est un obstacle au développement économique puisque, comme l'explique Barry T.

³ L'Institut Économique de Montréal considère que la raison pour laquelle le PIB du Québec croît plus lentement est parce qu'il n'y a pas assez de riches au Québec. Si le Québec pouvait doubler son nombre de riches, pour atteindre le niveau de l'Ontario tout en leur laissant la plus grande liberté possible pour accumuler davantage, alors seulement le Québec pourrait rejoindre sa plus performante voisine. Si cet accroissement des riches signifierait un accroissement des inégalités de revenu au Québec, cela ne manquerait pas de profiter à tous. Voir Michel Kelly-Gagnon (Président de l'Institut Économique de Montréal), "Vers une baisse générale des impôts", *Les Affaires*, 6 mars 2004, p.12.

Hirsch du Fraser Institute⁴, les syndicats réduisent la rentabilité de l'investissement dans le capital physique, la recherche et le développement, ainsi que le niveau de l'emploi.

Mais les néolibéraux considèrent que les gains de productivité, même sans syndicats, se traduisent automatiquement en augmentation du salaire réel, tels que le stipule les jeux de l'équilibre des théories néoclassiques selon lesquelles, toutes choses étant égales par ailleurs, le marché assurera que la productivité marginale des travailleurs détermine automatiquement leur niveau de salaire réel. Ce présupposé théorique discutable⁵ permet aux néolibéraux de s'enfermer dans un dogme en vertu duquel la maximisation de la croissance économique, en permettant aux riches d'accumuler toujours plus, devrait nécessairement bénéficier à l'ensemble de la société.

Pourtant, l'exemple américain nous prouve exactement le contraire. En comparant l'évolution des gains de productivité horaire par rapport à la compensation totale horaire des travailleurs (salaires et bénéfices), on remarque que c'est sous l'ère Reagan que les salaires réels arrêtent de suivre les gains de productivité (Voir Graphique 2).

Si les gains de productivité du travail ont été en moyenne de 2.11% annuellement de 1982 à 2003, les gains en compensations réelles pour les travailleurs ont été de 1.19% par année seulement. L'écart grandissant entre les gains de productivité et les compensations pour les travailleurs nous montre qu'il est téméraire de prétendre que les gains de productivité se transforment automatiquement en augmentation de salaire réel pour les travailleurs. Une interprétation plus plausible voudrait que les travailleurs doivent être en mesure de s'organiser en syndicats s'ils veulent établir un rapport de force susceptible de leur permettre de bénéficier d'une part plus importante de la croissance économique. La libéralisation des marchés engagée à l'initiative du président Reagan à travers, entre autres stratégies, la mise au pas des organisations syndicales, ne permettra plus de

⁴ Barry T. Hirsch, *Unionization and Economic Performance: Evidence on Productivity, Profits, Investment, and Growth*, Public Policy Sources 3, Vancouver, The Fraser Institute.

⁵ Depuis les controverses cambridgiennes dans les années 1960 sur la productivité marginale des facteurs de production (entre autres entre Joan Robinson et Paul Samuelson), il a été démontré que les théories de la productivité marginale sont logiquement incohérentes et la productivité marginale des facteurs de production reste indéterminée et indéterminable dès qu'on prend en compte la possibilité de réversion des techniques. Paul Samuelson, grand défenseur des théories de la productivité marginale, a dû concéder la défaite en 1966 mais a choisi de poursuivre l'utilisation de cette théorie défectueuse en faisant "comme si" les fonctions de production étaient cohérentes. Les économistes néoclassiques ont choisi de le suivre dans cette voie du faire semblant. Voir à ce sujet, Gérard Jorland, *Les paradoxes du capital*, Paris, Odile Jacob, 1995.

transformer les gains de productivité du travail en gains de salaire réel pour les travailleurs. Depuis lors, le salaire horaire réel diminue considérablement, comme le montre le Graphique 3.

Ainsi, de 1973 à 1996, le salaire horaire réel moyen des travailleurs a baissé de 17.8%. S'il a remonté depuis 1996, il a recommencé à décroître en 2004 et il reste très loin des niveaux antérieurs à l'ère Reagan. En fait, en 2005, malgré tous les gains de productivité horaire du travail, les salaires horaires réels sont moindres qu'en 1965. Si l'ensemble des ménages américains se sont tout de même enrichis en moyenne de 35,67% entre 1973 et 2002 (voir plus loin, tableau 3), ce n'est pas grâce à l'augmentation des salaires réels mais bien parce qu'ils ont travaillé plus d'heures annuellement. Le Graphique 4 fait état de la progression du nombre d'heures travaillées par ménage au salaire horaire moyen pour obtenir le revenu annuel moyen.

Ainsi, le nombre d'heures de travail au salaire moyen nécessaire annuellement pour obtenir le revenu moyen est passé de 2936 heures en 1973 à 4006 heures en 2001, une augmentation de 36.44%. En d'autres termes, pour gagner 35.67% de revenu réel supplémentaire, un ménage moyen doit travailler 36.44% de plus qu'en 1973. Bref, le ménage moyen s'est appauvri en trente ans quand on tient compte du nombre d'heures de travail nécessaires pour gagner un revenu moyen. Si les salariés américains ont augmenté leur revenu durant cette période, cet accroissement n'est pas le résultat de l'augmentation des salaires réels dû aux gains de productivité, mais plutôt de l'augmentation fulgurante du nombre d'heures travaillées, ce qui a amené certains auteurs à parler des États-Unis en termes d'une "workhouse economy"⁶.

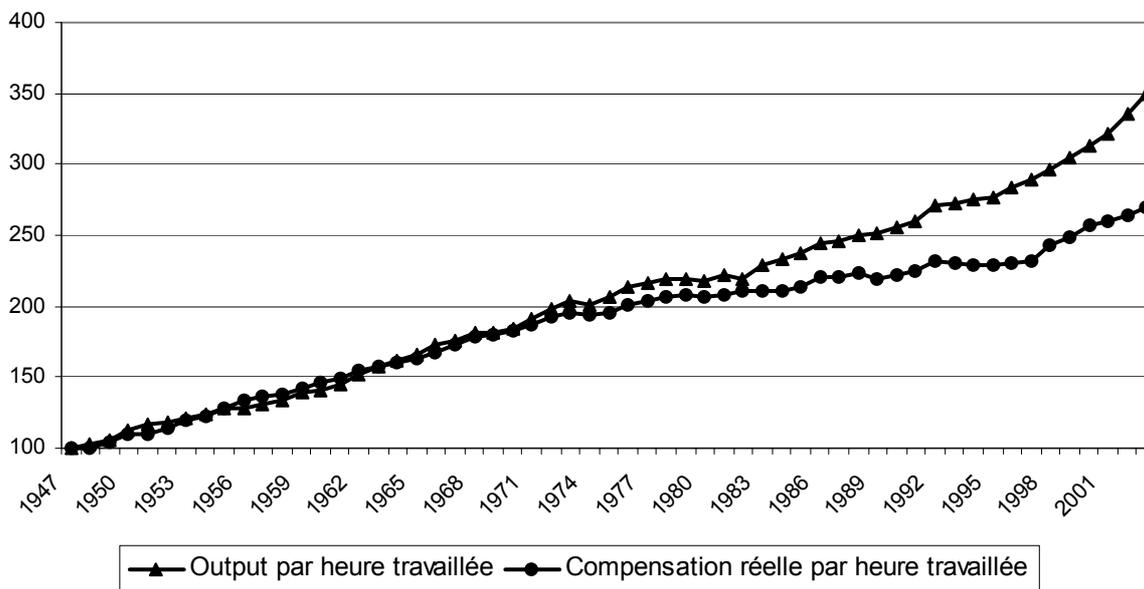
Cui Bono?

En somme, dans une économie qui applique à la lettre les principes économiques chers aux tenants du néolibéralisme, la croissance économique due aux gains de productivité n'a pas été la locomotive permettant aux travailleurs d'améliorer leur sort. Au contraire, ceux-ci ont connu une baisse considérable de leur salaire horaire réel. Cela dit, il reste à identifier qui a bien pu s'approprier les gains de la forte croissance économique américaine. Comme on pouvait s'y attendre, la réponse se trouve du côté des plus riches. Comme le montre le tableau 3, l'évolution historique des revenus des ménages par niveau de revenus varie considérablement entre 1973 et 2002. Les revenus des plus riches croissent beaucoup plus vite que la moyenne. (*suite page 6*)

⁶ Voir l'excellent constat par Doug Henwood, *After the New Economy*, New York/London, The New Press, 2003, particulièrement le chapitre 2.

Graphique 2:
Évolution de la productivité horaire et de la compensation réelle par heure travaillée pour tous les secteurs non-agricoles aux États-Unis de 1947 à 2003
 (1947=100)

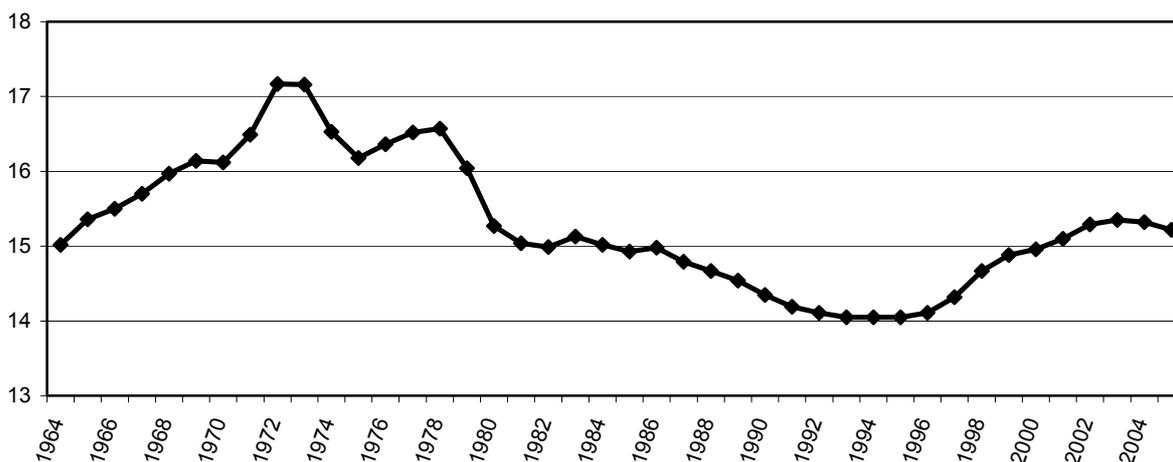
Source: Bureau of Labor Statistics



Graphique 3:

Rémunération horaire moyenne des travailleurs de 1964-2005
 (US\$ constant 2003)

Source: Bureau of Labour Statistics



Graphique 4:
**Heures de travail au salaire moyen nécessaires annuellement à un ménage américain pour
 obtenir le revenu moyen (1968-2001)⁷**

Source: US Census Bureau, Bureau of Labour Statistics, Employment Cost Index

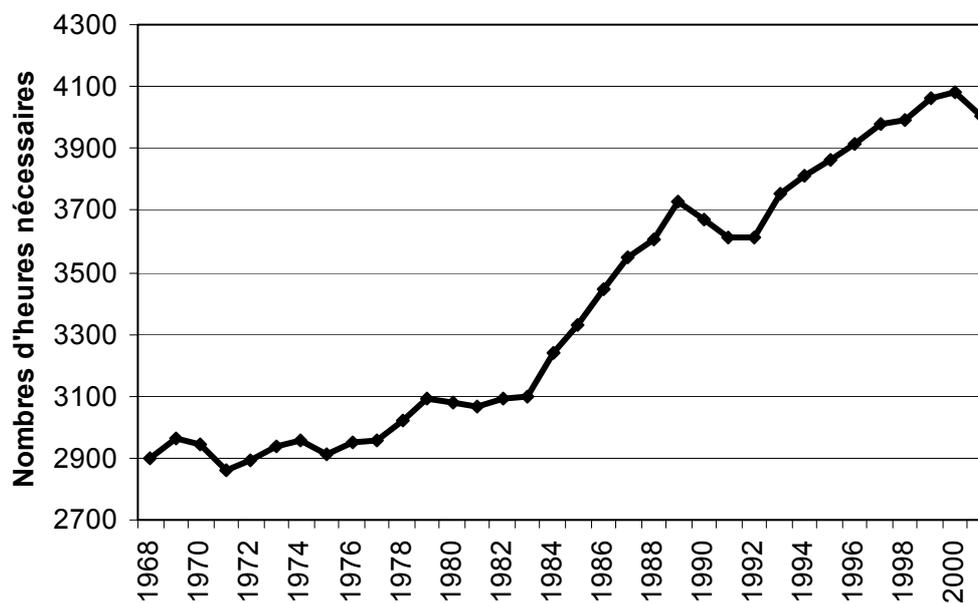


Tableau 3:
Croissance du revenu des ménages américains 1973-2002 selon le niveau de revenus

Source: US Census Bureau

Niveau de revenu	1973	2002	Variation
Centiles 1-20	9003	9990	+ 10.96%
Centiles 21-40	22 319	25 400	+ 13.80%
Centiles 41-60	36 470	42 802	+ 17.36%
Centiles 61-80	52 429	67 326	+ 28.41%
Centiles 81-95	76 743	107 987	+ 40.71%
Centiles 96-100	141 703	251010	+ 77.14%
Revenu moyen	42 641	57 852	+ 35.67%

⁷ Nous avons procédé en divisant le revenu moyen des ménages par le salaire horaire moyen.

Si le revenu réel moyen des ménages américains a augmenté de 35.67% en trente ans, il n'a cru en moyenne que de 14.04% pour les 60% les moins riches. Mais les chiffres du *US Census Bureau* ne prennent en compte que les revenus bruts, alors que les chiffres du *Congressional Budget Office* prennent en compte l'évolution des revenus nets, tout en désagrégant les données pour analyser l'évolution du 1% les plus riches, ce qui nous donne un portrait plus précis (voir graphique 5). De plus en comparant la période 1979-2000 avec la période 1947-1979, nous voyons que nous avons assisté, depuis 1979, à un très important revirement de tendance au niveau de la répartition des revenus, alors que la croissance des revenus est concentrée depuis lors entre les mains du 1% les plus riches.

Ainsi, 72.8% des gains de la croissance économique ont été accaparés par les 20% les plus riches, et plus de la moitié de ce montant par le 1% les plus riches. En fait, alors que les 60% les moins riches ont connu un appauvrissement relatif par rapport au nombre d'heures travaillées, les gains se concentrent surtout entre les mains de l'élite économique formée du 1% les plus riches.

En poussant l'analyse encore plus loin, les économistes Piketty et Saez⁸ ont démontré que, parmi ce 1% les plus riches, près de 50% des revenus se concentraient parmi les 0.1% les plus riches et 45% des gains de ces derniers se trouvaient parmi les 0.01% les plus riches. Il n'est donc pas surprenant que le palmarès des PDG les plus riches dans le magazine *Fortune* montre que les revenus annuels moyens (US\$ constant 1998) des cent plus grands PDG américains sont passés de 1.3 millions (40 fois le salaire moyen), en 1970, à 37.5 millions (1070 fois le salaire moyen), en 1999. Tandis que les revenus horaires réels de la majorité des travailleurs ont baissé au cours des trente dernières années, ceux des PDG ont augmenté de 2900%.

Conclusion

Le modèle de croissance économique fondé sur la compétitivité nationale prôné par les néolibéraux souffre donc d'un défaut majeur, à savoir que, s'il alimente une forte croissance économique, celle-ci ne profite en rien à la majorité de la population. Quand la marée monte, les petits bateaux échouent sur la plage de l'exclusion et de la pauvreté. En somme, la mise en place du dogme d'une croissance imitée du modèle des États-Unis sert essentiellement à engraisser une minorité de riches au détriment de la majorité. Et le plus paradoxal dans ce modèle, c'est que, au départ, il se porte à la défense d'une logique de compétitivité qui devrait assurer la prospérité de tous et, à cette fin, il mobilise l'ensemble de la population pour, à l'arrivée, instaurer un régime dual qui gonfle les rentes de situation d'une minorité possédante, à un bout de l'échelle sociale, mais qui appauvrit et exclut la majorité des citoyens à l'autre bout.

⁸ Thomas Piketty et Emmanuel Saez, "Income Inequality in the United States 1913-1998", in *Quarterly Journal of Economics*, Vol. CXVIII, #1, February 2003, pp. 1-39.

Graphique 5:

Croissance des revenus après impôts des ménages américains selon les niveaux de revenus (1947-1979 & 1979-2000)

Source: Congressional Budget Office, Effective Federal Tax Rates 1997-2000 (publié en août 2003)

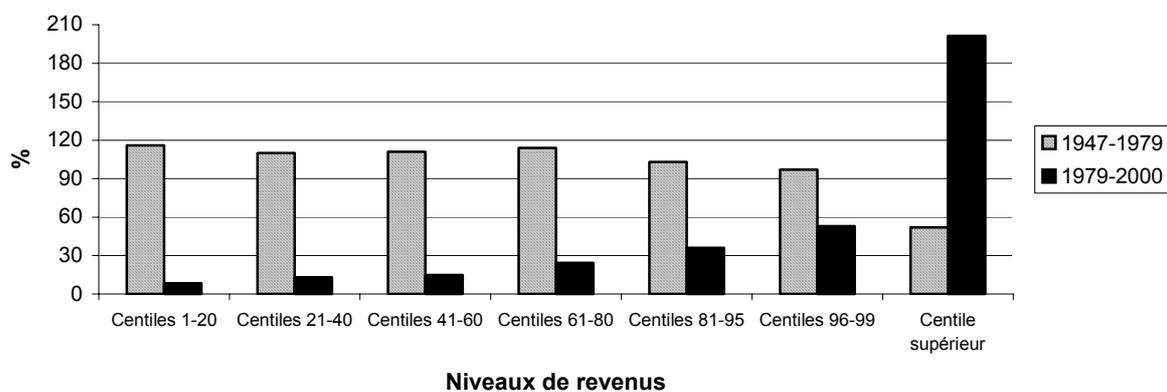


Tableau 4:

Répartition des gains de la croissance économique selon les niveaux de revenu entre 1979-2000

Source: Congressional Budget Office, Effective Federal Tax Rates 1997-2000 (publié en août 2003)

Niveau de revenu	Part de l'ensemble des gains
Centiles 1-20	1.4%
Centiles 21-40	4.3%
Centiles 41-60	6.9%
Centiles 61-80	14.7%
Centiles 81-99	36.3%
Centile supérieur	36.5%
Total	100%