

The State of Working America 2006/2007,

L. Mishel, J. Bernstein & S. Allegretto,
EPI, Cornell University Press, 2007.

The State of Working America en est à sa dixième édition. Cette publication est unique en son genre, en ce qu'elle rend périodiquement compte de la situation de l'économie américaine avec une double spécificité, son angle d'attaque et sa méthode. Il s'agit d'une lecture abordée résolument d'un point de vue particulier, celui des travailleurs et de leurs familles. La méthode employée consiste à comparer les performances liées aux différents cycles économiques à partir d'une analyse statistique descriptive, en s'appuyant sur des bases de données constituées par les auteurs et constamment actualisées par eux. Ce travail est réalisé, tous les deux ans depuis 1988, par les économistes de l'Economic Policy Institute, un institut de recherche proche des syndicats, dont il tire une partie de son financement (environ 25 %). Aidés par un réseau de chercheurs universitaires ou appartenant à d'autres instituts de recherche, les analyses défendues par les économistes de l'EPI sont fondées sur une analyse empirique fouillée, destinée à nourrir le débat de politique économique.

L'ouvrage est consistant avec 358 pages d'analyse, plus les annexes. La structure de l'ouvrage, dont la construction est presque toujours identique, est faite de plusieurs chapitres qui peuvent être divisés en trois gros blocs. Un premier bloc, le plus important, renseigne traditionnellement sur les évolutions récentes et de plus long terme du partage des revenus, des salaires et de l'emploi. Un second bloc rend compte de la distribution des richesses, l'une des plus inégalitaires au monde au sein des pays développés, avec des données sur les profils des pauvres et des analyses sur les causes de la pauvreté. Le troisième bloc s'intéresse aux disparités régionales à l'intérieur des États-Unis et sur la situation du pays en comparaison internationale, cherchant à pointer la spécificité et la singularité du « modèle américain ». L'ensemble de l'analyse est agrémenté de 142 graphiques et de 143 tableaux, qui représentent une somme impressionnante de données, actuelles et historiques, et qui en font un outil indispensable à quiconque (étudiant, enseignant ou chercheur) s'intéresse à l'économie américaine.

Compte tenu de la facture de l'ouvrage, cette note de lecture s'appuie sur une description linéaire de ses principaux chapitres, en les regroupant par grand thème et en s'efforçant à chaque fois d'en tirer les enseignements les plus significatifs. L'ouvrage démarre par un rappel des performances exceptionnelles qu'a connues l'économie américaine à partir de la deuxième moitié des années 1990, celles en qui certains ont cru ou voulu voir l'émergence d'un nouveau régime de croissance, la « nouvelle économie », jusqu'au retournement boursier du début des années 2000. Sans nier une croissance des gains de productivité très supérieure à celle des décennies précédentes, les auteurs font remarquer que l'effet de richesse créé durant cette période a été très inégalement réparti. Ce constat ne constitue pas à proprement parler une nouveauté pour l'économie américaine, s'il n'était allé de pair avec celui d'un affaiblissement concomitant de la mobilité intergénérationnelle, remettant ainsi en cause l'image d'une société qui offre sa chance à tous, celle du rêve américain d'ascension sociale qui a fonctionné pour des générations de migrants par le passé. É bien des égards, la période qui s'est ouverte en 2000, caractérisée notamment par la reprise sans emploi qui a suivi, est singulière au regard de l'histoire américaine.

Des inégalités croissantes de revenus et de salaires associées à un sous-emploi en hausse et à une dégradation de la qualité des emplois

Le premier chapitre est consacré traditionnellement à l'analyse sur longue période du revenu des ménages, au travers du revenu familial médian qui constitue l'indicateur par excellence du niveau de vie de la famille américaine typique. Entre 1947 et 1973, la productivité et le revenu familial médian ont progressé de concert, chacun de ces indicateurs opérant un doublement. À partir de là, cette relation quasi symétrique s'est interrompue : de 1973 à 2005, le revenu médian a progressé d'un tiers de moins que la productivité. À l'intérieur de cette période, les taux de croissance de ces

deux indicateurs se sont à nouveau rapprochés entre 1995 et 2000, pour finalement se disjoindre après la récession et la reprise sans emploi. Après 2000, la stagnation des salaires et le déclin des revenus de la plupart des ménages s'expliquent avant tout par une baisse du nombre d'heures travaillées (moins d'opportunités d'emploi) et par une plus faible croissance du salaire horaire. Cette double tendance a accentué le creusement des inégalités de revenus, perceptible depuis 1979. Celui-ci a atteint des niveaux jamais vus depuis la Seconde Guerre mondiale, ce qu' a accentué la politique fiscale du gouvernement G. W. Bush en faveur des ménages les plus riches.

Le second chapitre est inédit par rapport aux éditions précédentes. Il cherche à mesurer la réalité de la mobilité intergénérationnelle des Américains, définie comme le degré auquel la position d'un enfant dans l'échelle des revenus est déterminée par celle de ses parents. L'analyse est d'importance en ce qu'elle permet de remettre en cause un argument souvent mobilisé par les défenseurs du modèle américain : peu importent les inégalités de revenus si la mobilité, autorisée par un marché du travail faiblement réglementé, ne fige pas les positions économiques et sociales des individus. Or le constat statistique établi par les auteurs écorne non seulement la vulgate selon laquelle la société américaine serait une société sans classes, parfaitement fluide mais montre que les sociétés scandinaves (Suède et Finlande), canadienne ou allemande font mieux en la matière et ce, avant même toute redistribution liée aux impôts et aux transferts de revenus. Une analyse par cohorte et par origine ethnique montre qu'environ la moitié des adolescents blancs et les trois quarts des jeunes adultes noirs (15-17 ans) placés dans les deux derniers quintiles de la distribution des revenus, qu'ils soient nés dans les années 1950 ou 1960, y sont toujours neuf ans après (soit entre 24 et 26 ans). Donc non seulement la mobilité des revenus aurait diminué dans les années 1990 selon les auteurs, mais cette mobilité reste très inégalement répartie entre Blancs et Noirs, reflet des inégalités d'accès au système éducatif et de la tendance à la forte concentration des richesses.

Le troisième chapitre est consacré aux salaires. C'est en volume le chapitre le plus important de l'ouvrage (100 pages), qui en constitue en quelque sorte le cœur. Il comprend des données précieuses sur l'évolution des salaires et des inégalités salariales des dernières décennies jusqu'à 2005, avec une attention particulière portée aux trois derniers cycles économiques, 1979-1989, 1989-2000 et 2000-2005. Les auteurs relèvent l'existence de deux régimes de salaires durant les trente dernières années. Le premier, à l'œuvre sur la période 1973-1995, est caractérisé par une stagnation des salaires et une diminution du salaire réel pour la majorité des salariés. Le second, qui démarre à partir de 1995, voit au contraire une progression du salaire réel vers la fin des années 1990 et ce, à tous les niveaux de l'échelle des salaires ; mais celle-ci est très vite suivie par un ralentissement et un déclin de la croissance des salaires à partir des années 2000. Et si l'écart des salaires entre hommes et femmes s'est considérablement réduit entre 1979 et 1995, c'est principalement du fait d'une baisse régulière du salaire médian masculin.

Les auteurs s'intéressent ensuite à l'évolution de l'autre composante de la rémunération des salariés, celle constituée par les avantages sociaux offerts par les entreprises. Représentant entre 15 et 20 % de la rémunération, ces avantages sociaux ont crû plus vite que les salaires dans les années 2000, principalement à cause du coût de l'assurance santé. Néanmoins, ils sont de plus en plus inégalement distribués. Ainsi, non seulement la proportion de salariés couverts par une assurance maladie d'entreprise est tombée de 69 % en 1979 à 55,9 % en 2004, avec une accélération de la baisse à partir de l'année 2000 mais la part de ceux contribuant au paiement de leur prime d'assurance a aussi augmenté. De même, la part des salariés couverts par des régimes complémentaires de retraite est passée de 50,6 % en 1979 à 45,9 % en 2003. Mais ce qui est plus grave, la part des salariés couverts par de véritables régimes complémentaires de retraite (*i.e.* des régimes à prestations définies) a accusé une chute significative : elle n'était plus que de 19 % en 2003 contre 39 % en 1980.

En revanche, les auteurs observent que les trois dernières décennies (1980, 1990 et 2000) ont été prospères pour les dirigeants d'entreprise. De 1992 à 2005, le salaire médian d'un P-DG a augmenté de 186,2 % tandis que le salaire médian d'un ouvrier n'a augmenté que de 7,2 %. En conséquence, alors que les P-DG américains des plus grandes entreprises gagnaient 24 fois plus en moyenne

qu'un ouvrier en 1976, l'écart a atteint jusqu'à 300 fois plus en 2000, pour retomber à 262 fois plus en 2005 à cause de la chute des marchés boursiers dont dépend une partie de leur rémunération (*stock options*). En d'autres termes, en 2005, un P-DG américain a pu gagner en une journée de travail l'équivalent de ce qu'un ouvrier a mis une année pour gagner.

D'où le constat d'un creusement des inégalités, à la fois entre groupes classés par tranche de salaire (décile) et à l'intérieur même de chaque décile. Ces inégalités sont souvent expliquées par les différences dans les niveaux d'éducation et l'existence avérée « d'une prime » pour les titulaires d'un diplôme universitaire (surtout à partir des années 1980). Mais d'autres facteurs sont particulièrement pointés par les auteurs tels que l'affaiblissement des principales institutions du marché du travail (érosion du pouvoir d'achat du salaire minimum du fait de son gel entre 1997 et 2007, désyndicalisation), la transformation de la structure des emplois en faveur d'emplois de services faiblement rémunérés (commerce de détail) ou encore des facteurs plus macroéconomiques tels que le taux de chômage.

Au total sur la période, les salaires réels ont stoppé leur progression quand la récession du début des années 1980 s'est affirmée et que le chômage et le sous-emploi ont gagné du terrain. Mais à cause de la reprise sans emploi qui a caractérisé la période de la fin 2001 jusqu'à mi-2003, la croissance des salaires n'est pas repartie à la hausse. D'où une divergence accrue entre productivité et salaire.

Le chapitre 4 achève de dresser le tableau de ce premier bloc et traite plus particulièrement des questions d'emploi et de chômage, notamment de cette fameuse « reprise sans emploi ». Celle-ci s'est caractérisée par un PIB croissant mais des pertes nettes d'emploi pendant un an et demi. Il a fallu attendre près de 4 années (46 mois) pour que le pic d'emploi de mars 2001 soit à nouveau atteint, soit plus du double des précédents cycles historiques en moyenne (21 mois). Et depuis la mi-2003 qui marque la fin de cette reprise sans emploi, la création nette d'emplois est certes repartie, mais à un rythme beaucoup plus lent que lors des reprises des années 1990. En outre, la capacité de l'économie américaine de créer de « bons emplois », à savoir un emploi rémunéré au moins 16\$ l'heure (le salaire horaire médian masculin en 1979, ajusté à l'inflation), avec assurance maladie et retraite complémentaire, a régressé de l'ordre de 25 à 30 % sur les vingt-cinq dernières années, relativement aux changements dans l'âge de la population et à l'amélioration des niveaux d'éducation. Enfin, si la part des emplois atypiques est restée relativement stable entre 1995 et 2005, les auteurs observent que la durée d'engagement dans ce type d'emplois s'est elle notablement accrue, les transformant en emplois quasi permanents.

En même temps, la part des chômeurs de longue durée a plus que doublé, passant de 8,6 % en 1979 à 19,6 % en 2005, tout en étant restée supérieure à 20 % pendant 32 mois consécutifs. Or aux États-Unis, la perte d'emploi durable vulnérabilise beaucoup plus les familles qu'ailleurs, compte tenu des niveaux élevés d'endettement, de la perte de couverture maladie consécutive à la perte d'emploi, etc. Et si le taux de chômage reste faible, au regard de nombre d'économies européennes, il masque en réalité le sous-emploi d'une partie de la population, les travailleurs involontairement à temps partiel ou bien ceux qui sont découragés et ne recherchent pas du travail de façon active. Si l'on calcule un taux de sous-emploi en intégrant ces personnes, de 7 % en 2000, il est monté jusqu'à 10,1 % en 2003 pour rester relativement élevé au premier trimestre 2006 (8,4 %). En revanche, le taux d'emploi des seniors (55 ans et plus), longtemps en déclin, s'est inversé en 1993 et a continué à augmenter depuis, de même que le taux d'emploi des femmes.

Une distribution des richesses fort inégalitaire et une pauvreté persistante

Le chapitre 5 rend compte des disparités dans la distribution des richesses, encore plus inégale que la répartition des salaires ou des revenus. Cette richesse accumulée est vitale pour financer l'éducation des enfants, acheter une maison, ou financer sa retraite aux États-Unis. Or elle est souvent amputée des dettes accumulées par certains ménages parmi les plus pauvres, les plus vulnérables aux pratiques abusives des banques (dettes hypothécaires, dettes occasionnées par le crédit à la consommation à des taux usuraires via l'usage des cartes de crédit). Si bien qu'une part non négligeable des ménages (17 %) avaient en 2004 une richesse nette égale à zéro, voire négative.

Cette distribution des richesses est devenue encore plus concentrée au sommet de la pyramide, tendance encouragée par les cadeaux fiscaux octroyés par le président G.W. Bush comme la réduction du taux marginal d'imposition ou encore la baisse de l'impôt sur les dividendes et les plus-values. Alors qu'au début des années 1960, le niveau moyen de richesses détenu par les 5% de ménages les plus riches représentait 15 fois le revenu médian, il était devenu 23 fois plus important en 2004.

Cette distribution est particulièrement inégale selon le type d'actifs accumulés. Par exemple, moins de la moitié des ménages américains détiennent directement ou indirectement des actions tandis que 90 % de ces actions sont la propriété des 20 % de ménages les plus riches. En revanche, l'accès à la propriété immobilière est mieux réparti puisqu'il concernait près de 69 % des ménages en 2005. Toutefois, la moitié des ménages afro-américains ou d'origine hispanique n'y ont pas accès contre seulement 72,7 % des ménages blancs. De surcroît, l'endettement des ménages atteint des niveaux tels qu'il fragilise considérablement le statut de propriétaire, comme ont pu le constater des milliers de ménages en très grande difficulté depuis l'éclatement de la crise des *subprimes* en juillet 2007, qui pourrait plonger l'économie américaine en récession en 2008. En 2005, cette dette représentait plus de 130 % du revenu disponible des ménages et la dette hypothécaire y figurait en bonne place, représentant elle-même 96 % de cette dette. Ce qui signifie qu'une partie significative du revenu des ménages est consacrée au seul remboursement de la dette, jusqu'à 40% et plus pour les ménages à bas revenu mais aussi pour une partie des classes moyennes. Il est évident que cette situation rend les ménages américains particulièrement vulnérables à la montée des taux d'intérêt. Elle explique aussi en partie l'explosion du nombre de faillites personnelles déclarées à fin 2005 (9 p. 1000), qu'elles aient été provoquées par la perte d'emplois, par des frais de santé insoutenables ou par des divorces.

Le chapitre 6 établit d'importants constats sur la situation de pauvreté aux États-Unis. Alors que le nombre de personnes en dessous du seuil officiel de pauvreté (un seuil calculé à partir des besoins alimentaires d'un ménage et de la part budgétaire consacrée à les satisfaire) par rapport à la population avait décliné dans les années 1990, il s'est remis à progresser dans les années 2000, en dépit de la reprise. Ainsi, en 2005, 12,6 % de la population, soit 37 millions de personnes dont 13 millions d'enfants, étaient considérés comme pauvres, sachant que cette mesure est sous-estimée du fait qu'elle a été établie dans les années 1960. Ce taux dépend en général étroitement de la situation des familles sur le marché du travail aux États-Unis, d'autant plus que la politique d'aide sociale mise en place dans les années 1990 a renforcé les liens avec la détention d'un emploi (*workfare*) au détriment de l'assistance pure.

La supériorité du « modèle américain » en question

Les deux derniers chapitres de l'ouvrage sont traditionnellement consacrés, l'un aux disparités régionales à l'intérieur même des États-Unis et l'autre, à la situation du pays, comparée à celle des autres grands pays de l'OCDE. On insistera essentiellement sur ce dernier point, la forte progression des gains de productivité associée à un taux de chômage très bas aux États-Unis faisant souvent référence dans les débats de politique économique en Europe. Un double constat émerge de ce chapitre : d'une part, si les États-Unis sont indéniablement un pays riche, ce pays est caractérisé par de très fortes inégalités, sans doute parmi les plus élevées des pays de l'OCDE ; d'autre part, plusieurs pays de l'OCDE, combinant une distribution plus égalitaire des revenus et de fortes protections de l'emploi, ont connu des performances économiques supérieures (Irlande, Pays-Bas et Norvège).

Ce double constat incite les auteurs à mettre en cause la supériorité du « modèle américain », ces derniers préférant mettre sur le compte du choix de société les différences qui le distingueraient de ceux des pays européens. En fait, plutôt que de différence dans les choix de société, il s'agit davantage selon nous d'une différence qui tient aux rapports de forces entre le capital et le travail. Ainsi, comparés aux autres pays développés, les États-Unis emploient une plus grande part de leur population en âge de travailler et celle-ci travaille, en moyenne, davantage d'heures dans l'année que dans n'importe quel autre pays riche. La plupart des pays européens, à l'inverse, ont fait jusqu'à

présent des choix politico-économiques radicalement différents : les gains de productivité ont été distribués sous la forme d'une réduction de la durée du travail, que ce soit au travers d'une diminution de la durée hebdomadaire du travail, de congés plus longs ou d'une vie active plus courte. Ce qui signifie que le niveau de vie relativement plus élevé des Américains tient davantage au fait que les actifs travaillent de plus longues heures et ont donc moins de loisirs qu'au fait qu'ils soient réellement plus productifs. De même le constat selon lequel les travailleurs les moins éduqués souffriraient particulièrement du chômage dans les pays européens ne se vérifie pas dans tous les cas ; les données de comparaison internationale invitent plutôt les auteurs à penser que les institutions du marché du travail ont au contraire contribué à les en protéger davantage qu'aux États-Unis. Enfin, les performances économiques des États-Unis sont obtenues au prix des plus fortes inégalités de revenu au sein des pays de l'OCDE, qu'elles soient mesurées par le coefficient de Gini ou par le taux de pauvreté le plus élevé, défini comme la part des ménages recevant moins de la moitié du revenu médian dans chaque pays. Elles sont donc à relativiser d'autant plus que certaines économies font aussi bien, sinon mieux, en dépit de leur caractère plus égalitaire mais aussi plus mobile. Et les auteurs de déplorer le constat qu'aux États-Unis il est possible d'avoir un emploi à temps plein et de travailler toute l'année tout en continuant à vivre dans la pauvreté. Car là est le véritable problème, qui ne réside pas tant dans le rythme de création d'emplois, même ralenti, que dans la qualité des emplois offerts et la faiblesse des salaires versés.

Au terme de cette lecture, il convient de souligner que les auteurs ne se départissent jamais d'une grande rigueur dans l'analyse de la masse des données mobilisées. C'est ce qui en fait tout à la fois la force et qui en rend en même temps la lecture quelque peu austère. Il ne s'agit pas là d'un ouvrage à thèse, mais d'un ouvrage qui s'appuie sur des données, rien que des données qui permettent aux auteurs de relativiser la soi-disant supériorité du « modèle américain ». Car il s'agit bien pour eux de relations qui font système, soit un type donné d'organisation de la société, fondé sur des valeurs et des institutions clés, en cohérence avec la poursuite d'objectifs sociaux et économiques de long terme. Et c'est précisément cette cohérence qui fait aujourd'hui défaut à ce modèle, peut-on lire en filigrane au fil des chapitres, donnant à voir une critique qui va bien au-delà d'une simple condamnation morale des inégalités qu'au demeurant tout libéral qui se respecte ne nierait ni l'existence ni l'utilité.

Catherine Sauviat
IRES