

Article publié dans *Les cahiers de Recherche sociologique*, #45, janvier 2008: 93-111.

Le modèle de croissance anglo-saxon en théorie et en pratique; Analyse du régime de croissance américain

Par Marc-André Gagnon,

Chargé de cours en économie, sociologie et science politique à l'UQAM et à l'Université de Montréal. Doctorant de science politique à l'Université York, sa thèse porte sur la nature du capital dans l'économie du savoir ainsi que sur l'économie politique de l'industrie pharmaceutique.

Résumé: La légitimation théorique du modèle de croissance anglo-saxon repose normalement sur sa capacité à générer une croissance économique qui profite à tous et d'accroître les investissements et les innovations, ce qui assure une plus grande compétitivité nationale. Après avoir présenté ce modèle et en se concentrant sur le cas des États-Unis, 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. Ensuite, nous montrerons que le modèle ne conduit pas à une croissance des investissements productifs mais plutôt à une concentration industrielle en alimentant une vague de fusions-acquisitions. En conclusion, nous questionnerons les conditions de viabilité du modèle à terme.

Mots-clés: Modèle anglo-saxon, croissance économique, inégalités de revenus, investissements, légitimation.

Abstract: The theoretical legitimacy of the Anglo-Saxon growth model is normally based on its capacity to generate economic growth for all and to increase investments and innovations in order to improve national competitiveness. After introducing the model and focusing on the United States, an empirical analysis of income distribution will be used to show that the economic growth regime put in place in 1980 does not benefit all Americans since all gains are concentrated in the hands of a few. Then, it will be shown that the model did not produce an increase in productive investments but, instead, industrial concentration by feeding a wave of mergers and acquisitions. The paper concludes by questioning the conditions for the long-time survival of the model.

Keywords: Anglo-Saxon model, economic growth, income inequalities, investments, legitimacy.

Dans son ouvrage désormais classique *Capitalisme contre capitalisme*¹ paru en 1991, Michel Albert comparait le modèle de capitalisme néo-américain né dans le sillage de la révolution conservatrice de Reagan et fondé sur la réussite individuelle et le profit à court terme, avec le modèle rhénan qui favoriserait davantage la réussite collective et le souci du long-terme. Si l'ouvrage d'Albert vantait les avantages du modèle rhénan, c'est bien le

¹ Michel Albert, *Capitalisme contre capitalisme*, Paris, Seuil, 2001.

modèle néo-américain, sous l'impulsion de la globalisation des marchés, du pouvoir des investisseurs institutionnels et de l'idéologie néolibérale qui s'est rapidement imposé comme modèle à suivre aux différents États afin de mieux s'adapter à la mondialisation. Puisque ce modèle domine surtout les économies anglo-saxonnes (États-Unis, Royaume-Uni, Australie, Irlande, Nouvelle-Zélande) mais rencontre encore des résistances ailleurs, nous avons choisi de le désigner, à la suite des théoriciens de l'École de la Régulation², sous le vocable de modèle anglo-saxon. Les États-Unis restent toutefois présentés comme le fer de lance, l'exemple à suivre ayant le mieux appliqué les principes de ce modèle de développement économique. C'est ce modèle qui est constamment évoqué par plusieurs *Think Tanks* libéraux pour critiquer les orientations socio-économiques des gouvernements optant pour une vision plus interventionniste ou sociale-démocrate. Par exemple, c'est ce modèle qu'utilisent l'*Institut Fraser* et l'*Institut Économique de Montréal* afin de remettre en question les orientations des politiques économiques québécoises³. Il devient donc nécessaire de comprendre ce modèle et surtout d'en analyser les résultats afin de connaître s'il s'avère effectivement plus performant pour assurer la croissance économique et l'élévation du niveau de vie des habitants.

Dans cet article, nous allons simplement mettre l'argumentation néolibérale qui sous-tend le modèle anglo-saxon à l'épreuve des faits. Après avoir présenter l'argumentaire théorique qui sous-tend le modèle, nous nous pencherons sur le cas américain des trente

² Les tenants de l'École de la Régulation tel Boyer, Aglietta ou Plihon désigne par le modèle anglo-saxon ce qu'ils appellent aussi le "nouveau capitalisme", le "capitalisme actionnarial", le "régime de croissance patrimonial" ou l'"économie de fonds propres". Voir Michel Aglietta, *Le Capitalisme de Demain*, Notes de la Fondation Saint-Simon, 1998, et Dominique Plihon, *Le Nouveau Capitalisme*, Paris, Flammarion, 2001.

³ Voir par exemple la critique par l'Institut Fraser du modèle québécois qui se trouve dans Fred McMahon (Institut Fraser) "Quebec Prosperity; Taking the Next Step", in *Studies in Economic Prosperity*, Volume 2, November 2003, p.4.

dernières années pour vérifier si les chiffres confirment les discours. Dans un premier temps, 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. Dans un second temps, nous montrerons que le modèle ne conduit pas à une croissance des investissements mais plutôt à une concentration industrielle en alimentant une vague de fusions-acquisitions. En conclusion, nous questionnerons les conditions de viabilité du modèle à terme.

Le modèle anglo-saxon en théorie

Le modèle anglo-saxon a émergé suite à la restructuration néolibérale de l'économie, entamée au début des années 1980 avec l'arrivée au pouvoir de Reagan. On mettait de côté le modèle de l'État-Providence pour le remplacer par le modèle d'un État compétitif⁴. 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 justifie 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

⁴ Au sujet de l'État compétitif, voir Philip G. Cerny "Paradoxes of the competition state: the dynamics of political globalization", *Government and Opposition*, vol. 31, #2, Printemps 1997, 251-274, et Christian Deblock « Du mercantilisme au compétitivisme : le retour du refoulé », dans Michel Van Cromhaut, *L'État-nation à l'ère de la mondialisation*, Paris, L'Harmattan, 2003, pp. 79-101.

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). La croissance économique est une marée qui bénéficierait non seulement aux financiers, mais à l’ensemble de la population.

Le modèle anglo-saxon désigne une configuration de l’économie nationale où tout est mis en oeuvre pour maximiser la création de valeur actionnariale, soit le profit à court terme des investisseurs. Si le modèle suppose une économie libéralisée et déréglementée afin de permettre la plus grande liberté de mouvement au capital financier, le modèle amène une série de contraintes sur l’État et la société pour accroître le plus possible le niveau de profit. Nous pouvons identifier quatre contraintes politiques et sociales principales:

1- Abaissement du fardeau fiscal du capital, des entreprises et des particuliers (particulièrement en abaissant les taux marginaux d’imposition des plus riches puisque ce sont eux qui investiront davantage et consolideront alors la base fiscale par l’effet Laffer⁵).

2- Élimination des mesures artificielles favorisant la main-d’oeuvre pour instaurer une austérité salariale afin de flexibiliser et abaisser le coût de la main-d’oeuvre (se traduisant entre autres par des politiques anti-syndicales).

⁵ Arthur Laffer, théoricien de l’économie de l’offre, est à l’origine de la courbe de Laffer qui montre que “trop d’impôts tue l’impôt”, à savoir qu’à partir d’un niveau optimal, une hausse des taux d’imposition se traduit par une baisse des investissements, donc une baisse de la production et finalement une baisse des recettes fiscales. L’effet Laffer décrit donc la hausse des recettes fiscales découlant d’une baisse des taux d’imposition.

3- Nouvelle gouvernance d'entreprise afin de le système productif soit entièrement mis au service de création de valeur pour les actionnaires⁶.

4- Élimination des obstacles et réglementations pouvant nuire à la fluidité des marchés.

Cette logique de maximisation des profits repose en fait sur l'idée d'un cercle vertueux entre des hauts rendements financiers et l'innovation technologique, ce qui rejoint en fait l'idée de la mise en place d'une "nouvelle économie" entendue comme régime économique d'innovation permanente⁷. En maximisant le profit sur les investissements, on assurerait des plus haut niveaux d'investissement prenant la forme d'une plus grande formation de capital fixe (assurant un renouvellement technologique recourant aux développements techniques les plus récents) et d'une hausse de la recherche et développement assurant une croissance de l'innovation. Innovation et renouvellement technologique assurent une hausse du niveau de l'emploi et des gains de productivité multifactorielle, conduisant à une plus grande compétitivité des entreprises qui donneront ainsi à leur tour de plus hauts rendements pour les investisseurs. Ce cercle vertueux assure une plus grande croissance économique qui profite aux investisseurs qui s'enrichissent davantage (et investissent davantage) mais aussi aux travailleurs puisque l'élimination des mesures artificielles pour augmenter le revenu des travailleurs est compensée par les forts gains de productivité du travail qui permettent une hausse du salaire réel par la hausse de la productivité marginale du travail⁸. Bref, la hausse des

⁶ Doug Henwood, *Wall Street*, London New York, Verso, 1998, pp. 263-297.

⁷ Dominique Plihon, *Le Nouveau Capitalisme*, Paris, Flammarion, 2001.

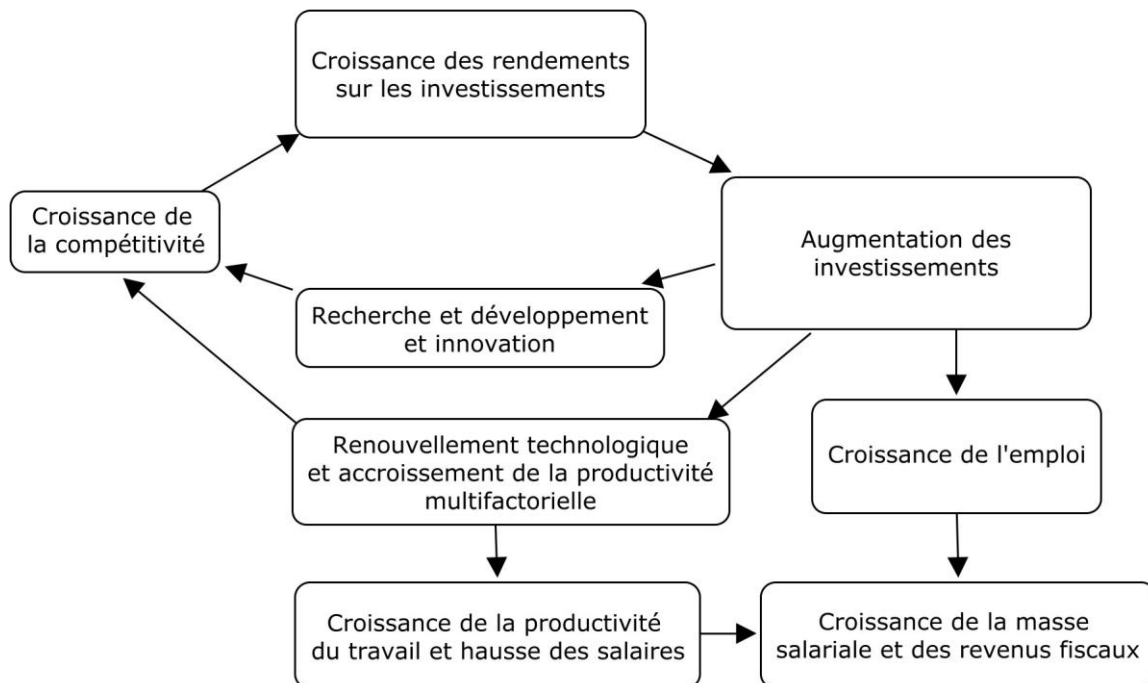
⁸ Selon la théorie néoclassique de la répartition, le niveau de salaire est déterminé par la productivité marginale du travail. Voir Carlo Benetti, *Valeur et répartition*, Grenoble, Presses de l'Université de Grenoble, 1976, pp. 31-96.

profits est le moyen privilégié pour accroître l'emploi et les salaires, donc pour enrichir la société dans son ensemble et ainsi accroître la base fiscale des États (Figure 1).

Figure 1

Le modèle anglo-saxon:

Cercle vertueux de la croissance économique



Seul par ce cercle vertueux, selon le discours néolibéral qui sous-tend le modèle anglo-saxon, les économies nationales pourront prospérer en étant réellement compétitives dans une économie mondialisée tout en ayant une forte croissance qui profitera à tous. C'est ce modèle simpliste mais cohérent du développement économique qu'utilisent constamment les partisans du libéralisme économique pour critiquer les politiques économiques

nationales qui iraient à l'encontre du credo néolibéral de la déréglementation et de la libéralisation⁹.

Le modèle anglo-saxon en pratique 1: Qui profite de la croissance économique?

Si les interprétations plus progressistes voient dans la croissance des inégalités de revenu une dynamique susceptible d'alimenter le malaise social, les conflits de classes et la criminalité, il ne faut pas se surprendre que le modèle de croissance anglo-saxon cautionne une hausse importante des inégalités de revenu. En effet, c'est le rendement actionnarial, soit l'enrichissement des investisseurs, normalement constitués de la frange la plus riche de la population, qui devient la locomotive de la croissance économique. L'enrichissement plus rapide des plus riches permet l'enrichissement des moins riches, même si c'est à rythme plus graduel. Le modèle suggère que, même si c'est à un moindre degré, les salariés vont aussi bénéficier de la croissance économique par la hausse de l'emploi, la hausse des salaires et de la masse salariale ainsi que par la hausse des revenus fiscaux de l'État. L'accroissement des inégalités de revenu deviennent ainsi essentielles pour le bien-être de tous: elles ne constituent pas un problème, elles font partie de la solution. Ainsi, la croissance des inégalités est perçue comme nécessaire et même souhaitable¹⁰.

⁹ Par exemple, c'est en citant les mêmes arguments théoriques que Fred McMahon de l'*Institut Fraser* critique le modèle québécois in "Quebec Prosperity; Taking the Next Step", in *Studies in Economic Prosperity*, Volume 2, Novembre 2003. Selon ce rapport, "Past and current profits help provide the means for investment" (p.33), "Investment is the key to boosting prosperity and creating the jobs the residents of Quebec need" (p.52), "Investment in plants, machinery, equipment, and new technologies offers the potential to create new jobs and boost worker productivity and, ultimately, real wages" (p.33), "Productivity growth drives wage growth" (p.25).

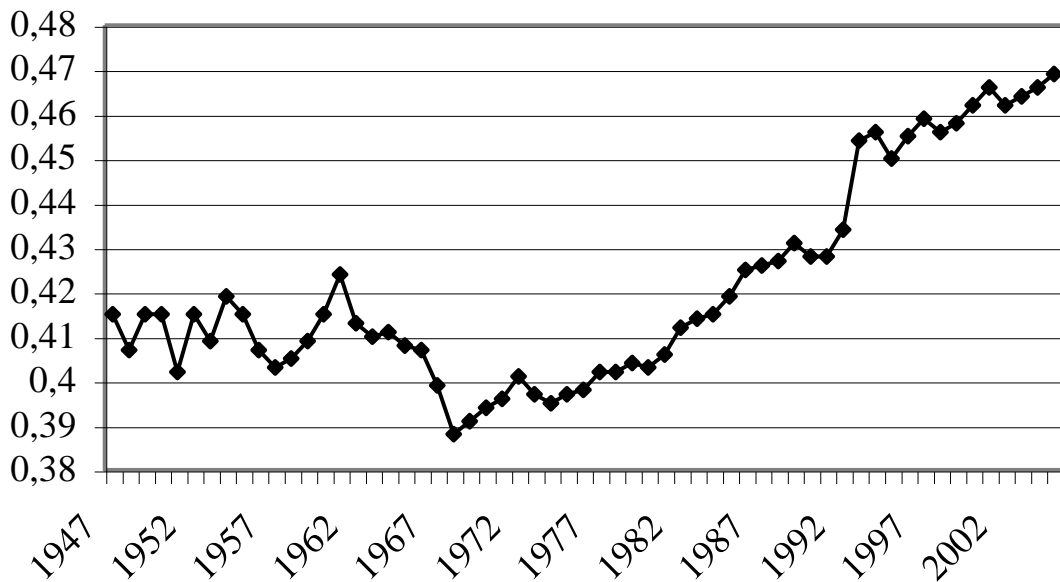
¹⁰ L'Institut Économique de Montréal considère que la raison pour laquelle le PIB du Québec croît plus lentement est parce qu'il n'y a pas assez de riches au Québec. Si le Québec pouvait doubler son nombre de riches, pour atteindre le niveau de l'Ontario tout en leur laissant la plus grande liberté possible pour accumuler davantage, alors seulement le Québec pourrait rejoindre sa plus performante voisine. Même si

Une simple analyse historique du coefficient Gini¹¹ 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 que le coefficient Gini a littéralement explosé depuis les années 1980 (Graphique 1).

Graphique 1:

Inégalités des revenus aux États-Unis; Évolution du Coefficient de Gini pour les ménages 1947-2005

(Source: US Census Bureau)



cet accroissement des riches devait signifier un accroissement des inégalités de revenu au Québec, cela ne manquerait pas de profiter à tous. Voir Michel Kelly-Gagnon, "Vers une baisse générale des impôts", *Les Affaires*, 6 mars 2004, p.12.

¹¹ 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).

Nous allons toutefois brosser ici un tableau plus détaillé de l'évolution des inégalités de revenus aux États-Unis en se penchant sur l'évolution de la répartition des gains de productivité et du salaire réel afin de montrer que les bénéfices de la croissance sont inexistantes pour la majorité de la population.

Gains de productivité et hausse des salaires réels

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. Comme nous l'avons expliqué ci-haut, 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. 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 la masse salariale 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. Hirsch du Fraser Institute¹², les syndicats réduiraient la rentabilité de l'investissement dans le capital physique, ainsi que la recherche et le développement et le niveau de l'emploi.

Mais les défenseurs du modèle, adoptant l'idéologie néolibérale, 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 discutabile¹³ 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. Il semble en effet que le modèle de croissance anglo-saxon a su ramener à la hausse les gains de productivité, particulièrement depuis la fin des années 1990 (graphique 2).

¹² Barry T. Hirsch, *Unionization and Economic Performance: Evidence on Productivity, Profits, Investment, and growth*, Public Policy Sources 3, Vancouver, The Fraser Institute, 1997.

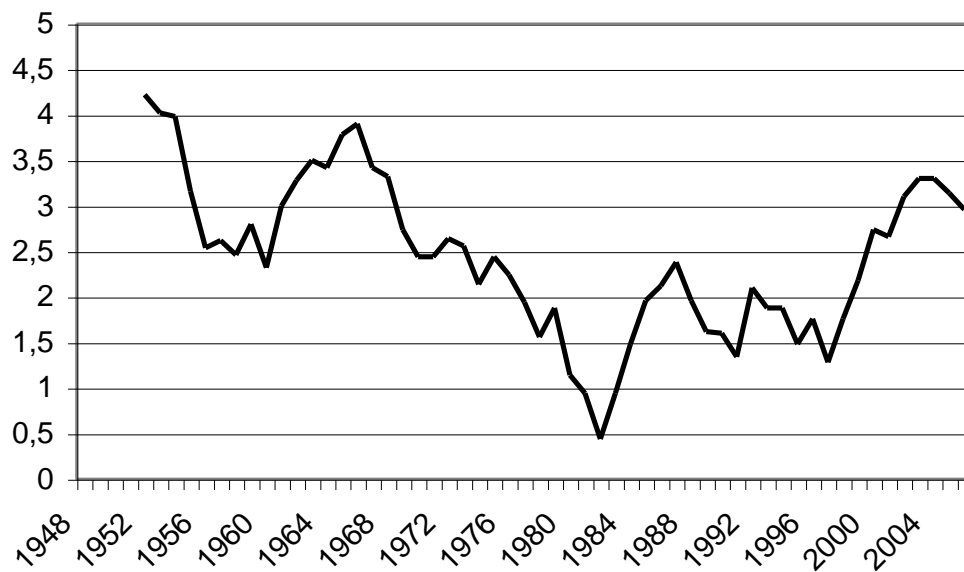
¹³ Depuis les controverses cambridgiennes dans les années 1960 sur la productivité marginale des facteurs de production (entre autres entre Joan Robinson et Paul Samuelson), il a été démontré que les théories de la productivité marginale sont logiquement incohérentes et la productivité marginale des 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.

Graphique 2

Croissance annuelle moyenne de la productivité horaire aux États-Unis, 1947-2006

(Moyenne sur 5 ans)

Source: Bureau of Labor Statistics

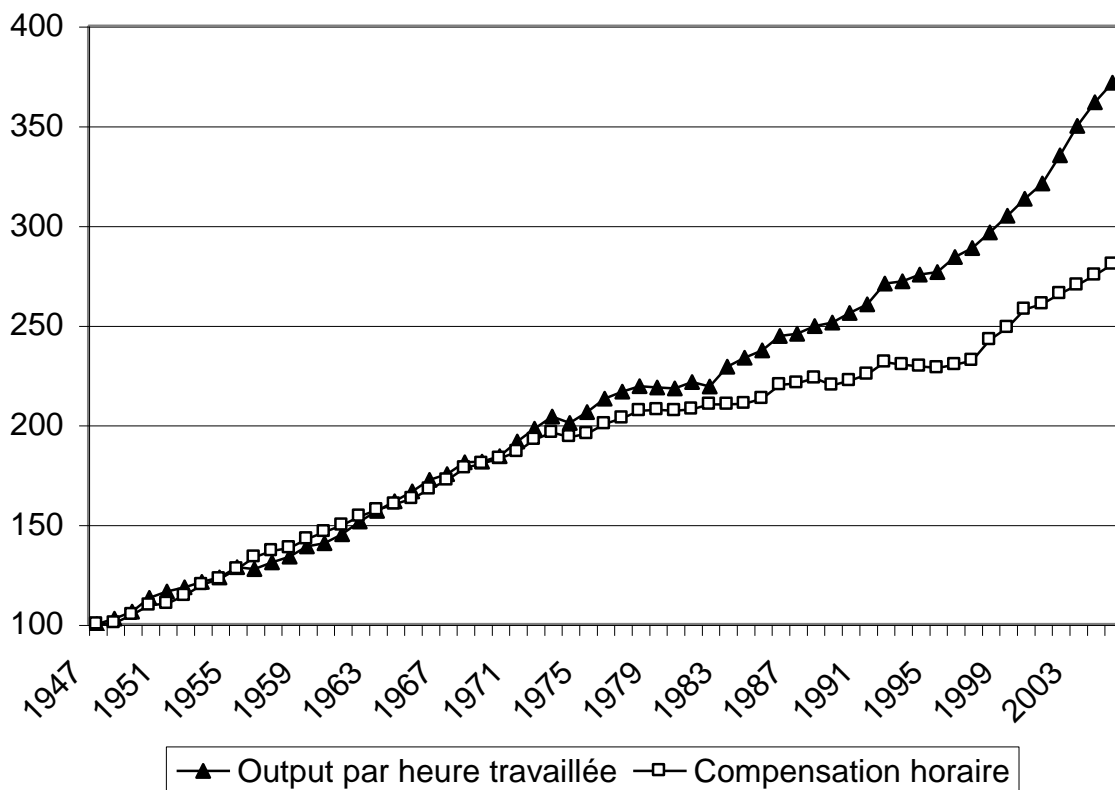


Pourtant, l'exemple américain nous montre que ces gains de productivité ne se sont pas traduits en croissance de revenu réel pour les travailleurs. En comparant l'évolution des gains de productivité horaire par rapport à la compensation totale horaire des travailleurs (salaires et bénéfices), on remarque que c'est sous l'ère Reagan que les salaires réels arrêtent de suivre les gains de productivité (graphique 3).

Graphique 3:

**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 2005
(1947=100)**

Source: Bureau of Labor Statistics



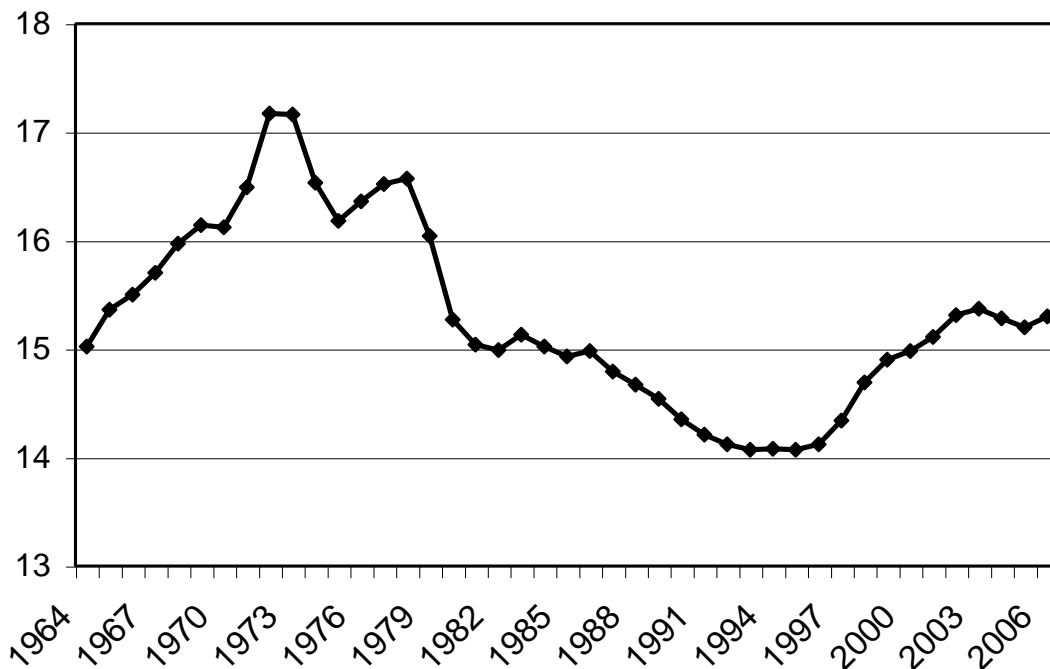
Si les gains de productivité du travail ont été en moyenne de 2.18% annuellement de 1981 à 2005, les gains en compensations réelles pour les travailleurs ont été de 1.23% par année seulement. L'écart grandissant entre les gains de productivité et les compensations pour les travailleurs nous montre qu'il 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 activement 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 transformer les gains de productivité du travail en gains de salaire réel pour les travailleurs. Depuis lors, le salaire horaire réel diminue considérablement (graphique 4).

Graphique 4:

Rémunération horaire moyenne des travailleurs de 1964-2006 (US\$ constants 2003)

Source: Bureau of Labor Statistics



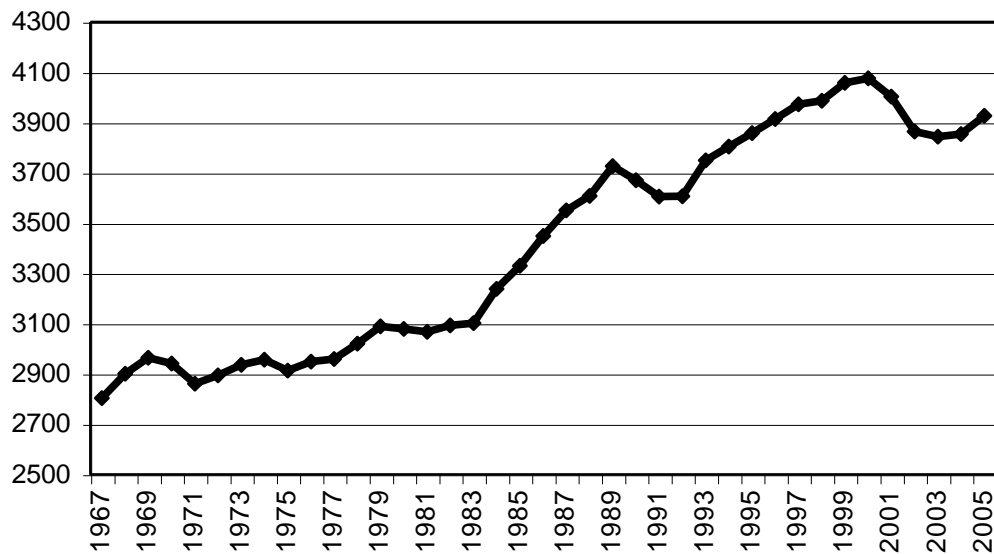
Ainsi, de 1973 à 1996, le salaire horaire réel moyen des travailleurs a baissé de 17.8%.

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 2006, 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 20.4% entre 1979 et 2005 (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 5 fait état de la progression du nombre d'heures travaillées par ménage au salaire horaire moyen pour obtenir le revenu annuel moyen.

Graphique 5:

Heures de travail au salaire moyen nécessaires annuellement à un ménage américain pour obtenir le revenu moyen¹⁴ (1967-2005)



Source: US Census Bureau, Bureau of Labor Statistics

¹⁴ Nous avons procédé en divisant le revenu moyen des ménages par le salaire horaire moyen.

Ainsi, le nombre d'heures de travail au salaire moyen nécessaire annuellement pour obtenir le revenu moyen est passé de 3089 heures en 1979 à 3927 heures en 2005, une augmentation de 27.1%. En d'autres termes, pour gagner 20.4% de revenu réel supplémentaire en 2005, un ménage moyen doit travailler 27.1% de plus qu'en 1979. Bref, le ménage moyen s'est appauvri en vingt-sept 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. Cette augmentation est évidemment due en partie à la plus grande pénétration des femmes au sein du marché du travail mais aussi à la forte croissance du nombre d'heures de travail par individus, ce qui a amené certains auteurs à parler des États-Unis en termes d'une "*workhouse economy*"¹⁵.

Cui Bono?

En somme, dans une économie qui applique à la lettre le modèle anglo-saxon et 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 peut s'y attendre, la réponse se trouve du côté des plus riches. L'évolution historique des revenus des ménages par niveau de revenus varie considérablement entre 1979 et 2005 selon les niveaux de

¹⁵ Voir le constat par Doug Henwood, *After the New Economy*, New York/London, The New Press, 2003, particulièrement le chapitre 2.

revenus. Les revenus des plus riches croissent beaucoup plus vite que la moyenne (tableau 3).

Tableau 3:

**Variation des revenus réels des ménages aux États-Unis par catégories de revenus
entre 1979 et 2005 (US\$ constant de 2005)**

(Source: US Census Bureau)

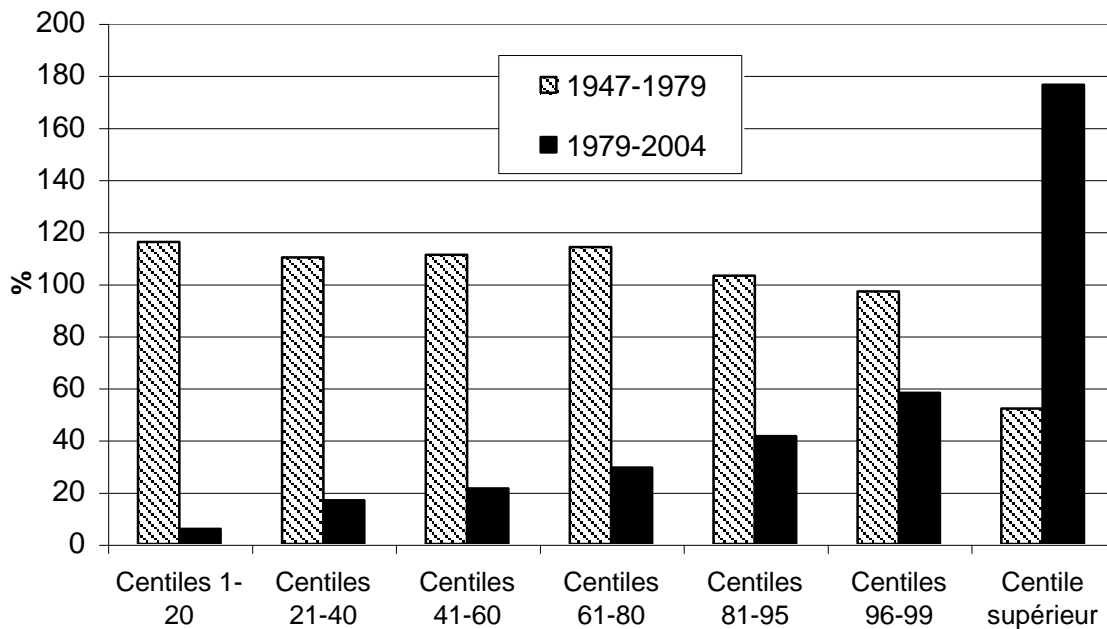
Niveau de revenu	1979	2005	Variation
Centiles 1-20	10 776	10 655	- 1,1%
Centiles 21-40	26 804	27 357	+ 2,1%
Centiles 41-60	44 193	46 301	+ 4,8%
Centiles 61-80	64 852	72 825	+ 12,3%
Centiles 81-95	96 014	119 059	+ 24%
Centiles 96-100	177 502	281 155	+ 58,4%
Revenu moyen	52 602	63 344	+20,4%

Si le revenu réel moyen des ménages américains a augmenté de 20.4% en vingt-sept ans, il n'a cru en moyenne que de 1.9% pour les 60% les moins riches. Mais les chiffres du *US Census Bureau* ne prennent en compte que les revenus bruts, ne donnant aucune indication sur l'évolution du revenu après impôt. Néanmoins, le *Congressional Budget Office* produit des données qui 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 6). De plus en comparant la période 1979-2004 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.

Graphique 6:

Croissance des revenus réels après impôts des ménages américains 1947-1979 &



1979-2004 Source: Congressional Budget Office, Historical Effective Federal Tax Rates

1979-2004

Depuis 1979, avec la restructuration néolibérale et la mise en place du modèle anglo-saxon, la croissance économique aux États-Unis a essentiellement profité aux plus riches

et, en particulier, au 1% les plus riches d'entre eux. L'accroissement des revenus après impôt des 60% les moins riches ne compense même pas l'augmentation du nombre d'heures travaillées, ce qui signifie que cette portion de la population s'est en fait appauvrie malgré la croissance qu'a connue l'ensemble de l'économie américaine. Le Tableau 4 nous montre comment la répartition des gains de la croissance économique entre les niveaux de revenus a été redistribuée.

Tableau 4:

Part de la croissance des revenus réels après impôts des ménages américains accaparée par niveau de revenu; 1979-2004 Source: Congressional Budget Office,

Historical Effective Federal Tax Rates 1979-2004

Niveau de revenu	Part de l'ensemble des gains 1979-2004
Centiles 1-20	0,86%
Centiles 21-40	5,09%
Centiles 41-60	9,20%
Centiles 61-80	16,56%
Centiles 81-99	38,32%
Centile supérieur	29,97%
Total	100%

Ainsi, 68.3% des gains de la croissance économique ont été accaparés par les 20% les plus riches, et près 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, seuls les 20% les plus riches ont pu bénéficier de la croissance alors que les gains se concentrent surtout entre les mains de l'élite économique formée du 1% les plus riches (Tableau 5).

Tableau 5

**Croissance nette des revenus des ménages américains par rapport au nombre
d'heures travaillées et selon la catégorie de revenus, 1979-2004**

Sources: Congressional Budget Office, U.S. Census Bureau, Bureau of Labor Statistics

Niveau de revenus	Croissance nette des revenus, 1979-2004
Centiles 1-20	- 19%
Centiles 21-40	- 11%
Centiles 41-60	- 3,5%
Centiles 61-80	+ 4,5%
Centiles 81-95	+ 16,6%
Centiles 96-99	+ 33,2%
Centile supérieur	+ 151,6 %

En poussant l'analyse encore plus loin, les économistes Piketty et Saez¹⁶ 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

¹⁶ 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.

magazine *Fortune* montre que les revenus annuels moyens (US\$ constant 1998) des cent plus grands PDG américains soient 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 depuis 1970, ceux des PDG ont augmenté de 2900%.

Les inégalités de revenus et leur perception

Bien que le niveau des inégalités de revenus, tel que décrit ci-haut, peut sembler injustifiable, il faut toutefois remettre en perspective le contexte particulier des États-Unis. L'accroissement réel des inégalités de revenus, et même l'appauvrissement réel de la majorité ne constitue pas en soi une entaille dans le modèle ou une défaillance dans la régulation. Ce qui peut poser problème à ce modèle de croissance est beaucoup plus la perception subjective des inégalités que les inégalités réelles¹⁷. La perception des inégalités de revenus par les Américains diffère de la plupart des autres pays étant donné l'immense facilité d'accès au crédit pour l'ensemble de la population, ce qui a conduit à des niveaux d'endettement importants des ménages et même à des niveaux d'épargne négatifs depuis quelques années. Par exemple, chaque année, chaque ménage américain reçoit entre 35 et 75 offres de carte de crédit et plus de la moitié des ménages conservent un découvert permanent sur leur compte de crédit de 7500\$ en moyenne¹⁸. De même, les facilités de crédit, privées et publiques, pour permettre l'accès à la propriété sont telles

¹⁷ C'est la thèse défendue par exemple par Mérove Gijssberts, 2002, "The legitimation of income inequality in state socialist and market societies", *Acta sociologica*, vol. 45, #4, december 2002, 269-285.

¹⁸ Paul Jorion, *Vers la crise du capitalisme américain*, Paris, La découverte, 2007, pp. 165-192.

que certains auteurs y voient une forme déguisée d'État-Providence¹⁹. L'accès excessivement facile au crédit modifie non seulement notre rapport au monde et à la consommation²⁰, il arrive à maintenir des niveaux de consommation pour les plus pauvres, créant en fait une "fausse" classe moyenne et donnant l'impression que les inégalités de revenus ne sont plus d'importance.

Par exemple, le développement important du secteur sous-prime pour le crédit d'accès à la propriété aux États-Unis compense d'une certaine façon le bas revenu des plus pauvres. Dans le domaine du prêt-logement, le secteur sous-prime est passé d'une proportion de 9% des prêts en 2002 à une proportion de 20% en 2004. Toutefois, dans la réalité, le secteur sous-prime renforce les inégalités sociales puisqu'étant un prêt à risque plus élevée, on en demande aussi des intérêts plus élevés²¹.

Ainsi, malgré la grande inégalité réelle des revenus renforcée même par la structure de crédit, cette structure permet de sauver les apparences et maintenir la légitimation du modèle de croissance. De la même façon, la crise financière entamée aux États-Unis en septembre 2007 à partir du secteur sous-prime et du papier commercial ne doit pas être perçue uniquement comme une crise financière puisque son enjeu est en fait la restriction du crédit pour les classes plus pauvres (la "fausse" classe moyenne), ce qui causerait une forte augmentation dans la perception subjective des inégalités. La crise financière qui se

¹⁹ Paul Jorion, *op. cit.*, pp. 96-108.

²⁰ Voir par exemple Leonard Seabrooke, *The Social Sources of Financial Power: Domestic Legitimacy and International Financial Orders*, Ithaca, Cornell University Press, 2006.

²¹ Paul Jorion, *op. cit.*, pp. 135-164.

joue à la fin de 2007 est en fait une crise dans la légitimation du modèle de croissance en place.

Le modèle anglo-saxon en pratique 2: Richesse pécuniaire et investissements improductifs

Bien que les inégalités aillent croissantes et que la majorité de la population américaine connaisse un appauvrissement réel par rapport aux heures travaillées, une justification théorique importante du modèle anglo-saxon est sa capacité à créer de la richesse. L'idée toute simple qu'il faut d'abord créer de la richesse avant de la redistribuer est centrale et permet de remettre à plus tard le problème d'une répartition plus égalitaire des richesses. Toutefois, nous allons montrer ici que les investissements créant la richesse, idée centrale du modèle, ne produisent pas l'effet escompté puisque le rendement pécuniaire des investissements n'est plus en lien avec la production industrielle de richesses²².

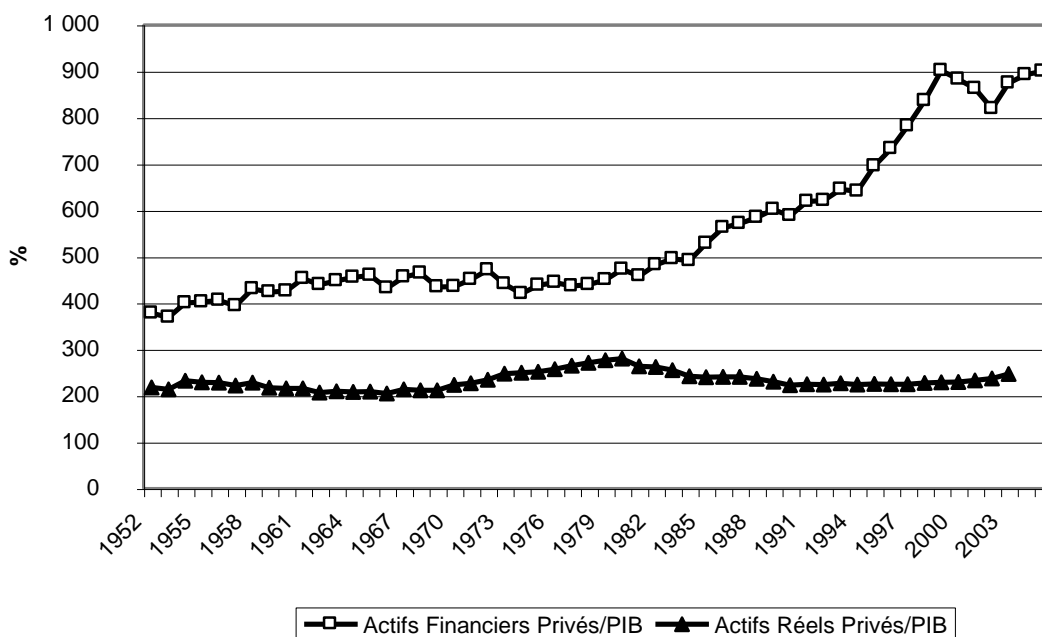
La déconnexion entre les rendements financiers et la production de richesse apparaît lorsqu'on compare l'évolution des actifs financiers par rapport aux actifs réels. Ainsi en reportant les actifs financiers et les actifs réels de l'économie nationale au PIB comme l'a

²² Nous nous référons ici à l'analyse développée par Thorstein Veblen qui distinguait l'industrie, productrice de valeurs d'usage, du monde des affaires, accaparant des revenus pécuniaires par le contrôle financier de l'industrie. Voir par exemple Thorstein Veblen, "Industrial and Pecuniary Employments" [1901], in Veblen, *The Place of Science in Modern Civilization*, New Brunswick, Transaction Publishers, 1990, pp.279-323; ou encore Thorstein Veblen, *The Theory of Business Enterprise* [1904], New Brunswick, Transaction Publishers, 1996.

fait avant nous Jim Stanford²³, il est possible de montrer que la croissance économique porte en fait l’empreinte d’une croissance de papier (Graphique 7).

Graphique 7

"Jimbo Index": Actifs réels et financiers privés aux États-Unis reportés sur le produit intérieur brut 1952-2005 Source: Jim Stanford (1999), Statistical Abstract of the United States



Ainsi, on constate que si l’économie américaine a connu une forte croissance de ses actifs financiers par rapport au PIB (une hausse de 100,4% entre 1979 et 2005), elle a connu sous le modèle anglo-saxon une décroissance de 10,9% de ses actifs réels par rapport au PIB entre 1979 et 2003. Cette dynamique peut sembler paradoxale pour tout économiste formé à partir des modèles orthodoxes qui font du profit la contrepartie de la production,

²³ Surnommé “Jimbo” par ses confrères, Jim Stanford analysait alors l’économie canadienne: Jim Stanford, *Paper boom*, Toronto, Lorimer, 1999.

comme le sous-entend la justification du modèle anglo-saxon. Mais dans le cas qui nous concerne, la croissance des actifs financiers, entendu comme capacités financières de revenu, semble se détacher de la sphère de la production. Le discours de la nouvelle économie cherche en partie à justifier cet état de fait en considérant que l'importance croissante d'actifs intangibles liés à la recherche et développement (non comptabilisés en tant qu'actifs réels) pour la production a développé une croissance immatérielle fondée sur les savoirs. Ainsi, près de 70% des actifs des firmes américaines seraient constituées d'actifs intangibles²⁴. Ce discours sert en fait à maintenir l'idée que les profits d'aujourd'hui sont liées à la production, comme l'ont toujours prétendu les économistes, alors que le production de richesse devient "invisible"²⁵. Toutefois les chiffres indiquent simplement qu'il n'y a pas eu aux États-Unis une croissance relative des dépenses d'entreprises en recherche et développement, au contraire. Selon les chiffres disponibles par la publication annuelle *Main Technology Indicators* de l'OCDE, les dépenses des entreprises américaines en recherche et développement, reportée au PIB, est passée de 2,1% en 1987, à 1,8% en 2005. Ainsi, on ne peut prétendre que la croissance des investissements se traduit ici par une croissance de l'innovation et de la recherche et développement.

Il nous reste alors à analyser si les investissements permettent un renouvellement technologique qui permettrait d'accroître la productivité multifactorielle et la compétitivité. Dans ce cas aussi, il semble que le modèle soit loin de la réalité. Les

²⁴ *Economic Report of the President*, Washington, 2006. p.220.

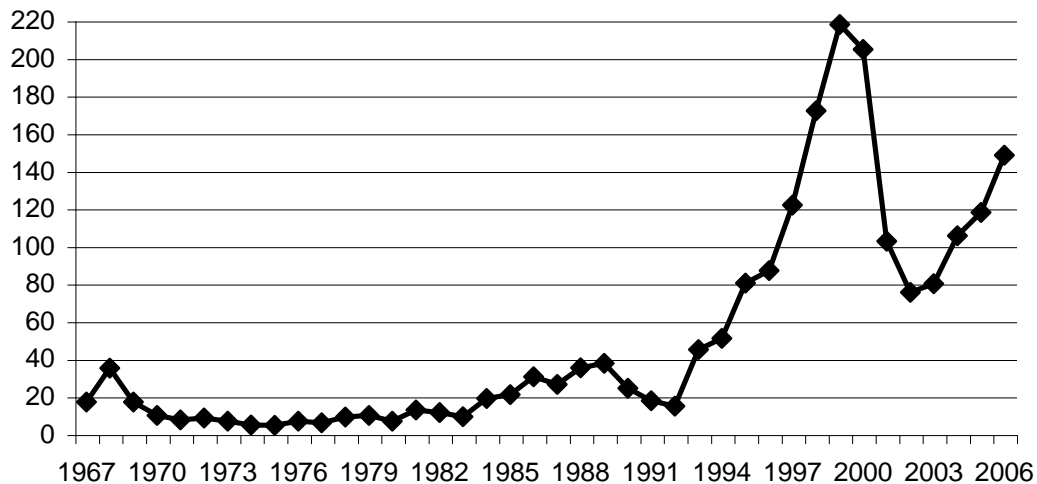
²⁵ Pour une analyse critique de ce discours à partir d'un cadre théorique institutionnaliste, voir Marc-André Gagnon, "Capital, Knowledge and Power According to Thorstein Veblen; Reinterpreting the Knowledge-Based Economy", *Journal of Economic Issues*, Vol. XLI #2, June 2007, 593-600.

économistes Jonathan Nitzan et Shimshon Bichler²⁶ ont développé un indicateur permettant de comparer le renouvellement technologique (entendu par les économistes comme étant la formation brute de capital fixe, à savoir l’investissement servant à créer de nouvelles capacités productives) avec les fusions-acquisitions (l’investissement servant à racheter les capacités productives existantes). Ce que nous montre cet indicateur est la hausse spectaculaire des fusions-acquisitions par rapport au renouvellement technologique depuis le début des années 1980 (Graphique 8).

Graphique 8

“Buy-to-Build Ratio”: Valeur des fusions acquisitions par rapport à la formation brute de capital fixe aux États-Unis, 1967-2006*

Source: Bureau of Economic Analysis, Federal Trade Commission, Thomson Financial Data Services, Statistical Abstract of the United States



*: Estimation pour 2004-2006 basée sur la proportion américaine des fusions-acquisitions globales.

²⁶ Nommé “Buy-to-build ratio”, cet indicateur est présenté in Jonathan Nitzan et Shimshon Bichler, *The Global Political Economy of Israel*, London and Sterling, Pluto Press 2002.

Ainsi, depuis 1995, le rapport est en moyenne de 126%, ce qui signifie que pour chaque dollar dépensé pour créer de nouvelles capacités productives, \$1,26 a été dépensé pour racheter les capacités productives existantes. Comme le souligne les études du FMI²⁷: “les entreprises consacrent davantage de ressources à l’acquisition d’avoirs extérieurs plutôt qu’à l’accumulation de capital intérieur”. En plus de nourrir une dynamique de concentration du capital, les fusions acquisitions, qui ont atteint un niveau sans précédent historiquement, se traduisent souvent non pas par l’embauche de travailleurs mais par une restructuration d’entreprise qui conduit à des mises à pied massives dû au délestage des ateliers moins performants. Plutôt que de renouveler la technologie existante, il semble que le modèle anglo-saxon, dans sa pratique, en arrive à alimenter une formidable dynamique de concentration industrielle accroissant les capacités monopolistiques des entreprises tout en imposant des conditions de travail moins intéressantes pour les travailleurs à travers les restructurations d’entreprises.

De plus, une nouvelle réalité financière s’est mise en place ces dernières années, confirmant la tendance à la baisse de l’investissement. En effet, le niveau d’épargne des firmes, particulièrement des firmes multinationales pour lesquelles les contraintes politiques et sociales sont mises en place en vue d’attirer les investissements, a cru à un rythme encore inexplicable pour la plupart des économistes. Le surplus d’épargne (profits non répartis moins la dépréciation du capital) des firmes de l’OCDE a atteint 1300

²⁷ Voir Roberto Cardarelli, “Trésorerie à gogo: pourquoi les entreprises épargnent-elles autant?”, in FMI, *World Economic Outlook*, Washington, avril 2006.

milliards en 2003-2004. Ce chiffre s'explique à la fois par une forte hausse des profits mais aussi par le fait que les corporations ont choisi d'acquérir des actifs financiers (particulièrement par l'augmentation d'encaisses) ou de rembourser leur dette plutôt que d'investir ou de redistribuer ces profits à leurs actionnaires sous forme de dividende²⁸. Comme le résume David Wessel du Wall Street Journal²⁹: "Companies, which normally borrow other folks' savings in order to invest, have turned thrifty. Even companies enjoying strong profits and cash flow are building cash hoards, reducing debt and buying back their own shares – instead of making investment bets." Ainsi, le modèle anglo-saxon est maintenant conforté à une situation quelque peu compromettante puisque l'accroissement important des profits des firmes ne se traduit pas en croissance de l'investissement mais bien en thésaurisation des surplus de manière improductives au sein de la firme. Par exemple, l'étude comptable³⁰ de Léo-Paul Lauzon et de Marc Hasbani sur l'évolution financière des dix plus grandes firmes pharmaceutiques de 1996 à 2005 est sans appel. Ces firmes ont connu des bénéfices nets d'exploitation après impôts de \$413 milliards, soit un rendement après impôt de l'avoir des actionnaires (net returns on equities) de 28.7%, un taux extrêmement élevé par rapport à la moyenne de l'industrie. Ces firmes ont redistribué \$317 milliards à leurs actionnaires sous forme de dividendes ou de rachats d'actions, leurs encaisses (cash) ont cru de \$66 milliards alors que leurs investissements nets en immobilisation (net property and equipment) ont été de \$43 milliards. Les encaisses constituaient en 2005 près de 19% de l'actif de ces firmes, à savoir que ces firmes parmi les plus profitables sur la planète préfèrent accumuler un tas

²⁸ Voir Roberto Cardarelli, *op. cit.*, p.135 .

²⁹ David Wessel, "Capital: Global Economy Depends on Investment", *Wall Street Journal*, 21 juillet 2005, p. A-2.

³⁰ Léo-Paul Lauzon et Marc Hasbani, *Analyse socio-économique: Industrie Pharmaceutique Mondiale pour la période de 10 ans 1996-2005*, Chaire d'études socio-économiques de l'UQAM, septembre 2006.

d'argent de manière improductive plutôt que d'investir davantage. Alors que la logique veut que les investisseurs financent les firmes afin qu'elles se procure des moyens de production pour créer de la richesse, dans l'exemple des pharmaceutiques, le ratio des dividendes et rachats d'action par rapport aux investissements net en immobilisation a été de 734%, montrant clairement que les firmes financent la création de richesse financière pour les investisseurs au détriment de la production de richesse réelle.

Si les autorités se perdent en conjectures pour légitimer cette dynamique de la mise au service de la sphère productive pour la création de richesses actionnariales au détriment de la production de la richesse réelle³¹, il n'en reste pas moins que devant cet état de fait on ne peut que conclure que le modèle anglo-saxon n'en arrive pas à tenir ses promesses d'investissements productifs. La croissance des profits réels des entreprises ne se traduit pas dans la réalité dans une croissance des investissements productifs renouvelant la technologie et créant des emplois. Au mieux, elle alimente des investissements de rachat de capacités productives existantes afin de la rationaliser et accroît le pouvoir monopolistique des entreprises dans une course aux fusions-acquisitions.

Conclusion

Le modèle de croissance économique anglo-saxon cherchant à attirer les investissements afin que tous en profite tout en accroissant la compétitivité nationale souffre donc de deux défauts majeurs. D'abord, s'il alimente une forte croissance économique, celle-ci ne

³¹ Voir par exemple Roberto Cardarelli, *op. cit.*, et Allan Tomas, *Recent Trends in Corporate Finance*, Note de recherche, Statistique Canada, Ottawa, mars 2006.

profite en rien à la majorité de la population. Si le régime d'accès au crédit a pour un temps permis d'escamoter la forte croissance des inégalités de revenus, il semble néanmoins que la crise financière dans les secteurs de crédit sous-prime pourrait devenir une crise majeure de la légitimation de ce modèle. En attendant, le modèle anglo-saxon, dans sa fonction idéologique, 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.

Ensuite, le modèle anglo-saxon a réussi à créer un régime de croissance économique déconnecté du monde de la production de richesses réelles. À travers une dynamique d'accroissement des actifs financiers sans accroissement des actifs réels ou des dépenses en recherche et développement, le modèle a mis en place un régime d'accroissement des revenus pécuniers non pas par la création croissante de richesse mais bien par la mise au pas des travailleurs par la restructuration d'entreprise et la croissance des capacités monopolistiques par les fusions acquisitions.

En conclusion, il est permis de croire que la réussite du modèle anglo-saxon de la croissance économique tient d'abord à sa capacité idéologique et hégémonique à faire croire qu'il peut apporter un plus grand bien-être économique pour tous. Toutefois, dans la réalité, ce modèle n'arrive pas à atteindre ses objectifs théoriques et les faits n'arrivent en rien à justifier son existence. Il est permis de penser qu'à terme, avec le dévoilement graduel des incongruités des réalités pratiques de ce modèle de croissance, ce dernier sera

confronté à une crise de légitimité qui conduira soit à son démantèlement, soit à de nouvelles formes de discours légitimants.