

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

Marc-André Gagnon

Numéro 45, janvier 2008

D'un regard désenchanté : la théorie de la régulation revisitée

URI : <https://id.erudit.org/iderudit/1002501ar>

DOI : <https://doi.org/10.7202/1002501ar>

[Aller au sommaire du numéro](#)

Éditeur(s)

Liber

ISSN

0831-1048 (imprimé)

1923-5771 (numérique)

[Découvrir la revue](#)

Résumé de l'article

La légitimation théorique du modèle de croissance anglo-saxon repose normalement sur sa capacité à générer une croissance économique qui profite à tous et à 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 questionnons les conditions de viabilité du modèle à terme.

Citer cet article

Gagnon, M.-A. (2008). Le modèle de croissance anglo-saxon en théorie et en pratique. Analyse du régime de croissance américain. *Cahiers de recherche sociologique*, (45), 93–111. <https://doi.org/10.7202/1002501ar>

Marc-André Gagnon

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

Dans son ouvrage désormais classique *Capitalisme contre capitalisme*¹ paru en 1991, Michel Albert compare le modèle de capitalisme néoaméricain, 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 vante les avantages du modèle rhénan, c'est bien le modèle néoaméricain, 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 d'adaptation 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 l'appellerons, à la suite des théoriciens de l'école de la régulation², modèle anglo-saxon. Les États-Unis restent toutefois présentés comme le fer de lance, l'exemple à suivre, ceux qui ont le mieux appliqué les principes de ce modèle de développement économique. C'est ce modèle qui est constamment invoqué par plusieurs *think tanks* libéraux pour critiquer les orientations socioéconomiques des gouvernements optant pour une vision plus interventionniste ou sociale-démocrate. Par exemple, c'est ce modèle qu'utilisent l'Institut Fraser et

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

2. Les tenants de l'école de la régulation tels Boyer, Aglietta ou Plihon désignent 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 M. Aglietta, «Le capitalisme de demain», *Notes de la Fondation Saint-Simon*, n° 101, novembre 1998, et D. Plihon, *Le nouveau capitalisme*, Paris, Flammarion, 2001.

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 se révèle effectivement plus performant pour assurer la croissance économique et l'élévation du niveau de vie des habitants.

Dans ce qui suit, nous allons simplement mettre l'argumentation néolibérale qui sous-tend le modèle anglo-saxon à l'épreuve des faits. Après avoir présenté l'argumentaire théorique du modèle, nous nous pencherons sur le cas américain des trente dernières années pour vérifier si les chiffres confirment le 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 à la suite de la restructuration néolibérale de l'économie entamée au début des années 1980 avec l'arrivée au pouvoir du président américain Ronald 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 compressions dans les 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

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

4. Au sujet de l'État compétitif, voir P. G. Cerny, «Paradoxes of the Competition State: The Dynamics of Political Globalization», *Government and Opposition*, vol. 31, n° 2, printemps 1997, p. 251-274, et C. Deblock, «Du mercantilisme au compétitivisme : le retour du refoulé», dans M. Van Cromhaut, *L'État-nation à l'ère de la mondialisation*, Paris, L'Harmattan, 2003, p. 79-101.

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 œuvre 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 s'accompagne d'une série de contraintes sur l'État et la société pour accroître le plus possible le niveau de profit. On peut relever quatre principales contraintes politiques et sociales: 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'œuvre pour instaurer une austérité salariale afin de flexibiliser et abaisser le coût de la main-d'œuvre (se traduisant entre autres par des politiques antisyndicales); 3) nouvelle gouvernance d'entreprise afin que le système productif soit entièrement mis au service de la 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 de plus hauts niveaux d'investissement prenant la forme d'une plus grande formation brute 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

5. Arthur Laffer, théoricien de l'économie de l'offre, est à l'origine de la courbe qui porte son nom selon laquelle «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.

6. D. Henwood, *Wall Street*, Londres et New York, Verso, 1998, p. 263-297.

7. D. Plihon, *op. cit.*

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 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.

Selon le discours néolibéral qui sous-tend le modèle anglo-saxon, c'est seulement par ce cercle vertueux que 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 I : Qui profite de la croissance économique ?

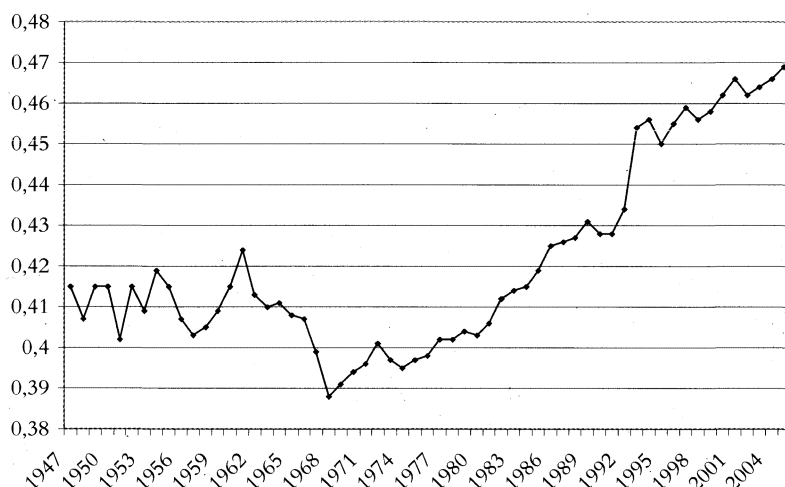
Si les interprétations plus progressistes voient dans la croissance des inégalités de revenu une dynamique susceptible d'alimenter le malaise social, les conflits de classes et la criminalité, il ne faut pas se surprendre que le modèle de croissance anglo-saxon cautionne une hausse importante des inégalités 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 devient ainsi essentiel pour le bien-être de tous : les inégalités de revenu ne constituent pas un problème, elles font partie de la solution. Ainsi, la croissance des inégalités est perçue

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

9. Par exemple, c'est en citant les mêmes arguments théoriques que Fred McMahon de l'Institut Fraser critique le modèle québécois dans « Quebec Prosperity: Taking the Next Step », *Studies in Economic Prosperity*, vol. 2, novembre 2003. Selon lui, « Les profits d'hier et d'aujourd'hui procurent les moyens de l'investissement » (p. 33), « L'investissement est la clé pour accroître la prospérité et pour créer les emplois dont les Québécois ont besoin » (p. 52), « L'investissement dans les usines, la machinerie, l'équipement et les nouvelles technologies offrent la possibilité de créer de nouveaux emplois et d'accroître la productivité des travailleurs ainsi que, en définitive, les salaires réels » (p. 33), « La croissance de la productivité mène à la croissance des salaires » (p. 25).

comme nécessaire et même souhaitable¹⁰. Une simple analyse historique du coefficient de 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 de Gini a littéralement explosé depuis les années 1980 (tableau 1).

TABLEAU I
Inégalités des revenus aux États-Unis
Évolution du coefficient de Gini pour les ménages de 1947-2005
(Source: US Census Bureau)



Nous allons toutefois brosser ici un tableau plus détaillé de l'évolution des inégalités de revenus aux États-Unis en nous 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 inexistants pour la majorité de la population.

10. L'Institut économique de Montréal considère que la raison pour laquelle le PIB du Québec croît plus lentement est qu'il n'y a pas assez de riches dans la province. 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 cet accroissement des riches devait signifier un accroissement des inégalités de revenu au Québec, cela ne manquerait pas de profiter à tous. Voir M. Kelly-Gagnon, « Vers une baisse générale des impôts », *Les Affaires*, 6 mars 2004, p. 12.

11. Le coefficient de 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).

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 cœur de la vision néolibérale du développement économique. Comme nous l'avons expliqué plus 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 brute 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 réduisent la rentabilité de l'investissement dans le capital physique, ainsi que la recherche et le développement et le niveau de l'emploi.

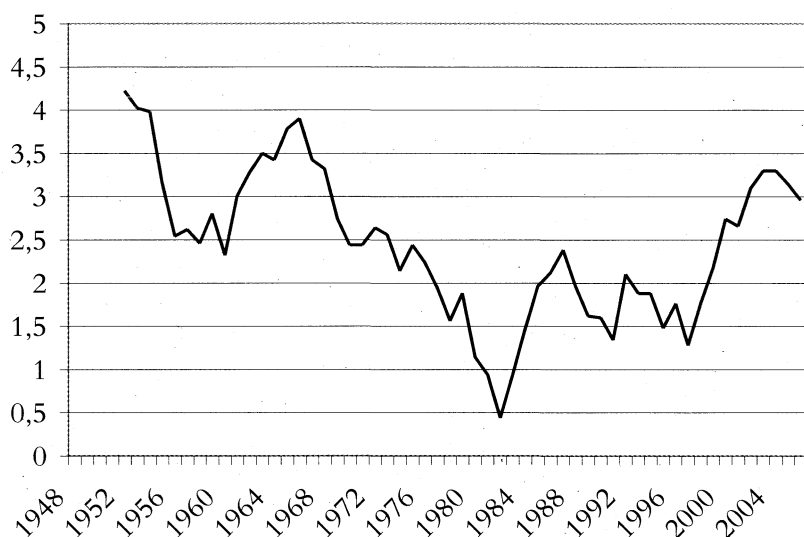
Mais les défenseurs du modèle, fidèles à la théorie néoclassique, considèrent que les gains de productivité, même sans syndicats, se traduisent automatiquement en augmentation du salaire réel, tel que le stipulent les jeux de l'équilibre des théories néoclassiques selon lesquelles, toutes choses étant égales par ailleurs, le marché assurera que la productivité marginale des travailleurs détermine automatiquement leur niveau de salaire réel. Ce présupposé théorique discutable¹³ permet aux néolibéraux

12. B. 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 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 pro-

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 (tableau 2).

TABLEAU 2
Croissance annuelle moyenne de la productivité horaire
aux États-Unis, 1947-2005 (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 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 (tableau 3).

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

duction étaient cohérentes. Les économistes néoclassiques ont choisi de le suivre dans cette voie du faire semblant. Voir à ce sujet, G. Jorland, *Les paradoxes du capital*, Paris, Odile Jacob, 1995.

TABLEAU 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)

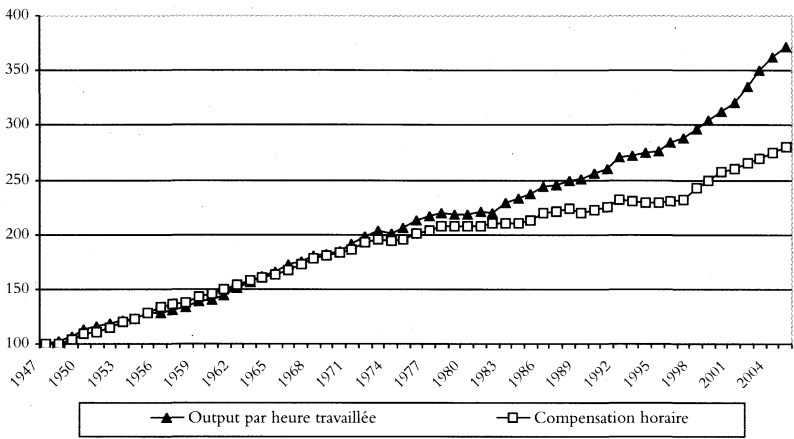
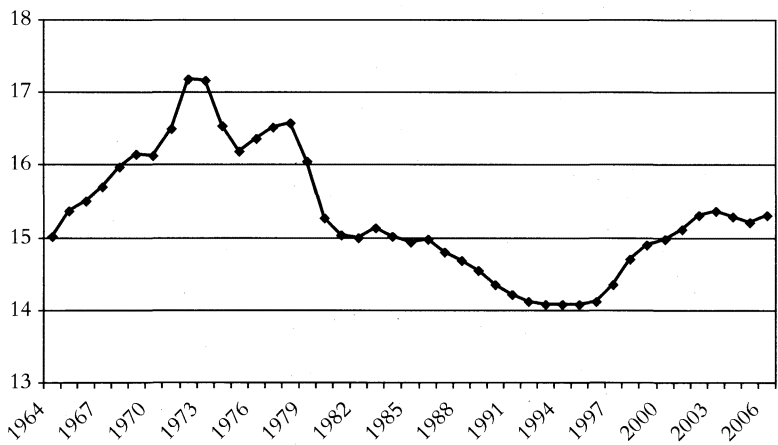


TABLEAU 4
Rémunération horaire moyenne
des travailleurs de 1964-2006 (dollars américains constants de 2003)
(Source: Bureau of Labor Statistics)

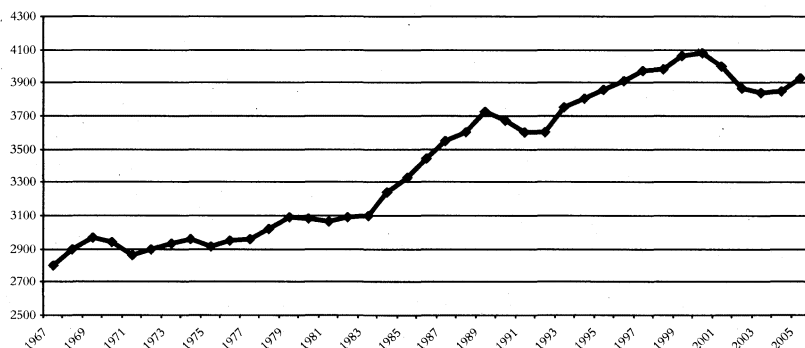


transforment automatiquement en augmentation de salaire réel pour les travailleurs. Une interprétation plus plausible voudrait que les travailleurs doivent être en mesure de s'organiser activement s'ils veulent établir un rapport de forces susceptible de leur permettre de bénéficier d'une part plus importante 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 (tableau 4).

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 (tableau 6), ce n'est pas grâce à l'augmentation des salaires réels mais bien parce qu'ils ont travaillé plus d'heures annuellement. Le tableau 5 fait état de la progression du nombre d'heures travaillées par ménage au salaire horaire moyen pour obtenir le revenu annuel moyen.

TABLEAU 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)



Ainsi, le nombre d'heures de travail au salaire moyen nécessaire annuellement pour obtenir le revenu moyen est passé de 3 089 heures en 1979 à 3 927 heures en 2005, une augmentation de 27,1%. En d'autres termes,

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

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 nécessaire 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 dans le marché du travail mais aussi à la forte croissance du nombre d'heures de travail par individu, 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 revenus. Les revenus des plus riches croissent beaucoup plus vite que la moyenne (tableau 6).

TABLEAU 6
Variation des revenus réels des ménages aux États-Unis
par catégories de revenus entre 1979 et 2005
(dollars américains constants de 2005)

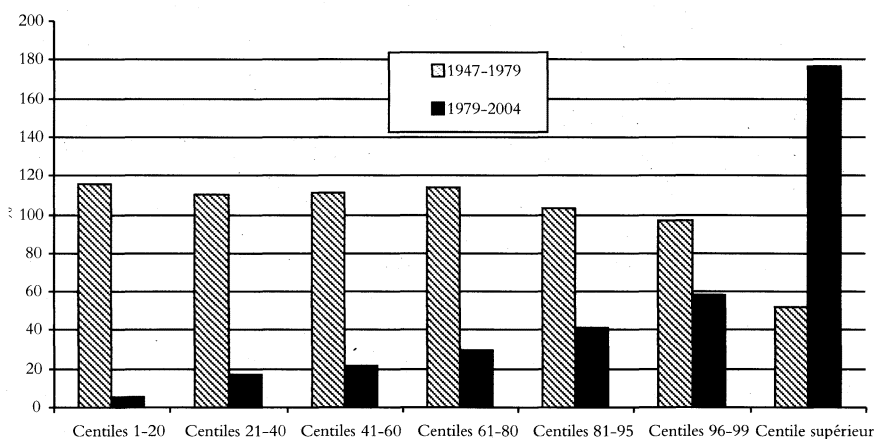
(Source: US Census Bureau)

Niveau de revenus	1979	2005	Variations
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%
Revenus moyens	52 602	63 344	+20,4%

15. Voir le constat par D. Henwood, *After the New Economy*, New York et Londres, The New Press, 2003, particulièrement le chapitre 2.

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 désagrégeant les données pour analyser l'évolution du 1% les plus riches, ce qui nous donne un portrait plus précis (voir tableau 7). 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 quant à la répartition des revenus, alors que la croissance des revenus est concentrée depuis lors entre les mains du 1% les plus riches.

TABLEAU 7
Croissance des revenus réels après impôts
des ménages américains 1947-1979 et 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 8 nous montre comment la répartition des gains de la croissance économique entre les niveaux de revenus a été redistribuée.

TABLEAU 8
Part de la croissance des revenus réels après impôts des ménages américains accaparée par niveau de revenus de 1979 à 2004
(Source : Congressional Budget Office,
Historical Effective Federal Tax Rates 1979-2004)

Niveau de revenus	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 et les gains se concentrent surtout entre les mains de l'élite économique formée du 1% les plus riches (tableau 9).

TABLEAU 9
Part de la croissance des revenus réels après impôts des ménages américains accaparée par niveau de revenus de 1979 à 2004
(Source : Congressional Budget Office,
Historical Effective Federal Tax Rates 1979-2004)

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 plus loin, 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 magazine *Fortune* montre que les revenus annuels moyens (en dollars américains constants de 1998) des cent plus grands PDG américains soient passés de 1,3 million (40 fois le salaire moyen), en 1970, à 37,5 millions (1 070 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 2 900%.

Les inégalités de revenus et leur perception

Bien que le niveau des inégalités de revenus, tel que décrit plus haut, puisse 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 7 500 dollars en moyenne¹⁸. De même, les facilités de crédit, privées et publiques, pour permettre l'accès à la propriété sont telles 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» (*subprime*) 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

16. T. Piketty et E. Saez, «Income Inequality in the United States 1913-1998», *Quarterly Journal of Economics*, vol. CXVIII, n° 1, février 2003, p. 1-39.

17. Voir M. Gijsberts, «The Legitimation of Income Inequality in State Socialist and Market Societies», *Acta sociologica*, vol. 45, n° 4, décembre 2002, p. 269-285.

18. P. Jorion, *Vers la crise du capitalisme américain*, Paris, La Découverte, 2007, p. 165-192.

19. *Ibid.*, p. 96-108.

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

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 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 croissant et que la majorité de la population américaine connaisse un appauvrissement réel compte tenu des 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.

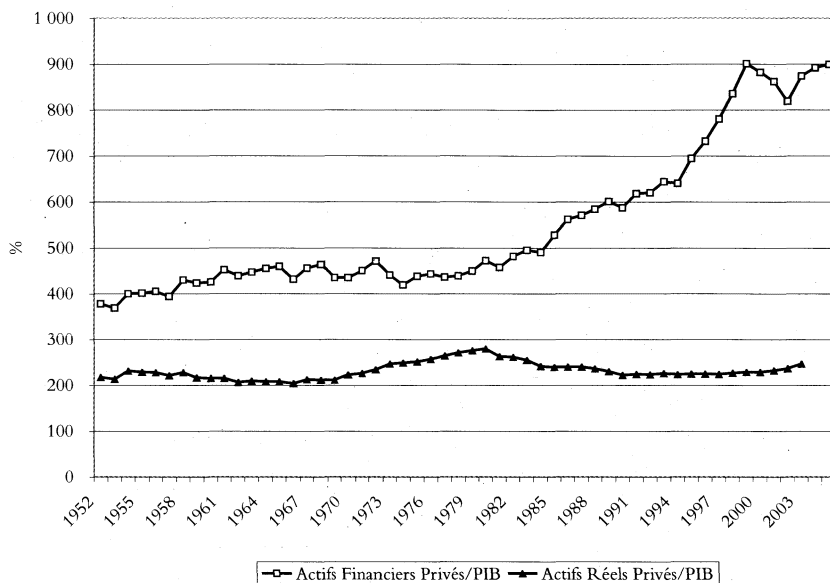
La déconnexion entre les rendements financiers et la production de richesse apparaît lorsqu'on compare l'évolution des actifs financiers par rapport aux actifs réels. Ainsi en reportant les actifs financiers et les actifs réels de l'économie nationale au PIB comme l'a fait avant nous Jim Stanford²³, il est possible de montrer que la croissance économique porte en fait l'empreinte d'une croissance de papier (tableau 10).

21. P. Jorion, *op. cit.*, p. 135-164.

22. Nous nous référons ici à l'analyse de 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 «Industrial and Pecuniary Employments» (1901), dans T. Veblen, *The Place of Science in Modern Civilization*, New Brunswick, Transaction Publishers, 1990, p. 279-323; ou encore T. Veblen, *The Theory of Business Enterprise* (1904), New Brunswick, Transaction Publishers, 1996.

23. Surnommé «Jimbo» par ses confrères, Jim Stanford analysait alors l'économie canadienne: J. Stanford, *Paper Boom*, Toronto, Lorimer, 1999.

TABLEAU 10
« 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, comme le sous-entend la justification du modèle anglo-saxon. Mais dans le cas qui nous concerne, la croissance des actifs financiers, entendue 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 constitués d'actifs intangibles²⁴. Ce discours sert en fait à maintenir l'idée que les profits d'aujourd'hui sont liés à la production, comme l'ont toujours prétendu les économistes, alors que la production de richesse devient « invisible »²⁵. Toutefois les chiffres indiquent simplement

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 M.-A. Gagnon, « Capital, Knowledge and Power According

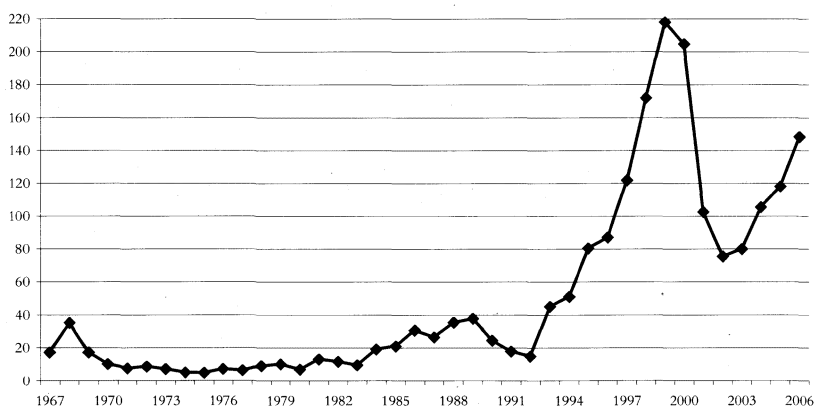
qu'il n'y a pas eu aux États-Unis une croissance relative des dépenses d'entreprises en recherche et développement, au contraire. Selon les chiffres disponibles par la publication annuelle *Main Technology Indicators* de l'OCDE, les dépenses des entreprises américaines en recherche et développement, reportées au PIB, sont passées 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 accroît la productivité multifactorielle et la compétitivité. Dans ce cas aussi, il semble que le modèle soit loin de la réalité. Les économistes Jonathan Nitzan et Shimshon Bichler ont mis au point 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)²⁶. Ce que nous montre cet indicateur est la hausse spectaculaire des fusions-acquisitions par rapport au renouvellement technologique depuis le début des années 1980 (tableau 11).

TABLEAU 11
« 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



to Thorstein Veblen: Reinterpreting the Knowledge-Based Economy», *Journal of Economic Issues*, vol. XLI, n° 2, juin 2007, p. 593-600.

26. Nommé « buy-to-build ratio », cet indicateur est présenté dans J. Nitzan et S. Bichler, *The Global Political Economy of Israel*, Londres 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 dollar a été dépensé pour racheter les capacités productives existantes. Comme le soulignent les études du FMI, «les entreprises consacrent davantage de ressources à l'acquisition d'avoirs extérieurs plutôt qu'à l'accumulation de capital intérieur²⁷». 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 causées par le 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 entreprises, particulièrement les multinationales pour lesquelles les contraintes politiques et sociales sont mises en place en vue d'attirer les investissements, a crû à un rythme 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 1 300 milliards en 2003-2004. Ce chiffre s'explique à la fois par une forte hausse des profits mais aussi par le fait que les sociétés 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 dividendes²⁸. Comme le résume David Wessel du *Wall Street Journal*: «Les entreprises, qui d'ordinaire empruntent l'épargne des autres pour investir, sont devenues elles-mêmes économes. Même celles dont les bénéfices et les liquidités sont considérables se mettent à thésauriser, à se désendetter ou à racheter leurs propres actions au lieu d'investir purement et simplement²⁹.» Ainsi, le modèle anglo-saxon est maintenant confronté 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 improductive au sein de la firme. L'étude comptable de Léo-Paul Lauzon et de Marc Hasbani sur l'évolution financière des dix plus grandes firmes pharmaceutiques de 1996 à 2005 est sans appel³⁰. Ces firmes ont connu des bénéfices nets d'exploitation

27. Voir R. Cardarelli, «Trésorerie à gogo: pourquoi les entreprises épargnent-elles autant?», dans FMI, *World Economic Outlook*, Washington, avril 2006, p. 165.

28. *Ibid.*, p. 135.

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

30. L.-P. Lauzon et M. Hasbani, *Analyse socio-économique: industrie pharmaceutique mondiale pour la période de 10 ans 1996-2005*, chaire d'études socioéconomiques de l'université du Québec à Montréal, septembre 2006.

après impôts de 413 milliards de dollars, soit un rendement après impôts de l'avoir des actionnaires (*net returns on equities*) de 28,7%, un taux extrêmement élevé par rapport à la moyenne de l'industrie. Elles ont redistribué 317 milliards de dollars à leurs actionnaires sous forme de dividendes ou de rachats d'actions, leurs encaisses (*cash*) ont crû de 66 milliards de dollars alors que leurs investissements nets en immobilisation (*net property and equipment*) ont été de 43 milliards de dollars. Les encaisses constituaient en 2005 près de 19% de l'actif de ces firmes, révélant par là que ces firmes parmi les plus profitables sur la planète préfèrent accumuler un tas 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 procurent 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 nets 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'arrive pas à tenir ses promesses d'investissements productifs. La croissance des profits réels des entreprises ne se traduit pas dans la réalité par 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.

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

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

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 pécuniaires 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 de faire croire qu'il peut apporter un plus grand bien-être économique à 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. On peut 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.