
EN TEMPS RÉEL

Association pour le débat et la recherche

les cahiers

La préférence américaine pour l'inégalité

Jacques Mistral & Bernard Salzmann

Les passions françaises face à la société américaine sont vives et contradictoires.

Pour certains, là-bas, ascenseur social et croissance vont de pair, faisant bénéficier tout un chacun d'un surcroît de richesse ; tant mieux si les riches deviennent encore plus riches, puisque chacun peut progresser et que tous en profitent. Pour eux, la France est le pays d'un triple échec, celui d'une croissance faible qui ne crée pas d'emplois, celui d'un modèle social archaïque qui échoue à aider les plus démunis, celui d'un modèle fiscal qui sanctionne les plus talentueux et les pousse à l'exil.

Pour d'autres, au contraire, qui n'ont jamais admiré la liberté, la vitalité, la créativité de l'Amérique, la réalité de ce pays est résumée par l'image d'un capitalisme sauvage, le travail y est de plus en plus précaire, les pauvres y sont de plus en plus pauvres, les moins capables y sont laissés à l'abandon. Pour eux, il ne faudrait rien toucher au système que nous avons su créer en France, un filet de protection sociale menacé non pas par ses dysfonctionnements mais par la globalisation.

L'importante étude de Jacques Mistral et Bernard Salzman que publie En Temps Réel permet de dépasser ceux de ces mythes qui concernent la situation américaine. Elle repose sur de multiples études parues aux Etats-Unis au cours des dernières années ; appuyée sur des données statistiques soigneusement présentées, provenant de sources diverses, quoique étrangement peu nombreuses sur des sujets aussi fondamentaux que la mobilité sociale, et rarement rassemblées, elle établit un constat qui permettra désormais de faire reposer l'analyse sur des faits solidement établis.

Depuis un quart de siècle, la croissance du PIB est, comme on le sait, plus rapide en Amérique qu'en France. Mais celle de la population aussi ; le résultat, c'est que l'évolution du PIB par habitant est similaire dans les deux pays. De plus, la croissance américaine n'a guère profité aux petits revenus, qui ont pratiquement stagné sur la période, et dont la part dans la richesse a sensiblement baissé. La pauvreté s'est accrue. Le surcroît de richesse créé par les années de croissance a été intégralement distribué aux plus riches et n'a pas amélioré le pouvoir d'achat du plus grand nombre.

Le marché du travail fonctionne sur un mode de plus en plus « dual » ; une large majorité bénéficie d'un marché fluide et actif ; mais une forte minorité –peut être 15 % - vit de salaires très faibles, et avec une protection sociale lacunaire. Tant et si bien que les quelques mécanismes visant à aider les plus démunis ont contribué à une évolution surprenante, la baisse du taux d'activité des hommes de 25 à 54 ans. Si l'on en tient compte, ainsi que d'autres facteurs, les niveaux de sous emploi en France et en Amérique sont beaucoup plus proches qu'on le pense usuellement.

La probabilité pour une génération de faire mieux que la précédente, le fameux ascenseur social, a reculé. Malgré les effets du mouvement des droits civiques, la situation des noirs demeure particulièrement difficile de ce point de vue. Contrairement à une intuition largement répandue, la mobilité sociale, dans la période récente, n'est pas meilleure aux Etats-Unis que celle constatée dans de nombreux pays européens. La situation s'est également nettement dégradée en ce qui concerne la probabilité d'accéder à l'enseignement supérieur quand on vient d'un milieu modeste. Bref, l'Amérique est de plus en plus menacée par précisément ce contre quoi elle s'est dressée à ses origines, le risque de voir les inégalités devenir héréditaires.

Comment intégrer ces analyses dans le débat français ? Il est clair qu'il serait malvenu d'évoquer ici, comme contrepoint à ce constat, un quelconque « modèle social » français : le chômage élevé qui frappe particulièrement les jeunes, et dont la durée moyenne

est si longue, la crise des banlieues nous conduisent à une appréciation plus modeste de nos accomplissements en la matière. Mais cette humilité face à la difficulté des réalités sociales d'aujourd'hui ne doit pas nous conduire à porter aux nues un modèle américain dont la réputation est plus brillante que la substance. Le plus frappant est finalement qu'à l'heure de la globalisation le problème social de base, celui de l'insertion des travailleurs peu qualifiés, soit finalement assez proche des deux cotés de l'Atlantique même si les solutions sont différentes.

Une chose est claire cependant : il n'est pas possible de dire que les inégalités croissantes de revenus et de patrimoines que connaissent les Etats-Unis sont le prix à payer pour améliorer le sort de tous ceux qui ne comptent pas parmi les plus favorisés. C'est sans doute là la plus grande différence par rapport aux stratégies poursuivies en France en particulier et plus largement en Europe continentale.

Ces réalités bien éloignées des mythes que les Etats-Unis aiment cultiver suscitent désormais l'attention régulière de la presse américaine. Les américains commencent à débattre de ces questions même si elles ne sont pas (ou pas encore ?) devenues centrales dans la vie politique. De notre côté de l'Atlantique, il reste au débat politique à réévaluer les faiblesses et les forces de notre système social pour aborder les prochaines échéances avec une vision plus lucide de ses impasses.

Jacques Mistral et **Bernard Salzmann** sont respectivement Professeur des Universités, et Administrateur de l'INSEE. Jacques Mistral remercie le Wiener Center on Social Policy, Kennedy School of Government, Harvard University où il a été accueilli comme *senior fellow* pendant l'automne 2005. Les auteurs remercient Gilles de Margerie pour ses précieux conseils et suggestions ainsi que Nicolas Coulombel et Mathilde Sillard pour leurs travaux de recherche préalables ; ils restent seuls responsables du contenu de ce cahier.

SOMMAIRE

RESUME	5
INTRODUCTION	6
DES INEGALITES CROISSANTES	7
Les écarts de revenus se creusent continûment	7
La pauvreté dans une société d'abondance	12
Une répartition du patrimoine massivement inégalitaire	14
UNE MOBILITE SOCIALE DECROISSANTE	16
Inégalités dynamiques, inégalités dynastiques	17
Le prix de l'enseignement supérieur, facteur de ségrégation	20
La sélection par l'argent commence dès le plus jeune âge	23
LE DUALISME DU MARCHE DU TRAVAIL	24
Des emplois nombreux, mais parfois de faible qualité	25
Chômage frictionnel, chômage structurel	30
L'inactivité en hausse, un sous-emploi caché ?	34
CONCLUSION	37
ANNEXES	40
BIBLIOGRAPHIE	44

RESUME

Le revenu des Etats-Unis a quasiment triplé depuis le début des années 1970, une progression 40% plus élevée qu'en France. Cette performance souvent enviée ne correspond grosso modo qu'au différentiel de croissance de la population : le PIB par tête a progressé d'environ 2% par an sur la période dans les deux pays. En parallèle, le rapport entre le revenu médian et le revenu moyen des ménages, qui nous renseigne sur l'équité de la distribution des revenus, s'il est resté constant en France, a fortement baissé en Amérique ; le supplément de richesse a été principalement capté par les tranches les plus aisées de la population américaine. La croissance y a donc été fortement inégalitaire. Cette constatation semble peu compatible avec l'idée courante que ce pays est plus enclin à tolérer de larges inégalités dans la mesure où ce serait le plus sûr moyen de faire progresser l'économie dans son ensemble. C'est cette logique liant les questions d'efficacité et d'équité que l'on examine dans le présent travail.

Le point de départ est une analyse des inégalités qui se sont très significativement accrues depuis 20 ans. En particulier, la pauvreté, qui était déjà plus élevée que dans les autres économies développées, continue de progresser. Aux inégalités de revenus se superposent des inégalités de patrimoine, elles aussi beaucoup plus prononcées que dans les autres pays industriels. Le trait qui retient alors l'attention concerne la transmission intergénérationnelle de ces inégalités, dont de nombreux travaux statistiques récents montrent qu'elle est sensiblement plus forte que ce que l'on pensait jusqu'ici ; la mobilité sociale n'est pas plus importante aux Etats-Unis que ce qu'elle est dans beaucoup d'autres pays de l'OCDE. Dans un tel contexte se profile le risque d'inégalités cumulatives dans la transmission desquelles le coût de l'enseignement supérieur et la qualité de l'enseignement primaire et secondaire jouent un rôle de mieux en mieux identifié.

Ces tendances sont le produit complexe d'une réorientation des politiques publiques et d'évolutions de marché : la seconde partie du cahier est consacrée au marché du travail. Après les interrogations sur la « reprise sans emplois » de début 2002 à fin 2003, celui-ci a retrouvé son dynamisme : les opportunités d'embauche sont nombreuses et le taux de chômage est redescendu en dessous de 5%. Un trait attire pourtant l'attention : de manière surprenante, le taux d'activité, en particulier celui des hommes dans la force de l'âge (25-54 ans), ne cesse de reculer : à quoi donc correspond ce non-emploi dont on montre qu'il est en grande partie involontaire ? Examinant successivement l'emploi, le chômage et l'inactivité, nous aboutissons à une image du marché du travail américain qui ne correspond pas à celle, souvent popularisée, d'une merveilleuse machine à créer des emplois pour tous. Le marché du travail fonctionne en fait de manière duale : la majorité des Américains occupe des emplois bien payés et bénéficie d'une couverture sociale assurée par leur entreprise ; mais une part croissante de la population est exposée à des situations de marché de plus en plus dures en termes de conditions de travail, de rémunération et de protection sociale. Pour les uns, pour le plus grand nombre, la mobilité est synonyme d'opportunités, mais pour une minorité importante, active ou inactive, elle est synonyme de précarité.

Les Etats-Unis sont de plus en plus sensibles à cet accroissement des inégalités, sans que ceci ait, jusqu'ici, de traduction sur le terrain politique. Quelle réaction attendre demain de l'Amérique ? Plus généralement, ce bilan invite à s'interroger sur le lien entre efficacité et équité : quelles justifications ont des inégalités croissantes si elles ne servent pas à améliorer le sort de la majorité, voire même, conformément au second principe rawlsien, à améliorer le sort des plus démunis ? Ne serions nous pas finalement tentés de céder un peu vite à la « préférence pour l'inégalité » en admettant que l'économie « moderne » sonne le glas des exigences de justice sociale ?

INTRODUCTION

L'Amérique sert constamment de référence dans de nombreux débats. Son système économique est supposé offrir une réponse bien adaptée aux défis de la mondialisation et du changement technique. Plusieurs de ses caractéristiques sont emblématiques : la mobilité sociale, l'enseignement supérieur, le capital-risque, la flexibilité du travail pour ne citer que quelques exemples. Mais est-on sûr de bien connaître l'Amérique réelle ? Les références à ce pays donnent souvent l'impression d'être instrumentales : un modèle d'efficacité pour les uns, un repoussoir social pour les autres. Calée sur des bases aussi clairement idéologiques, la référence aux Etats-Unis fait obstacle à une approche raisonnée des réponses possibles aux défis de l'économie contemporaine : la globalisation, le changement technique et l'avenir du « modèle social ».

Il se trouve que l'Amérique change sous nos yeux à vive allure. Les nouvelles tendances qui se développent depuis plusieurs années sont peu conformes à l'image traditionnelle. Le présent cahier se concentre sur deux de ces changements : le modèle d'égalité des chances est de moins en moins fidèle à son idéal ; le marché du travail fonctionne de plus en plus sur un mode dual, à deux vitesses. L'interprétation et les implications de ces changements sont aujourd'hui débattues par les experts mais leur réalité ne soulève plus guère de discussion. La presse a commencé à se faire l'écho de ces évolutions qui ont toutes les chances d'alimenter un renouvellement en profondeur du débat politique américain, à moins, bien sûr, que les aspects liés à la sécurité et aux valeurs évangéliques ne continuent à polariser l'opinion publique. Ce sont ces transformations que le présent cahier présente en détail.

Ces analyses sont utiles pour tous les pays qui cherchent eux-mêmes à se réformer, en particulier en Europe. Le titre de ce cahier fait naturellement écho à celui publié en 1994 par Denis Olivennes sur « la préférence française pour le chômage ». Ce parallélisme résume une bonne partie des enseignements que l'on peut tirer de cette enquête. Et, ce faisant, il indique, comme on le verra, une différence majeure avec les choix effectués en France ; poussant la comparaison assez loin, on constate en effet que les deux systèmes sociaux, différents dans leurs principes et leur fonctionnement, sont confrontés à une même difficulté : l'insertion économique et sociale de la partie la moins favorisée de la population (disons 15%). Ce parallélisme inattendu a été clairement perçu par le monde entier, stupéfait par les images de la Nouvelle Orléans aussi bien que par celles des banlieues françaises. C'est peu dire que, de chaque côté de l'Atlantique, beaucoup reste à faire pour mieux articuler efficacité économique et justice sociale, fonctionnement des marchés et interventions de l'Etat. De part et d'autre, nos révolutions à vocation universaliste aboutissent à deux systèmes qui résistent avec difficulté à l'épreuve des transformations qui se sont accélérées depuis 10 ans.

Cette mise en perspective nous invite à renoncer à l'idée de « modèle ». On a d'ailleurs vu ce qu'il est advenu des modèles allemand ou japonais dans le passé. Ce travail nous enseigne qu'il serait aujourd'hui imprudent de vouloir copier les Etats-Unis, mais tout aussi illusoire de conserver en l'état le système français, alors que celui-ci ne constitue pas non plus, vu d'Amérique, un modèle achevé. Face à des équations dont la solution est aussi difficile à trouver, la conviction des auteurs est que le fonctionnement de la société américaine est, comme toujours, un révélateur ; mieux la comprendre, une source privilégiée de réflexion.

La suite du cahier est organisée de la manière suivante : la première partie dresse un tableau détaillé des inégalités de revenu et de patrimoine, et fait le point sur la permanence -et les formes particulières- de la pauvreté dans une société où l'offre de biens manufacturés est abondante mais le filet de protection sociale limité. On aborde dans une seconde partie la transmission intergénérationnelle de ces inégalités et on analyse les transformations du

système éducatif qui tendent à les perpétuer ; la conclusion qui s'impose clairement est celle d'une mobilité sociale bien moindre qu'on ne le suppose couramment et qui a tendance, depuis deux décennies, à se réduire. La troisième partie examine le fonctionnement du marché du travail suivant trois angles : l'emploi, le chômage, l'activité ; une comparaison statistique approfondie suggère que ceux que nous recensons comme « chômeurs » sont aux Etats Unis, en bonne partie, inactifs ; l'image qui se dégage est finalement celle d'un marché dual, fait d'opportunités nombreuses pour la plupart et d'une précarité croissante pour une minorité importante. La conclusion pousse la réflexion un peu plus avant en discutant la signification politique et morale de ces tendances : quelle est la justification d'inégalités croissantes si elle ne contribue pas à l'amélioration du sort de la majorité de la population ? N'avons-nous pas conclu prématurément que l'économie moderne sonnait le glas des exigences de justice sociale ?

DES INEGALITES CROISSANTES

Les Etats-Unis sont l'un des pays les plus riches de la planète mais aussi, parmi eux, l'un de ceux où les inégalités sont les plus prononcées¹. Depuis plus de deux décennies, les inégalités monétaires n'ont cessé de se creuser : les plus riches ont connu dans les années 80 et surtout 90 une période de croissance rapide de leurs revenus tandis que la classe moyenne et les pauvres n'ont bénéficié pendant la même période que de faibles gains. Ces inégalités se superposent à des inégalités de patrimoine plus importantes que dans la plupart des pays industrialisés. Ces deux phénomènes ont une portée et des répercussions d'autant plus larges qu'une grande partie des services -tels que la santé ou l'éducation- obéissent le plus possible à des conditions de marché et offrent, par conséquent, des conditions d'accès inégalitaires qui pénalisent les tranches de revenus les plus modestes.

Cette nouvelle donne constitue un défi majeur pour la société américaine, traditionnellement tolérante à l'égard des inégalités parce qu'elles sont supposées être la contrepartie d'une mobilité sociale assurant à tous des chances d'enrichissement égales. C'est cette mobilité sociale qui semble progressivement compromise ; d'où l'apparition dans les médias d'interrogations nouvelles², mais devenant fréquentes, sur l'avenir du « rêve américain ».

Les écarts de revenus se creusent continûment

Les inégalités de revenus se sont réduites après la seconde guerre mondiale³, elles se sont stabilisées au cours des années 1970 et se sont sensiblement rouvertes dans les années 1980 et surtout 1990. Les travaux de Th. Piketty et E. Saez⁴ font à cet égard référence ; pour

¹ On trouvera une comparaison internationale à la fois complète et à jour des questions concernant la distribution des revenus dans : M. Forster and Marco d'Irole : *Income Distribution and Poverty in OECD Countries in the second half of the 90's*, OECD Working Papers 18 Feb. 2005 ; Ed. Glaeser évoque la position des Etats-Unis dans ces classements en parlant « d'exceptionnalisme américain » ; il cherche à en comprendre les causes principales (l'hétérogénéité ethnique, le développement limité du welfare state, le système fédéral...) dans : *Inequality*, NBER Working Paper, 11511, July 2005.

² Le *New York Times* et le *Wall Street Journal* ainsi que *The Economist* ont récemment publié nombre d'articles sur ces questions ; la série du *New York Times* est un modèle d'enquête sociologique, son compte rendu a occupé plusieurs double-pages du journal pendant plus de deux semaines. Voir : *New York Times* : *Social Class in America*, série de 10 articles publiés entre le 15 mai et le 8 juin 2005 et *Wall Street Journal* : *Moving Up: Challenges to the American Dream*, série de 5 articles les 13, 17 et 20 mai 2005 et les 6 et 22 juin 2005.

³ Il ne s'agit évidemment pas là d'une tendance « naturelle » et l'on a pu parler à ce propos de « la grande compression » du milieu du XXème siècle, entendons, la compression des inégalités salariales due aux effets du New Deal, à la guerre et à une demande soutenue de travailleurs peu qualifiés dans une période où le nombre de travailleurs qualifiés augmentait au contraire rapidement ; voir : Cl. Goldin and R. Margo : *The Great Compression: the Wage Structure in the US at Mid Century*, Quarterly Journal of Economics, Feb. 1992.

⁴ Th. Piketty and E. Saez : *Income Inequality in the United States 1913-1998*, Quarterly Journal of Economics, 2003-1.

reprandre leur expression, les « *working rich* » ont remplacé les rentiers au sommet de l'échelle sociale.

Depuis 1980, en effet, la croissance des revenus des familles⁵ est presque totalement concentrée sur les 5 pourcents les plus élevés de l'échelle des revenus (cf. graphique n°1) : en termes réels, le quintile le plus pauvre gagne aujourd'hui à peine plus qu'en 1980, tandis que les 5% des familles les plus aisées ont vu leurs revenus doubler. Parmi les bénéficiaires de cet accroissement de revenus se trouvent en particulier les dirigeants d'entreprises dont la rémunération (au sens large : salaire de base, bonus, actions attribuées, profit réalisé lors de l'exercice des stock-options, contributions aux assurances-santé et retraite...) aurait augmenté de plus de 300% entre 1990 et 2001⁶. A l'opposé, le salaire minimum fédéral n'a progressé que de 35% pendant la même période, passant, nominalement, de 3,8 \$ à 5,15 \$ par heure, sans changement en termes de pouvoir d'achat.

Le constat qui précède ne surprendra pas un Européen pour qui la tolérance de la société américaine à l'égard des inégalités est souvent un facteur d'étonnement. Une base de données, *l'International Social Survey Program*, où des personnes sont interrogées sur ce qu'elles pensent être l'échelle des revenus, témoigne de la différence entre le degré d'inégalité observé et la perception de ces inégalités : le coefficient de Gini est plus élevé pour les États-Unis (plus de 0,35 contre 0,25 en Allemagne ou en France), indication que les inégalités sont plus prononcées, alors que la situation subjective est inverse, le pourcentage de ceux jugeant les inégalités « excessives » étant de 60% en Amérique contre 75% en Allemagne et 85% en France⁷. Cette tolérance tient d'ailleurs en partie à ce que ces inégalités de revenus sont considérablement sous-estimées. L'ignorance des inégalités réellement existantes est proprement stupéfiante : interrogés sur le revenu d'un ouvrier et d'un PDG, les Américains répondent que les salaires perçus sont de 30 150 et 218 600 \$, la réalité étant 29 400 et ... 1 305 000 ; l'inégalité perçue est de 1 à 8,3, l'inégalité réelle de 1 à ... 44⁸ ; difficile de fonder des anticipations rationnelles sur des perceptions aussi grossièrement erronées sera-t-on peut-être tenté de penser⁹.

Le *Census Bureau* calculant le revenu *avant* impôts, et ne prenant en compte que les transferts sociaux monétaires et non les avantages en nature, il convient de se demander si l'évolution de la distribution des revenus apparaît moins inégalitaire en adoptant une définition plus large du revenu : tel n'est pas le cas¹⁰. En mars 2005 ont été publiées les

⁵ Le revenu, tel que défini par le *US Census Bureau*, est calculé avant impôts mais après inclusion des transferts sociaux monétaires. Les avantages ou transferts sociaux non monétaires (tels que *Medicare*, *Medicaid*, tickets de nourriture, assurance maladie d'entreprise, etc.) ne sont pas pris en compte dans le calcul du revenu. Les statistiques du *Census Bureau* sur les inégalités de revenus se rapportent aux familles depuis 1967. Seules des données moins précises (revenu moyen ou médian) sont disponibles pour les ménages.

⁶ Brian Hall, "*Incentive Strategy II: Executive Compensation and Ownership Structure*", Teaching Note N9-902-134, Harvard Business School. Abowd and Kaplan livrent une comparaison internationale en parité de pouvoir d'achat des revenus (salaires, bonus, stock-options...) de PDG dans les pays de l'OCDE ; en 1996, le montant annuel typique était de 900 millions de dollars aux États-Unis, 464 en France, 368 en Allemagne, 292 au Japon. J. Abowd and D. Kaplan : "*Executive Compensation, Six Questions that Need Answering*", JEP, 1999-4.

⁷ Voir le document précédemment de l'OCDE cité en note 1.

⁸ L. Osberg and T. Smeeling : *Fair Inequality ? An International Comparison of Attitudes towards Pay Differentials*, Working Paper, nov. 2005. On notera avec intérêt que les Français sous-estiment également, mais dans une proportion nettement moindre, l'ampleur de ces inégalités : l'écart supposé est de 17,5 la réalité de 32 ; le multiple est un peu inférieur à 2 ; il est supérieur à 5 pour les États Unis.

⁹ Une statistique, publiée par *Time Magazine*, a souvent été citée au moment où étaient discutés les plans de réduction d'impôt du Président Bush dont beaucoup d'observateurs faisaient remarquer qu'ils étaient favorables aux couches les plus aisées : selon cette enquête, lors des élections présidentielles de 2000, 19% des Américains jugeaient appartenir au 1% le plus riche et 20% avaient l'espoir de figurer un jour dans ce 1% !

¹⁰ On peut aussi mesurer les inégalités en termes de consommation ou de bien être, mais cela prolongerait inutilement le dossier. Ces deux autres concepts aboutissent à un constat similaire : le creusement des inégalités depuis vingt ans. Mais ils apportent tout de même une information supplémentaire importante : le surcroît de revenu des plus riches est consommé (c'est du reste l'un des arguments souvent avancé par l'Administration américaine pour minimiser l'importance de la baisse du taux d'épargne des ménages, à savoir que ce sont les plus aisés qui ont décidé de moins épargner et que, par conséquent, comme il n'existe pas pour eux de risque de défaut de crédit compte-tenu du niveau de leur patrimoine (cf. infra), le risque macroéconomique est faible). Voir : *Economic inequality through the prisms of income and consumption*, D. Johnson, T. Smeeding, B. Boyle Torrey., *Monthly Labor Review*,

dernières données du *Congressional Budget Office* (CBO) décrivant la distribution des revenus des ménages¹¹ après impôts : ces données soulignent elles aussi à quel point les gains se sont, depuis plus de 20 ans, concentrés sur le haut de l'échelle des revenus (cf. tableau n°1 ci-dessous)¹².

**Tableau N° 1 : Evolution des revenus moyens après impôts
selon les quantiles de revenus
(en dollars 2002)**

Income Category	1979	2002	Percent Change 1979-2002	Dollar Change 1979-2002
Lowest fifth	\$ 13.200	\$ 13.800	4,5 %	\$ 600
Second fifth	\$ 26.700	\$ 29.900	12,0 %	\$ 3.200
Middle fifth	\$ 38.000	\$ 43.700	15,0 %	\$ 5.700
Fourth fifth	\$ 49.800	\$ 61.700	23,9 %	\$ 11.900
Top fifth	\$ 87.700	\$ 130.000	48,2 %	\$ 42.300
Top 1 Percent	\$ 298.900	\$ 631.700	111,3 %	\$ 332.800

Source : Congressional Budget Office, *Effective Federal Tax Rates*, 1979-2002. March 2005

A titre d'exemple, le revenu moyen après impôts du pourcent le plus riche a plus que doublé entre 1979 et 2002, tandis que celui du quintile du milieu a connu une croissance modeste de 15% et celui du quintile le plus pauvre n'a augmenté que de 5%. Bref, le système fiscal et les aides en nature (prises en compte dans la définition du revenu du CBO) n'ont pas atténué la croissance des inégalités de revenus.

Pour la période récente, les réformes fiscales de l'Administration Bush amorcées en 2001 ont souvent été présentées par leurs auteurs comme ayant renforcé la progressivité de l'impôt. Mais les ménages les plus modestes ne payent pas l'impôt sur le revenu et ils ne bénéficient pas, par définition, des baisses. Finalement, on observe donc simultanément (cf. tableau n°2 ci-dessous) 1/ que les ménages à haut revenu ont massivement bénéficié des réductions fiscales 2/ que les contribuables du quintile le plus aisé supportent après réforme une part plus importante de la fiscalité qu'avant.

Avril 2005, pour ce qui est des inégalités de consommation et US Census Bureau : Supplemental Measures of Material Well-Being : Basic Needs, Consumer Durables, Energy, and Poverty, 1981 to 2002, December 2005, pour ce qui est des inégalités de bien être.

¹¹ La mesure du revenu avant impôts utilisée par le CBO inclut tous les revenus monétaires (imposables ou non), la part des impôts sur le salaire payée par les entreprises (beaucoup d'économistes considèrent en effet que ces impôts retombent finalement sur les employés), les cotisations aux plans de retraite 401(k) et la valeur du revenu reçu en nature de sources diverses (primes d'assurance-santé payées par l'employeur, *Medicare*, *Medicaid*, bons alimentaires par exemple). Cf. www.cbo.gov/ftpdocs/61xx/doc6133/03-01-EffectiveTaxRates.pdf.

¹² Considérer l'impôt sur les revenus ne donne pas une image exacte de la charge fiscale supportée par les différents quintiles du fait des impôts sur la consommation et accises qui peuvent être plus lourds sur des produits populaires et qui affectent davantage ceux qui consomment une part plus importante de leurs revenus ; le *Bureau of Labor Statistics* (BLS) a procédé à un calcul complet en rapportant en 2001 le total des impôts payés au revenu avant impôt ; le taux d'imposition sur le quintile inférieur est pratiquement identique à celui que subit le quintile supérieur, 18 et 19% respectivement ; il est un peu inférieur pour les trois quintiles intermédiaires (14, 16 et 17%).

Tableau 2 : Distribution des réductions d'impôt de 2001-2003 en 2004

Groupe de revenus	Contribution dans le total des impôts sans/ avec les réductions		Réduction d'impôt moyenne (en \$)	Part dans les réductions d'impôt	Pourcentage d'augmentation du revenu après- impôt
1 ^{er} quintile	1,3%	1,1%	27	0,4%	0,4%
2 ^{ème} quintile	5,3%	5,0%	317	4,4%	1,9%
3 ^{ème} quintile	10,4%	10,3%	647	8,9%	2,3%
4 ^{ème} quintile	18,8%	19,0%	1 186	16,4%	2,6%
5 ^{ème} quintile	64,0%	64,6%	5 055	69,8%	4,1%
Total/moyenne	100,0%	100,0%	1 448	100,0%	3,3%
1% les plus hauts	21,9%	21,0%	34 992	24,2%	5,3%
Au-delà de 1ms\$ de revenus annuels	-	-	123 592	15,3%	6,4%

Source : Urban-Brookings Tax Policy Center/Congressional Budget Office

Un coup de projecteur sur le cas des personnes âgées peut être utile à ce stade. Pour définir le revenu des retraités, les économies industrielles ont adopté des systèmes reposant sur des règles parfois très différentes en termes de : financement (par répartition et/ou par capitalisation) ; niveau de pension (montant minimal identique pour tous, à la « Beveridge », auquel s'ajoute un supplément dépendant de la contribution durant la vie active, à la « Bismarck ») ; participation aux régimes de retraite (facultative ou obligatoire) ; âge de départ (âge minimal, âge maximal, liberté de choix entre les deux)...

Vu d'Europe, le système de retraite américain paraît idéal : il allie financement par répartition et par capitalisation, ce que tous les économistes considèrent comme procurant le meilleur couple rendement/risque ; le volet par répartition (*social security*) est aujourd'hui fortement excédentaire et largement provisionné grâce à un fonds de réserve qui ne devrait pas s'épuiser, même sans réforme, avant une quarantaine d'années ; le rendement des fonds de pension a été particulièrement élevé durant les deux dernières décennies, ce que l'explosion de la bulle financière ou les faillites retentissantes du type Enron n'ont même pas réussi à remettre en cause ; la participation active des plus de 55 ans au marché du travail devrait amoindrir les effets sur le système de retraite du vieillissement et de l'arrivée à l'âge de la retraite des générations du baby boom ; le système assure plus de liberté en permettant une meilleure gestion du cycle de vie respectueuse de la liberté de choix de chacun ; et, ce qui nous intéresse le plus dans le cadre de cette étude, le système de retraite a réussi à réduire le taux de pauvreté des personnes âgées de deux tiers en 30 ans, le ramenant au niveau de celui des actifs.

Tout cela est vrai, mais en se fondant sur les statistiques comparatives du *Luxembourg Income Study Group*¹³, il est frappant de constater que : les taux de remplacement par rapport

¹³ Coopérative de recherche fondée en 1983 comprenant aujourd'hui 30 pays et développant une base de données comparatives sur les revenus des ménages. Voir le site www.lisproject.org.

aux revenus en période d'activité sont assez comparables parmi les pays industrialisés (quoique plus faibles aux Etats-Unis) et les inégalités pour les pensionnés reflètent, pour l'essentiel, celles de la population dans son ensemble. Le ratio 90/10 (rapport du revenu moyen du décile supérieur au décile inférieur) est de l'ordre de 3,25 en Allemagne ou 3,50 en France ; il est supérieur à 5 pour les Etats-Unis. Le corollaire en est que le taux de pauvreté pour les personnes âgées de plus de 65 ans, même s'il a fortement baissé, reste l'un des plus élevés des pays industriels : près de 25% des retraités ont des revenus inférieurs à la moitié du revenu médian, contre 10% ou moins en Europe continentale¹⁴.

La différence frappante entre la vision théorique et les résultats concrets du système tient au volet complémentaire par capitalisation : les fonds de pension. Le dispositif est facultatif et souvent les salariés les moins rémunérés n'en profitent pas : 48 millions de salariés à temps plein (45% de la force de travail du secteur privé) ne se voient pas offrir la possibilité d'adhérer à un fonds de pension ; un quart de ceux qui y sont éligibles n'abondent pas le fonds 401(k) de leur entreprise ; 8% seulement contribuent au niveau du maximum autorisé ; la moitié ne diversifient pas leurs investissements (plus de la moitié des participants n'ont que des actions ou au contraire aucune action ; 38% du capital des fonds de pension des entreprises de plus de 5 000 salariés est investi en actions de l'entreprise elle-même¹⁵) alors que ce type de fonds ne bénéficie d'aucune assurance ; beaucoup décident de retirer tout l'argent de leur plan lorsqu'ils changent d'entreprise ou utilisent le capital accumulé pour acheter une maison durant leur vie active ; enfin peu achètent une rente avec le capital qu'ils obtiennent lorsqu'ils partent à la retraite. Au-delà, les fonds de pension à prestation définie¹⁶ sont aujourd'hui fortement sous-capitalisés¹⁷, ce qui crée pour le salarié une incertitude forte quant au montant de sa future retraite. Ces éléments seront utiles pour interpréter correctement certaines données sur le marché du travail, en particulier les taux d'activité aux âges élevés.

De manière plus générale, les causes principales de l'accroissement des inégalités sont doubles :

- La première concerne le revenu des plus hautes tranches. Son envol provient à la fois du développement de certaines formes de rémunération plus incitatives pour les dirigeants et de la très forte concentration des actifs financiers au niveau des ménages les plus riches (cf. infra).
- Plus fondamentalement, l'accroissement des inégalités de revenus est lié à des transformations en profondeur du marché du travail : on peut citer d'un côté le développement rapide de certains types d'activité qualifiée à valeur ajoutée fortement croissante (médecins, avocats...) où la progression des revenus réels a plus ou moins suivi les gains de productivité et, d'un autre côté, la faible progression des revenus nominaux pour les emplois peu qualifiés due en particulier au recul de l'emploi manufacturier, à l'affaiblissement syndical et à l'afflux de main d'œuvre à bon marché résultant de l'immigration.

La transformation du marché du travail peut en effet se résumer à deux traits. Auparavant, l'industrie manufacturière employait des travailleurs aux qualifications intermédiaires à des salaires relativement élevés ; sa longue période de déclin est bien connue. A ce modèle s'en est substitué un nouveau où, comme on le verra dans la troisième partie, l'emploi s'est développé d'un côté dans des secteurs à valeur ajoutée fortement croissante et avec une demande importante de travailleurs qualifiés (finance, droit, santé...) et dans l'autre

¹⁴ Les données brutes figurent dans : OECD : *Social indicators, Society at a Glance*, 2005 ; un examen plus détaillé est fourni par : R. Disney and E. Whitehouse : *The Economic Well-Being of Older People in International Perspective*, Luxembourg Income Study Working Paper n°306, June 2002.

¹⁵ Pour Enron ce ratio a atteint 60% ; pour d'autres entreprises il est largement supérieur : 90% pour Proctor and Gamble ; 68% pour General Electric...

¹⁶ La question de la sous-capitalisation ne se pose pas pour les fonds à cotisations définies.

¹⁷ De plus de 450 Mds\$ selon le *Pension Benefit Guarantee Corporation* (PBGC) qui les assure.

dans des secteurs qui offrent de bas salaires aux moins qualifiés (commerce de détail, construction, restauration...). Ces évolutions se sont traduites par des revenus souvent extravagants au sommet de l'échelle, mais aussi par la pauvreté persistante d'une partie de la population.

La pauvreté dans une société d'abondance¹⁸

Non seulement les inégalités se creusent, mais la pauvreté progresse également : suivant les dernières données de l'*U.S. Census Bureau*¹⁹, 37 millions de personnes seraient pauvres aux Etats-Unis, soit un taux de pauvreté de 12,7% en 2004 ; précisons qu'il s'agit ici de pauvreté « absolue », mesurée en référence à un niveau de revenus permettant de satisfaire les besoins primaires d'un individu. Entre 2003 et 2004, 1,1 million d'individus supplémentaires ont rejoint cette catégorie, alors que la reprise économique amorcée fin 2001 aurait dû commencer à avoir des effets positifs sur les statistiques.

Au demeurant, cette mesure officielle de la pauvreté reste un sujet polémique : si l'on utilise comme souvent dans les comparaisons internationales un indicateur relatif (défini par la moitié du revenu médian des ménages), la pauvreté touche plus d'un cinquième de la population (21,1%)²⁰. Quoiqu'il en soit, avec un taux officiel qui oscille dans une fourchette de 11 à 15%, on observe au mieux une persistance de la pauvreté depuis les années 1970. Au moment où avait été lancé le projet de « grande société » par le Président Johnson, on prédisait l'éradication de la pauvreté avant 1980 ; c'était prématuré.

Certains programmes sociaux se sont pourtant avérés efficaces en termes de lutte contre la pauvreté, notamment la *Social Security*. Selon des données de la Commission des Voies et Moyens de la Chambre des Représentants²¹, le système de retraite soustrait à lui seul un nombre croissant de personnes âgées en dehors de la pauvreté : 8,9 millions en 1979 ; 13,1 millions en 2002. En revanche, les programmes d'assistance sociale, qui ont spécifiquement pour but d'aider la population à bas revenus, ont une portée plus limitée : les programmes d'aide monétaire en particulier, tels que le TANF (*Temporary Assistance for Needy Families*) ou les crédits d'impôts, ne couvrent qu'un quart de la population pauvre.

Pour l'avenir, l'amélioration de la situation semble dépendre de la coopération entre l'Etat et le secteur privé. En effet, depuis son installation, l'Administration Bush a continûment affiché ses perspectives de désengagement de l'Etat et d'accroissement du rôle du secteur privé dans le domaine social. Les charités et les fondations, très présentes aux Etats-Unis, jouent un rôle important dans la lutte contre la pauvreté. Mais leur action dépendant fortement des dotations publiques (plus d'un tiers du financement des charités), elles ne sont pas à même d'assurer seules la relève de l'Etat-Providence.

En tout cas, les nouvelles politiques de lutte contre la pauvreté devront tenir compte des caractéristiques de la population pauvre d'aujourd'hui qui reflètent les mutations de la société américaine. La pauvreté particulièrement élevée des femmes seules chargées de famille (taux de 28%) et des enfants (13 millions de pauvres ont moins de 18 ans) est ainsi liée à l'explosion du nombre de familles monoparentales, qui représentaient, en 2003, près d'un quart de l'ensemble des familles²². Malgré la statistique présentée plus haut sur le taux de pauvreté des seniors, les personnes âgées sont aujourd'hui parmi les moins touchées, avec

¹⁸ Nous reprenons le titre du Document de travail de l'Agence financière de Washington rédigé par M. Sillard, Aout 2004.

¹⁹ US Census Bureau, "Income, Poverty and Health Insurance coverage in the United States, 2004".

²⁰ Chiffre relatif à 2000, alors que le taux « officiel » était de 11,3%. J. Iceland : "Poverty in America" (2003).

²¹ Livre vert 2004. Voir : <http://waysandmeans.house.gov/Documents.asp?section=813>.

²² Les sociologues établissent un rapprochement saisissant entre deux aspects : les femmes seules -le plus souvent noires- poussées au *welfare for work*, et leurs compagnons dont beaucoup connaissent des périodes d'emprisonnement aux effets destructeurs sur l'employabilité, les familles et les quartiers. On revient plus loin sur la question des prisonniers. Pour étudier cet aspect, voir : M. Patillo and alii : *Imprisoning America*, Russell Sage Foundation (2004) et L. Waquant : *Punishing the Poor*, Duke University press, 2006.

un taux de pauvreté de 10,2%²³, même si ce dernier chiffre reflète des réalités parfois très diverses, les plus âgés, surtout quand ils vivent seuls, étant les plus exposés.

Une autre caractéristique importante de la population pauvre, et qui trouble certains économistes prompts à dénoncer la turpitude des indicateurs statistiques²⁴, c'est qu'elle semble suivre le flot de la consommation de masse : 78% des pauvres possèdent un magnétoscope et un lecteur DVD²⁵. Ils représentent par ailleurs une part croissante des ménages propriétaires de leur maison²⁶. Mais les biens manufacturés ne sont pas tout et l'accès à la propriété immobilière n'est pas sans risque pour ces populations fragiles. Le revers de la médaille est tout d'abord une mauvaise hygiène de vie (plus de la moitié des pauvres rencontrent des problèmes de malnutrition²⁷, ils sont les plus touchés par l'obésité et le diabète²⁸ et, malgré le programme fédéral d'assurance santé *Medicare* destiné aux plus défavorisés, un tiers n'ont pas de couverture maladie). Beaucoup font également face à un endettement massif : près d'un tiers des familles pauvres consacrent plus de 40% de leurs revenus au paiement de leurs dettes²⁹. Ni le crédit, ni le travail ne permettraient aujourd'hui de s'en sortir. Le taux de « *working poor* » (c'est à-dire le taux de pauvreté des personnes ayant participé à la force de travail au moins la moitié de l'année) est en constante augmentation depuis 2000, et a atteint, en 2003, 5,3%, ce qui représente 7,4 millions de personnes - la troisième partie de ce cahier reviendra plus en détail sur le dualisme du marché du travail américain qui explique le phénomène.

Pour dresser, même rapidement, un panorama fidèle, l'aspect racial est manifestement important. Le taux de pauvreté a certes récemment progressé parmi des catégories traditionnellement moins touchées (blancs et asiatiques). Mais la pauvreté se concentre toujours clairement chez les noirs et les hispaniques qui ont des taux de pauvreté (24,4% et 22,5% respectivement) deux fois plus élevés que celui des blancs (10,5%).

Le pays a pourtant connu, pendant la seconde moitié du XXème siècle, une transformation majeure rythmée par les retournements de l'ancienne jurisprudence ségrégationniste de la Cour suprême, par les succès du mouvement des droits civiques, le projet de « grande société », la politique d'*affirmative action* et, fondamentalement, la fin des attitudes hostiles à l'encontre des africains-américains. Tous ces acquis n'ont pas suffi pour créer une société où les discriminations économiques auraient disparu comme par enchantement, on l'a noté à propos des revenus, on le verra à propos des patrimoines, des emplois, de l'inactivité. Une synthèse récente³⁰ montre que la marche vers l'égalité raciale en Amérique est bien loin d'être une tendance linéaire ; elle souligne que les conditions sont devenues moins favorables dans la période récente, ce qui débouche, en conclusion, sur une interrogation : « *Shall we overcome ?* », où pointe la crainte d'une régression comparable à celle qui avait suivi la guerre de sécession et sonné la fin des espoirs nés de l'œuvre de Lincoln³¹.

²³ Il s'agit ici du taux officiel (pauvreté absolue). Le taux de pauvreté relative serait de 24,6%, ce qui est plus que dans la plupart des pays de l'OCDE.

²⁴ Comme en témoigne par exemple la note de Kirk A. Johnson et de Rea S. Hederman, du 30 août 2005 (*New Census Bureau Report Underscores the Need for More Pro-Growth Policies, Heritage foundation ; Webmemo n°825*), commentant les derniers chiffres de pauvreté du *Census bureau* : « Income inequality is an especially egregious example of bad data informing public policy [...] The report overstates both income inequality and poverty in America. »

²⁵ Contre 90% pour l'ensemble de la population. Source : *US Energy Information Administration, "Residential Energy Consumption Survey" 2001.*

²⁶ La part de ménages pauvres parmi ceux possédant une maison est passée de 8,4% en 1997 à 10,1% en 2003. Source : *US Census Bureau, American Housing Survey for the US.*

²⁷ *National Survey of America's Family (NSAF) 2002.*

²⁸ Voir l'enquête saisissante du *New York Times* sur East Harlem, 9, 10 et 11 janvier 2006

²⁹ *Federal Reserve, "Survey of Consumer finances", Federal Reserve bulletin, January 2003.*

³⁰ Ph. Klinkner : *The Unsteady March*, The University of Chicago Press, 1999 and 2002

³¹ ... la période dite de la « reconstruction », dominée par la restauration du pouvoir blanc dans le Sud, le retour de la ségrégation et le succès de politiques connus sous le vocable « Jim Crow », dont le Ku Klux Klan a été l'un des fers de lance. On lira aussi avec

La catastrophe subie par la Nouvelle Orléans, et plus généralement par le Sud du pays, a jeté un coup de projecteur terriblement brutal sur ces aspects de la société américaine qui restent le plus souvent cachés ; mais il n'y a pas que le Sud qui soit concerné, les émeutes de Los Angeles restent en mémoire et, pour ne citer qu'un autre exemple, le taux de personnes infectées par le virus du Sida est plus élevé à Washington DC que dans beaucoup de capitales africaines.

Au total, la pauvreté persiste et les perspectives ne sont guère favorables. D'abord parce que l'accroissement de l'immigration illégale durant les dernières années crée une nouvelle catégorie de pauvres, peut être plus difficilement assimilables au sein de la nation américaine³², et pour lesquels l'ascenseur social risque de fonctionner encore plus mal³³. Ensuite, la pauvreté prend aux Etats-Unis la tournure d'un cercle vicieux dans lequel le volet éducatif pèse souvent négativement (cf. infra et Graphique n°2 qui montre que le salaire réel des travailleurs sans diplôme a stagné depuis 40 ans alors que celui des plus qualifiés a plus que doublé).

Il apparaît ainsi que les Etats Unis sont l'un des pays développés où la pauvreté est aujourd'hui la plus persistante dans la durée : une récente étude indiquait que 9,5% des Américains étaient constamment restés au-dessous de 50% du revenu médian pendant les trois dernières années³⁴, un taux trois fois supérieur à celui de la France. A. Alesina et Ed. Glaeser, deux des économistes les plus reconnus en économie politique, endossent par exemple sans hésiter cet état de fait: « *If anything, the American poor seems much more « trapped » than their european counterparts* »³⁵. La question cruciale est donc celle de la mobilité sociale qui sera abordée plus loin après avoir examiné la cristallisation des inégalités de revenus dans les inégalités de patrimoine.

Une répartition du patrimoine massivement inégalitaire³⁶

Les inégalités de revenus et de salaires sont fortes et se sont accrues ; sans surprise, celles en matière de patrimoine sont bien plus prononcées encore³⁷ : en 2001³⁸, le pourcent des ménages avec les revenus les plus élevés recevaient 20% de l'ensemble des revenus ; en comparaison, ces mêmes ménages détenaient 33,4% du patrimoine. A l'autre extrémité de la distribution, les 90% des ménages avec les plus faibles revenus recevaient 54,8% de l'ensemble des revenus, mais disposaient seulement de 28,5% de l'ensemble du patrimoine³⁹.

Cette concentration du patrimoine se résume simplement : environ 1/3 est détenu par le 1^{er} % sur l'échelle du patrimoine, 1/3 est détenu par les 9% suivants, et le dernier tiers par les derniers 90% (cf. graphique n°3). Parmi les grandes fortunes figurent bien sûr Bill Gates (46 Mds\$), et Warren Buffet (44 Mds\$) mais la famille du fondateur de Wal-Mart, Sam Walton, les dépasse de loin avec 90 Mds\$⁴⁰ ; faut-il voir dans ces *success stories* typiquement américaines, l'illustration du poids de la haute technologie, de la finance et du commerce au détail ?

intéret les pages (116 à 122) que consacre B. Friedman à cette période (1875-95) où il montre, conformément à sa thèse, que les attitudes négatives et régressives y sont le reflet et le produit d'une croissance insuffisante et mal répartie.

³² Voir le débat passionné soulevé par Samuel Huntington : *Who are we ? the Challenges to American National Identity*. Simon and Schuster 2004.

³³ N. Serrié : *La nouvelle vague d'immigration remet-elle en cause le melting pot ?* Document de travail de l'Agence financière de Washington, août 2004, où on trouvera une abondante bibliographie.

³⁴ S.H. Danziger & R.H. Haveman, "Understanding Poverty", *Russell Sage Foundation, Harvard University Press*, 2001.

³⁵ *Fighting Poverty in the US and Europe*, Oxford University Press, 2004.

³⁶ Pour une vue d'ensemble, voir : *The Wealth Inequality, a Reader*, Dollars and Sense, 2004.

³⁷ L'étude la plus importante fournissant des données sur le patrimoine américain est le « *Survey of Consumer Finances* » (SCF) mené par le 'Federal Reserve Board'. Dans ce cadre, le patrimoine (désigné indifféremment par 'wealth' ou 'net worth') fait référence à l'ensemble des actifs net du passif.

³⁸ Les dernières données de l'enquête SCF (*Survey of Consumer Finances*) datent de 2001.

³⁹ Wolff (2004), cité dans "The State of Working America 2004-2005", *Economic Policy Institute*.

⁴⁰ Wall Street Journal 3/12/2005.

Un point mérite ici une attention plus particulière. L'*accroissement* des inégalités de revenu ne se retrouve pas au niveau des inégalités de patrimoine qui sont stationnaires depuis deux décennies ce qui semble confirmer l'explication du premier des deux phénomènes comme un résultat de la formation des revenus du travail, l'hypothèse des « *working rich* ». C'est ce qui expliquerait aussi que le premier mouvement ne se soit pas (pas encore ?) répercuté sur le second⁴¹. Une autre explication pourrait mettre en avant un transfert massif de patrimoine à la fin des années 90 : les fortunes traditionnelles, qui ont investi tardivement dans les titres de la nouvelle économie, ont alors assuré la fortune des jeunes et talentueux inventeurs détenteurs de stock-options avant que l'éclatement de la bulle n'impose de lourdes pertes aux porteurs de ces actions.

Même s'il n'y a pas eu de changement important dans cette répartition du patrimoine entre 1989 et 2001⁴², parmi les traits les plus significatifs figure l'augmentation de la proportion de familles se trouvant dans les tranches de patrimoine supérieures à 250 000 \$ entre 1998 et 2001 du fait de l'augmentation rapide du patrimoine mobilier et immobilier détenu par les ménages à la fin des années 1990 ; ceci est encore plus vrai pour le groupe des millionnaires, qui représentait 7% des familles en 2001, contre 4,9% en 1998. En 2004, selon une étude plus récente, le nombre de ménages millionnaires⁴³ se serait encore accru pour atteindre 7,5 millions de personnes.

On peut également constater que les écarts de patrimoines entre les blancs (88 600 \$ pour la médiane) et les minorités (7 900 \$ pour les hispaniques et 6 000 \$ pour les noirs) restent très importants malgré le développement de classes moyennes noires et hispaniques. La tendance va même dans le sens d'un creusement des inégalités puisque les minorités ont été particulièrement frappées par le retournement conjoncturel des années 2000, le recul du patrimoine médian étant entre 1999 et 2002 de 32% pour les noirs et de 24% pour les hispaniques alors que l'on enregistre une hausse de 2,6% pour les blancs⁴⁴.

Si on considère le patrimoine net⁴⁵, qui prend aussi en compte le passif, il apparaît qu'en 2001, un quart de l'endettement total des familles se concentrait sur les 10% les plus riches et un quart sur les 50% les plus pauvres ; la dette est moins inégalement distribuée que les actifs ou le patrimoine. Ainsi une seconde caractéristique importante de la distribution du patrimoine est-elle la part de la population avec un patrimoine nul ou négatif⁴⁶ (17,6% des ménages en 2001), alors que 30% disposaient d'un patrimoine d'une valeur inférieure à 10 000 \$ (dollars de 1998). Tous ces pourcentages sont restés relativement constants depuis 1989.

Ces ménages sont donc extrêmement vulnérables en termes financiers⁴⁷ : ils ne peuvent en effet compter sur leur patrimoine en cas de nécessité, par exemple lorsqu'une période de chômage réduit soudainement leurs revenus. N'ayant par ailleurs pas de véritable apport personnel, ils sont souvent contraints de se tourner vers les pratiques abusives de « *predatory lending* » (frais supplémentaires, taux très élevés, fort risque de saisie pour les

⁴¹ C'est l'explication proposée par Emmanuel Saez: *Income and Wealth Concentration in Historical and International Perspective*, NBER, feb. 2004.

⁴² Kennickell, Arthur B., « *A rolling tide: changes in the distribution of wealth in the US, 1989-2001* », November 2003, FED Working Paper n° 2003-24.

⁴³ Etude publiée par le Spectrem Group : *Affluent Market Insights 2005*, May 2005. La définition du patrimoine retenue dans l'étude est sensiblement différente de celle du SCF, puisqu'en particulier la valeur de la résidence principale n'est pas prise en compte.

⁴⁴ Source : Pew Hispanic Center, 2004.

⁴⁵ Tel que défini par la SCF.

⁴⁶ Selon Wolff (2004), précité. Les éléments de patrimoine retenus ici sont moins nombreux que dans l'étude précitée de A. Kennickell (par exemple non prise en compte de la valeur de certains biens du type : véhicule...), d'où un taux de personne ayant un patrimoine nul ou négatif supérieur (6,9% selon Kennickell (2003)), 22,9% ayant un patrimoine inférieur à 10 000\$ selon cette même étude.

⁴⁷ La presse fait couramment état du comportement de ces ménages défavorisés pour lesquels l'usage de la carte de crédit est un substitut partiel au manque de revenu : « *More and more Americans are turning to debt to pay for lifestyles their current incomes can't support* » ; voir par exemple « *Lagging Behind the Wealthy, Many Use Debt to Catch Up* », Wall Street Journal, May 17, 2005.

crédits hypothécaires...) lorsqu'ils veulent souscrire un emprunt : ces pratiques, en particulier lorsque qu'elles débouchent sur la saisie de l'hypothèque, ont tendance à diminuer encore davantage le patrimoine de ces ménages.

Les Etats-Unis ont connu à la fin du XXème siècle une croissance rapide, une performance souvent célébrée ; mais ils entrent aussi dans le XXIème siècle avec des inégalités très fortes en termes de patrimoine et fortement croissantes en termes de revenu. Cette situation trouve son origine principale dans les changements amorcés dans les années 80 : demande croissante de travail qualifié dans des secteurs à valeur ajoutée fortement croissante, affaiblissement du mouvement syndical, confiance accrue dans les mécanismes de marché, nouvelles formes de rémunération pour les dirigeants, performance des marchés financier et immobilier. Comment interagissent dans ce pays les considérations d'efficacité et d'équité ? C'est une question qu'il est utile d'aborder en examinant la mobilité sociale.

UNE MOBILITE SOCIALE DECROISSANTE

Les Américains sont, comme on l'a déjà remarqué, plus tolérants que les Européens à l'égard des inégalités et ces différences ont des racines profondes. Le fondement de la vie en société repose sur la possibilité pour chacun d'un accomplissement personnel⁴⁸ ; le principe à promouvoir, c'est l'égalité des opportunités, pas celle des résultats⁴⁹. Une interprétation de cette différence soutient que la demande de redistribution serait faible aux Etats-Unis parce que l'espoir d'une mobilité ascendante y serait plus fort qu'ailleurs⁵⁰ ; l'Amérique croit que chacun a des chances égales de réussir, voire de faire fortune. Le contraste entre les deux rives de l'Atlantique est à cet égard saisissant⁵¹ : aux Etats-Unis, 29% de la population pense que les pauvres sont pauvres parce qu'ils sont enfermés dans le piège de la pauvreté, 60% parce qu'ils sont « paresseux », les pourcentages sont à peu près inverses en Europe. Contrairement aux croyances européennes, la pauvreté, en Amérique, est en général considérée comme un échec personnel⁵². Cette conception remonte d'ailleurs aux origines même de la nation américaine : ainsi qu'en témoigne le musée de l'immigration à Ellis Island, au début du XXème siècle, un candidat à l'immigration ne devait pas présenter le risque de devenir dépendant de la société. Un immigré ne parvenant pas à s'intégrer et devenant indigent pouvait être expulsé.

Ce credo attractif et ambitieux ne vaut que si la mobilité sociale est effectivement forte, si les chances de promotion sont réelles. C'est ce que l'on pourrait appeler une conception *dynamique* des inégalités : les dés ne sont pas jetés à la naissance ou à l'arrivée sur le territoire américain, les opportunités sont largement ouvertes. Qu'en est-il dans l'Amérique d'aujourd'hui?

⁴⁸ Sans s'engager en détail sur le terrain des relations entre la religion et le succès économique ou les attitudes à l'égard de la pauvreté, on notera utilement, en ce début de XXIème siècle, une étude « démontrant » selon ses auteurs que « doubler l'assistance aux offices religieux accroît le revenu des ménages de 9,1% et réduit la participation au welfare de 16% » ; voir : J. Gruber : « *Religious Market Structure, Religious Participation and Outcomes : Is Religion Good for You ?* », NBER Working Paper 11377, sept. 2005.

⁴⁹ Une bonne synthèse des idées et données de base dans : S. Verba, *Equality in America*, Harvard U.P. 1985 ; parmi les facteurs explicatifs de ces attitudes figure aussi la conviction répandue qu'un grand niveau d'égalité est *déjà* atteint ; sur l'écart entre réalité et perception, voir supra le paragraphe sur les écarts de revenus.

⁵⁰ Idée développée par R. Benabou et E. Ok : *Social Mobility and the Demand for Redistribution, the POUM Hypothesis*, Quarterly Journal of Economics, May 2001 ; la formalisation en est élégante, le fondement empirique limité.

⁵¹ Cités par A. Alesina and E. Glaeser, o.c.

⁵² Pour une étude de la manière dont l'Amérique perçoit la question de la pauvreté et le rôle correcteur de l'Etat, voir : Martin Gilens : *Why Americans Hate Welfare*, Chicago University Press, 1999.

Inégalités dynamiques, inégalités dynastiques

La question de la mobilité sociale a commencé depuis plusieurs années à soulever un intérêt accru. Il est frappant, de prime abord, d'observer le contraste entre l'image brillante que l'Amérique aime à donner d'elle-même et la modestie de la documentation statistique mobilisable jusqu'à une date récente ; il était par exemple courant d'être confronté au raisonnement suivant : « on observe qu'un tiers de ceux figurant dans le premier quintile telle année en sont sortis l'année suivante ; la situation sociale est donc flexible, et, au fond, au bout de deux ou trois ans, les chances d'être sorti de la pauvreté sont fortes »⁵³. Séduisant, mais faux.

Un numéro spécial du *Journal of Economic Perspectives*, consacré dès 1997 à cette question, constatait en effet qu'en suivant la même cohorte la proportion de ceux sortant du premier quintile sur la période 1974-1991 était de 50%, plus qu'entre 1974 et 1975, certes, mais sensiblement moins qu'en cumulant les chances annuelles de sortie⁵⁴. Une autre de ces études a étudié une cohorte de 5000 personnes, père et fils, entre 1979 et 1998 : 70% des fils sont en 1998 dans la même position sociale que leurs pères en 1979 ou dans une position inférieure. Enfin des études plus spécifiques sur la pauvreté montrent que pour les plus démunis la mobilité sociale est moins forte aux Etats-Unis que dans beaucoup d'autres pays (cf. supra). Ces travaux ont commencé à révéler une image de l'Amérique moins fidèle qu'on le pensait à son idéal méritocratique et schumpétérien.

Le terme de « méritocratie » a d'ailleurs une consonance très particulière aux Etats-Unis. L'usage du terme remonte à Michael Young, *The Rise of the Meritocracy*, un roman publié en 1958 et décrivant une société dans laquelle dominerait en 2034 une élite sélectionnée sur des critères d'intelligence. Cette idée de stratification fondée sur l'intelligence a ensuite connu le succès avec l'essai très controversé de Herrnstein et Murray, *The Bell Curve*, au moment où étaient en vogue les tests d'intelligence (QI) et la transmission génétique de l'intelligence. Ce que semble découvrir aujourd'hui l'Amérique, c'est qu'au fond peu importe la part génétique tant sont puissants les mécanismes de transmission héréditaires par la richesse et la culture⁵⁵.

Il n'est pas surprenant dans ce contexte que les travaux et les publications se soient multipliés dans la période récente et, au-delà des discussions d'experts inévitables sur un sujet statistiquement et méthodologiquement complexe⁵⁶, un relatif consensus a émergé aboutissant à décrire une société plus rigide qu'on le pense couramment.

Dans cette floraison de travaux, certains cherchent à dévoiler, « à la Bourdieu »⁵⁷, les mécanismes de reproduction des inégalités. Une approche suggestive -développée à la

⁵³ Cette phrase pourrait être conjuguée au présent. Le très conservateur Sénateur Saxton, Président du Joint Economic Committee diffuse un communiqué pratiquement immuable, chaque année, au moment où le *Census Bureau* publie les statistiques de revenu: « *The evidence shows that the flexibility of the US economy provides opportunities for million of americans ; there is substantial income mobility over relatively short periods* (tout ceci étant exact, note des auteurs) *and a strong tendency for income mobility to increase over extended periods of time* (ce qui, pour le coup, est contradictoire avec toutes les études que l'on va citer maintenant). Joint Economic Committee, Press Release, May 17, 2005.

⁵⁴ P. Gottschalk : *Inequality, Income Growth and Mobility, the Basic Facts*, JEP, 1997-2.

⁵⁵ R. Douthat : *Privilege : Harvard and the Education of the Ruling Class*. Hyperion, 2005.

⁵⁶ La mobilité intergénérationnelle, appréhendée au travers de statistiques de revenus, est couramment mesurée par deux indicateurs ; « l'élasticité intergénérationnelle » résulte de la régression entre le log du revenu d'un adulte et le log du revenu de sa famille à la génération précédente ; cette mesure est imparfaite entre autres parce qu'elle dépend de la variance du revenu à chaque moment ; pour corriger ce biais, on peut utiliser un indice de « corrélation intergénérationnelle » qui relie les positions dans l'échelle des revenus (et non plus leurs montants).

⁵⁷ Il n'est pas surprenant que ce soient les sociologues qui attirent l'attention sur ces mécanismes de transmission intergénérationnelle des inégalités ; voir R. Perruci and E. Wyszog : *The New Class Society, Goodbye American Dream ?* Rowman and Littlefield, 2003. Parmi les économistes, Sam Bowles et Herbert Gintis ont proposé une évaluation quantitative précise des différents canaux au travers desquels les statuts socio-économiques se transmettent d'une génération à l'autre : *The Inheritance of Inequality*, *Journal of Economic Perspective*, 2002-3, numéro entièrement consacré à la mobilité intergénérationnelle.

Réserve fédérale de Chicago- consiste à étudier ce qu'il advient de jumeaux⁵⁸ : on identifie en effet dans ce cas d'assez près ce qui distingue les facteurs proprement individuels de l'ensemble des facteurs que partagent ces personnes : la même famille, le même milieu, le même environnement éducatif... En considérant une population de 12 000 personnes qui étaient âgés de 14 à 22 ans en 1979, on observe que la corrélation entre leurs revenus est de 0,5, un coefficient assez proche de celui portant sur la taille des individus, paramètre pour lequel l'influence parentale est assez claire. Selon l'auteur, compte tenu de la diversité des facteurs qui vont expliquer l'évolution des revenus dans une vie, une corrélation expliquant la moitié des écarts de salaires par les influences familiales est très élevée. Une comparaison entre des cohortes entrées sur le marché du travail 10 ans plus tôt montre que l'importance de ce facteur familial a crû au cours de cette brève période.

D'autres travaux ont montré le poids particulier de ce déterminisme social pour les noirs⁵⁹. Il est en effet frappant de constater que le degré observé de mobilité intergénérationnelle dépend crucialement de la race des parents. Une étude récente⁶⁰ portant sur un échantillon représentatif de 6 200 familles blanches et afro-américaines sur une période de 32 ans pour deux générations a révélé une élasticité du revenu entre les deux générations de 0,4 ou plus ; ce résultat est comparable aux autres travaux disponibles, mais il montre surtout que cette corrélation est largement tirée par la faible mobilité ascendante des noirs : 17% des blancs nés dans le décile inférieur y restent une fois adultes ; la proportion pour les noirs est de 42%⁶¹.

En utilisant des bases de données plus longues, les économistes commencent aussi à avoir une vision plus assurée de l'évolution de la mobilité au cours du temps. Une étude récente⁶² porte sur la période 1940/2000 et révèle une intéressante courbe en U : un accroissement de la mobilité intergénérationnelle entre 1940 et 1980, période de « la grande compression », et sa décrue rapide (« *sharp* ») depuis : la mobilité « serait particulièrement basse pour les hommes nés dans les années 60 » conclut l'auteur⁶³. Une autre, exploitant des données remontant à 1850 pour les Etats-Unis et la Grande Bretagne, permet de confirmer ce qui frappait les observateurs de l'époque, comme Tocqueville souvent cité sur ces questions : la mobilité sociale et géographique était à l'époque plus élevée outre-Atlantique ; cette fluidité aurait persisté jusqu'aux cohortes de personnes nées dans les années 20 ; la conclusion de l'auteur est que l'Amérique de cette période était effectivement exceptionnelle⁶⁴. Si l'on ajoute à cela l'observation précédente concernant la grande compression et l'intervention du *welfare state*, on peut comprendre que la foi dans cette mobilité sans égale, illustrée en particulier par l'esprit de la frontière, peut survivre dans les esprits bien au-delà de l'époque où ces tendances se sont retournées.

⁵⁸ B. Mazumber : *Sibling similarities, differences and economic inequality*, Federal Reserve Bank of Chicago, Working Paper, 2004-13.

⁵⁹ Mary Corcoran : *Mobility, Persistence and the Consequences of Poverty for Children*, in : Sh. Danziger and R. Haveman, *Understanding Poverty*, Harvard UP, 2001.

⁶⁰ Tom Hertz : *The Intergenerational Economic Mobility of Black and White Families*, in : S. Bowles, H. Gintis et M. Osborne : *Unequal Chances, Family Background and Economic Success*, Princeton UP 2005.

⁶¹ A un niveau plus détaillé, l'étude montre que ces écarts sont pratiquement inchangés lorsqu'on prend explicitement en considération le niveau d'éducation.

⁶² D. Aaronson and B. Mazumber : *Intergenerational Economic Mobility in the US, 1940 to 2000*, Federal reserve Bank of Chicago, WP 2005-12.

⁶³ Selon une autre source, les résultats seraient plus volatils et ne mettraient pas en évidence de tendance claire pour la transmission aux fils ; en revanche la dépendance des revenus des filles à l'égard du revenu de leur famille à la génération précédente se serait sérieusement accrue ; les auteurs trouvent cette observation surprenante et n'en donnent pas d'explication ; on peut pourtant assez naturellement imaginer que l'entrée en masse des femmes sur le marché du travail a lui-même reproduit les corrélations existant depuis longtemps entre père et fils et introduit un élément supplémentaire d'interdépendance entre générations successives. Voir : C. Lee and G. Solon : *Trends in Intergenerational Mobility*, oct. 2004.

⁶⁴ J. Ferrie : *The End of American Exceptionalism ? Mobility in the Unites States since 1850*. Journal of Economic Perspectives, summer 2005

Enfin, les études les plus déstabilisantes à l'égard du rêve américain sont sans doute celles comparant les Etats-Unis avec d'autres pays ; des statistiques homogènes sont régulièrement produites au sein du *Luxembourg Income Study Group* ; on y vérifie que l'influence des politiques publiques pour réduire les inégalités est particulièrement faible aux Etats-Unis, mais on y trouve aussi que la corrélation entre les revenus des pères et des descendants est, contrairement au mythe, plus élevée aux Etats-Unis que dans des pays comme l'Allemagne, la Finlande ou le Canada⁶⁵. Là encore, reprenons la conclusion de Alesina et Glaeser : « *Income mobility is similar on the two sides of the Atlantic today and, as far as we can tell, in much of the past as well* ». Bref, l'Amérique a clairement une fausse conscience d'elle-même en croyant qu'elle constitue aujourd'hui une société plus mobile que le reste de la planète et le reste du monde n'est peut être pas bien inspiré de prendre ce rêve pour argent comptant⁶⁶.

A ce constat s'ajoute une question fondamentale concernant l'ensemble du système américain - éducatif, social, bancaire...- bien illustrée, mais de manière impressionniste, par la presse⁶⁷ : ce système n'est-il pas entré dans un engrenage de sélection par l'argent qui pourrait consolider de tels mécanismes cumulatifs ? Le vecteur essentiel de la mobilité ascendante ayant été, depuis la seconde guerre mondiale, le système éducatif et, plus précisément l'enseignement supérieur, c'est dans ce domaine qu'il faut chercher les changements les plus significatifs pour l'avenir. Or, la société américaine est telle qu'une grande partie des services – éducation⁶⁸ et santé⁶⁹ en particulier – offrent des conditions d'accès plus directement soumises au marché qu'en Europe continentale, donc plus inégalitaires. L'inégalité d'accès aux biens sur laquelle on concentre souvent l'attention, en particulier dans les études sur la pauvreté, est une chose ; l'inégalité d'accès aux services a une toute autre dimension surtout lorsqu'il s'agit de services aussi essentiels que l'éducation ou la santé. Rouler dans une voiture d'occasion ne compromet pas les chances de réussite de ses enfants ; ne pouvoir payer à ses enfants qu'une éducation de seconde classe, évidemment si : ce pourrait être l'origine d'inégalités « dynastiques »⁷⁰ qui entretiennent et nourrissent en retour les inégalités de revenus et, à terme, de patrimoine et ce d'autant plus que l'aménagement de la fiscalité ne jouerait plus le rôle compensateur dont Piketty et Saez ont montré l'importance pour la première moitié du siècle.

En l'absence de politiques fortement correctrices, pourrait alors s'instaurer aux Etats-Unis, contrairement à ses idéaux, une sorte de cercle vicieux ; nous nous concentrons maintenant sur l'aspect le plus important, le système éducatif⁷¹. A une époque où les écarts de revenus se creusent, comme on l'a vu, en fonction des niveaux de qualification, le système

⁶⁵ Gary Solon, *Cross-Country Differences in Inter-Generational Earnings Mobility*, dans le numéro du JEP précédemment cité.

⁶⁶ J. Stiglitz note par exemple : « *The American dream still attracts millions from around the world. But some of this attraction may be linked to a lingering myth of upward mobility in the US and an underappreciation of the difficulties that confront the poor* », in *The morality of economic growth*, Foreign Affairs, nov./dec. 2005.

⁶⁷ Cf. articles cités en note 2.

⁶⁸ Rappelons pour fixer les ordres de grandeur que l'inscription au *College* à Harvard coûte 42 000 \$ par an ; quatre années d'études, 3 enfants, l'investissement est de 500 000 \$.

⁶⁹ Dans la situation la plus favorable, c'est-à-dire avec une couverture santé prise partiellement en charge par l'entreprise, une famille devait déboursier en 2005 plus de 8 000 \$ de prime d'assurance, 2 700\$ étant payé en parallèle par l'entreprise. Source : *Kaiser Family Institute and Health Research and Educational Trust : Employer health benefits, 2005 annual Survey*. Ce chiffre n'intègre pas les dépenses de plus en plus nombreuses restant à la charge des assurés. Les dépenses de santé ont atteint en moyenne, en 2005, 6 600 \$ par an et par personne.

⁷⁰ Expression empruntée à un article de *The Economist : Ever higher society, ever harder to ascend*, Jan.1st 2005.

⁷¹ Les inégalités d'accès aux soins dans un pays où 45 millions de personnes n'ont pas de couverture santé constituent évidemment une composante essentielle du panorama d'ensemble ; faute de place, on se bornera à une référence montrant que l'accroissement réel des dépenses consacrées à *Medicare*, en particulier pour les plus démunis, n'a pas débouché sur une plus grande égalité de résultats : durant les années 90, l'espérance de vie a augmenté de 0,2 an pour le décile inférieur et de 0,8 an pour le décile supérieur. Voir J. Skinner and W. Zhou : *The Measurement and Evolution of Health Inequality, Evidence from the US Medicare population*, NBER Working Paper, 10842, oct. 2004. Cela contribue également à expliquer les faibles performances du système de santé américain, pourtant le plus coûteux au monde, au regard des indicateurs courants de santé publique. Voir : J. Mistral et B. Salzmann, « Vers la privatisation de la protection sociale », in : *La Raison du plus fort*, septembre 2004.

scolaire américain, loin de corriger ces inégalités, opère lui-même, désormais, une sélection de plus en plus fondée sur la richesse.

Le prix de l'enseignement supérieur, facteur de ségrégation

Il n'y a probablement pas d'exemple plus spectaculaire de démocratisation de l'enseignement supérieur que le « GI Bill » ; officiellement désigné comme « *Servicemen's Readjustment Act* » et signé par le Président Roosevelt le 22 juin 1944, ce texte donnait un coup d'accélérateur à l'acquisition de qualifications nouvelles à tous les niveaux et transformait en particulier les conditions d'accès à l'Université en offrant l'assistance du gouvernement fédéral à tous les combattants du second conflit mondial ; dans la décennie suivante, plus de 8 millions de vétérans allaient bénéficier de ce dispositif, 2,5 millions allaient décrocher un diplôme de *college* ou d'université⁷². Ultérieurement, le *Higher Education Act*, mis en place en 1965, fixait pour objectif qu'aucun étudiant ne soit contraint de renoncer à l'université pour des raisons financières. Le Président Johnson définissait ainsi un objectif ambitieux : “[*My goal is that*] a high school student in this great land of ours can apply to any college or any university in any of the fifty states and not be turned away because his family is poor”. Telles sont les bases sur lesquelles s'est établie la supériorité du modèle d'enseignement supérieur américain, le résultat de choix politiques volontaristes mais plus récents qu'on le croit parfois. Aujourd'hui, face à une demande de qualification croissante venant des entreprises et à une augmentation des inégalités de salaires selon les niveaux d'éducation, la question se pose de savoir si l'objectif du Président Johnson a été atteint, c'est-à-dire s'il existe véritablement d'égales opportunités d'accès à l'éducation supérieure⁷³.

En réalité, payer des études supérieures aux Etats-Unis est devenu de plus en plus difficile depuis le début des années 1980 : selon des données du *US Department of Education*, la moyenne de l'ensemble des frais de scolarité, de logement et de nourriture pour un étudiant « *undergraduate* » (de Bac+1 à Bac+4) à temps plein a plus que triplé (+68 % après correction par l'inflation) entre les années scolaires 1979-80 et 1996-97, passant ainsi de 2 809 \$ à 9 206 \$ par an. Depuis le début des années 1980, les frais de scolarité des cursus en 4 ans du secteur public ont même triplé en termes réels ; ils ont été multipliés par 2,5 dans le secteur privé. On observe depuis l'année 2002-03 une accélération de ces hausses avec des taux d'augmentation annuelle compris entre 4 et 11 %.

Cette augmentation massive des frais de scolarité dans l'enseignement supérieur s'explique parce que ces frais ne sont pas réglementés ; aux Etats-Unis, les universités ont une grande latitude pour fixer leurs ressources ; la majoration des frais d'entrée intervient dans un contexte marqué par une réduction drastique depuis 2001 des budgets publics en faveur de l'enseignement supérieur qui place les universités d'Etat dans une situation critique. Deux indicateurs résument ce recul : le montant des dépenses publiques par étudiant a reculé de 6 875 à 5 720 \$ entre 2001 et 2004 ; le pourcentage du budget des Etats dédié à l'enseignement supérieur a reculé de 6,7 % il y a 20 ans à 4,5 % aujourd'hui. Selon certains Présidents d'Université, le système serait engagé sur la voie de la privatisation⁷⁴.

⁷² La plupart des historiens interprètent ce dispositif comme l'un des grands programmes inspirés par la philosophie du New Deal ; une analyse discordante à cet égard est fournie par H. Hyman ; celui-ci replace le *GI Bill* dans une autre perspective : succédant à deux autres exemples d'intervention fédérale massive, la loi sur l'appropriation des terres de 1787 et la création des Universités d'Etat dotées de terres fédérales en 1862, le *GI Bill* serait plutôt le produit d'une politique spécifiquement américaine visant à offrir à tous les conditions d'accès aux valeurs et aspirations individuelles mises en avant par la Révolution ; voir : *American Singularity*, The University of Georgia Press, 1986.

⁷³ Voir la contribution de Jim Adams aux rencontres économiques d'Aix en Provence : « *L'université américaine dans l'économie mondiale de la connaissance* », Université du Michigan, juillet 2005.

⁷⁴ *At Public Universities, Warnings of Privatization*. New York Times, October 16. 2005.

Or, le système d'universités publiques, dont certaines figurent parmi les plus grandes comme celles de Californie ou du Michigan mais qui couvrent en réalité le pays (Ohio State, Penn State, Madison, Texas AM...) ont joué un rôle central dans la constitution et l'affermissement de la classe moyenne après la seconde guerre. Il est d'ailleurs frappant d'analyser la façon dont les Collèges (i.e. les formations universitaires pendant les 4 premières années d'enseignement supérieur) se sont adaptés à cet environnement concurrentiel où le succès se mesure par le classement dans les publications recensant « les meilleures »⁷⁵ : la nouvelle stratégie de recrutement privilégie l'utilisation des aides et des bourses pour attirer les étudiants les plus prometteurs en termes de retombées pour le prestige et le financement du collège ; cela s'appelle « *financial-aid leveraging* » et la fonction ainsi exercée est celle de « *enrollment manager* »⁷⁶.

Face à de telles augmentations des frais de scolarité, l'accès aux études supérieures se trouve, pour de plus en plus d'étudiants, et pas seulement dans les familles les plus défavorisées, conditionné par l'obtention d'une ou plusieurs aides financières. Les étudiants et leurs familles ne paient effectivement en général qu'une partie des frais de scolarité annoncés : plus de 60 % des étudiants *undergraduate* reçoivent sous une forme ou une autre une aide financière extérieure pour leurs études au *college*⁷⁷. En effet, l'Etat fédéral et les Etats, mais aussi des institutions privées de philanthropie⁷⁸ ou les établissements scolaires eux-mêmes, versent des subventions aux étudiants ou à leurs parents : cette aide peut prendre la forme de bourses, de prêts, de travaux d'étude ou de dégrèvement fiscal.

Dans les années 1970 et 1980, la plupart des programmes d'aide étaient destinés à accroître l'accessibilité aux études supérieures pour les étudiants qui, sans cette aide, n'auraient pas eu les moyens de s'inscrire dans le postsecondaire ; mais, depuis les années 1990, comme les difficultés de financement des études concernent de plus en plus de familles, ces programmes ont plutôt cherché à attirer les étudiants vers certains établissements, et surtout, ont eu tendance à récompenser le mérite scolaire – plutôt que de se concentrer sur l'accès à l'éducation postsecondaire des plus faibles revenus. Au niveau fédéral, cette tendance s'est traduite par un très fort développement des '*Federal Unsubsidized Stafford Loan*' (entre 1993-94 et 2003-04, accroissement de 795 % du montant consacré au programme) face à un développement très limité (+40%) des '*Federal Subsidized Stafford Loan*' ; les prêts de ce dernier programme sont accordés en fonction des besoins financiers de l'étudiant, contrairement au premier. Au niveau des Etats, le pourcentage des aides non-fondées sur les besoins financiers des étudiants est passé de 10 % en 1992 à 25% en 2002, après avoir été stable entre 1982 et 1992⁷⁹.

C'est cependant au niveau des bourses accordées par les établissements supérieurs que les évolutions sont les plus frappantes. Dans le secteur privé, la proportion des bourses accordées au mérite s'est accrue, quel que soit le niveau de revenu des parents, entre les années scolaires 1992-93 et 1999-2000. Mais surtout, dans les secteurs public et privé, le montant moyen des bourses accordées a connu dans les années 1990 une croissance paradoxalement beaucoup plus forte pour le haut de la distribution des revenus (des parents)

⁷⁵ *US News and World Report : American Best Colleges*, enquête annuelle, l'un des meilleurs tirages de l'hebdomadaire ; *Princeton Review: The Best 357 colleges*, une sorte de guide Michelin.

⁷⁶ Voir le dossier publié par The Atlantic : *College Admissions 2005 – November 2005*, en particulier l'article de M. Quirk : *The Best Class Money can Buy*.

⁷⁷ *National Postsecondary Student Aid Study, Undergraduate Financial Aid Estimates for 2003–04 by Type of Institution*, US Department of Education, juin 2005. Durant l'année universitaire 2003/2004, 51% ont reçu des dons/bourses et 35% ont bénéficié de prêts.

⁷⁸ Ce financement privé ne va pas sans paradoxe. Un aspect mineur mais très parlant est que les donateurs fixent souvent des conditions très précises pour l'attribution des bourses ; en vieillissant, ces critères deviennent obsolètes et les bourses, du coup, ne sont plus attribuées. Ce même paradoxe est à l'œuvre dans d'autres domaines ; le financement par un prince saoudien d'études islamiques à Harvard divise cet hiver la communauté, des étudiants s'étant élevés contre la décision de l'administration d'accepter le don. Le conflit d'intérêts peut devenir encore plus cru pour le financement des programmes de recherche, par exemple dans le domaine pharmaceutique et médical. Explorer cet aspect nous entraînerait trop loin.

⁷⁹ Données du '*Survey of National Association of State Student Grand Aid Programs*' (NASSGAP).

que pour les plus bas revenus : ainsi, entre 1992-93 et 1999-2000, le montant total moyen des bourses pour un étudiant *undergraduate* à plein temps dans le privé a augmenté de 83 % pour le plus haut quartile contre seulement 20 % pour le plus bas quartile ; dans le public les pourcentages d'augmentation sont respectivement de 87 % pour le plus haut quartile contre 52 % pour le plus bas quartile.

Comme on le verra ci-dessous, dès le plus jeune âge, un enfant d'une famille aisée à plus de chances d'avoir une éducation de bon niveau et donc a une probabilité plus forte d'obtenir une bourse au mérite. On constate dans ce contexte que l'augmentation globale du montant des bourses ne fait que compenser l'augmentation des frais de scolarité ; le taux d'inscription à l'université des étudiants issus de familles à bas revenus reste faible et ne corrige pas l'inégalité des situations sociales initiales : en 2003, le taux d'inscription à l'université des 18-24 ans dépendant financièrement de leur famille était de 27,9% pour les familles à faibles revenus (revenus annuels < 20 000 \$), de 39,4% pour les familles à revenus intermédiaires (20 000 \$ à 49 999 \$) et de 55,9% pour les familles à plus hauts revenus (≥ 50 000 \$) ; en 1992, ces pourcentages d'inscription étaient respectivement de 26,6%, 42,2% et 59,1%.

Les étudiants à bas revenus sont encore plus sous-représentés dans le secteur privé, où les frais de scolarité restent nettement plus élevés que dans le public : dans les universités privées ayant un cursus de 4 ans, le taux d'inscription est de 26,6% lorsque les étudiants sont issus de familles ayant des revenus annuels supérieurs à 92 000 \$, et de 19% seulement lorsqu'ils sont issus de familles ayant des revenus inférieurs à 32 000 \$⁸⁰. Cette inégalité a une résonance d'autant plus forte que la plupart des universités américaines prestigieuses (*Yale, Columbia, Harvard, Princeton, Stanford, MIT, Georgetown, NYU...*) sont privées ‘

L'accès au *College* reste donc plus difficile pour les classes populaires et cela ne peut pas être bon signe pour la mobilité sociale, alors que les exigences de qualifications augmentent. Mais, avant de conclure ce paragraphe, est-on sûr, au départ, que la démocratisation de l'enseignement supérieur a bien été un facteur de réduction des inégalités ? C'est probablement là une bonne approximation de l'expérience américaine postérieure à la seconde guerre mondiale du fait de l'initiative exceptionnelle constituée par le *GI Bill*⁸¹. Mais, il est possible que l'on se trompe en en faisant une hypothèse plus générale ; c'est du moins ce que suggère St. Machin⁸², de la *London School of Economics*, qui a testé statistiquement, sur une masse de données importantes, le lien entre changements au cours du temps de la mobilité (en termes de revenus) et résultats en matière d'éducation en Grande Bretagne ; « *the results paint a depressing picture for those who believe education can promote increased intergenerational mobility* » conclut-il.

Nous n'avons pas trouvé de travail comparable pour les Etats-Unis, mais une étude théorique de la Réserve fédérale de Boston⁸³ révèle une possibilité troublante : rendre l'enseignement supérieur plus accessible pourrait accroître les inégalités ; les mécanismes en jeu tiennent au rationnement du crédit et aux effets de signal du diplôme ; lorsque le crédit pour suivre des études supérieures est limité, ne pas accéder au *College* peut avoir deux significations : ne pas avoir les qualités requises ou manquer de ressources ; lorsque le gouvernement desserre la contrainte financière, ne pas être « *graduate* » a une signification dépourvue d'ambiguïté : les personnes capables rejoignent la population des qualifiés, les

⁸⁰ 2003–04 National Postsecondary Student Aid Study, Undergraduate Financial Aid Estimates for 2003–04 by Type of Institution, US Department of Education, June 2005. Voir également : *Private and Public Contributions to Financing College Education*, Congressional Budget Office, January 2004.

⁸¹ « *With the GI Bill, for the first time, the link between income and educational opportunity was broken* », D. Ravitch (voir l'article cité dans la note suivante).

⁸² St. Machin : « *Education Systems and Intergenerational Mobility* », LSE, WP, June 2004.

⁸³ I. Hendel, J. Shapiro and P. Willen: « *Educational Opportunity and Income Inequality* », Public Policy Discussion Paper 04-05, Federal Reserve of Boston.

autres sont désormais classées sans qualification, leur salaire se réduit et la prime liée à l'éducation s'accroît ; on ne peut pas exclure qu'un mécanisme de ce type soit à l'œuvre dans la réouverture des inégalités salariales documentée plus haut mais établir un lien plus étroit demande manifestement d'autres travaux.

L'*Affirmative Action* est un autre aspect particulièrement important des politiques en matière d'enseignement supérieur ; cette question a récemment donné lieu à un arrêt très attendu de la Cour Suprême. Il est d'abord intéressant de noter que l'un des arguments les plus importants pour soutenir cette politique a été présenté par l'armée américaine, qui a expliqué avoir un besoin vital d'officiers issus des différentes communautés. C'est l'illustration la plus claire de l'argument retenu par la Cour suivant lequel la Nation, et donc les Universités, devaient tirer profit de sa « diversité » qui était une valeur en soi. Mais, dans cet arrêt, le Juge O'Connor soutient aussi qu'une telle politique ne peut être justifiée que sur une base temporaire et laisse entendre qu'elle ne sera plus ni nécessaire ni justifiée dans 25 ans. Cette prédiction est-elle plausible ? Examinant les tendances récentes dans la répartition des revenus et dans les tests scolaires entre blancs et noirs, une étude récente⁸⁴ montre que l'extrapolation de ces tendances ne permet pas d'atteindre cet objectif. Seules des politiques très actives et des changements de comportements dans les familles permettraient selon les auteurs de s'en rapprocher, en particulier dans les meilleurs établissements.

Quoi qu'il en soit, la présomption que l'enseignement ne joue au total pas ou plus le rôle qui lui est traditionnellement attribué pour réduire les inégalités est forte, une conclusion renforcée lorsque l'on examine les changements affectant l'enseignement primaire et secondaire.

La sélection par l'argent commence dès le plus jeune âge

A l'inverse de l'enseignement supérieur, les écoles publiques primaires et secondaires sont gratuites. La grande majorité des élèves (environ 90 %) sont donc inscrits dans le secteur public. Cependant, contrairement aux apparences, ce système est tout aussi inégalitaire que l'enseignement supérieur et opère également – indirectement – une sélection fondée sur les revenus. En effet, une grande partie du financement des écoles publiques est assurée par la taxe foncière⁸⁵. Il en résulte que les moyens dont disposent les écoles dépendent largement du revenu moyen des habitants du quartier dans lequel elles se situent⁸⁶. Or, un système de sectorisation détermine l'établissement auquel sont rattachés les enfants. Il s'établit ainsi un lien étroit entre le marché immobilier et les établissements scolaires, ce qui peut entraîner une flambée des prix de l'immobilier dans certains quartiers renommés pour la qualité de leurs établissements scolaires. Seules les familles aisées ayant la possibilité de s'y installer, la sélection par le revenu se trouve en fait autant présente que dans le postsecondaire. Il faudrait un Bourdieu pour analyser cette dynamique sociale⁸⁷.

Depuis le 8 janvier 2002 est entré en vigueur le mandat éducatif « *No Child Left Behind Act* » (NCLB) qui se fixe l'objectif principal suivant : «... *s'assurer que tous les enfants aient une chance égale et significative d'obtenir une éducation de grande qualité, et qu'ils puissent atteindre un niveau de compétence rencontrant les standards de réussite académiques étatique* ». Le NCLB attribue à chaque Etat la responsabilité de veiller aux

⁸⁴ A. Krueger and alii : *Race, Income and College in 25 years : The Continuous Legacy of Segregation and Discrimination* ; Princeton University, Education Research Section Working Paper, dec. 2004

⁸⁵ En 2002-03, 43 % des revenus des établissements publics primaires et secondaires provenaient de sources locales. Les taxes foncières en représentaient à elles seules 65 %. Données du *US Census Bureau*.

⁸⁶ A titre d'exemple, la communauté urbaine de Boston présente une singularité ; la commune de Brookline est en effet insérée de tous cotés dans la ville actuelle de Boston. L'explication tient à ce que cette communauté aisée a refusé, pour ce motif fiscal et scolaire, le regroupement dans la conurbation bostonienne au moment où les communes se sont regroupées.

⁸⁷ Un ouvrage de référence décrivant différentes positions sur les politiques publiques en la matière met plutôt comme on peut s'y attendre l'accent sur la formation du capital humain : J. Heckman and A. Krueger : *Inequality in America, What Role for Human Capital Policies ?* MIT Press, 2003

résultats scolaires de ses élèves et leur impose de maintenir des standards d'apprentissage spécifiques dans toutes les matières académiques. Le NCLB a un impact certain sur toutes les écoles primaires et secondaires des Etats-Unis. Suivant ses lignes directrices, les écoles doivent atteindre certains objectifs spécifiques mesurés par des indicateurs de performance (*Performance Indicators* – PI), qui sont basés sur la démographie étudiante : il s'agit par exemple du taux de réussite scolaire de certains sous-groupes démographiques tels que les Noirs, les Latinos ou les étudiants à faibles revenus. Si une école ne réussit pas à rencontrer un ou plusieurs PI, elle est identifiée par le NCLB comme étant une « *School in Need of Improvement* » (SINI). Avec le statut de SINI, une école a une année académique pour atteindre l'« *Annual Yearly Progress* » (AYP). Si elle échoue à nouveau, elle doit faire face à de sérieuses conséquences et sanctions, comme une perte des fonds fédéraux⁸⁸, un remboursement aux parents des frais de tutorat privé pour leurs enfants, ainsi qu'une prise en charge étatique de l'école.

Beaucoup s'accordent à dire que s'il était accompagné de ressources fédérales appropriées, ce mandat fédéral aiderait à long terme à réduire les inégalités de niveau entre les établissements et à améliorer le taux de réussite des élèves dans les zones actuellement défavorisées. Cependant, à l'heure actuelle, les pénalités représentent des éléments de stress importants pour les élèves, enseignants, administrateurs et organisations scolaires qui rentrent dans une logique de course à la notation et à l'obtention de subventions. Ainsi, les opposants au programme lui reprochent d'imposer des exigences si rigides qu'elles bloquent le système, et d'accorder trop peu de crédits aux Etats pour qu'ils atteignent les objectifs fixés.

Le constat est finalement assez clair. D'un côté, les inégalités de patrimoine restent parmi les plus élevées du monde industrialisé et les inégalités de revenu se sont considérablement accentuées depuis les années 1980 ; de l'autre, le système éducatif, l'un des piliers de l'ascension sociale, opère une forte sélection par l'argent. L'existence d'inégalités intergénérationnelles devient une réalité progressivement plus visible et leur renforcement un risque désormais bien présent. Si à l'avenir les enfants des familles les moins aisées avaient encore moins l'opportunité d'accéder aux études supérieures, aux qualifications élevées et aux métiers les mieux rémunérés, ce serait plus qu'une entorse au principe méritocratique sur lequel croyait jusqu'ici reposer la société américaine ; ce serait aussi un handicap redoutable au moment où, suivant l'expression de Tom Friedman, « le monde devient plat »⁸⁹ et où les emplois américains sont de plus en plus concurrencés par la montée en puissance des économies asiatiques où la qualité de la main d'œuvre est rapidement croissante et les coûts toujours aussi bas. C'est au fonctionnement du marché du travail qu'est consacrée la dernière partie de ce cahier.

LE DUALISME DU MARCHE DU TRAVAIL

Fin 2005, la situation du marché du travail semble particulièrement bonne aux Etats-Unis : 31 mois consécutifs de créations nettes d'emplois, évolution que les cyclones particulièrement destructeurs Katrina et Rita n'ont même pas réussi à remettre en cause ; plus de 2 millions d'emplois créés sur douze mois ; un taux de chômage de 4,9% à la fin de l'année, niveau souvent considéré comme le plein emploi. Après une longue période d'interrogations sur la « reprise sans emploi » de début 2002 à fin 2003, un examen

⁸⁸ *Title I funds*, qui octroient des subventions supplémentaires – 13,3 Mds\$ pour le budget 2005 – destinées aux étudiants qui bénéficient par ailleurs de repas gratuits ou à prix réduit à l'école.

⁸⁹ Tom Friedman : *The World is flat* - Farrar, Straus and Giroux, 2005.

superficiel donne à penser que le cycle actuel a les mêmes propriétés qu'autrefois ; la reprise de l'emploi aurait simplement été plus lente à se mettre en place.

Un examen plus attentif montre pourtant que le caractère singulier de cette reprise ne se limite pas à son rythme. Pour ne citer qu'un exemple, le taux d'activité est en recul et reste nettement en deçà de son maximum : phénomène paradoxal en période de reprise, l'inactivité progresse régulièrement depuis 5 ans, ce qui a soustrait de nombreuses personnes du marché du travail et réduit mécaniquement le taux de chômage. Par ailleurs, d'autres aspects, tels que le développement des formes de travail atypiques, la forte multiactivité ou une hausse progressive du chômage de longue durée sont autant d'éléments qui invitent à réexaminer le diagnostic fréquent mais peut être hâtif sur « la machine américaine à créer des emplois ».

Ce constat souligne un phénomène que de plus en plus d'économistes reconnaissent : le taux de chômage ne donne plus à lui seul une vision synthétique satisfaisante du marché du travail. C'est pourquoi le présent travail en propose une analyse plus poussée.

En examinant successivement l'emploi, le chômage et l'activité, on voit se dégager l'image d'une Amérique à deux vitesses. Le marché du travail présente en effet de nombreuses opportunités pour la majeure partie des Américains, mais une partie croissante de la population se trouve aussi mise à l'écart. Les premiers profitent de la transformation des Etats-Unis en une économie de services et de hautes technologies. Cette transformation, aujourd'hui bien avancée, a permis de conserver une dynamique importante et de répondre rapidement aux stimulants créés par les mesures de soutien de la demande adoptées depuis le début de la décennie. Mais, pour une autre partie de la population, composée en majorité de personnes peu qualifiées, en particulier les noirs, le déclin continu de l'industrie manufacturière et l'immigration massive d'origine hispanique entraînent une marginalisation progressive vis-à-vis du marché de l'emploi ; et les dispositifs de protection sociale obéissant à une logique différente de celle de l'Europe, cette population marginalisée ne figure pas – pour le dire succinctement – parmi les « chômeurs » mais parmi les « inactifs ».

De emplois nombreux, mais parfois de faible qualité

Le dernier cycle économique a surpris du fait du décalage entre la reprise de l'activité (à partir du dernier trimestre 2001) et celle de l'emploi, beaucoup plus tardive (fin 2003). Par le passé⁹⁰, l'emploi atteignait son minimum au bout de 15 mois, la durée moyenne d'une récession étant proche d'un an ; en 21 mois, l'emploi avait retrouvé le niveau antérieur à la récession. Le cycle actuel est manifestement atypique puisque les chiffres correspondants sont de 27 et 45 mois (Cf. Graphique n°4). La récession de 1990 et l'expansion qui suivit se singularisaient déjà des précédents cycles ; le récent cycle amplifie nettement cette singularité.

Après ces deux « reprises sans emplois » successives, faut-il conclure à une modification durable du profil du cycle et y voir les conséquences de transformations récentes du marché du travail ? La question n'est pas tranchée. Roger W. Ferguson (2004), vice-président de la Réserve fédérale, met par exemple en avant des chocs idiosyncrasiques⁹¹ pour expliquer ces particularités ; ces deux reprises sans emploi tiendraient plus à des aléas de circonstances qu'à une mutation durable du déroulement des cycles. Cependant, d'autres éléments peuvent aller à l'encontre de cette thèse : quelles sont les conséquences sur le marché du travail des changements structurels importants résultant de la révolution technologique et de la mondialisation ? En particulier, quel peut être l'impact de la modification de la répartition sectorielle des emplois (haute technologie et services plutôt

⁹⁰ Les cycles pris en compte sont les cycles récession-expansion de 1953, 1960, 1969, 1973, 1981, tels que défini par le NBER. Certains cycles trop courts ont été écartés.

⁹¹ Crise pétrolière pour la reprise de 90 avec l'invasion du Koweït par l'Irak et éclatement de la bulle spéculative autour des technologies de l'information en 2001.

qu'industrie manufacturière), de l'apparition de nouvelles formes d'activités et de l'évolution des aspirations des travailleurs ?

Même si le spectre de la « reprise sans emploi » s'est éloigné, cet épisode et ces débats ont souligné l'insuffisance des deux indicateurs synthétiques habituels (créations d'emplois ou taux de chômage) pour bien évaluer l'état du marché du travail. En poussant plus loin l'analyse, il en ressort que la structure du marché de l'emploi américain est caractéristique d'un pays industriel⁹² avec deux particularités : des emplois plus flexibles et une population active plus âgée. Plus précisément :

- Les services prennent une place de plus en plus importante au détriment de l'industrie traditionnelle (cf. Graphique n°5) ;
- L'emploi est relativement équilibré d'un point de vue démographique, la part des plus de 50 ans dans la population active ayant en particulier progressé de 12,3% en 1997 à 15,9% en 2004 ;
- Le niveau de qualification des emplois a, en moyenne, fortement augmenté ; la part des actifs ayant prolongé leurs études au-delà du lycée a quadruplé de 1948 à 1995⁹³ ;
- Le turnover est extrêmement rapide ; une personne occupe en moyenne plus de dix emplois durant ses vingt premières années de carrière professionnelle⁹⁴ ;

On voit souvent dans ces propriétés l'illustration de ce que le marché de l'emploi américain s'est bien adapté à la mondialisation : il a répondu au problème des délocalisations des industries traditionnelles par le développement des services et de l'industrie de haute technologie, ce qui se traduit par la hausse du niveau de qualification ; le marché de l'emploi est par ailleurs très flexible (ce que l'on observe via le *turnover*), permettant ainsi d'adapter en permanence l'offre à la demande.

Néanmoins, cette structure du marché de l'emploi soulève aussi de nombreuses questions : comment évolue, dans un marché aussi flexible, la qualité des emplois ? La flexibilité de l'emploi aux Etats-Unis ne concerne pas uniquement les questions d'embauche et de licenciement ; elle touche aussi aux formes d'emploi existantes. Le développement progressif de formes d'emploi atypiques⁹⁵ répond à une demande émanant aussi bien des travailleurs que des entreprises : de nombreuses personnes ont ou recherchent un emploi leur assurant une flexibilité au niveau des horaires (étudiants, personnes proches de la retraite, mères de famille...) ; les entreprises y trouvent la flexibilité dont elles ont besoin en termes d'organisation.

Le temps plein classique demeure évidemment la norme : en 2001, 69% des femmes et 77% des hommes travaillaient sous cette forme de contrat. Mais il existe au-delà une grande diversité des formes de travail (cf. tableau n°3 ci-après)⁹⁶.

Une critique souvent adressée aux Etats-Unis concerne ainsi la qualité des emplois créés. L'expression « petits boulots » utilisée à ce propos il y a des années a connu en France

⁹² Pour une comparaison avec la France, voir le rapport pour le CAE préparé par P. Artus (à paraître en 2006).

⁹³ Voir : Mun S. Ho, Dale W. Jorgenson : *The Quality of the US Workforce, 1948-95*, Février 1999.

⁹⁴ Plus précisément, une personne entre 18 et 38 ans occupe en moyenne 10,2 emplois différents selon une étude du *Bureau of Labor Statistics* de 2004 ayant suivi, sur la période 1978 à 2002, 10 000 personnes nées entre 1957 et 1964.

⁹⁵ Les emplois typiques sont caractérisés par 4 dimensions du contrat de travail (héritées du Fordisme) :

- une protection sociale (employeur unique, conventions collectives, protection syndicale)
 - la sécurité de l'emploi (contrat à durée indéterminée, carrière, promotion)
 - le salaire (salaire minimum, conventions collectives, heures supplémentaires, mensualisation)
 - la durée du travail (congés payés, marges d'absentéisme, horaires affichés décidés collectivement)
- A partir du moment où une de ces dimensions est affectée, l'emploi devient atypique.

⁹⁶ Les personnes sont classées suivant le fait qu'elles perçoivent un salaire ou non. Dans ce dernier cas, elles sont considérées « *self-employed* ». Les « *Independent Contractors* » sont des personnes obtenant eux-mêmes leurs clients et leur fournissant un service ou un produit (cela inclue les personnes en *freelance*, les consultants...). Le temps plein est défini par une durée de travail supérieure à 35 heures.

un beau succès ! La flexibilité du marché de l'emploi favoriserait le développement d'emplois précaires, contrepartie aux faibles chiffres du chômage. Cette impression a été renforcée par le passage d'une économie industrielle à une économie de services : le salaire moyen des travailleurs peu qualifiés étant plus élevé dans l'industrie manufacturière que dans le secteur des services, cette transformation de l'économie s'accompagnerait d'une dégradation de la qualité des emplois jugée à l'aune de sa principale dimension : la rémunération. Le développement des formes d'emploi atypiques mentionnées précédemment peut aussi être considéré comme un signe de l'altération de la qualité des emplois. Ces formes d'emploi (temps partiel, emploi temporaire...) seraient synonymes de bas salaires, de peu d'avantages (pas de couverture santé...) et de faible sécurité de l'emploi. Une statistique résume cela : plus de 27 millions de personnes gagnent moins de 8,5 \$ de l'heure, un montant insuffisant pour sortir une famille de la pauvreté⁹⁷.

Tableau n°3 : Les différentes formes d'emploi aux Etats-Unis

Type de contrat de travail	Répartition des actifs occupés par type de contrat			
	Femmes		Hommes	
	1995	2001	1995	2001
Travail atypique	34,3%	31,0%	25,30%	22,80%
Temps partiel classique	21,3%	19,7%	7,10%	6,80%
Agence d'Intérim	1,1%	1,1%	0,80%	0,70%
Travailleur journalier	1,7%	1,6%	1,50%	1,70%
<i>Self-Employed</i>	4,8%	3,2%	6,10%	4,90%
Contractant Independent (salaire)	0,9%	0,7%	0,90%	0,80%
Contractant indépendant (<i>Self employed</i>)	3,7%	4,1%	7,30%	6,70%
Compagnie contractante	0,8%	0,6%	1,60%	1,20%
Temps plein classique	65,7%	69,0%	74,7%	77,2%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Source : Mishel, Bernstein et Allegretto (2004)

Mais, au-delà de descriptions un peu pointillistes, la difficulté commence dès qu'il s'agit de définir cette « qualité » des emplois avec précision. Au premier abord, la notion est subjective ; l'évaluation globale de la qualité des emplois est jugée difficile et ne fait pas consensus. De nombreux aspects ne sont pas quantifiables. Néanmoins, les économistes s'accordent sur un certain nombre de données ou de statistiques permettant d'appréhender la qualité d'un emploi. Meisenheimer (1998) a présenté un ensemble de critères qui conservent

⁹⁷ C'est ce qui a donné naissance à l'importante littérature sur les *working poor* ; voir par exemple, sous ce titre, le livre de David Shipler, Vintage Books, 2004.

leur pertinence et qui ont depuis donné lieu à de nombreux travaux, en particulier de la part du Bureau International du Travail⁹⁸ ; les principaux critères sont :

- Le salaire,
- Les avantages sociaux⁹⁹,
- Les conditions de travail,
- La sécurité de l'emploi¹⁰⁰.

Comment se modifie selon cette grille la qualité des emplois aux Etats-Unis ? De nombreux signes indiquent qu'une évolution bimodale de l'emploi a commencé dès la décennie 90 : le différentiel des salaires a été croissant dans les emplois créés de 1980 à 1995¹⁰¹ ; tandis que la sécurité de l'emploi a augmenté de manière générale de 1975 à 2000¹⁰², les travailleurs masculins peu qualifiés ont vu la sécurité dans leur emploi, pendant cette période de croissance exceptionnelle, au mieux rester stable et le plus souvent reculer¹⁰³.

Le temps partiel est évidemment l'un des aspects les mieux documentés. Sa progression a été fulgurante ; pendant la décennie 90, les personnes peu qualifiées ont sans doute connu la meilleure situation du marché du travail en une génération et pourtant un nombre croissant d'entre eux a choisi d'occuper un emploi temporaire à temps partiel. Selon les enquêtes disponibles¹⁰⁴, la motivation principale reste l'accès à un véritable emploi à plein temps et les résultats ne sont à cet égard pas totalement négatifs ; les agences d'emploi temporaires ont ainsi des raisons de se présenter comme des intermédiaires de marché utiles. Mais ces enquêtes confirment aussi plusieurs caractéristiques traditionnellement attachées à ces emplois : rémunération comparativement modeste, avantages sociaux limités, peu de formation. Le développement de ce secteur est donc une arme à double tranchant.

WAL-MARTISATION DE L'ECONOMIE ?

Le lecteur pourrait être surpris de ne pas voir cité le nom de Wal-Mart, premier employeur privé du pays (1,3 million d'emplois, les 2/3 du gouvernement fédéral), dans une étude consacrée au marché du travail : c'est un sujet favorable à des polémiques faciles qui ne correspondent pas à la tonalité du présent essai. L'entreprise fait face à une sorte de guérilla continue à laquelle elle répond avec la plus grande fermeté¹⁰⁵ et dans laquelle elle a eu jusqu'ici globalement le dessus¹⁰⁶. En termes

⁹⁸ Le BIT a introduit il y a plusieurs années le concept équivalent de « *decent work* », en particulier en relation avec la Commission européenne ; voir par exemple Dharam Gai, *Decent Work : Concepts, Models and Indicators*, International Institute for Labour Studies, Discussion Paper, 2002 ; le travail sur les critères est intéressant et pertinent, l'ambition d'aboutir à une mesure agrégée sans doute excessive. Les comparaisons sont plus naturelles entre pays ayant des dispositifs législatifs et sociaux relativement proches ; voir : Joseph Ritter : *Patterns of Job Quality Attributes in the European Union*, ILO, may 2005. Aux Etats-Unis, l'*Employment Policy Foundation* a élaboré un indice de mesure de la qualité de l'emploi mais avec un substrat beaucoup plus restreint (part des emplois bien rémunérés, disponibilité des emplois...) : voir leur site : epf.org.

⁹⁹ Cet aspect est extrêmement important aux Etats-Unis comparé à la situation en France, étant donné le plus grand rôle que remplit l'entreprise dans la définition de la protection sociale dont bénéficie son salarié. Les avantages recouvrent la couverture santé, la retraite, l'assurance vie, la protection contre les accidents du travail et les congés payés.

¹⁰⁰ La sécurité de l'emploi (*job security*) fait référence à la question : dans quelle mesure la « perte d'emploi » est volontaire ou non de la part de la personne précédemment employée ?

¹⁰¹ Voir : Susan N. Houseman : *Job Growth and the Quality of Jobs in the U.S. Economy*, Août 1995, *Upjohn Institute*, Staff Working Paper 95-39.

¹⁰² Le taux de transition annuel de l'emploi vers l'inactivité a légèrement diminué sur la période, tandis que le taux de transition annuel de l'emploi vers le chômage a été divisé par deux. Voir : Jay Stewart : *Recent Trends in Job Stability and Job Security: Evidence from the March CPS*, Mars 2002, *Bureau of Labour Statistics*, Working Paper.

¹⁰³ Les personnes de niveau bac ou moins ont certes observé de 1975 à 2000 une baisse de leur taux de transition emploi vers chômage (de l'ordre de -25% de la valeur initiale) mais cette baisse est contrebalancée par une forte progression du taux de transition emploi vers inactivité (de l'ordre de +25%). Voir étude citée dans la note précédente. Nous reviendrons plus précisément sur ce point dans le troisième paragraphe de cette partie.

¹⁰⁴ David Finegold and alii : *A Temporary Route to Achievement ? The Career Opportunities for Low-Skilled Workers in Temporary Employment*, in: Eileen Applebaum and alii: *Low Wage America*, Russell Sage Foundation, 2003.

¹⁰⁵ Durant les quatre dernières années, Wal-Mart est apparu à trois reprises dans la rubrique « conflits sociaux », deux fois aux Etats-Unis, où les organisations syndicales ont été défaites en Californie, et en Arkansas et une fois au Québec. Dans ce dernier cas, à Jonquière, les syndicats ont emporté un vote positif des salariés pour faire reconnaître l'existence du syndicat ; la réponse de l'entreprise a été immédiate : la fermeture instantanée du site ; devant le tollé général et sous la pression des pouvoirs publics, le

d'équilibre partiel, la défense de l'entreprise est assez raisonnable : dans un bassin d'emploi frappé par le chômage, Wal-Mart crée des emplois là où d'autres entreprises licencient ; l'approvisionnement chez Wal-Mart est meilleur marché pour les consommateurs aux revenus précaires et cela n'est pas dû seulement à ses bas salaires mais aussi à l'innovation et à l'efficacité avec laquelle l'entreprise a su organiser ses approvisionnements. Selon ses calculs, Wal-Mart a fait économiser en 2004 \$263 Milliards au consommateur américain !

Mais la question n'est pas là ; il faut plutôt s'interroger sur le rôle que joue éventuellement Wal-Mart dans la précarisation de l'économie dont on a donné plus haut une vision agrégée. La défense de la politique sociale de Wal-Mart est à cet égard plus ambiguë. D'abord, les emplois créés ne sont pas des emplois nets ; il y a toutes les chances, lorsqu'un centre commercial s'ouvre dans une localité, que d'autres emplois soient détruits au prix au passage d'une réduction des salaires moyens et plus sérieusement de la contraction sévère des avantages sociaux. Ces arguments, souvent présentés par les organisations syndicales, et repris avec beaucoup de timidité par la presse, ont tout récemment trouvé une confirmation académique parfaitement respectable : examinant les données consécutives à la diffusion des implantations de Wal-Mart à partir de son origine en Arkansas, une étude du NBER¹⁰⁷ montre que, suite à l'ouverture d'un magasin, l'emploi dans le commerce de détail recule de 2 à 4%, le salaire par employé dans ce secteur de 3,5% ; l'impact plus général sur l'économie du comté est dans tous les cas une baisse des salaires moyens ; l'effet sur l'emploi est ambigu au Nord du pays mais clair au Sud (où Wal-Mart est très implanté) où l'on observe une baisse de l'emploi total. Bref, Wal-Mart est bien, comme on le suppose intuitivement, l'une des traductions concrètes, certainement la plus spectaculaire, de l'histoire décrite plus haut en termes agrégés.

On mesure mieux ainsi l'une des propriétés les plus significatives des emplois créés depuis deux ans et demi : leur répartition en deux catégories. La plupart sont de qualité supérieure à la moyenne, mais une partie toujours importante, qu'il n'est pas facile de quantifier simplement sur la base des données existantes, est au contraire sensiblement plus précaire. Jim Saxton, président républicain du *Joint Economic Committee*, a pu souligner que plus de 80% des emplois créés en 2004 l'ont été dans des catégories de métiers relativement bien rémunérés. Mais qu'en est-il des 20% restants ? Le développement des formes d'emplois atypiques est une réponse à des conditions de marché changeantes. Ce que l'on observe pendant le récent cycle est la prolongation de changements structurels amorcés de longue date plus qu'une révolution, mais le résultat en est bien la multiplication des emplois de faible qualité à tous points de vue¹⁰⁸.

S'il fallait à cet égard distinguer un seul facteur dépourvu d'ambiguïté, ce serait la question de la couverture santé qui demeure le problème majeur pour l'évolution en cours et

magasin a par la suite été rouvert avec les plus extrêmes réticences, pour être fermé six mois plus tard « faute d'accord avec le syndicat ». Ces conflits débouchent de manière naturelle sur des actions judiciaires : un juge californien puis un juge du Colorado ont ainsi octroyé en décembre 2005, respectivement 172 M\$ et 50 M\$ à des salariés qui reprochaient à l'entreprise de ne pas rémunérer certaines heures travaillées (en particulier durant la pose méridienne) ; une *class-action* sur le même sujet vient d'être autorisée par un juge de Pennsylvanie le 11 janvier 2006. Même les autorités publiques cherchent à remettre en cause la politique de rémunération de la société : le sénat du Maryland a voté le 12 janvier 2006 une loi contraignant les plus grands employeurs (plus de 10 000 salariés dans l'Etat, ce qui fait de Wal-Mart la seule entreprise concernée) à subventionner davantage la couverture santé de leurs salariés en y consacrant au moins 8% de leur masse salariale, sous peine d'être soumis à une taxation sur la différence entre ces 8% et la somme réellement dépensée par l'entreprise.

¹⁰⁶ A l'approche des fêtes de Noël 2005 se développe une nouvelle offensive conforme à l'ère du temps aux Etats-Unis : 65 leaders religieux, représentant des communautés de 1,5 million de personnes, ont publié un manifeste demandant, de manière rhétorique : « *During this holy season, we must ask ourselves at what moral price do we accept the sins of exploitation and greed which are exemplified by one of american richest corporation, Wal-mart?* » avant de demander « *would God want us to support Wal-Mart's values with our dollars ?* » pour conclure, comme on s'y attend, « *Jesus would not embrace Wal-Mart values of greed and profits at any cost* » avant d'appeler l'entreprise « à choisir la bonne route et à devenir un exemple moral que les gens de foi puisse êtreindre fièrement » !! Voir le site www.wakeupwalmart.com.

¹⁰⁷ D. Neumark, J. Zhang and S. Ciccarella: *The Effects of Wal-Mart on Local Labor Markets*, NBER Working Paper 11782, nov. 2005

¹⁰⁸ Voir Mishel, Bernstein et Allegretto (2004)

future de la qualité des emplois. La hausse rapide des coûts des primes d'assurance¹⁰⁹ pèse lourdement sur les entreprises, en particulier les plus petites. Cela a provoqué une baisse du nombre d'emplois proposant une telle couverture parmi les avantages offerts. Entre 1999 et 2003, la proportion de personnes couvertes par une assurance santé fournie par leur employeur a diminué de près de 6 points, passant de 64% à 58%¹¹⁰. Le coût des primes d'assurance continuant à monter, rien ne laisse présager un renversement de tendance.

Sans sous-estimer la difficulté d'aboutir à des mesures dépourvues d'ambiguïté, il nous paraît au total possible de résumer la question de la qualité des emplois aux Etats-Unis en mettant en avant une dynamique caractéristique des années 90 et qui se serait accentuée au cours du récent cycle ; ces changements aboutissent à un marché du travail à deux faces, avec des emplois bien rémunérés, correctement protégés et relativement stables d'une part, et des emplois de plus en plus précaires d'autre part. Il est intéressant de noter qu'un travail portant sur la Grande Bretagne vient d'aboutir à des conclusions similaires¹¹¹. En d'autres mots, le marché du travail ne serait pas un continuum, sa « flexibilité » ne serait pas essentiellement une propriété générique mais serait de plus en plus le reflet de ce dualisme : la partie centrale de la population active, de loin la plus importante, serait certes un peu plus flexible qu'en Europe mais avec des conditions de vie et de travail fondamentalement peu différentes ; en revanche, la partie la moins favorisée de cette population active subirait de plein fouet l'effet d'une totale flexibilité. Pour étudier la pertinence de cette hypothèse, il faut maintenant en rechercher la contrepartie au niveau du chômage. Peut-on dire qu'il y a aux Etats-Unis un grand marché du travail sur lequel le taux de chômage est faible ? Ou bien la réalité est-elle plus complexe ?

Chômage frictionnel, chômage structurel

« En Amérique, chacun trouve un emploi » : c'est sans doute le lieu commun le plus répandu sur le fonctionnement du marché du travail américain. La preuve en est que le taux de chômage est l'un des plus faibles de l'OCDE : 4,9% fin 2005. Par ailleurs, la durée moyenne du chômage est relativement courte : moins de 20 semaines. Ces performances semblent naturelles étant donné le dynamisme légendaire de l'économie américaine et l'aspect fortement incitatif du régime d'assurance chômage, qui n'octroie des indemnités que durant six mois au maximum.

Néanmoins, la situation du marché du travail a, depuis 4 ans, surpris de nombreux observateurs : alors que la reprise était « sans emploi », le taux de chômage s'est maintenu à un niveau étonnamment faible (il n'a pas dépassé 6,3%), puis a commencé à reculer rapidement alors que le rythme de créations d'emploi restait modeste. On a observé par ailleurs des phénomènes surprenants dans un contexte de faible chômage : un allongement significatif de la durée moyenne passée au chômage¹¹² et la progression concomitante du chômage de longue durée. Cette situation a même amené certains économistes à considérer que le taux de chômage ne représentait plus correctement les tensions sur le marché du travail¹¹³. Avant de pousser l'analyse (Cf. dernier paragraphe de cette partie) il est nécessaire d'étudier les changements structurels ayant récemment affecté le chômage.

¹⁰⁹ Hausse moyenne de 15% sur les cinq dernières années suivant une enquête menée par *The Kaiser Family Institute* et *The National Association of Health Underwriters*.

¹¹⁰ Voir : Boushey H. : *The Dismal Economy*, Avril 2005, *Center for Economic and Policy Research*.

¹¹¹ *The Future of Work Project: Working in the 21st century*, *Economic and Social Research Council*, 2005 qui bat en brèche la théorie de la fin du travail, note que les employés bien rémunérés dans les grandes structures économiques ont le vent en poupe mais que les emplois intermédiaires se contractent avec l'isolement social de catégories mal insérées, soulignant le risque de retour d'une « fracture de classe ». Compte rendu dans le FT, sept. 19, 2005.

¹¹² Qui a atteint plus de 20 semaines début 2004, contre un peu plus de 12 avant le début de la récession de 2001 ; la durée moyenne au chômage reste toujours aujourd'hui de 17/18 semaines.

¹¹³ William M. Rodgers et Richard B. Freeman (2005) prônent par exemple l'utilisation du ratio emploi/population pour évaluer la santé du marché du travail. (Discours au *Center for American Progress*, 8 avril 2005).

Il faut en premier lieu souligner le lien étroit qui perdure entre niveau d'éducation et taux de chômage. En outre, le taux de chômage des travailleurs les moins qualifiés est plus volatile, ce qui indiquerait un *turnover* plus élevé pour cette catégorie. L'écart persistant entre le taux de chômage des moins qualifiés et celui du reste de la population souligne la baisse relative de la demande de travail peu qualifié aux Etats-Unis¹¹⁴.

La race et l'ethnie constituent clairement un facteur de discrimination par rapport au chômage : le taux de chômage des noirs est près de deux fois supérieur à celui des blancs ; la population d'origine hispanique se situe entre les deux, son taux de chômage étant plus élevé que celui de la population blanche de 60%. Une analyse statistique montre que la différence de niveau d'éducation ne permet pas d'expliquer l'importance de ces écarts (cf. Graphique n°6).

Si l'on se tourne vers les mécanismes d'indemnisation du chômage, on constate que le pourcentage de chômeurs indemnisés est aux Etats-Unis relativement faible, avec un niveau moyen de l'ordre de 40%, contre 60% en France et cela alors que le nombre de personnes frappées par le chômage est comme on l'a vu très bas. Cette situation reflète à la fois la difficulté pour les moins qualifiés de toucher des indemnités et la mauvaise information des assurés¹¹⁵ ; la moitié des personnes ne percevant pas d'indemnités alors qu'elles sont éligibles croient ainsi ne pas y avoir droit.

La durée d'indemnisation et le niveau des prestations sont deux autres éléments essentiels¹¹⁶ pour expliquer le faible niveau de chômage ; le système est clairement plus incitatif qu'en Europe. Mais l'analyse du seul taux de chômage se révèle, comme nous l'avons vu, insuffisante pour évaluer correctement le marché de l'emploi : qu'en est-il par exemple de la durée moyenne du chômage et le chômage de longue durée ?

Les durées moyenne et médiane passées au chômage sont aujourd'hui parmi les plus élevées depuis 40 ans : respectivement 17,3 et 8,5 semaines fin 2005. Trois facteurs principaux l'expliquent :

- L'excès d'offre de travail non qualifié¹¹⁷, qui crée un déséquilibre persistant sur le marché du travail : dans le meilleur des cas les personnes se requalifient pour répondre à la demande de travail ; de nombreuses autres se retrouvent dans une situation où leurs chances de retrouver un emploi sont minimales, avec les conséquences qui s'ensuivent¹¹⁸...
- Le développement du travail féminin : l'insertion des femmes sur le marché du travail s'est renforcée, en particulier pour les familles monoparentales, et les femmes recherchent plus longtemps, s'il le faut, un nouvel emploi après en avoir perdu un ;
- Le choc démographique du baby-boom : une forte proportion de personnes atteint un âge où les périodes de chômage sont plus longues.

L'importance de l'écart entre durée moyenne et durée médiane met en évidence une asymétrie importante de la distribution du temps passé au chômage qui confirme le fonctionnement bimodal du marché du travail : alors que la moitié des chômeurs est sans emploi depuis moins de deux mois, un cinquième a déjà passé six mois au chômage. Pour tous ceux qui sont bien insérés sur le marché du travail, le passage par le chômage est « frictionnel », une étape avant l'opportunité suivante ; pour ceux qui sont fragiles et marginalisés, le retour à l'emploi est, comme on l'a souvent décrit en Europe, un parcours

¹¹⁴ Phénomène précocement mis en évidence par Juhn, Murphy et Topel (2002).

¹¹⁵ Voir le rapport du GAO 01-181(2000) sur le premier point, et le rapport 05-291 (2005) sur le second.

¹¹⁶ On peut ajouter le contrôle de la recherche d'emploi et les sanctions. Cependant, diverses expériences menées aux Etats-Unis ont montré qu'augmenter le contrôle et les sanctions réduisaient non seulement la durée du chômage, mais aussi le salaire de réembauche.

¹¹⁷ Voir paragraphe précédent sur l'emploi.

¹¹⁸ Chômage de longue durée, chômeurs découragés et personnes se retirant du marché de l'emploi... : on anticipe ainsi par rapport aux développements du paragraphe suivant sur l'activité.

d'obstacles. La différence essentielle est statistique : au bout du chemin les Américains se retirent de la force de travail et deviennent inactifs ; chez nous, ils demeurent chômeurs de longue durée (Cf. infra).

Pourtant, même aux Etats-Unis, le chômage de longue durée (personnes au chômage depuis plus de 26 semaines) devient relativement persistant¹¹⁹ : près de 20% du total des chômeurs (Cf. Graphique n°7). Cette donnée masque d'autres situations de précarité par rapport à l'emploi et donc en partie la bipolarisation entre chômeurs occasionnels et chômeurs « structurels » : certains individus ne subissent pas seulement de longues mais également de fréquentes périodes de chômage. L'analyse de la durée annuelle passée au chômage chez les hommes de 25 à 54 ans met bien en évidence ce phénomène : la proportion de chômeurs passant au total sur l'année plus de 26 semaines au chômage approchait en 2000 les 50%¹²⁰, ce qui était largement supérieur à la statistique officielle « instantanée » décrite ci-dessus - la proportion de chômeurs de longue durée était à l'époque de 12% -.

Les deux manières de présenter la donnée (« instantanée » ou cumul sur l'année) ont néanmoins chacune leur intérêt. Alors que la seconde fournit des indications au niveau individuel, la première est celle qui permet de déclencher des politiques publiques en cas de nécessité¹²¹.

Le chômage de longue durée touche de plus en plus l'ensemble des catégories démographiques. La comparaison entre les deux dernières « reprises sans emploi » (2001-2004 et 1990-1993) montre qu'il frappe davantage les femmes (43% sur la période 2001-2004 contre 34,7% de 1990 à 1993), les 16-24 ans, les plus de 46 ans et les plus qualifiés (17,6% des chômeurs de long terme avec un niveau bac +4 en 2001-2004, contre 14% en 1990-1993). Enfin, le chômage de longue durée continue de toucher surtout les populations noires et, dans une moindre proportion, hispaniques, avec notamment, pour les noirs, une proportion de 26% de chômeurs de long terme sur la période 2001-2004.

De manière générale, on retrouve une propriété bien connue des économistes du travail : plus la durée passée au chômage est importante, plus la probabilité de retrouver un emploi est faible. Pour les chômeurs de longue durée, la probabilité de trouver un emploi le mois suivant est inférieure à 20%, contre plus de 50% lors de la première semaine de chômage¹²². Là encore, les travailleurs peu qualifiés sont le plus sujets aux conséquences bien connues de cette situation : perte des compétences, marginalisation progressive et par conséquent diminution rapide des capacités de recherche d'emploi.

Ainsi l'étude du chômage contemporain renforce-t-elle ce que nous avons appris en analysant l'évolution de l'emploi. Le marché du travail a subi aux Etats-Unis l'impact de deux forces puissantes : le changement technique accompagné d'une demande vigoureuse pour les qualifications élevées d'un côté, les délocalisations et une immigration hispanique massive de l'autre. D'un côté, plus d'opportunités, de l'autre, plus de précarité. On retrouve les conséquences de cette bipolarisation du marché du travail au niveau du chômage : les plus qualifiés sont toujours mobiles, prêts à arbitrer pour un meilleur salaire ; mais pour les moins qualifiés, la mobilité n'est plus ce qu'elle était : les personnes ne retrouvant pas un emploi

¹¹⁹ La définition du chômage de longue durée est différente de celle utilisée en France. Dans notre pays, on considère conventionnellement, comme chômeur de longue durée, un demandeur d'emploi au chômage depuis plus d'un an. Même si la définition française est plus restrictive, la proportion de chômeurs de longue durée est largement supérieure en France à ce qu'elle est aux Etats-Unis : en novembre, 30,9% des chômeurs (demandeurs d'emplois de catégorie 1) étaient chômeurs de longue durée. La comparaison entre les deux pays mériterait cependant d'être affinée, car, comme cela est expliqué dans la suite du paragraphe, les périodes de chômage sont souvent entrecoupées de courtes périodes d'activité et, comme nous l'indiquerons plus précisément dans le troisième paragraphe, nombre d'individus statistiquement classés comme chômeurs en France (en particulier ceux qui recherchent depuis longtemps un emploi) sont en Amérique considérés comme inactifs.

¹²⁰ Voir : Juhn C, Murphy K., Topel R. (2002).

¹²¹ On pourrait ainsi imaginer le déclenchement de programmes *Temporary Extended Unemployment Compensation* (TEUC – cf. encadré sur les politiques de l'emploi) lorsque le nombre de chômeurs de longue durée dépasse un certain seuil.

¹²² Voir Abraham et Shimer (2001).

rapidement augmentent sensiblement leurs chances de vivre une longue période de chômage, phénomène dont l'ampleur est relativement nouvelle aux Etats-Unis.

Aperçu sur les politiques de l'emploi

Les divers dispositifs de la politique de l'emploi américaine, que ce soient l'*Earned Income Tax Credit*, les *Trade Adjustment Assistance*, les *Personal Reemployment Accounts*, ou le *Unemployment Compensation Program*, sont des réponses efficaces à certains des dysfonctionnements du marché de l'emploi. D'une part, ces politiques développent de nombreuses incitations à travailler ; elles mettent le plus souvent en œuvre une forme « active » plutôt que passive de lutte contre le chômage. D'autre part, elles cherchent à répondre aux besoins de qualification croissants. Ce dernier aspect semble crucial aujourd'hui : étant donné les importantes restructurations dans l'industrie et la dynamique importante du marché de l'emploi, de nombreuses personnes doivent se reconvertir. Augmenter ses chances de trouver un nouvel emploi passe souvent par une requalification adaptée aux besoins actuels des entreprises, ce que cherchent à apporter des politiques telles que le *Trade Adjustment Reform Act*¹²³.

Pourtant, ces mesures demeurent clairement insuffisantes pour résorber tous les dysfonctionnements du marché du travail : elles n'ont notamment pas permis d'endiguer le flot croissant d'hommes, et désormais de femmes, de 25 à 54 ans qui sortent du marché. A terme, sans inversion de ce mouvement, la situation des « pauvres inactifs » redeviendra un problème social et politique grave ; il n'est pas besoin de faire référence aux images de la Nouvelle Orléans qui ont frappé le monde entier pour montrer le réalisme d'un constat qui va bien au-delà d'une ville, d'un Etat et même d'une région. La résolution du problème passe par une meilleure insertion des travailleurs du bas de l'échelle, c'est-à-dire par une réduction des inégalités salariales. Après quarante ans de croissance de ces inégalités, au milieu d'une vague d'immigration que rien ne semble pouvoir infléchir, et en l'absence de politique volontariste, une pareille hypothèse est-elle réaliste ?

Au-delà, le développement du chômage de long terme pose un problème très particulier dans un pays où l'assurance contre le chômage est volontairement limitée. L'assurance chômage étant restreinte à 26 semaines (6 mois) dans la majorité des Etats, les chômeurs de longue durée sont le plus souvent en fin de droit. Lors des deux dernières reprises sans emploi, des programmes TEUC (*Temporary Extended Unemployment Compensation program*) ont été déclenchés pour prolonger la durée de versement des allocations et soutenir ainsi les chômeurs de longue durée. Néanmoins, le dernier programme TEUC, mis en application de mars 2002 à décembre 2003, s'est révélé insuffisant aussi bien dans sa durée d'application, que dans l'aide supplémentaire qu'il fournissait¹²⁴.

Les programmes TEUC constituent une approche très intéressante, n'intervenant que quand la conjoncture l'exige. Les données que l'on vient d'analyser invitent néanmoins à réfléchir aux modalités et aux durées de ces programmes dans des situations nouvelles telles que celles récemment désignées par l'expression « reprises sans emploi », mais cela s'oppose à la thèse dominante aux Etats-Unis suivant laquelle le régime d'assurance chômage crée de fortes désincitations à chercher un emploi¹²⁵. En période de faible création d'emplois, comme l'a souligné Alan Greenspan, l'argument devient fallacieux et cette situation semble bien être celle qui caractérise désormais le fonctionnement du marché pour les travailleurs peu qualifiés. De mars 2002 à mai 2003, sur les 5,7 millions de bénéficiaires du programme TEUC, seulement un tiers d'entre eux ont en effet retrouvé un emploi avant l'expiration de leurs droits. De surcroît, l'assurance chômage est un outil important de lutte contre la pauvreté chez les chômeurs de longue durée¹²⁶.

¹²³ Pour plus de détails voir : Jacques Mistral, Bernard Salzmann, « Ces Délocalisations qui Inquiètent l'Amérique », 2004, *Sociétal*, N°46.

¹²⁴ Voir Shapiro (2003) pour une analyse plus détaillée des résultats du dernier programme TEUC.

¹²⁵ Un exemple : « *Statistical studies show a substantial effect of unemployment benefits on the duration of benefits and a significant surge in job finding in the weeks just before benefits run out.* », Feldstein (2003).

¹²⁶ Une étude du Congressional Budget Office (1990) estime que sans indemnités, 46% des chômeurs de longue durée seraient pauvres, contre 19% dans la situation d'alors avec indemnités.

Mais les conséquences de cette situation ne se limitent pas à ces analyses des chiffres du chômage, car la bipolarisation du marché du travail américain contribue à décourager de nombreux individus dans leur recherche d'emploi. Combiné à la faible durée des indemnités chômage, il n'est alors pas étonnant d'observer un recul marqué de l'activité ces dernières années aux Etats-Unis. C'est le troisième éclairage auquel nous procédons maintenant : dans une société où le marché du travail est peu porteur pour les moins qualifiés et où la protection sociale est faible, la précarité ne se lit pas dans les statistiques de chômage mais dans l'accroissement de l'inactivité.

L'inactivité en hausse, un sous-emploi caché ?

Alors que les deux indicateurs les plus commentés (emploi et chômage) sont au beau fixe aux Etats-Unis, le taux d'activité projette une ombre sur ce tableau. L'an 2000 marque à cet égard une rupture ; l'inactivité, qui s'était progressivement réduite pendant quarante ans, est en hausse régulière depuis quatre ans : le taux d'activité est ainsi de 66% fin 2005, contre un maximum de 67,3% début 2000. Cette situation a de quoi surprendre alors que le chômage a récemment fortement baissé.

Une analyse détaillée de la participation au marché du travail permet, dans le prolongement des observations précédentes, d'en comprendre les mécanismes explicatifs. L'analyse par sexe et par tranches d'âge¹²⁷ met en avant deux tendances :

- La diminution progressive du taux d'activité masculin et la hausse très marquée de la participation féminine sur les cinquante dernières années ;
- Plus récemment, la baisse du taux d'activité chez les 16 à 54 ans, et la hausse du taux d'activité des personnes âgées de plus de 55 ans

Depuis la seconde guerre mondiale, l'évolution du taux d'activité agrégé s'explique donc très largement par deux phénomènes exerçant des influences opposées : le rattrapage des femmes et la baisse de l'activité masculine. Ces tendances opposées se sont longtemps compensées, puis le rattrapage des femmes a pris le dessus, expliquant la hausse de l'activité pour l'ensemble de la population. Les périodes de basse conjoncture entraînent un recul temporaire de la participation du fait de conditions d'embauche plus difficiles, notamment pour les personnes les moins qualifiées ; la baisse récente peut au départ s'interpréter ainsi mais le mouvement est plus ample et plus long qu'habituellement.

Pour mieux en comprendre les raisons, il est particulièrement intéressant de se concentrer sur les hommes dans la « force de l'âge » (25-54 ans), qui constituent sans surprise la catégorie la plus active. En 1950, leur taux d'activité était de 96,4% ; puisque la catégorie « inactifs » comprend les personnes inaptes à travailler (maladie, handicap physique...), cela signifie que la quasi-totalité des hommes aptes à travailler faisaient partie de la population active. L'aspect le plus frappant depuis quelques années, c'est la baisse continue de l'activité des hommes dans la force de l'âge ; leur inactivité a quadruplé entre 1955 et 2004 (Cf. Graphique n°8). Pourquoi cette baisse durable et prononcée pour la catégorie dont on s'attend à ce qu'elle soit la plus complètement engagée sur le marché du travail ?

De nouveau le phénomène semble lié à la baisse structurelle de la demande en travail peu qualifié, car l'inactivité toucherait principalement les faibles salaires¹²⁸ : de 1967 à 2000,

¹²⁷ L'analyse par niveau d'éducation serait également souhaitable. Cependant, faute de séries longues dans ce domaine, celle-ci ne peut être menée ici.

¹²⁸ Voir : Juhn, Murphy et Topel (2002). Les auteurs analysent l'évolution de l'emploi et du non-emploi (inactifs+chômeurs) par rapport à l'évolution des salaires réels. Sur le long terme, l'évolution des salaires réels a une influence cruciale sur le niveau d'emploi. Or, les personnes à bas salaire sont celles dont les rémunérations ont le plus baissé depuis les années 70 (avec une légère remontée cependant de 1995 à 2000). En conséquence, c'est pour cette catégorie que le niveau d'emploi a le plus chuté. Seuls les plus hauts salaires ont été relativement épargnés. La forte baisse de l'emploi chez les salaires les plus faibles, et la baisse moindre pour les salaires moyens, ont contribué à la hausse de l'inactivité. Plus précisément, de 1967 à 2000, l'inactivité aurait progressé

l'inactivité aurait progressé d'environ 10% pour le cinquième de la population avec les plus faibles salaires ; les quarante pourcents les mieux rémunérés auraient au contraire connu un niveau d'activité relativement stable (seulement +1% d'inactivité).

Cette baisse de l'activité ne serait pas la conséquence d'une meilleure répartition du travail au sein des couples. La hausse de l'inactivité se concentre en effet chez les hommes célibataires et non chez les hommes mariés ; elle n'est donc pas le résultat d'une modification du comportement des hommes mariés suite au développement du travail féminin. Comment interpréter alors cette hausse de l'inactivité chez les hommes peu qualifiés de 25 à 54 ans ?

On pourrait s'attendre à ce que la baisse de l'activité soit favorisée par l'existence d'« alternatives » au travail, dans un contexte de faibles salaires pour les travailleurs les moins qualifiés. L'assurance chômage pourrait jouer un rôle de ce point de vue, mais on a vu qu'elle était limitée, au moins par comparaison avec l'Europe. Aux Etats-Unis, ce sont les prestations sociales aux personnes incapables de travailler, ou *disability benefit programs*, qui constituent en fait un revenu de remplacement désincitatif au travail. Il n'existe pas de trappe à chômage comme en Europe, mais une trappe à inactivité non moins profonde. Cela est en particulier très bien documenté pour les hommes de 25 à 54 ans : de 1967 à 2000, un tiers de la croissance de leur non-emploi a eu en effet pour motif la maladie ou l'incapacité à travailler. Durant les années 90, la moitié de la croissance de l'inactivité tient à ce motif. L'importance croissante de ces programmes ne reflète certainement pas un niveau de santé général en détérioration, mais une politique d'admission plus laxiste et un comportement opportuniste des travailleurs les moins qualifiés¹²⁹.

Cette analyse montre, comme on peut l'observer dans nombre de pays (Royaume-Uni ou Pays-Bas par exemple), que la frontière entre chômage et inactivité est poreuse ; elle dépend fortement du contexte institutionnel. En bref, les incitations à être recensé comme « chômeur » sont relativement faibles aux Etats-Unis parce que l'assurance chômage y est moins développée que dans beaucoup d'autres pays de l'OCDE¹³⁰. Mais d'autres dispositifs sociaux, à l'image du régime d'invalidité que l'on vient de décrire, ont une grande influence sur le taux de participation. L'analyse de trois catégories qui distinguent l'Amérique de la France apparaît particulièrement cruciale à cet égard :

- Les personnes déclarées incapables au travail (cf. supra) ;
- Les prisonniers qui représentent maintenant 1% de la population américaine en âge de travailler, ce taux ayant été multiplié par 8 depuis 1970 ;
- Les inactifs-contraints disponibles, c'est-à-dire ceux qui souhaiteraient travailler, mais qui, découragés par une trop longue période de chômage, ne recherchent plus vraiment d'emploi¹³¹.

Ces trois populations sont exclues du marché du travail américain et ne sont donc comptabilisées ni dans la population active, ni dans les chômeurs : 4% de la population active de la tranche d'âge 25-54 ans pourrait être considérés comme chômeurs avec une définition étendue de la notion. A titre de comparaison, ces trois catégories représentent 0,5% de la population active de la même tranche d'âges en France. Finalement, si l'on adopte une vision élargie du chômage qui prenne en compte ces importantes différences institutionnelles, les

d'environ 10% pour le cinquième de la population avec les plus faibles salaires. Sur la même période, les quarante pourcents les mieux rémunérés ont au contraire connu un niveau d'activité relativement stable (seulement +1% d'inactivité).

¹²⁹ Voir Autor et Duggan (2002).

¹³⁰ Voir : St. Nickell : *Unemployment and Labor Market Rigidities: Europe vs. North America*, Journal of Economic Perspectives, 1997-3 : « *There is a suggestion that while high benefits lead to high unemployment, they also lead to high participation rate because they make participation in the labor market more attractive because participation is necessary to be eligible for the high benefits.* »

¹³¹ La définition de la démarche de recherche d'emploi est plus stricte aux Etats-Unis qu'en France.

taux de chômage « étendus » pour cette tranche d'âge sont très proches : 8,7% aux Etats-Unis et 9,4% en France¹³².

Au total, en examinant le comportement des personnes considérées, on peut montrer que la hausse continue de l'inactivité chez les hommes - et plus récemment chez les femmes - de 25 à 54 ans ne reflète pas tant un choix rationnel non contraint qu'une réponse aux difficultés rencontrées sur le marché de l'emploi ou le produit d'arrangements institutionnels particuliers. Cette analyse des taux d'activité nous met finalement sur la voie d'une meilleure mesure des dysfonctionnements du marché du travail dans les pays industriels. On voit bien confirmée, en particulier, l'idée suivant laquelle le taux de chômage n'est pas la mesure synthétique du succès ou de l'échec que l'on suppose couramment ; évidemment, d'autres travaux sont nécessaires pour affiner ces observations et traiter selon un schéma comparable une gamme de situations plus large. Quoi qu'il en soit, le diagnostic porté sur l'inactivité complète notre compréhension du marché du travail américain. Pour résumer, on peut retenir qu'avec un taux de chômage de 5%, l'Amérique est optimiste malgré un niveau d'inactivité de plus de 17% chez les 25 - 54 ans ; bien que l'inactivité y soit inférieure de 4 points pour la même catégorie, la France regarde avec pessimisme son taux de chômage de 10% !

A la lumière de cette observation, les deux dernières reprises sans-emploi reflètent peut-être la réalité nouvelle du marché du travail américain, une réalité reposant, dans le prolongement d'une tendance longue, sur l'éviction de nombreuses personnes du marché du travail : le faible taux de chômage d'aujourd'hui n'est pas le signe d'une insertion facile pour tous mais plutôt le masque d'une réalité sociale que le modèle américain préfère ne pas mesurer ; pour ne pas la voir ?

L'analyse du marché du travail américain à travers les trois notions d'emploi, de chômage, et d'activité, nous a permis d'en dresser un tableau contrasté mais peut être plus réaliste que l'image habituelle d'une merveilleuse machine à créer des emplois pour tous. Résumons ce que nous avons appris.

Les créations d'emploi se font depuis de nombreux mois à un rythme soutenu ; le salaire moyen, s'il ne connaît pas une progression rapide, est à un niveau très élevé. Avec le recul du taux d'activité, signe d'un retrait de nombreuses personnes du marché du travail, ces créations d'emplois ont permis la baisse du taux de chômage jusqu'au niveau actuel de 4,9% considéré comme le plein emploi. Clairement, le marché de l'emploi américain apparaît comme dynamique et présentant de nombreuses opportunités.

Mais ce marché présente tout aussi clairement des dysfonctionnements croissants, avec le problème de l'emploi des moins qualifiés en première ligne. Le marché du travail est dominé par deux tendances qui conduisent à un fonctionnement bimodal : d'un côté, une demande forte pour les travailleurs qualifiés, avec un système scolaire-universitaire qui peine à fournir les qualifications requises en nombre suffisant ; pour ces catégories sociales, les plus nombreuses dans l'Amérique d'aujourd'hui, le jeu du marché, la concurrence, la flexibilité se résument en un mot : opportunités. Mais, d'un autre côté, il y a la masse, minoritaire mais non négligeable, des travailleurs non qualifiés, souvent noirs et de plus en plus massivement hispaniques, pour lesquels le marché est en situation d'excès d'offre : les salaires y sont bas, la protection sociale inexistante, la pauvreté répandue ; pour ces catégories, la concurrence et la flexibilité se résument en un tout autre mot : précarité.

Ce qui est frappant, et ce qui tranche par rapport à beaucoup de pays européens, c'est que la modestie des salaires proposés à ces catégories sociales du fait de l'excès d'offre a

¹³² Voir: Nicolas Coulombel : *Réestimé pour garantir une meilleure comparabilité internationale, le taux de chômage étendu pourrait être de 8,7% aux Etats-Unis et de 9,4% en France* ; à paraître dans le rapport du Conseil d'Analyse Economique consacré aux Etats Unis, automne 2005

entraîné leur retrait progressif du marché du travail. Les personnes les plus fragiles se tournent en particulier en nombre croissant vers des alternatives à l'emploi, comme les régimes d'incapacité. Le concept statistique décrivant cette situation est « inactivité » ou « incapacité à travailler » et non pas « chômage ».

CONCLUSION

Que les riches deviennent plus riches, voilà qui peut paraître dans l'ordre des choses, surtout lorsque l'enrichissement des plus talentueux est aussi le moteur du progrès économique. L'inégalité n'est alors pas un problème, c'est un sous-produit de l'équation socio-économique. La philosophie politique moderne a, grâce à John Rawls, donné une formulation précise de ce principe : les inégalités seraient acceptables et justifiées lorsqu'elles permettent d'améliorer le sort des plus défavorisés. On définit là une ligne de crête aérienne mais étroite. Toute une tradition philosophique est fondée sur une version plus radicale de cet axiome, selon laquelle l'amélioration du bien-être de la majorité, voire plus simplement une croissance économique plus vive, seraient suffisantes pour justifier des inégalités fortes. L'Amérique semble être son terrain d'élection parce que la mobilité sociale y est supposée se conjuguer à l'esprit d'entreprise pour donner à chacun à la fois l'opportunité et la récompense d'un certain activisme économique¹³³. Le tableau que nous avons peint montre une autre réalité.

La présente étude est consacrée aux Etats-Unis, mais quelques éléments de comparaison avec la France peuvent être utiles. Les deux systèmes sociaux, différents dans leurs principes et leur fonctionnement, sont en effet confrontés à la même difficulté : l'insertion économique et sociale de la partie la moins favorisée de la population. Il peut être intéressant d'examiner d'abord ce qu'en pensent les intéressés eux-mêmes. On peut s'appuyer dans ce but sur des enquêtes atypiques portant sur l'évaluation du bien-être. A cette aune, en matière de « *well-being* » les Etats-Unis sont clairement gagnants : l'indice agrégé de satisfaction y est de 86,2 contre 78,5 en France¹³⁴. Un Etat-providence développé n'est donc pas la garantie du bonheur de la population¹³⁵. Beaucoup de facteurs peuvent venir à l'esprit pour mettre ces données en perspective : le revenu, le chômage... Il est probable en effet que de telles dispositions d'esprit ont un substrat économique, même si nous avons vu qu'en l'occurrence les performances américaines n'étaient finalement pas aussi discriminantes que cela ; mais elles ont aussi plus largement une dimension politique et morale. Sans s'engager bien loin dans cette direction, on peut relever avec intérêt que les Américains ont une vie sociale beaucoup plus active que les Français¹³⁶ ; cette fois, c'est un Durkheim qu'il faudrait pour mieux caractériser ce qui ressemble à une sorte d'anomie, au moins relative, de la société

¹³³ L'argument économique de base, c'est que les salaires ne sont pas une « dotation » (« *endowment* ») mais un prix et qu'ils jouent de ce fait un rôle central dans l'allocation des ressources. Voir F. Welch : *In defense of Inequality*, Ely Conference to the American Association, 1999. Notre seconde partie peut être interprétée dans cette perspective comme contestant la remarque suivant laquelle les salaires ne sont pas, au moins en partie, une « dotation ».

¹³⁴ Cet indicateur est extrait du *World Values Survey*, une vague d'enquêtes utilisant le même questionnaire dans 80 pays pour éclairer la perception subjective des conditions de vie, de travail, la famille, la religion... A titre indicatif, l'indice est de 92,4 pour les Pays Bas, 88,2 pour le Canada, 81,9 pour l'Allemagne, 71,1 pour le Japon, 64,5 pour la Pologne...

¹³⁵ Cette caractéristique n'a naturellement pas échappé aux économistes qui ont étudié le détail de ces réponses sur le bien-être ou le bonheur ; ils trouvent en Europe une forte corrélation entre la pauvreté et le fait d'être « *unhappy about inequality* » ; de manière surprenante, cette corrélation n'apparaît pas aux Etats-Unis où ce sont les milieux aisés qui se déclarent troublés par les inégalités. Comme nous l'avons précédemment relevé, les auteurs concluent que ces perceptions sont en phase avec la conviction, peut être erronée mais en tout cas pregnante, que les Etats-Unis restent une société plus fluide que les autres. Voir : Alesina and alii : *Inequality and Happiness : Are Europeans and Americans Different?* Working Paper, dec. 2003

¹³⁶ Le pourcentage de la population « ne passant jamais ou rarement du temps avec des amis, des collègues ou d'autres personnes dans des groupes sociaux » est de 9,6% en France, contre 3,7% aux Etats-Unis ; un Américain participe en moyenne à 3,2 associations, un Français à 0,6. Pour rester dans la ligne de Durkheim, on relèvera aussi que le taux de suicide est de 17,5 pour 100 000 en France et de 10,4 aux Etats-Unis.

française. En tout cas, ces indices objectivent une différence extrêmement frappante pour qui traverse régulièrement l'Atlantique : en un mot, l'Amérique est tonique, la France est morose. Il n'appartient pas aux économistes d'aller beaucoup plus loin dans ces comparaisons¹³⁷.

En revanche, il semble que deux indicateurs synthétiques résument les deux aspects de la question qui nous a guidés dans l'ensemble de ce cahier : des inégalités plus élevées se justifient-elles par un surcroît d'efficacité ? Ou bien, si l'on préfère la formulation symétrique, une croissance plus rapide grâce aux efforts des plus talentueux est-elle le moyen d'assurer le meilleur sort au plus grand nombre ? La croissance globale de l'économie à laquelle on se réfère constamment dans les comparaisons internationales est clairement un indicateur insuffisant. Le revenu

des Etats-Unis a quasiment triplé depuis le début des années 1970, une progression 40% plus élevée qu'en France ; le phénomène s'est du reste accru récemment, la croissance économique américaine étant de 3% par an en moyenne depuis 15 ans, contre 2% en France. Mais cette performance souvent enviée ne correspond pour l'essentiel qu'au différentiel de croissance de la population depuis 35 ans ; la richesse moyenne produite par individu a, elle, progressé de manière à peu près identique, au rythme de 2 % par an.

Un second indicateur simple nous renseigne sur la distribution des revenus : le rapport entre le revenu médian et le revenu moyen des ménages. Examinée sous cet angle, la performance américaine est clairement moins spectaculaire : ce rapport est resté constant en France (autour de 0,85), mais a fortement baissé en Amérique (de 0,86 à 0,73). Autrement dit, si, la richesse moyenne produite par habitant a augmenté autant dans les deux pays, la moitié la moins aisée de la population en a moins profité aux Etats-Unis qu'en France. Ces données mériteraient d'être mieux connues, publiées et commentées dans notre pays, parfois tenté par l'image facile du « déclin », en étant trompé par une présentation tronquée des réalités socio-économiques sous-jacentes et en étant influencé par les chiffres décevants de croissance des 4 dernières années (cf. Tableau n°4 ci-après).

Tableau n°4 : Croissance et inégalités de revenu aux Etats-Unis et en France

	PIB (en Mds\$ ou Mds€ aux prix de 2000)					PIB par habitant (en \$ ou € aux prix de 2000)				
	1970	1990	2004	Taux de croissance moyen annuel		1970	1990	2004	Taux de croissance moyen annuel	
				1990-2004	1970-2004				1990-2004	1970-2004
USA	3722	8271	10704	+3,0%	+3,2 %	18147	30667	36414	+1,8%	+2,1%
France	657	1264	1536	+2,0%	+2,5 %	12650	21193	24698	+1,5%	+2,0%

Source : OCDE, base de données des comptes nationaux annuels.

¹³⁷ Il est en général recommandé avec sagesse de ne pas prêter trop de crédit aux indicateurs de « bonheur », une notion difficile à définir, à mesurer et à analyser ; au surplus, les philosophes moraux comme Rawls invitent à considérer les objectifs personnels, et la satisfaction que les personnes en tirent, comme incommensurables. On notera avec intérêt dans ce contexte l'audace de Richard Layard, économiste anglais réputé, dans son ouvrage : *Happiness, Lessons from a New Science*, Penguin Press 2005.

Revenu médian/Revenu moyen¹³⁸			
	1975	1990	2003 ¹³⁹
USA	0,86	0,80	0,73
France	0,85	0,86	0,85

Source : France : Revenu disponible par ménage - enquête revenus fiscaux hors étudiants et militaires du contingent – INSEE/Direction Générale des Impôts. Les données ne sont pas encore disponibles pour 2004

USA : Revenu disponible par ménage – US Census bureau, Current Population Survey, Annual Social and Economic Supplements. Les données ne sont pas disponibles avant 1975.

Les résultats récemment présentés par R. Gordon¹⁴⁰, l'un des économistes qui ont le plus travaillé sur l'accélération des gains de productivité depuis 10 ans, permettent de creuser un peu, pour les Etats-Unis, ces observations lourdes de conséquences. Ces gains de productivité ont souvent été célébrés comme la preuve du dynamisme de l'économie américaine. Parfait, mais où sont-ils donc passés ? C'est le titre même de l'article de R. Gordon dont les conclusions sont claires et rejoignent les analyses que nous avons présentées dans ce cahier : en 35 ans, le salaire médian a crû de 0,3% l'an, alors que la productivité progressait de 1,6% ; la part des 9 déciles inférieurs dans le total des revenus du travail a reculé pendant cette période de 11%, principalement au bénéfice des 5% le mieux rémunérés ; dans la période du boom, 1997-2001, la masse des salaires (hors dividendes et plus-values) des 0,1% les mieux rémunérés a progressé autant que celle de la moitié de la population au bas de l'échelle. Au total, « *for the United States, now more than ever, the daylight is showing the skewness of the income distribution* »¹⁴¹.

Ce n'est pas la première fois que l'Amérique est confrontée à un tel défi. La fin du XIXème siècle est en effet identifiée dans l'histoire comme celle du « *gilded age* » ou, plus crûment, des « *robber barons* »¹⁴². L'Amérique avait alors repoussé la menace de voir naître une aristocratie fondée sur l'argent. Cela s'est traduit par un mouvement politique fort, le progressivisme, impulsé en particulier par le Président Théodore Roosevelt¹⁴³, avant que la grande crise puis la guerre ne placent le milieu du XXème siècle sous le signe du New Deal, de la « grande compression » salariale et du mouvement des droits civiques.

¹³⁸ Revenu disponible d'un ménage comprenant les revenus d'activité et du patrimoine, les transferts en provenance d'autres ménages et les prestations sociales (pensions de retraite et les indemnités de chômage...). Les données américaines sont avant impôts mais les données françaises sont nettes de quatre impôts directs (impôts sur le revenu, taxe d'habitation, contribution sociale généralisée (CSG) et contribution à la réduction de la dette sociale (CRDS).

¹³⁹ Les dernières données disponibles pour la France portent sur 2003. Le rapport Revenu médian sur Revenu moyen pour les ménages américains est resté inchangé à 0,73 en 2004.

¹⁴⁰ I. Dew-Becker and R. Gordon : *Where did the Productivity Growth Go?* Brookings Panel on Economic Activity, sept. 2005.

¹⁴¹ D'où dérive une conclusion radicale dans le paysage politique américain : « *the no-brainier-solution is to raise taxes on the top 1% by a major amount, say 33 to 50 %, in order to finance central social objectives including reducing the deficit and fostering reforms in social security and health care* ».

¹⁴² K. Phillips : *Wealth and Democracy* - Broadway Books, 2002 présente précisément les années 1990 comme un second *gilded age*.

¹⁴³ Voir M. McGerr : *A Fierce Discontent, the Rise and Fall of the Progressive Movement in America* - Free Press, 2003

Face aux tendances inégalitaires de la période récente, aucune réaction sociale ou politique comparable ne s'est enclenchée jusqu'à maintenant¹⁴⁴. Les raisons principales que l'on peut évoquer sont les suivantes :

- le fait que toute la société américaine vit dans un univers extrêmement concurrentiel ; même pour les plus aisés, le succès est gagné de haute lutte ;
- l'ampleur de la mobilisation (argent, media, politique...) en faveur de la liberté économique ;
- l'adhésion de la majorité à l'objectif de baisse des impôts au détriment des dépenses publiques sociales et éducatives ;
- la transformation du système éducatif qui tend à entretenir aujourd'hui plutôt qu'à contrecarrer la dualité de fonctionnement du marché du travail.

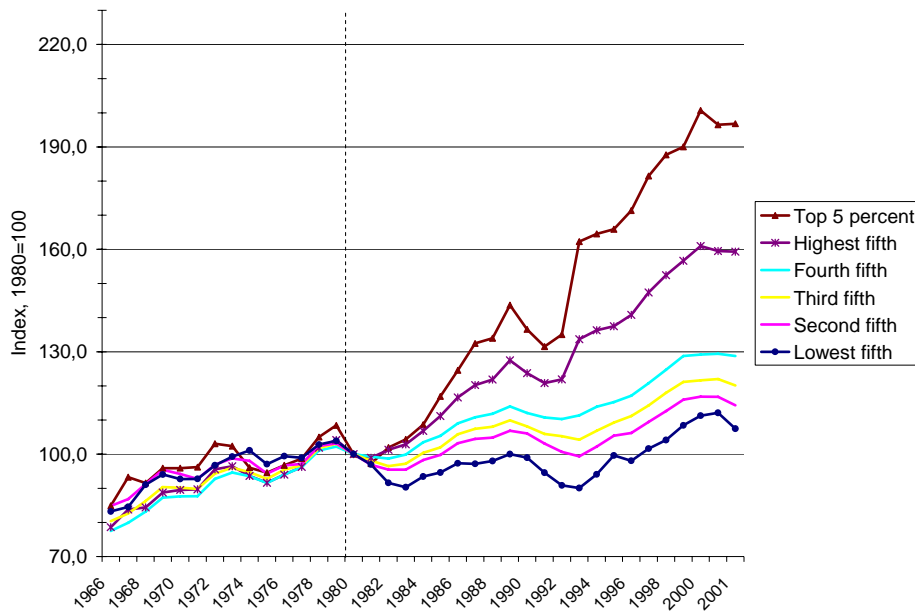
En cet hiver 2005, Washington ne change toujours pas d'orientation ; l'actualité budgétaire et fiscale porte ainsi sur la pérennisation des baisses d'impôt, ce qui par nature même profiterait surtout aux plus aisés, et sur la recherche d'une réduction des dépenses sociales¹⁴⁵ pour limiter les déficits. L'analyse de l'évolution du marché du travail et des inégalités que nous venons de présenter invite malgré tout à reposer un certain nombre de questions fondamentales de philosophie politique et morale : quel est l'attrait de la croissance si le surcroît de richesse ne bénéficie qu'aux plus aisés ? Quelle est la justification d'inégalités croissantes si la richesse supplémentaire ne profite pas au plus grand nombre ?

¹⁴⁴ La montée des inégalités est naturellement un sujet de préoccupation pour les spécialistes de Science politique qui y voient un risque grave pour le fonctionnement de la démocratie en Amérique ; voir le rapport préparé pour la conférence annuelle de l'*American Political Science Association : American Democracy in an Age of Increasing Inequality*, 2004.

¹⁴⁵ De manière marginale tout de même : de 30 à 50 Mds\$ sur 5 ans.

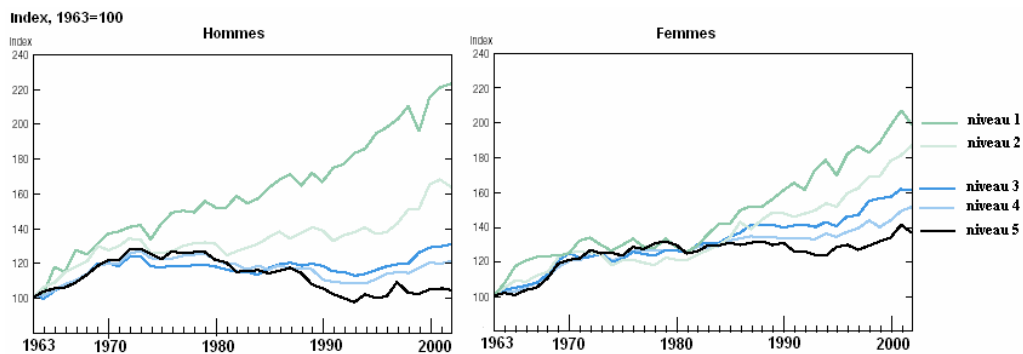
ANNEXES

Graphique 1 : Evolution du revenu moyen (avant impôts) des familles (en dollars de 2001), selon les quantiles, 1966-2001.



Source: U.S. Census Bureau, Current Population Survey, Annual Demographic Supplements.
www.census.gov/hhes/www/income/histinc/f03.html

Graphique 2 : Evolution du salaire¹⁴⁶ réel moyen en fonction du niveau d'éducation, 1963-2002.

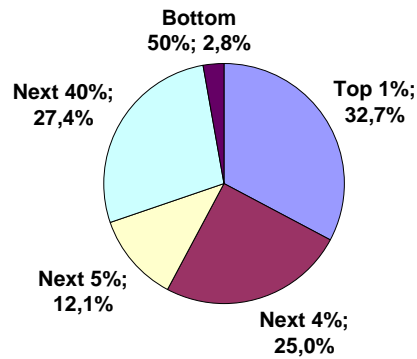


Travailleurs à plein temps (au moins 35 heures par semaine), sur l'année complète (au moins 40 semaines), âgés de 22 à 65 ans. Niveau 1: Diplômés du 3ème cycle / Niveau 2: Bac +4 / Niveau 3: De bac +1 à bac +3 / Niveau 4: Bacheliers / Niveau 5: Travailleurs ayant interrompu leurs études au lycée

Source: Federal Bank of Minneapolis, "The Evolution of US Earnings Inequality: 1961-2002".

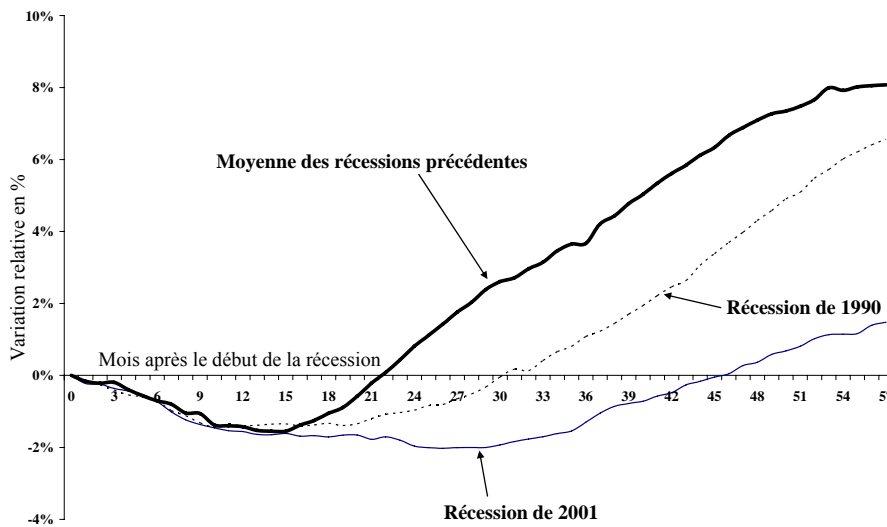
¹⁴⁶ Pour les travailleurs considérés (temps plein, année complète, 22-65 ans), l'échantillon de salaires est obtenu en prenant le salaire brut annuel (sans les avantages salariaux ou 'benefits'), en le divisant par le nombre de semaines de travail effectuées, puis en multipliant le salaire hebdomadaire résultant par 52 pour retomber sur une base annuelle. Les salaires nominaux sont ensuite corrigés de la hausse des prix en utilisant l'indice du NIPA, pour exprimer tous les salaires réels en dollars 2002.

Graphique 3 : Répartition du patrimoine selon les quantiles (2001)



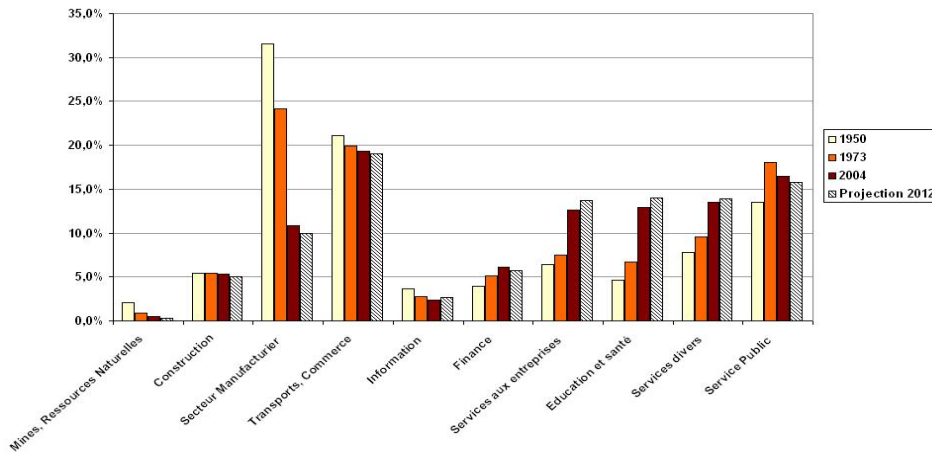
Source: Survey of Consumer Finances Data, A.B.Kennickell, A Rolling Tide: Changes in the Distribution of Wealth in The US, 1989-2001, Levy Institute Working Paper 393, Novembre 2003.

Graphique n°4 : Evolution de l'emploi au cours des derniers cycles



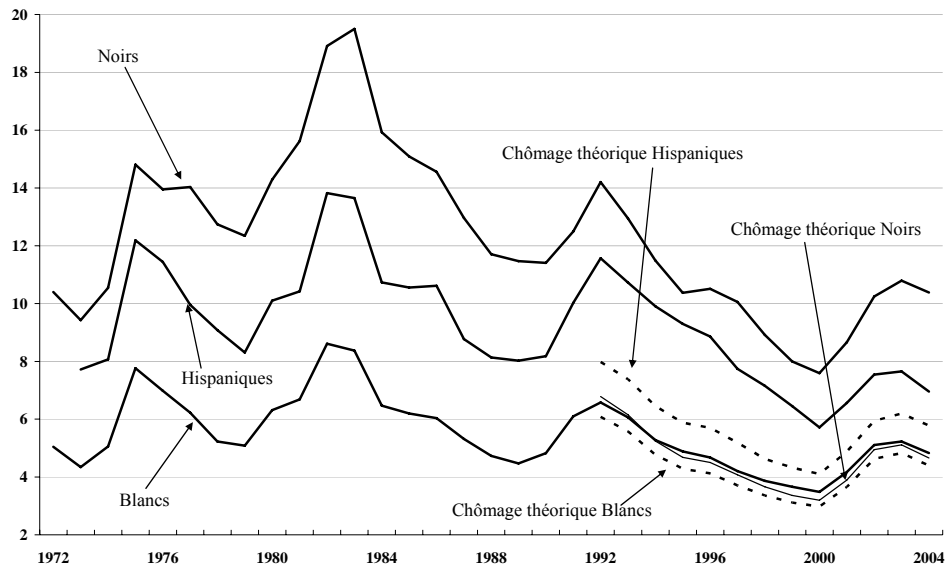
Source : données du BLS ; calculs des auteurs

Graphique n°5 : Structure de l'emploi par industrie



Source : données du BLS ; calculs des auteurs

Graphique n°6 : Taux de chômage par race et ethnie



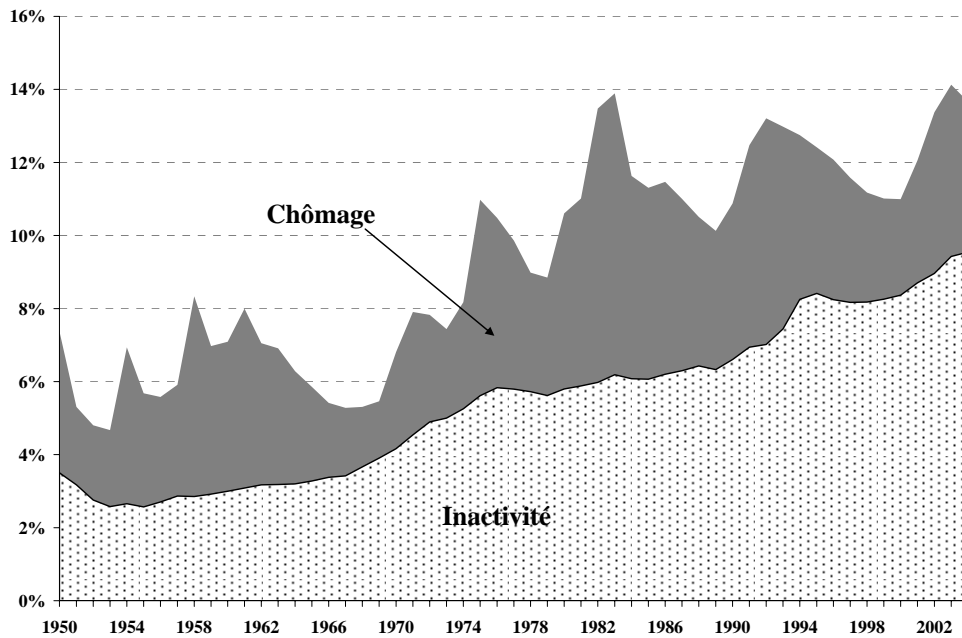
Le chômage théorique est calculé à partir du taux de chômage global en considérant le facteur éducation comme seul facteur explicatif

Source : Bureau of Labor Statistics (enquête auprès des ménages)

Graphique n°7 : Chômage et chômage de longue durée



Graphique n°8 : Chômage et inactivité chez les hommes de 25 à 54 ans



BIBLIOGRAPHIE

- Aaron H. and alii** : *Agenda for the Nation*, Brookings Institution Press, 2003.
- Aaronson D. et Mazumber B.** : *Intergenerational Economic Mobility in the US, 1940 to 2000* – Federal Reserve Bank of Chicago, WP 2005-12.
- Abraham K. et Shimer M.** : *Changes in Unemployment Duration and Labor Force Attachment*, NBER working paper 8513, October 2001.
- Adams J.** : *L'université américaine dans l'économie mondiale de la connaissance* – Rencontres économiques d'Aix en Provence-Université du Michigan, juillet 2005.
- Alesina A. et Glaeser E.** : *Fighting Poverty in the US and Europe* – Oxford UP 2004.
- Alesina A., Di Tella R. and MacCulloch R.** : *Inequality and Happiness*, Working Paper, December 2003.
- American Political Science Association – Task Force** : *American Democracy in an age of Rising Inequality* - Report, 2004.
- Applebaum E. and alii** : *Low Wage America*, Russell Sage Foundation, 2003.
- Artus P. et alii** : *L'économie américaine*, Rapport pour le CAE (à paraître), 2006.
- Autor D. et Duggan M.** : *The Rise in Disability Reciprocity and the Decline in Unemployment*, Center for Retirement Research at Boston College, Working Papers 2002-07, september 2002.
- Benabou R. et Ok E.** : *Social Mobility and the Demand for Redistribution, the Poup Hypothesis*, Quarterly Journal of Economics – May 2001.
- Boushey H.** : *The Dismal Economy*, April 2005, Center for Economic and Policy Research, Présentation.
- Bowles S. and Gintis H.** : *The Inheritance of Inequality*, Journal of Economic Perspective, 2002-03.
- Bowles S., Durlauf St. and Hoff K.** : *Poverty Traps*, Princeton UP 2006.
- Brookings Institution** : *Democracy at Risk, How Political Choices Undermine Citizen Participation and What We can Do About it* – Brookings Institution Press – 2005.
- Burtless G. and Jencks Ch.** : *Inequality and its consequences*, Brookings Institution, 2004.
- Chevalier J. M. et Mistral J.** : *La raison du plus fort*, Robert Laffont 2004.
- Congressional Budget Office** : *Private and Public Contributions to Financing College Education*, January 2004.
- Corcoran M.** : *Mobility, Persistence and the Consequences of Poverty for Children* in Sh. Danziger and R. Haveman, *Understanding Poverty*, Harvard UP, 2001.
- Coulombel N.** : *Réestimé pour garantie une meilleure comparabilité internationale, le taux de chômage étendu pourrait être de 8,7 % aux Etats-Unis et de 9,4 % en France*, in : Artus P. : Rapport du Conseil d'Analyse Economique, 2006.
- Dahl R.** : *Democracy and its critics* – Yale University Press, 1989.
- Danziger S.H. et Haveman R.H.** : *Understanding Poverty*, Russell Sage Foundation, Harvard University Press, 2001.
- Dew I. Becker et R. Gordon** : *Where did the Productivity Growth Go ?* – Brookings Panel on Economic Activity – September 2005.
- Disney R. and E. Whitehouse** : *The Economic Well Being of Older People in International Perspective* – Luxembourg Income Study Working Paper no 306, June 2002.
- Douthat R.** : *Privilege: Harvard and the Education of the Ruling Class*, Hyperion – 2005 –
- Fauroux R. et Spitz B.** : *Etat d'urgence*, Robert Laffont 2004.
- Federal Reserve Board** : *Survey of Consumer Finances (SCF)*, 2001.
- Feldstein M.** : *There's No Such Thing As a "Jobless" Recovery*, in : The Wall Street Journal, October 13, 2003.
- Ferguson R.** : *Remarks at the Exchequer Club of Washington Luncheon*, Juillet 2004.
- Ferrie J.** : *The End of American Exceptionalism? Mobility in the US since 1850*, Journal of Economic Perspectives, Summer 2005.
- Finegold D. and alii** : *A Temporary Route to Achievement? The Career Opportunities for Low-Skilled Workers in Temporary Employment*, Russell Sage Foundation, 2003.
- Financial Times** : *Working in the 21st century*, Economic and Social Research Council – sept. 19, 2005.
- Florio M.** : *The Great Divestiture, Evaluating the Welfare Impact of the British Privatizations, 1979-1997*, MIT Press 2004
- Forster M. and d'Irole M.** : *Income Distribution and Poverty in OECD Countries in the second half of the 90's* – OECD Working Papers 18 Feb. 2005.
- Friedman B.** : *The moral consequences of economic growth* – Harvard UP. 2005.
- Friedman T.** : *The World is flat* – Farrar, Straus and Giroux, 2005.
- Gai D.** : *Decent Work: Concepts, Models and Indicators*, International Institute for Labour Studies, Discussion Paper 2002.

- Gilens M.** : *Why Americans Hate Welfare*, Chicago University Press, 1999.
- Glaeser Ed.**: *Inequality*, NBER Working Paper, 11511, July 2005.
- Glaeser Ed, Scheinkman J. and Shleifer A.** : *The Injustice of Inequality* – Harvard Discussion Paper no. 1967, Aug. 2002.
- Goldin Cl. and R. Margo** : *The Great Compression : the Wage Structure in the US and Mid Century*, Quarterly Journal of Economics, Feb. 1992.
- General Accountability Office (GAO)** : *Unemployment Insurance: Role as Safety Net for Low-Wage Workers Is Limited*, GAO-01-181, December 2000.
- General Accountability Office (GAO)** : *Unemployment Insurance: Information on Benefit Receipt*, GAO-05-291, March 2005.
- Gottschalk P.** : *Inequality, Income Growth and Mobility, the Basic Facts*, JEP, 1997-2.
- Hall B.** : *Incentive Strategy II: Executive Compensation and Ownership Structure*, Note 9-902-134, Harvard Business Online, 2002.
- Heckman J. and Krueger A.** : *Inequality in America, what Role for human capital Policies?* MIT Press, 2003.
- Hendel I., Shapiro J. et Willen P.** : *Educational Opportunity and Income Inequality* – Public Policy Discussion Paper 04-05 – Federal Reserve of Boston.
- Hernstein R. and Murray Ch.** : *The Bell Curve*, The Free Press 1994.
- Hertz T.** : *The Inter-generational Economic Mobility of Black and White Families*, in : S. Bowles, H. Gintis et M. Osborne : *Unequal Chances, Family Background and Economic Success* – Princeton UP 2005.
- Ho M., Jorgenson D.** : *The Quality of the US Workforce, 1948-95*, Février 1999.
- Houseman S.** : *Job Growth and the Quality of Jobs in the U.S. Economy*, Août 1995, *Upjohn Institute*, Staff Working Paper 95-39.
- Huntington S.** : *Who are We? The Challenges to American National Identity*, Simon and Schuster 2004.
- Hyman H.** : *America's Singularity* – The University of Georgia, 1986.
- Iceland J.,** : *Poverty in America*, University of California Press, 2003.
- Johnson D., Smeeding T. and Boyle Torrey B.** : *Economic Inequality through the prisms of Income and Consumption*, Monthly Labor Review, Avril 2005.
- Joint Economic Committee (JEC)**: Hearing, *Economic Outlook*, November 13, 2002.
- Juhn C, Murphy K., Topel R.** : *Current Unemployment Historically Contemplated*, *Brookings Papers on Economic Activity*, Vol 1, 2002.
- Kaiser Family Institute and Health Research and Educational Trust** : *Employer health benefits, 2005 annual Survey*.
- Kennickell, A.** : *A rolling tide : changes in the distribution of wealth in the US, 1989-2001*, November 2003, FED Working Paper no. 2003-24.
- Klinkner Ph.** : *The Unsteady March* – The University of Chicago Press – 1999.
- Krueger A., Rothstein J. and Turner S.** : *Race, Income and College in 25 years : The Continuous Legacy of Segregation and Discrimination*, Princeton University, Education Research Section Working Paper, dec. 2004.
- Lee C. et Solon G.** : *Trends in Intergenerational Mobility*, Oct. 2004.
- Lee W., Roemer. J. and van der Straeten K.** : *Racism, Xenophobia and Redistribution*, Un. Of Massachussets Working Papers, 2005-15.
- McGerr M.**: *A Fierce Discontent, the Rise and Fall of the Progressive Movement in America* – Free Press, 2003.
- Mazumber B.** : *Sibling similarities, differences and economic inequality* – Federal Reserve Bank of Chicago, Working Paper, 2004-13.
- Meisenheimer J.** : *The services industry in the good versus bad jobs debate*, Février 1998, *Bureau of Labour Statistics*, Monthly Labor Review pp 22-46.
- Mishel L., Bernstein J. et Allegretto S.** : *The State of Working America 2004/2005*, Economic Policy Institute, 2005.
- Mistral J. et Salzmman B.** : *Vers la privatisation de la protection sociale*, in : *La raison du plus fort*, septembre 2004.
- Mistral J. et Salzmman B.** : *Ces Délocalisations qui inquiètent l'Amérique*, *Sociétal*, N°46, 2004.
- Neumark D., Zhang J. and Ciccarella S.**: *The effects of Wal-Mart on Local Labor Markets*, NBER, Working Paper 11782, nov. 2005.
- New York Times** : *At Public Universities, Warnings of Privatization*, October 16, 2005.
- New York Times** : *Social Class in America*, série de 10 articles publiés entre le 15 mai et le 8 juin 2005.
- OECD** : *Social indicators, Society at a Glance*, 2005.
- Osberg L., Smeeling T.**: *Fair Inequality: An International Comparison of Attitudes towards Pay Differentials* - Working Paper, June 21, 2005.

- Patillo M., Weiman D. and Western B. :** *Imprisoning America: the Social Effects of Mass Incarceration*, Russell Sage Foundation, 2004.
- Perrucci R. and Wysons E.:** *The New Class Society, Goodbye American Dream ?* Rowman and Littlefield, 2003.
- Pew Hispanic Center :** *The Wealth of Hispanic Households: 1996 to 2002*, October 2004.
- Phillips K. :** *Wealth and Democracy* – Broadway Books, 2002.
- Piketty Th. :** *L'économie des inégalités*, La découverte, 1997.
- Piketty Th. and E. Saez :** *Income Inequality in the United States 1913 – 1918*, Quarterly Journal of Economics, 2003-1
- Quirk M. :** *The Best Class Money can Buy*, The Atlantic : College Admissions 2005, November 2005.
- Ravitch D. :** *The Troubled Crusade: American Education, 1945-1980*, Basic Books, 1983.
- Rawls J. :** *Théorie de la justice*, trad. fse, Seuil 1987.
- Ritter J. :** *Patterns of Job Quality Attributes in the European Union*, ILO, May 2005.
- Rodgers W., Freeman R. :** *The weak jobs recovery: whatever happened to "the great American jobs machine?"* in Economic Policy Review / Federal reserve Bank of New York, August 2005
- Saez E. :** *Income and Wealth Concentration in Historical and International Perspective*, NBER, Feb. 2004.
- Saxton J.:** Joint Economic Committee, US Congress, Press Release, May 17, 2005.
- Shapiro I. :** *The Mechanics And Immediate Implications of The December 21 Cut-Off In The Temporary Extended Unemployment Compensation Program*, Center on Budget and Policy Priorities, December 3, 2003.
- Serrié N. :** *La nouvelle vague d'immigration remet elle en cause le melting pot ?* Document de travail de l'Agence financière de l'Ambassade de France aux Etats-Unis, Août 2004.
- Shipler S.:** *The Working poor* - Vintage Books, 2004.
- Skinner J. et Zhou W. :** *The Measurement and Evolution of Health Inequality, Evidence from the US Medicare population*, NBER Working Paper, 10842, October 2004.
- Solon G. :** *Cross-Country Differences in Inter-Generational Earnings Mobility*, JEP, 1997-2.
- Spectrem Group :** *Affluent Market Insights 2005*, May 2005
- St. Machin :** *Education Systems and Intergenerational Mobility* – LSE, WP June 2004.
- Stewart J. :** *Recent Trends in Job Stability and Job Security: Evidence from the March CPS*, Mars 2002, Bureau of Labour Statistics, Working Paper.
- Stiglitz J. :** *The Morality of Economic growth*, Foreign Affairs, Nov. – Dec, 2005.
- The Economist. :** *The curse of nepotism* – Jan. 10, 2004.
- The Economist :** *Ever Higher society, ever harder to ascend*, Jan. 1st, 2005.
- US Department of Education :** *2003–04 National Postsecondary Student Aid Study, Undergraduate Financial Aid Estimates for 2003–04 by Type of Institution*, June 2005.
- US News and World Report :** *American Best Colleges*.
- US Census Bureau :** *Income, Poverty and Health Insurance coverage in the United States*, 2004, August 2005.
- US Census Bureau :** *American Housing Survey for the US*, 2003.
- US Census Bureau :** *Supplemental Measures of Material Well-Being : Basic Needs, Consumer Durables, Energy, and Poverty, 1981 to 2002*, December 2005
- US Energy Information Administration :** *Residential Energy Consumption Survey*, 2001.
- Verba S. :** *Equality in America* – Harvard U.P. 1985.
- Wall Street Journal :** *Lagging Behind the Wealthy, Many Use Debt to Catch Up* – May 17, 2005.
- Wall Street Journal :** *Moving Up: Challenges to the American Dream*, série de 5 articles les 13, 17 et 20 mai 2005 et les 6 et 22 juin 2005.
- Ward D. :** *The White Welfare State*, University of Michigan Press, 2005.
- Ways and Means Committee,** House of Representatives, *2004 Green Book*, avril 2004
- Wealth Inequality, a Reader:** Dollars and Sense, 2004.
- Weisskopf Th. :** *Affirmative Action in the United States and India, a Comparative Perspective*, Routledge 2004.
- Welch F. :** *In Defense of Inequality*, American Economic Review, may 1999.
- Wolff E. :** analyse non publiée du Survey of consumer Finances (SCF), données préparés pour Mishel L., Bernstein J. et Allegretto S. : *The State of Working America 2004/2005*, Economic Policy Institute, 2005
- Young M. :** *The Rise of the Meritocracy*, Thames and Hudson, 1958.