

l'efficacité et la performance économique seraient meilleures, j'explique aussi que de nombreuses mesures fiscales peuvent rendre l'économie plus efficace et plus équitable. Beaucoup d'autres politiques sociales et économiques en font autant. Nous savons ce qu'il faut faire pour rendre la société plus égalitaire.

L'inégalité pose moins la question du *capitalisme* au *xx<sup>e</sup>* siècle que celle de la *démocratie* au *xx<sup>e</sup>* siècle. La grande crainte est que notre ersatz de capitalisme, qui socialise les pertes et privatise les profits, et notre démocratie imparfaite, plus proche d'un système « un dollar, une voix » que du principe « une personne, une voix », ne conjuguent leurs effets pour répandre la désillusion, dans l'économie comme dans la politique.

Article de J. Stiglitz

## Du 1 %, par le 1 %, pour le 1 %

Il n'est pas arrivé. 1 % des Américains, les plus riches, captent désormais près du quart du revenu national chaque année. Si l'on préfère parler fortune, ils en détiennent 40 %. Leur sort s'est considérablement amélioré. Il y a vingt-cinq ans, ces deux chiffres étaient 12 % et 33 %. Comment réagir ? On pourrait célébrer l'inévitabilité et le dynamisme qui ont valu aux intéressés cet heureux succès, et affirmer que la marée montante soulève tous les bateaux. On aurait tort. Si en haut de l'échelle sociale les revenus du 1 % ont augmenté de 18 % en dix ans, au milieu ils ont en fait diminué, et rudement pour les simples diplômés du secondaire de sexe masculin : 12 % de moins en un quart de siècle. Toute la croissance des dernières décennies – et plus encore – est allée aux plus riches. En matière d'égalité des revenus, l'Amérique est tout simplement raillée par tous les pays de cette « vieille Europe sclérosée » tant raillée par le président George W. Bush. Nos homologues les plus proches seraient plutôt la Russie des oligarques et l'Iran. Si nombre des anciens foyers de l'inégalité en Amérique latine, comme le Brésil, ont fait ces dernières années des efforts assez

réussis pour améliorer la dure condition des pauvres et réduire les écarts de revenus, les États-Unis ont laissé grimper l'inégalité.

Il y a bien longtemps, les économistes ont tenté de justifier les grandes inégalités qui troublaient tant les esprits au milieu du XIX<sup>e</sup> siècle – et qui font pâle figure au regard de celles de l'Amérique d'aujourd'hui. On a appelé la justification qu'ils ont trouvée « théorie de la productivité marginale ». Pour résumer, elle associait les revenus plus élevés à une productivité supérieure et à une plus forte contribution à la société. C'est une théorie que les riches ont toujours adorée. Mais les preuves de sa validité restent minces. Les grands patrons qui ont participé au déclenchement de la récession des trois dernières années – et dont la contribution à notre société, et à leurs propres entreprises, a donc été massivement négative – ont continué à recevoir de gros bonus. Dans certains cas, leurs compagnies ont été si gênées d'appeler ces rémunérations « primes de rendement » qu'elles se sont senties tenues de les rebaptiser « primes de conservation<sup>1</sup> » (même si elles ne « conservaient » rien d'autre que des résultats déplorables). Les grands innovateurs qui ont fait d'éminentes contributions à notre société, des pionniers de la génétique à ceux de l'information, n'ont reçu que des miettes, en comparaison des innovateurs financiers qui ont conduit notre économie mondiale au bord de la ruine.

Certains regardent l'inégalité des revenus et haussent les épaules. L'un gagne, l'autre perd, et alors ? L'important, disent-ils, n'est pas la répartition du gâteau, c'est sa taille. Cet argument est fondamentalement faux. Une économie où la situation de la majorité des citoyens se dégrade d'année en année – comme celle des États-Unis – n'a aucune chance de réussir à long terme. Pour plusieurs raisons.

Premièrement, l'augmentation de l'inégalité reflète un autre phénomène : la diminution des chances d'ascension sociale. Quand nous réduisons ces chances, que faisons-nous ? Nous n'utilisons

1. Officiellement, ces *retention bonus* visent à « retenir » les PDG, à les dissuader de quitter l'entreprise pour une autre qui les paierait mieux (NdT).

pas une partie de notre actif le plus précieux, notre population, de la façon la plus productive possible. Deuxièmement, nombre des distorsions qui créent l'inégalité minent l'efficacité de l'économie – celles qui sont liées au pouvoir de monopole et aux privilèges fiscaux des intérêts particuliers, par exemple. Et la nouvelle inégalité qu'elles instaurent crée ensuite de nouvelles distorsions, qui minent encore davantage l'efficacité. Pour ne donner qu'un seul exemple : parmi nos jeunes les plus talentueux, beaucoup trop sont entrés dans la finance au vu de ses rémunérations astronomiques, au lieu de s'orienter vers des activités qui nous mèneraient à une économie plus saine et plus productive.

Troisièmement, et c'est peut-être le plus important, une économie moderne a besoin d'« action collective » – d'investissements de l'État dans les infrastructures, l'éducation et la technologie. Les États-Unis et le monde ont considérablement bénéficié de la recherche parrainée par l'État qui a créé Internet, des progrès de la santé publique, etc. Mais l'Amérique souffre depuis longtemps de sous-investissement dans ses infrastructures (voyez l'état de nos autoroutes et de nos ponts, de nos voies ferrées et de nos aéroports), dans la recherche fondamentale, dans l'éducation à tous les niveaux. Pourtant, de nouvelles réductions de dépenses dans ces domaines sont à prévoir.

Ce n'est pas une surprise. C'est simplement ce qui arrive lorsque la répartition de la fortune devient déséquilibrée. Plus une société se divise par des écarts de richesse, plus les riches répugnent à dépenser l'argent pour les besoins communs. C'est qu'ils n'ont pas besoin de compter sur l'État pour avoir des parcs, une bonne éducation, des soins médicaux, ni pour assurer leur sécurité personnelle. Ils peuvent s'acheter tout cela eux-mêmes. Ce faisant, ils s'éloignent de la masse de la population et perdent l'empathie qu'ils ont pu ressentir pour elle en d'autres temps. De plus, la puissance publique les inquiète : un État fort ne pourrait-il pas utiliser ses pouvoirs pour rééquilibrer la balance, leur prendre une part de leur fortune et l'investir à des fins d'intérêt général ? Le 1 % supérieur se plaint peut-être du type d'État que nous avons en Amérique, mais en fait il l'aime tel qu'il est : trop paralysé pour

redistribuer, trop divisé pour faire autre chose que réduire les impôts.

Les économistes ne sont pas certains de pouvoir expliquer pleinement la montée de l'inégalité en Amérique. La dynamique ordinaire de l'offre et de la demande a sûrement joué un rôle : des techniques économes en main-d'œuvre ont réduit la demande d'ouvriers dans de nombreux « bons » emplois en col-bleu de classe moyenne. La mondialisation a créé un marché mondial, où les coûteux travailleurs non qualifiés des États-Unis ont été mis en concurrence avec leurs homologues bon marché d'autres pays. Des changements sociaux ont également joué – comme le déclin des syndicats, qui représentaient autrefois un tiers des travailleurs américains et n'en rassemblaient aujourd'hui que 12 %.

Mais l'une des grandes raisons pour lesquelles nous avons une telle inégalité, c'est que le 1 % le veut. L'exemple le plus frappant est la politique fiscale. La baisse des taux d'imposition des plus-values, qui constituent une part substantielle des revenus des riches, a donné aux Américains les plus fortunés, pratiquement, un « ticket gratuit ». Les monopoles et quasi-monopoles ont toujours été une source de pouvoir économique – de John D. Rockefeller au début du siècle dernier à Bill Gates à la fin. L'application laxiste des lois antitrust, notamment sous les administrations républicaines, a été un don du ciel pour le 1 %. L'inégalité actuelle est amplement due aux manipulations du système financier, rendues possibles par des changements de règles du jeu achetés et payés par ce secteur lui-même – qui a fait là un de ses meilleurs investissements de tous les temps. L'État a prêté de l'argent aux sociétés financières à un taux d'intérêt proche de 0 % et les a généreusement renflouées à des conditions favorables quand toute autre solution a disparu. Les régulateurs ont fermé les yeux sur le manque de transparence et sur les conflits d'intérêts.

Lorsqu'on pense au montant astronomique de la fortune détenue par le 1 % dans ce pays, on est tenté de voir dans la hausse de l'inégalité le type même de l'exploit américain : nous sommes partis loin derrière le peloton mais aujourd'hui nous comptons parmi les champions du monde ! Et tout indique que nous allons

poursuivre sur notre lancée pendant les années qui viennent, car la dynamique qui a rendu possible cet exploit s'autoalimente. La richesse donne du pouvoir qui donne plus de richesse. Au cours du scandale des caisses d'épargne des années 1980 – dont les dimensions, à l'aune de ce qui se fait aujourd'hui, paraîtraient presque d'un charme désuet –, une commission du Congrès a demandé au banquier Charles Keating s'il pensait que le million et demi de dollars qu'il avait distribué à une poignée d'élus cruciaux avait vraiment pu acheter de l'influence. « J'espère bien », a-t-il répondu. Dans la récente affaire *Citizens United*, la Cour suprême a consacré le droit des grandes entreprises à acheter l'État, en supprimant toute limite à leurs dépenses pour les campagnes électorales. L'intérêt personnel et la vie politique sont aujourd'hui parfaitement alignés. La quasi-totalité des sénateurs et la grande majorité des représentants arrivent au Congrès en faisant déjà eux-mêmes partie du 1 %, y restent grâce à l'argent du 1 % et savent que, s'ils servent bien le 1 %, y restent grâce à l'argent pensera quand ils partiront. En général, les principaux décideurs de l'exécutif en matière commerciale et économique sont également issus du 1 %. Si les compagnies pharmaceutiques reçoivent un cadeau de mille milliards de dollars – par une législation qui interdit au plus gros acheteur de médicaments, l'État, de négocier leurs prix –, n'en soyons pas surpris ! Si aucune loi fiscale ne peut émerger du Congrès sans mettre en place de d'appréciables réductions d'impôts pour les riches, n'ouvrons pas de grands yeux ! Au vu du pouvoir du 1 %, c'est bien ainsi qu'il faut *s'attendre* à voir le système fonctionner.

L'inégalité américaine créée dans notre société toutes les distorsions concevables. Il y a, d'abord, un effet « mode de vie » bien établi – ceux qui n'appartiennent pas au 1 % vivent de plus en plus au-dessus de leurs moyens. Le ruissellement vers le bas est peut-être chimérique en économie, mais il est bien réel pour les comportements. L'inégalité introduit des distorsions massives dans notre politique étrangère. Le 1 % sert rarement dans l'armée. Entièrement composée « d'engagés volontaires », elle ne paie pas assez pour attirer ses fils et filles – c'est un fait, et son patriotisme ne va pas plus loin. Ajoutons que la classe la plus fortunée ne sent



pas la brûlure d'une hausse des impôts quand le pays entre en guerre : l'emprunt paiera. La politique étrangère consiste, par définition, à trouver le juste équilibre entre les intérêts nationaux et les ressources nationales. Puisque le 1 % est aux commandes et n'a strictement aucun prix à payer, la notion d'équilibre et de retenue passe par-dessus bord. Il n'y a aucune limite aux aventures que nous pouvons lancer; les grandes entreprises et les firmes qui vivent des marchés publics n'ont qu'à y gagner. Dans la même veine, les règles de la mondialisation économique sont conçues pour profiter aux riches : elles encouragent la concurrence entre les pays pour attirer les *entreprises*, donc tous réduisent l'imposition des sociétés, affaiblissent les règles qui protègent la santé et l'environnement et fragilisent des droits des salariés autrefois jugés «fondamentaux», notamment le droit de négociation collective. Imaginons à quoi ressemblerait le monde si les règles étaient conçues en sens inverse – si elles encourageaient la concurrence entre les pays pour attirer les *travailleurs*. Ce serait à qui fournirait la meilleure sécurité de l'emploi, les impôts les plus légers pour les salariés ordinaires, une éducation de qualité, un environnement propre – toutes choses qui intéressent les travailleurs. Mais le 1 % n'a nul besoin de se soucier de tout cela.

Ou, plus exactement, il pense n'en avoir nul besoin. De tous les coûts imposés par le 1 % à notre société, voici peut-être le plus lourd : l'érosion de notre sentiment d'identité, où l'équité, l'égalité des chances et l'esprit collectif ont tant d'importance. L'Amérique s'est longtemps enorgueillie d'être une société équitable, dans laquelle tout le monde a des chances égales de progresser, mais ce n'est pas ce qui ressort des statistiques : les chances d'un citoyen pauvre, ou même d'un citoyen de classe moyenne, d'arriver tout en haut sont plus faibles aux États-Unis que dans de nombreux pays d'Europe. Le jeu est pipé contre eux. C'est ce sentiment de vivre dans un système injuste, où l'on n'a aucune chance, qui a mis le feu aux poudres au Moyen-Orient : la hausse des prix alimentaires et la montée du chômage de longue durée chez les jeunes n'ont été que l'étincelle. En Amérique, le chômage des jeunes oscille autour de 20 % (dans certains endroits, et pour certains groupes sociodémographiques, c'est le double) ; parmi les Américains cherchant

un emploi à temps plein, un sur six n'en trouve pas ; un Américain sur sept reçoit les bons d'alimentation (à peu près autant souffrent d'«insécurité alimentaire»). Dans ces conditions, tout indique que quelque chose a bloqué ce «ruissellement vers le bas» tant vanté qui devait faire couler l'argent, du 1 % à tous les autres. Tout cela a l'effet qu'on pouvait prévoir : le mécontentement. La participation électorale des vingtenaires aux dernières élections a été de 21 %, comme le taux de chômage.

Ces dernières semaines, nous avons vu des gens descendre dans la rue par millions pour protester contre la situation politique, économique et sociale dans les sociétés d'oppression où ils vivent. Des régimes ont été renversés en Égypte et en Tunisie. Des manifestations ont éclaté en Libye, au Yémen et à Bahreïn. De leurs luxueuses résidences à air conditionné, les grandes familles au pouvoir dans le reste de la région observent nerveusement ce qui se passe : leur tour va-t-il venir bientôt ? Elles ont raison d'avoir peur. Ce sont des sociétés où une fraction minuscule de la population – moins de 1 % – a la part du lion de la fortune; où la fortune est une source essentielle du pouvoir; où la corruption invétérée, sous diverses formes, est un mode de vie; et où les plus riches s'opposent souvent activement aux politiques qui amélioreraient l'existence de la masse de la population.

En regardant l'ardeur populaire dans les rues, posons-nous une question. Quand cela arrivera-t-il en Amérique ? C'est que nous avons, désormais, d'importants points communs avec ces lointains pays en tumulte.

Alexis de Tocqueville a évoqué autrefois un aspect de la société américaine qui constituait, selon lui, un élément essentiel de son génie particulier – il l'a nommé «l'intérêt bien entendu». L'important, c'étaient les deux derniers mots. Tout le monde a un intérêt, au sens étroit. Je veux ce qui est bon pour moi, tout de suite ! L'intérêt «bien entendu», c'est différent. C'est considérer que se soucier de l'intérêt personnel de tous les autres – autrement dit, de l'intérêt général – est, finalement, une condition préalable de son propre bien-être. Tocqueville ne suggérait nullement que ce point de vue était inspiré par un noble idéalisme. Il laissait plutôt entendre le contraire. C'était une manifestation du pragmatisme

américain. Ces malins d'Américains avaient compris une réalité de base : veiller au bien-être du gars d'en face n'est pas seulement bon pour l'âme. C'est bon pour les affaires.

Le 1 % a les meilleures maisons, la meilleure éducation, les meilleurs médecins, les meilleurs styles de vie, mais il y a une chose que son argent ne semble pas lui avoir achetée : l'intelligence de comprendre que son sort est lié à la façon dont vivent les 99 %. Au fil de l'histoire, c'est une vérité que les 1 % ont toujours fini par apprendre. Trop tard.

## Le problème du 1 %<sup>1</sup>

Posons la prémisse : l'inégalité en Amérique s'aggrave depuis des décennies. Nous en sommes tous conscients. Oui, certains à droite nient cette réalité. Mais pour les analystes sérieux, d'un bout à l'autre de l'éventail politique, c'est un fait acquis. Je ne vais pas ici rappeler toutes les données. Je me limiterai à dire que l'écart entre le 1 % et les 99 % est gigantesque en ce qui concerne le revenu annuel, et plus gigantesque encore en ce qui concerne la fortune – c'est-à-dire l'accumulation de capital et d'autres actifs. Prenons la famille Walton : les six héritiers de l'empire Walmart possèdent à eux tous une fortune d'environ 90 milliards de dollars, l'équivalent de celle des 30 % les moins riches des Américains. (Beaucoup, en bas de l'échelle, ont une richesse nette nulle ou négative, notamment après la débâcle de l'immobilier.) Warren Buffett a bien analysé la situation : « Une guerre des classes a eu lieu dans les vingt dernières années, a-t-il dit, et c'est ma classe qui a gagné. »

Donc, sur cette réalité de base, la montée de l'inégalité, il n'y a aucune discussion. Aucune. Le débat porte sur sa signification. À droite, on soutient parfois que l'inégalité est fondamentalement

1. *Vanity Fair*, 31 mai 2012.