

La Dialectique du néolibéralisme aux États-Unis : aux origines de " révolution conservatrice " et de la crise financière de 2008

Bradley Smith

▶ **To cite this version:**

Bradley Smith. La Dialectique du néolibéralisme aux États-Unis : aux origines de " révolution conservatrice " et de la crise financière de 2008. Histoire. Université Sorbonne Paris Cité, 2015. Français. NNT : 2015USPCA143 . tel-01508543

HAL Id: tel-01508543
https://theses.hal.science/tel-01508543

Submitted on 14 Apr 2017

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

UNIVERSITÉ SORBONNE NOUELLE – PARIS 3

ED 514 – École Doctorale des Études Anglophones, Germanophones et Européennes

Thèse de doctorat

Études du monde anglophone
Spécialité « Civilisation des États-Unis »

Bradley T. Smith

LA DIALECTIQUE DU NÉOLIBÉRALISME AUX ÉTATS-UNIS

Aux origines de la « révolution conservatrice » et de la crise financière de 2008

Sous la direction de Martine AZUELOS

Date de soutenance : 23 novembre 2015

Jury :

Martine AZUELOS
Professeur émérite des universités, Université Sorbonne Nouvelle – Paris 3

Emmanuel BAROT
Maître de conférences HDR, Université Toulouse – Jean Jaurès

Olivier FRAYSSÉ
Professeur des universités, Université Paris-Sorbonne (Paris 4)

Laurence GERVAIS
Professeur des universités, Université Paris Ouest Nanterre La Défense (Paris 10)

Christine ZUMELLO
Professeur des universités, Université Sorbonne Nouvelle – Paris 3

La Dialectique du néolibéralisme aux États-Unis

Aux origines de la « révolution conservatrice » et de la crise financière de 2008

L'objectif de cette thèse est d'étudier les transformations économiques, sociales, politiques et idéologiques qui caractérisent le développement du néolibéralisme aux États-Unis, depuis l'essor du mouvement conservateur qui porta Ronald Reagan au pouvoir en 1980 jusqu'à la crise financière de 2008. Par néolibéralisme, on entend une idéologie qui postule la supériorité des forces du marché et du secteur privé sur l'intervention de l'État, un ensemble de politiques qui visent à libérer ces forces des entraves étatiques, et un mode de gouvernance qui s'inspire de la gestion des entreprises privées. À la lecture des nombreux ouvrages consacrés au néolibéralisme, on peut constater un morcellement des connaissances sur certains aspects particuliers du sujet, telles que ses dimensions idéologique, politique ou internationale ; il manque des études qui tentent de concevoir le néolibéralisme à la fois dans sa globalité et dans la spécificité de son développement aux États-Unis. Il nous est paru que la méthode dite « progressive-régressive » de Jean-Paul Sartre permettrait de faire la synthèse qui manque à la littérature actuelle. Bien que Sartre ait développé cette méthode dialectique à l'attention des chercheurs en sciences humaines et sociales, ce cadre épistémologique cherche encore ses adeptes. En l'appliquant au néolibéralisme américain, nous espérons donc contribuer non seulement à la connaissance d'un grand sujet d'actualité, mais aussi au développement des méthodes de recherche dans le champ des études civilisationnistes.

The Dialectics of Neoliberalism in the United States

From the Origins of the "Conservative Revolution" to the 2008 Financial Crisis

This dissertation aims to study the economic, social, political and ideological transforamations that have caracterized the development of neoliberalism in the United States, from the rise of the conservative movement that brought Ronald Reagan to power in 1980, to the financial crisis of 2008. Neoliberalism can be defined as an ideology that claims the free market and the private sector to be superior to government intervention, as a package of economic policies that aim to liberate market forces from government constraints, and as a mode of governance based on corporate management practices. Although many studies have been published on neoliberalism, each of them tends to focus on a limited dimension of the subject, such as its ideological, political, or international dimension. Given this fragmentation, there is a lack of studies that attempt to understand the specific development of neoliberalism in the United States from a holistic point of view. In order to achieve this goal, Jean-Paul Sartre's "progressive-regressive" method appears to be an effective approach. While Sartre developed this method as an epistemological tool for the humanities, few researchers have attempted to make use of it. By applying it to the study of American neoliberalism, this dissertation hopes to contribute not only to the knowledge a topical subject, but also to the development of new research methods in the field of civilizational studies.

Mots clés : politique américaine, économie américaine, société américaine, néolibéralisme, révolution conservatrice, crise financière, dialectique, méthode progressive-régressive, Jean-Paul Sartre

Keywords: American politics, American economy, American society, neoliberalism, conservative revolution, financial crisis, dialectics, progressive-regressive method, Jean-Paul Sartre

UNIVERSITÉ SORBONNE NOUVELLE – PARIS 3
ED 514 – École Doctorale des Études Anglophones, Germanophones et Européennes
EA 4399 – Center for Research on the English-Speaking World (CREW)
Institut du Monde Anglophone
5, rue de l'École de Médecine
75006 Paris

REMERCIEMENTS

Je souhaiterais remercier très chaleureusement toutes les personnes qui m'ont apporté leur soutien pendant ces six années. Je remercie avant tout ma directrice, Martine Azuelos, de m'avoir accordé sa confiance en acceptant de diriger cette thèse, pour son aide et ses conseils, sa qualité d'écoute, sa patience, mais aussi et surtout pour son exigence.

Je souhaiterais également remercier Jacques-Henri Coste, Christine Zumello, Régine Hollander, Jean-Baptiste Velut, et toute l'équipe de CERVAPAS pour l'intérêt qu'ils ont porté à mon projet et pour leurs conseils précieux lors d'une réunion de notre groupe de recherche.

Toute ma gratitude va aussi à l'équipe, actuelle et ancienne, du séminaire « Marx au XXI^{e} siècle » — Jean Salem, Isabelle Garo et Statis Kouvelakis, qui m'ont tous porté leur soutien dès les premiers moments de mes recherches.

J'ai particulièrement apprécié le soutien d'Emmanuel Barot sur ce projet, pas simplement pour sa sensibilité à l'approche sartrienne, mais aussi pour tous ses encouragements.

Je remercie également Laurence Gervais et Olivier Frayssé d'avoir accepté de siéger dans ce jury.

Lors d'un colloque international en 2012, j'ai eu le plaisir de rencontrer James McBride et Leo Panitch, qui ont manifesté un vif intérêt pour mon projet, ce que j'ai beaucoup apprécié. Un grand merci à Alix Meyer et Elisa Chelle qui m'ont sollicité pour participer à l'atelier qu'ils organisaient au Congrès de l'AFEA en mai dernier pour présenter mes recherches.

J'ai également eu la chance de bénéficier du soutien de Paul Boccara, Catherine Mills, Yves Dimicoli et Frédéric Rauch, qui m'ont été d'une grande aide sur les aspects économiques de mon projet.

De nombreux amis m'ont encouragé dans mes recherches. Clément Mouhot,

Eylem Samanci, Nicolas Dutant ont beaucoup nourri les discussions, et je souhaiterais adresser toute ma gratitude à Lucie de Carvalho, Elizabeth Lévy, Julie Murat, Nicolas Pommé, Manon Siracusa, Guillaume Siracusa, François Gras, Valérie Guignand-Hernandez, Stéphane Hernandez, pour leur encouragements incessants et leur soutien inébranlable.

Je souhaiterais remercier très chaleureusement ma famille, qui a toujours été là pour moi et qui m'a tant soutenu dans mes projets. Je remercie également la famille Fauquert pour leur soutien et Pierre-André Huglo pour ses paroles bienveillantes et encourageantes dans les derniers moments.

Enfin, je tiens à adresser un remerciement tout particulier à Elisabeth Fauquert, elle seule sait que, sans elle, cette thèse ne serait pas devenue ce qu'elle est aujourd'hui.

SOMMAIRE

Remerciements 5
Sommaire 7
Introduction 9
Première partie : Vers un « nouveau commencement ? » **47**
Chapitre premier : « Le problème, c'est l'État » 51
Chapitre II : Le déclin de l'économie américaine ? 85
Chapitre III : Aux racines socio-économiques d'une crise politique 139
Conclusion de la première partie 208
Deuxième partie : Vous avez dit « consensus » ? **225**
Chapitre IV : La solution, c'est l'État 229
Chapitre V : À l'assaut du consensus libéral 280
Chaptire VI : Vers un consensus néolibéral ? 336
Conclusion de la deuxième partie 427
Troisième partie : Le château de cartes **431**
Chapitre VII : Le rétablissement de l'économie américaine ? 435
Chapitre VIII : La politique néolibérale et les racines socio-économiques de la crise financière de 2008 483
Conclusion **547**
Bibliographie 553
ANNEXES 573
Index 591
Table des figures et des tableaux 601
Table des matières **607**

Introduction

I. — LA CRISE FINANCIÈRE DE 2008 : VERS UN TOURNANT DE LA POLITIQUE AMÉRICAINE ?

En septembre 2008, les institutions financières américaines subirent une crise d'une ampleur jamais connue depuis le krach de 1929. Provenue d'une bulle spéculative qui s'était formée dans le marché des prêts hypothécaires à risque aux États-Unis (les *subprimes*), cette crise se propagea rapidement à la finance internationale et à l'économie réelle sur l'ensemble de la planète. Étant donné la gravité de la situation, on pouvait craindre le début d'une nouvelle Grande Dépression.

Or, les dirigeants américains semblaient avoir tiré des leçons de la crise des années 1930.

Après le krach de 1929, au moins quatre idées avaient conduit l'État fédéral et la Réserve fédérale (Fed) à mener des politiques qui aggravaient la crise : 1° l'idée que le budget fédéral devait toujours être à l'équilibre ; 2° l'idée qu'il fallait laisser la liquidation de l'économie suivre son cours afin d'« éliminer la pourriture du système[1] » ; 3° l'idée que la protection de l'étalon-or devait être la priorité de la politique monétaire ; 4° l'idée qu'il fallait défendre l'économie américaine contre la concurrence internationale au moyen de tarifs protectionnistes[2]. Ainsi, afin d'éliminer le déficit qui était apparu fin 1930, le président Hoover incita le Congrès à voter une augmentation des impôts qui prit effet en 1932, en pleine récession. Le Trésor et la Fed se gardèrent d'enrayer les faillites bancaires en chaîne ou de stimuler l'économie

1. Propos d'Andrew Mellon, secrétaire au Trésor dans l'administration de Herbert Hoover. Cité dans Samuel Rosenberg, *American Economic Development since 1945*, New York, Palgrave Macmillan, 2003, p. 9 : « "*Liquidate labor, liquidate stocks, liquidate the farmers, liquidate real estate […] purge the rottenness out of the system*." »

2. Cf. *ibid*., p. 8-9. Cette analyse est partagée par John K. Galbraith (Voir John K.Galbraith, *The Great Crash : 1929* [1954], Harmondsworth, Penguin, 1961, p. 199-202 et 208).

en y injectant de grandes quantités de liquidités. La Fed augmenta ses taux d'intérêt en 1931 afin d'éviter la fuite des réserves d'or vers l'étranger, ce qui augmenta le coût du crédit. Et en 1930, le Congrès vota le *Smoot-Hawley Tariff Act* qui haussa les tarifs sur de nombreuses importations. L'augmentation des impôts et des taux d'intérêt, conjuguée à une politique monétaire restrictive, ralentirent d'autant plus l'économie nationale, tandis que la montée du protectionnisme entraîna une chute du commerce international. C'est ainsi que ces politiques alimentèrent la Grande Dépression[1].

Pour que l'histoire ne se répète pas, l'État fédéral et la Fed répondirent à la crise de 2008 d'une tout autre manière. Les réductions d'impôts votées par le Congrès sous la présidence de George W. Bush, et qui devaient prendre fin en 2010, furent maintenues et prolongées sous la présidence de Barack Obama[2]. L'*Emergency Economic Stabilization Act* (2008), conçu par le secrétaire au Trésor Henry Paulson en collaboration avec le président de la Fed Ben Bernanke, autorisa le Trésor à allouer jusqu'à 700 milliards de dollars au sauvetage des grandes institutions financières et de l'industrie automobile. L'*American Recovery and Reinvestment Act* (2009) débloqua 787 milliards de dollars pour relancer l'activité économique. La Fed ramena ses taux d'intérêt au niveau le plus bas depuis l'après-guerre (0,00 – 0,25 %). Enfin, l'administration Obama défendit une politique commerciale de libre-échange. L'ensemble de ces mesures semble avoir permis d'atténuer les conséquences de la crise et d'éviter qu'elle ne se transforme en une seconde Grande Dépression. Néanmoins, un taux de chômage élevé et un taux de croissance faible persistèrent pendant plusieurs années. On parle ainsi de la « Grande Récession » pour qualifier la phase économique qui s'ouvre avec la crise des *subprimes*.

En apparence, l'intervention de l'État fédéral dans le sauvetage et la stabilisation de l'économie américaine semblait marquer un tournant politique : on pensait assister au début d'une nouvelle ère de politiques interventionnistes. Ce tournant aurait été comparable à celui du *New Deal* de Franklin D. Roosevelt en 1933-37, lorsque l'État fédéral assuma un rôle plus important dans la vie économique, en renforçant l'appareil réglementaire et en développent un système national de protection sociale. L'élection de Barack Obama à la présidence en 2008 suscita l'enthousiasme de ceux

1. Cf. S. Rosenberg, *American Economic Development*, *op. cit.*, p. 8-9.

2. Il s'agit, d'une part, du *Economic Growth and Tax Relief Reconciliation Act of 2001* et du *Jobs and Growth Tax Relief Reconciliation Act of 2003*, et d'autre part, du *Tax Relief, Unemployment Insurance Reauthorization, and Job Creation Act of 2010* et de l'*American Taxpayer Relief Act of 2012*.

qui appelaient de leurs vœux à un « *new New Deal*[1] ». Le magazine *Newsweek* alla jusqu'à affirmer : « Nous sommes tous socialistes maintenant » — le socialisme désignant ici, non pas un régime à la soviétique, mais un État interventionniste à l'européenne[2]. Sur le plan intellectuel, on parlait d'un retour aux idées de John Maynard Keynes[3], dont les théories sur l'intervention de l'État dans l'arène économique n'étaient plus en vogue depuis de nombreuses années[4]. Même les idées de Karl Marx jouissaient d'un renouveau d'intérêt ; Nouriel Roubini lui-même admit la pertinence de la théorie marxienne pour comprendre la crise[5].

Bien entendu, l'idée que nous serions entrés dans une nouvelle ère peut prêter à discussion. Mais qu'elle soit vraie ou non, elle nous invite à réfléchir sur la nature la période qui précède à la crise. Théoriquement, cette période s'ouvre avec l'élection de Ronald Reagan à la présidence en 1980, présidence baptisée la « révolution reaganienne », ou encore la « révolution conservatrice »[6] ; elle se poursuit avec la victoire historique des républicains aux élections législatives de 1994[7], alors que Bill Clinton, « Nouveau démocrate » modéré[8], est à la Maison-Blanche ; enfin, elle s'achève avec la présidence de George W. Bush, qui débouche sur la crise financière et économique et sur la victoire des démocrates aux élections présidentielle et législative de 2008. Le fil conducteur des politiques économiques de cette période aurait été la réduction du rôle de l'État fédéral dans la vie économique, au moyen de déréglementations, de privatisations, d'accords de libre-échange et de réductions des dépenses

1. Voir, par exemple, Peter Beinart, « The New Liberal Order », *Time* [en ligne], 13 novembre 2008, http://www.time.com/time/magazine/article/0,9171,1858873,00.html (consulté le 2 février 2014) ; et Paul Krugman, *The Conscious of a Liberal*, New York, Norton, 2009, p. ix.

2. Jon Meacham, « We are all socialists now », *Newsweek* [en ligne], 6 fév 2009, http://www.newsweek.com/we-are-all-socialists-now-82577 (consulté le 2 février 2014).

3. Voir, par exemple, Robert Skidelsky, *Keynes : The Return of the Master*, New York, Public Affairs, 2009.

4. Voir John Maynard Keynes, *General Theory of Employment, Interest, and Money* (1936), New York, Harvest, 1964.

5. « Nouriel Roubini : Karl Marx Was Right », *The Wall Street Journal* [en ligne], 12 août 2011, http://online.wsj.com/video/68EE8F89-EC24-42F8-9B9D-47B510E473B0.html (consulté le 2 février 2014). Professeur à la Stern School of Business à New York University, Roubini a également travaillé au Fonds monétaire international (FMI), à la Fed, à la Banque mondiale, et il a fait partie de l'administration de Bill Clinton en tant qu'économiste en chef au White House Council of Economic Advisors et en tant que conseiller principal du secrétaire au Trésor Timothy Geithner.

6. Voir, par exemple, Rowland Evans et Robert Novak, *The Reagan Revolution : An Inside Look at the Transformation of the U.S. Government*, New York, E.P. Dutton, 1981 ; Gil Troy, *The Reagan Revolution : A Very Short Introduction*, Oxford, Oxford University Press, 2009 ; et Lee Edwards, *The Conservative Revolution : The Movement that Remade America*, New York, Free Press, 1999.

7. C'est la première fois depuis 1955 que les deux chambres du Congrès passent aux mains des républicains.

8. Le courant centriste des « Nouveaux démocrates » apparaît pendant les années Reagan. Ils défendent le libéralisme économique et des politiques sociétales modérées.

sociales. Le « conservatisme » est le terme le plus courant aux États-Unis pour désigner de telles politiques, qui visent à renverser l'héritage du *New Deal* que défendent les « libéraux »[1]. Il existe cependant un autre terme que l'on emploie dans le reste du monde, notamment en Europe et en Amérique latine, et qui s'impose de plus en plus dans les cercles académiques américains : il s'agit du « néolibéralisme ».

Les études sur le néolibéralisme, déjà nombreuses avant l'éclatement de la crise, se sont multipliées depuis 2008[2]. Le besoin théorique et pratique de comprendre à la fois les sources de la crise et le rôle qu'aurait pu y jouer les politiques menées aux États-Unis depuis la « révolution conservatrice » est d'une grande actualité. Cette thèse a pour ambition de contribuer à la compréhension, d'une part, des conditions de possibilité du tournant néolibéral aux États-Unis dans les années 1970-80 et, d'autre part, de la dynamique des politiques néolibérales menées par l'État fédéral depuis les années Reagan jusqu'à la crise de 2008.

Or, une première question s'impose au chercheur qui projette de mener une telle étude : celle de l'emploi du terme « néolibéralisme » lui-même. En effet, à considérer la littérature sur le sujet, force est de constater que le mot comporte des ambiguïtés et qu'il n'est pas idéologiquement neutre dans la mesure où ce sont surtout ses critiques qui l'emploient. Les acteurs politiques et théoriciens communément identifiés comme « néolibéraux », en revanche, ne se définissent pas eux-mêmes ainsi. D'où vient ce décalage ? La légitimité scientifique du terme est-elle pour autant compromise ? Avant de présenter les diverses interprétations du néolibéralisme, il convient de répondre à ces questions préliminaires.

II. — LE « NÉOLIBÉRALISME » : UNE CATÉGORIE SCIENTIFIQUE ?

Taylor C. Boas et Jordan Gans-Morse ont démontré que le terme « néolibéralisme » a pris une connotation asymétriquement négative à partir de son association aux réformes radicales du général Pinochet au Chili et d'autres dictateurs en Amé-

1. Le *New Deal* marque un tournant dans la terminologie politique américaine : depuis cette époque, en matière de politique économique, le « conservatisme » désigne les défenseurs du libéralisme économique au sens classique, tandis que les « libéraux » — que l'on appelle également les « libéraux modernes » — défendent un interventionnisme progressiste de type keynésien.

2. Voir la bibliographie en fin de volume.

rique du Sud dans les années 1970[1]. Ces pays auraient été les premiers laboratoires pour l'application à grande échelle des idées de Friedrich A. Hayek, de Milton Friedman et des économistes néoclassiques de l'Université de Chicago. Hostiles au keynésianisme, ces économistes prônaient une réduction considérable de l'intervention économique de l'État au profit des forces du marché et des initiatives du secteur privé. Leurs idées et les réformes qu'elles peuvent inspirer se seraient ensuite répandues aux quatre coins de la planète lors des décennies suivantes, à commencer par l'arrivée au pouvoir de Deng Xiaoping en Chine en 1978, de Margaret Thatcher au Royaume-Uni en 1979 et de Ronald Reagan aux États-Unis en 1981. Pour les critiques, les conséquences sociales, politiques et économiques des réformes « néolibérales » auraient été au mieux mitigées, au pire désastreuses, notamment lorsqu'elles furent appliquées dans le cadre des dictatures militaires de l'Amérique latine ou dans les pays de l'ancien bloc soviétique. Dès lors, on peut comprendre que les défenseurs de ces idées et réformes économiques se soient éloignés du terme « néolibéralisme » au profit d'expressions connotées plus positivement, se présentant comme défenseurs du « libre marché » (*free market economy*). Voilà donc une explication de l'emploi asymétrique du terme[2].

Mais faut-il en conclure que le « néolibéralisme » n'est qu'un slogan polémique et militant, dépourvu de valeur scientifique ? On pourrait le craindre si le terme ne désignait pas de phénomènes précis. Boas et Gans-Morse déplorent un manque de définitions du concept[3] ; en revanche, Serge Audier, dans son étude sur le sujet, estime que « [l]es définitions du mot sont relativement convergentes » et que le néolibéralisme « s'impose […] désormais comme une catégorie incontournable dans les recherches scientifiques »[4].

Selon Audier, la consécration scientifique de cette nouvelle catégorie se manifeste, entre autres, par son inclusion « dans la prestigieuse collection des Presses de l'université d'Oxford, "A Very Short Introduction[5]" ». Cet ouvrage synthétique fournit au néolibéralisme une définition à la fois claire et souple qui réunit trois emplois

1. Taylor C. Boas et Jordan Gans-Morse, « Neoliberalism : From New Liberal Philosophy to Anti-Liberal Slogan », *Studies in Comparative International Development*, n° 44, 2009, p. 150. Il s'agit des dictatures militaires en Argentine (1976-1983), au Brésil (1964-1985), au Chili (1973-1990) et en Uruguay (1973-1985).

2. Cf. *Ibid*., p. 152.

3. *Ibid*., p. 138-140.

4. Serge Audier, *Néo-libéralisme(s) : une archéologie intellectuelle*, Paris, Grasset, 2012, p. 10-11.

5. *Ibid*., p. 11 ; Manfred B. Steger et Ravi K. Roy, *Neoliberalism : A Very Short Introduction*, Oxford, Oxford University Press, 2010.

convergents du mot dans les recherches scientifiques. En effet, bien que le néolibéralisme soit une notion assez large, il désigne néanmoins un ensemble de phénomènes parfaitement identifiables qui peuvent se décliner en « trois dimensions complémentaires : […] ce serait d'abord une idéologie, ensuite un mode de gouvernance, et enfin un catalogue de préconisations économiques[1] ».

La dimension idéologique concerne le discours qui vise à persuader le public que la libéralisation de l'économie, le recul de l'État et le déploiement du libre marché à l'échelle mondiale sont les seules manières de maximiser la liberté individuelle, de résoudre tous les problèmes économiques et de créer le meilleur des mondes possibles. Les pouvoirs autorégulateurs du marché et l'efficacité du secteur privé sont présentés comme supérieurs à la régulation étatique et à l'administration publique. À partir de là, tous ceux qui véhiculent ce discours, que ce soient des théoriciens comme Hayek et Friedman ou des acteurs politiques comme Reagan et Thatcher, peuvent être qualifiés de « néolibéraux ».

Ensuite, le mode de gouvernance néolibéral consiste à réformer l'administration et les institutions publiques sur le modèle de l'entreprise privée, selon « des valeurs et des pratiques entrepreneuriales comme la compétitivité, l'intérêt personnel et la décentralisation[2] ». Là encore, il s'agit d'un phénomène clairement identifié aux États-Unis sous le nom de *New Public Management* (NPM). On peut le voir à l'œuvre notamment dans le « nouveau fédéralisme » lancé d'abord sous la présidence de Richard Nixon et repris ensuite par Reagan, Clinton et les présidents Bush[3].

Enfin, dans sa troisième dimension, « le néo-libéralisme se concrétise notoirement dans un ensemble de préconisations de politiques économiques qui peut se résumer par la formule "D-L-P" : "1/ Dérégulation (de l'économie) 2/ Libéralisation (du commerce et de l'industrie) ; et 3/ Privatisation (des entreprises d'État)[4]" ». Dans le cas des États-Unis, toutes ces politiques dites « néolibérales » peuvent être identifiées dans les textes de loi qui prévoient la déréglementation et la libéralisation de

1. Serge Audier, *Néo-libéralisme(s)*, *op. cit.*, p. 11 ; M.B. Steger et R.K. Roy, *Neoliberalism*, *op. cit.*, p. 11.

2. S. Audier, *Néo-libéralisme(s)*, *op. cit.*, p. 12.

3. Voir George D. Brown, « Le nouveau fédéralisme : la question de la décentralisation aux États-Unis », *Revue internationale de droit comparé*, vol. 35 n° 3, juillet-septembre 1983, p. 497-508 ; Jack Godwin, *Clintonomics : How Bill Clinton Reengineered the Reagan Revolution*, New York, Amacom, 2009, p. 153 sq ; Christopher Hood, « A Public Management for All Seasons ? », *Public Administration*, n° 69, printemps 1991, p. 3-19 ; et *idem.*, « The "New Public Management" in the 1980s : Variations on a Theme », *Accounting, Organizations and Society*, vol. 20 n° 2/3, 1995, p. 93-109.

4. S. Audier, *Néo-libéralisme(s)*, *op. cit.*, p. 12 ; M.B. Steger et R.K. Roy, *Neoliberalism*, *op. cit.*, p. 14.

certaines industries, dans la prolifération des accords de libre-échange et dans la délégation au secteur privé de services qui relevaient précédemment de l'administration publique. Ce catalogue de réformes économiques fut même baptisé le « consensus de Washington » dans la mesure où l'État fédéral américain, le Fonds monétaire international (FMI) et la Banque mondiale — tous les trois situés à Washington — le promouvaient dans le monde entier entre les années 1980 et 2000[1].

La convergence de ses trois dimensions peut se déchiffrer aisément. L'idéologie néolibérale peut se comprendre comme l'effort de justifier aux yeux du public le bien-fondé des réformes de l'économie et de l'administration publique définies ci-dessus. À l'inverse, ces politiques économiques et modes de gouvernance partagent le même parti pris en faveur du marché et du secteur privé que l'on trouve dans l'idéologie. Certes, on peut constater des décalages entre la théorie et la pratique néolibérales ; c'est même une des tâches du chercheur que de les relever. Néanmoins, ces trois dimensions semblent converger suffisamment pour être classées sous la même rubrique de « néolibéralisme ».

Ainsi, que l'on défende ou décrie cette idéologie, ce mode de gouvernance et ces politiques économiques, chaque type de phénomène est clairement défini, empiriquement identifiable, et peut donc faire l'objet d'une étude scientifique rigoureuse. Par conséquent, c'est cette définition tripartite du « néolibéralisme » que nous emploierons dans cette étude.

III. — L'AMBIVALENCE DE L'ÉTAT NÉOLIBÉRAL

Si cette définition tripartite est opératoire dans la mesure où elle permet d'identifier les phénomènes singuliers à étudier, la nature précise de chaque dimension et des rapports entre elles demeure problématique. En particulier, un examen de la littérature révèle une certaine ambivalence dans les interprétations de la nature de l'État néolibéral[2] et de son rapport à l'interventionnisme.

Une première interprétation a prévalu au moment de la crise de 2008. Nous avons

1. John Williamson, « What Washington Means by Policy Reform » (1990), *Peterson Institute for International Economics*, 2002, http://www.iie.com/publications/papers/paper.cfm?researchid=486 (consulté le 10 oct. 2015). Voir aussi Noam Chomsky, *Le profit avant l'homme,* Paris, Fayard, 2003, p. 53 sq.

2. Par « État néolibéral » il faut entendre un État qui met en œuvres des politiques néolibérales.

vu que, compte tenu de la réponse interventionniste de l'État fédéral américain, de nombreux observateurs crurent à la fin du néolibéralisme et à un retour à l'interventionnisme. Ceux qui ne croyaient pas aux pouvoirs autorégulateurs du marché, notamment les économistes keynésiens, parlaient volontiers de la banqueroute de l'idéologie néolibérale : la crise aurait sonné la fin des « années Friedman » et du « fondamentalisme de marché » ; on pouvait dire « adieu à la révolution néoclassique » et espérer un retour aux politiques interventionnistes qui, au milieu du XX^e^ siècle, auraient créé davantage de stabilité et de bien-être socio-économiques[1]. Cette interprétation reposait sur une opposition binaire entre le néolibéralisme, conçu comme une réactivation de la théorie du laisser-faire dans le libéralisme classique du XIX^e^ siècle, et le libéralisme keynésien, qui rejette cette théorie au profit de l'intervention accrue, mais toujours limitée, de l'État. Autrement dit, le néolibéralisme, ce serait moins d'État, et le keynésianisme plus d'État. On pourrait alors, à l'instar de Robert Skidelsky, comprendre l'histoire comme une succession inlassable de phases d'augmentation et de recul de l'intervention étatique[2].

Il est tentant d'équivaloir le néolibéralisme au laisser-faire dans la mesure où, à la surface, on trouve dans chacune de ses trois dimensions un éloge du marché et une critique de l'interventionnisme. Or, comme en atteste l'historiographie contemporaine, il s'agit d'une opposition somme toute simpliste. L'État néolibéral est bien plus complexe, en pratique comme en théorie.

1. Le néolibéralisme en pratique : un interventionnisme de classe ?

Il est significatif que, dès 2008, les auteurs ayant mené des études approfondies sur le néolibéralisme en pratique aient été plutôt dubitatifs quant à l'idée d'un véritable tournant politique aux États-Unis. Puisant souvent dans le répertoire marxiste, ces auteurs voient dans le néolibéralisme, non pas un recul net de l'État, mais un projet politique qui, depuis les crises des années 1970, s'appuie sur une forme très

1. Cf. J. Bradford Delong, « Les années Friedman sont terminées », *Project Syndicate* [en ligne], 27 fév. 2008, http://www.project-syndicate.org/commentary/the-end-of-the-age-of-friedman/french (consulté le 2 février 2014) ; P. Krugman, *The Conscious of a Liberal, op. cit.* ; R. Skidelsky, « Économie : adieu à la révolution néoclassique », *Project* Syndicate [en ligne], 15 septembre 2008, http://www.project-syndicate.org/commentary/farewell-to-the-neo-classical-revolution/french (consulté le 2 février 2014) ; et Joseph Stiglitz, « La fin du néo-libéralisme ? », *Project Syndicate* [en ligne], 7 juillet 2008, http://www.project-syndicate.org/commentary/the-end-of-neo-liberalism-/french (consulté le 2 février 2014).

2. Voir R. Skidelsky, « Économie : adieu à la révolution néoclassique », *op. cit.*

particulière d'intervention étatique — accompagnée, certes, d'une réduction d'autres formes d'intervention — pour restaurer et consolider le pouvoir de la « classe capitaliste[1] » et les conditions de l'accumulation du capital.

Tels sont le point de vue et la terminologie de Gérard Duménil, de Dominique Lévy et de David Harvey[2]. Ces chercheurs défendent la thèse selon laquelle la « stagflation » des années 1970 provoqua une rupture dans le « compromis de classe » qui aurait caractérisé le « libéralisme encastré » (*embedded liberalism*) des trois décennies d'après-guerre[3]. L'accumulation du capital aurait réclamé désormais l'élimination des entraves que lui imposaient le pouvoir des syndicats et le poids fiscal de l'État-providence. Avec un taux moyen de profit en baisse, la classe capitaliste serait passée à l'offensive en finançant la production de l'idéologie néolibérale par des *think tanks* et les forces politiques susceptibles de mettre ces idées en pratique ; le but aurait été d'augmenter le taux de profit en sapant le pouvoir des syndicats de maintenir des salaires élevés, et en réduisant les impôts sur les entreprises et les hauts revenus. Par ailleurs, Noam Chomsky et Howard Zinn soulignent que la classe dirigeante s'inquiétait de la radicalisation des mouvements sociaux depuis les années 1960. À travers des organisations comme la Commission trilatérale, fondée en 1973 par le grand financier David Rockefeller, elle œuvrait à une coordination internationale pour contenir « un excès de démocratie » et pour restaurer l'autorité gouvernementale face aux forces anticapitalistes ; il s'agissait là de poser la question de la « gouvernabilité des démocraties » et de jeter les bases du mode de gouvernance néolibéral défini ci-dessus[4]. Or, l'endiguement du pouvoir syndical et des mouvements radicaux au profit du pouvoir du capital, ce n'est pas tout à fait une po-

1. Le terme « classe capitaliste » désigne les propriétaires et gestionnaires du capital financier, industriel et commercial.

2. Gérard Duménil et Dominique Lévy, *Crise et sortie de crise : Ordre et désordres néolibéraux*, Paris, PUF, 2000 ; *idem*., *The Crisis of Neoliberalism*, Cambridege (Mass.), Harvard University Press, 2011 ; *idem*., « Neoliberal Dynamics : Toward a New Phase ? », *in* K. van der Pijl, L. Assassi et D. Wigan (dir.), *Global Regulation : Managing Crises after the Imperial Turn*, New York, Palgrave Macmillan, 2004, p. 41-63 ; David Harvey, *A Brief History of Neoliberalism*, Oxford, Oxford University Press, 2005, p. 19 ; *idem*., « Is This Really the End of Neoliberalism ? The Crisis and the Consolidation of Class Power », *Counterpunch* [en ligne], 13-15 mars 2009, http://www.counterpunch.org/2009/03/13/is-this-really-the-end-of-neoliberalism/ (consulté le 14 mars 2014) ;

3. Dans ce « compromis de classe » du « libéralisme encastré », les capitalistes acceptaient le principe des négociations syndicales et de la mise au pas des salaires avec les gains de productivité à condition que les salariés acceptent la discipline et les conditions de travail de l'économie d'après-guerre.

4. Voir Michael Crozier, Samuel P. Huntington et Joji Watanuki, *The Crisis of Democracy : Report on the Governability of Democracies to the Trilateral Commission*, New York, New York University Press, 1975 ; Noam Chomsky, *Le profit avant l'homme*, *op. cit*., p. 109 ; Howard Zinn, *Une histoire populaire des États-Unis : De 1492 à nos jours*, Marseille, Agone, 2002, p. 627-630.

litique de laisser-faire : c'est un interventionnisme pro-capitaliste.

Outre des mesures de discipline imposées à la classe des salariés, la restauration de l'accumulation du capital et du pouvoir de la classe capitaliste se serait aussi fait, selon ces auteurs, au moyen d'un processus de « financiarisation ». C'est à travers ce processus que le système de crédit se développa de manière phénoménale, mais aussi que la maximisation de la rentabilité financière et la priorité des intérêts des actionnaires devinrent le *modus operandi* des grandes entreprises, ainsi que le *leitmotiv* des politiques économiques. Le rôle de l'État dans ce processus aurait été de « protéger les institutions financières à tout prix[1] » et de créer les conditions juridiques de leur développement à travers la déréglementation financière et la protection accrue des droits des actionnaires. Harvey estime que les crises financières depuis les années 1970, notamment la crise fiscale de la ville de New York en 1975, la crise des *savings and loan* en 1987 et celle de la bulle internet à la fin des années 1990, ne remirent pas en cause le pouvoir de la finance, mais au contraire le renforcèrent dans la mesure où les créditeurs purent faire pression sur les autorités publiques pour promouvoir des réformes structurelles en leur faveur. Harvey équivaut ainsi la crise de 2008 à une forme de « coup d'État financier » :

> Ce qui s'est passé aux États-Unis c'est que huit hommes nous ont donné un document de trois pages qui nous mettait un pistolet sur la tempe et qui disait : « Vous avez intérêt à nous donner 700 milliards de dollars ! » Cela ressemble selon moi à un coup d'État financier, contre le gouvernement et la population américains. Cela signifie que vous n'allez pas sortir de cette crise avec une crise de la classe capitaliste ; vous allez en sortir avec une classe capitaliste plus consolidée que jamais[2].

Le document que mentionne Harvey est le plan Paulson qui servit de cadre à l'*Emergency Economic Stabilization Act of 2008*. Et, de fait, on a pu constater le parti pris de l'intervention étatique en faveur du capital dès les lendemains de la crise. En octobre 2008, par exemple, Slovoj Zizek tourna en ridicule l'idée que l'intervention de l'État fédéral américain était « l'aube du socialisme d'État aux États-Unis ». « Si tel est le cas, écrit-il, c'est en un sens bien singulier : une mesure

1. D. Harvey, « Is This Really the End of Neoliberalism ? », *op. cit* : « *One of the basic principles that was set up in the 1970s was that state power should protect financial institutions at all costs.* »

2. *Ibid.* : « *What happened in the US was that 8 men gave us a 3 page document which pointed a gun at everybody and said 'give us $700 billion or else'. This to me was like a financial coup, against the government and the population of the US. Which means you're not going to come out of this crisis with a crisis of the capitalist class; you're going to come out of this with a far greater consolidation of the capitalist class than there has been in the past.* »

"socialiste" dont le but premier n'est pas de venir en aide aux pauvres, mais aux riches, non pas à ceux qui empruntent, mais à ceux qui prêtent[1]. » Ce sont effectivement les grandes institutions financières qui bénéficièrent des plans de sauvetage, non pas les millions d'Américains qui se faisaient expulser de chez eux et perdaient leur emploi lors de la crise des *subprimes*. Harvey reconnaît que l'intervention de l'État fédéral semble difficile à réconcilier avec la théorie néolibérale qui insiste sur les pouvoirs auto-correcteurs du marché ; mais il considère que, à partir du moment où l'on conçoit le néolibéralisme avant tout comme un projet politique de classe dont le succès se mesure en termes de consolidation du pouvoir capitaliste dans une économie de marché, c'est la pratique qui prime — quitte à s'écarter par moments de la théorie pure[2]. Ce « pragmatisme néolibéral » se résume bien dans ces propos de George W. Bush qui, lorsqu'on l'interrogea sur l'ironie de son soutien à une intervention fédérale face à la crise, lui qui s'était fait un grand défenseur du libre marché, s'expliqua ainsi : « J'ai abandonné les principes du libre marché pour sauver l'économie de marché[3]. »

Ces lectures de la crise et de la nature de l'État néolibéral rejoignent celle de Naomi Klein. Dans *La Stratégie du choc*, elle qualifie le néolibéralisme de régime « corporatiste » qui « gomme les frontières entre le Gouvernement […] et l'Entreprise » :

> [Ce régime] se caractérise au premier chef par d'immenses transferts de ressources publiques vers le secteur privé, démarche qui s'accompagne souvent d'une explosion de l'endettement, d'un accroissement de l'écart entre les riches à outrance et les pauvres sans importance et d'un nationalisme exacerbé qui justifie des dépenses colossales dans le domaine de la sécurité[4].

Cette définition nous permet d'apprécier d'autres aspects de la période néolibérale. Il est indéniable que l'écart entre les riches et les pauvres aux États-Unis s'est creusé depuis les années 1980, comme le montrent les chiffres du *Congressional Budget*

1. Slavoj Zizek, « Lutte des classes sur Wall Street », *Le Monde* [en ligne], 9 octobre 2008, http://www.lemonde.fr/idees/article/2008/10/09/lutte-des-classes-a-wall-street-par-slavoj-zizek_1104997_3232.html (consulté le 3 février 2014).

2. D. Harvey, *A Brief History of Neoliberalism, op. cit.*, p. 19 et 74.

3. « Bush: 'I've Abandoned Free Market Principles to Save the Free Market System' », *Think Progress* [en ligne], 16 déc 2008, http://thinkprogress.org/2008/12/16/bush-free-market/ (consulté le 15 mars 2014).

4. Naomi Klein, *La stratégie du choc : la montée d'un capitalisme du désastre* (*The Shock Doctrine : The Rise of Disaster Capitalism*, 2007), Paris, Actes Sud, 2008, p. 26.

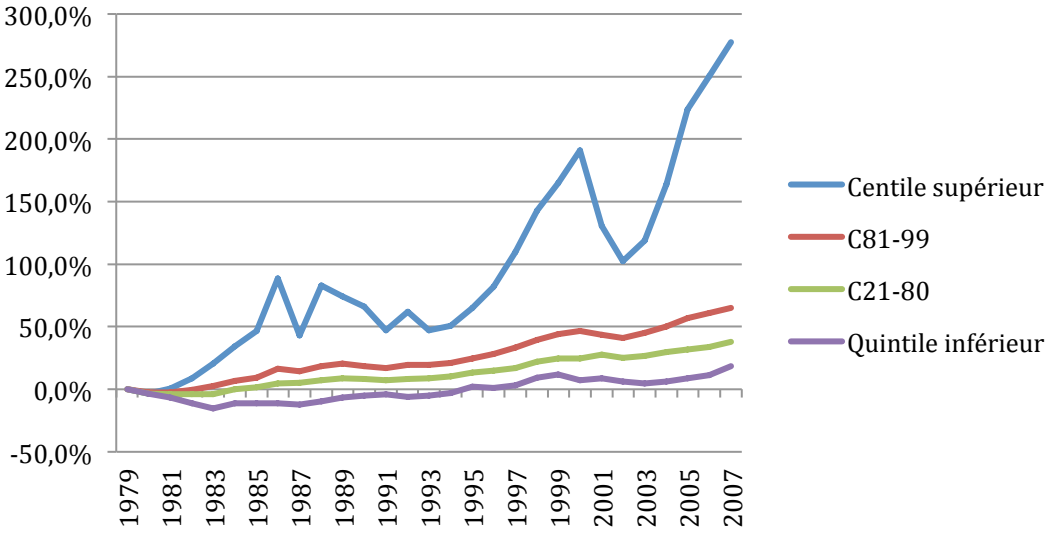


Figure 0.1 : Croissance cumulative du revenu moyen des ménages après-impôt, par fractale des ménages, 1979-2007
Source : Figure établie par l'auteur à partir de : Congressional Budget Office, « Figure 2 : Cumulative Growth in Average After-Tax Income, by Income Group », Supplemental data to Congressional Budget Office, *Trends in the Distribution of Household Income Between 1979 and 2007*, octobre 2011, https://www.cbo.gov/publication/42729#title0 (consultéle 29 sept. 2015).

Office (Figure 0.1). On constate également une forte augmentation de l'endettement de l'État fédéral sur la même période, avec la dette en pourcentage du PIB passant de 33,2 % en 1980 à 85,1 % en 2009[1]. Depuis les attentats du 11 septembre 2001, des politiques « sécuritaires », aux accents nationalistes, s'incarnent notamment dans l'*USA PATRIOT Act* (2001) et dans les guerres antiterroristes très coûteuses en Afghanistan et en Irak[2]. Et si Klein émit des réserves quant à un tournant en 2008, c'est parce que le propre du régime néolibéral, selon elle, est justement d'avancer à coups de chocs :

> Voici […] comment fonctionne la stratégie du choc : le désastre déclencheur — le coup d'État, l'attentat terroriste, l'effondrement des marchés, la guerre, le tsunami, l'ouragan — plonge la population dans un état de choc collectif. […] À l'instar du prisonnier terrorisé qui donne le nom de ses camarades et renie sa foi, les sociétés en état de choc abandonnent des droits que, dans d'autres circonstances, elles auraient défendus jalousement[3].

De ce point de vue, rien ne garantissait que la crise de 2008 et la réponse interven-

1. Office of Management and Budget, « Table 7.1 – Federal Debt at the End of the Year, 1940-2018 », *White House*, Historical Tables, https://www.whitehouse.gov/omb/budget/Historicals (consulté le 29 sept. 2015).

2. Une étude de l'université Harvard évalue le coût des deux guerres à 4-6 mille milliards de dollars. (Linda J. Bilmes, « The Financial Legacy of Iraq and Afghanistan : How Wartime Spending Decisions Will Constrain Future National Security Budgets », HKS Faculty Research Working Paper Series RWP13-006, March 2013.)

3. Naomi Klein, *La stratégie du choc*, *op. cit.*, p. 28.

tionniste de l'État fédéral américain marquassent la fin d'une époque : la crise pouvait tout aussi bien fournir un prétexte supplémentaire à la poursuite du même projet néolibéral de classe. L'intervention de l'État aurait alors pour fonction de remettre sur pied ce même système, tandis que l'explosion de la dette publique freinerait toute tentative de développer l'intervention sociale de l'État en faveur des salariés[1].

Enfin, dans *The Making of Global Capitalism*, Leo Panitch et Sam Gindin insistent eux aussi sur le rôle essentiel de l'intervention de l'État fédéral américain dans le développement du néolibéralisme, malgré le discours néolibéral qui ferait penser le contraire. Mais ils vont encore plus loin lorsqu'ils relèvent une certaine continuité entre l'avènement du néolibéralisme aux États-Unis et la phase d'accumulation capitaliste qui avait prévalu pendant les trois décennies d'après-guerre :

> Malgré le discours reaganien dans lequel les pratiques néolibérales étaient enveloppées (« l'État n'est pas la solution, l'État est le problème »), c'est bien l'État qui était l'acteur principal. Les mécanismes du néolibéralisme — compris en termes d'expansion et de renforcement des marchés et des pressions concurrentielles — étaient peut-être économiques, mais le néolibéralisme était essentiellement une réponse *politique* aux progrès démocratiques qui avaient été précédemment acquis par les classes travailleuses et qui étaient devenus, du point de vue du capital, des entraves à l'accumulation. […] Les *pratiques* néolibérales comportaient moins un retrait des institutions qu'une expansion et une consolidation des réseaux et des liens institutionnels à un capitalisme déjà en phase de mondialisation[2].

C'est pour cette raison que Panitch et Gindin estiment que l'idée d'une rupture radicale entre le néolibéralisme et le « libéralisme encastré » d'après-guerre ne tient pas compte des « continuités entre [les] préconisations [de Reagan, de Thatcher, de Milton Friedman, d'Alan Greenspan] pour la libéralisation des marchés et les buts à long terme déjà articulés par l'État américain au moment de la relance du capitalisme mondial pendant la période d'après-guerre[3] ». Ils écrivent :

---

1. Klein met en garde contre cette éventualité dès octobre 2008. Voir « Naomi Klein : Wall St. Crisis Should Be for Neoliberalism What Fall of Berlin Wall Was for Communism », *Democracy Now* [en ligne], 6 octobre 2008, http://www.democracynow.org/2008/10/6/naomi_klein (consulté le 3 février 2014).

2. Leo Panitch et Sam Gindin, *The Making of Global Capitalism : The Political Economy of American Empire*, Londres, Verso, 2012, p. 15 : « *Despite the Reaganite rhetoric in which neoliberal practices were enveloped ("government is not the solution, government is the problem"), it was the state that was the key actor. The mechanisms of neoliberalism—understood in terms of the expansion and deepening of markets and competitive pressures—may have been economic, but neoliberalism was essentially a* political *response to the democratic gains that had been previously achieved by working classes and which had become, from capital's perspective, barriers to accumulation. […] Neoliberal* practices *did not entail institutional retreat so much as the expansion and consolidation of the networks of institutional linkages to an already globalizing capitalism.* » C'est leur soulignement.

3. *Ibid.*, p. 15 : « *continuities between [Reagan, Thatcher, Milton Friedman and Alan Green-*

> [C]e que cette notion de libéralisme dit « encastré » obscurcit est le fait que les réformes sociales aient été structurées de manière à être encastrées dans des rapports sociaux capitalistes. Elles ne facilitèrent pas la « démarchandisation » de la société, mais plutôt le développement de sa marchandisation à travers le plein emploi dans le marché du travail et la demande de consommation que rendit possible l'État-providence. Les réformes sociales de l'État-providence furent très importantes en termes de sécurité d'emploi et de revenu, d'éducation et de mobilité sociale, et ils renforcèrent les classes travailleuses à plusieurs égards ; mais en même temps ces réformes étaient limitées par la manière dont elles étaient liées à l'expansion et au renforcement des marchés lors de la relance du capitalisme mondial[1].

Autrement dit, si ces réformes étaient initialement un moyen de développer les marchés mondiaux et de stimuler ainsi l'accumulation du capital lors des trois décennies d'après-guerre, elles devinrent dans les années 1970 des entraves qu'il fallait éliminer afin d'assurer la *continuité* de ce processus. Ainsi, le rôle de l'intervention de l'État dans le « libéralisme encastré » comme dans le néolibéralisme aurait été d'assurer la pérennité de l'accumulation du capital et du pouvoir de la classe capitaliste. Cette lecture nous met donc en garde contre tout récit qui dépeigneraient les États-Unis d'après-guerre comme un « paradis perdu » avec lequel « l'enfer néolibéral » serait en rupture radicale ; en effet, le « libéralisme encastré » aurait été la condition *sine qua non* du passage à la phase néolibérale. Et, en étudiant de près la politique fédérale depuis la crise de 2007-08, Panitch et Gindin concluent non seulement qu'un retour en arrière à un soi-disant « âge d'or » keynésien est largement illusoire, mais aussi que les mesures prises par l'État fédéral rendent pérennes la domination de la classe capitaliste et du pouvoir de la finance[2].

Certes, la thèse selon laquelle le but du néolibéralisme serait la restauration du pouvoir de la classe capitaliste reste discutable : non seulement on peut se demander si elle avait vraiment perdu ce pouvoir, mais il est aussi peu probable que cette restauration ait été le but des salariés modestes qui votèrent pour Ronald Reagan en 1980 et 1984. Même dans l'hypothèse où c'était le dessein des capitalistes, le fait que

---

span's] prescriptions for free markets and the long-term goals already articulated by the American state at the time of the relaunching of global capitalism in the postwar era. »

1. *Ibid.*, p. 9 : « *[W]hat the notion of this so-called "embedded liberalism" obscures is that the social welfare reforms were structured so as to be embedded in capitalist social relations. They facilitated not the "decommodification" of society, but rather its increasing commodification through full employment in the labor market and through the consumer demand that the welfare state made possible. The social reforms of the welfare state were extremely important in terms of employment and income security, education and social mobility, and they strengthened the working classes in many respects; but at the same time these reforms were limited by the way they were linked to the spreading and deepening of markets amid the relaunching of global capitalism.* »

2. Cf. *ibid.*, p. 321 et 338.

les politiques néolibérales aient pu bénéficier d'un soutien populaire dans un régime de démocratie représentative, et ce pendant plusieurs décennies, rend la question de la finalité du néolibéralisme bien plus complexe. Constater rétrospectivement que ces politiques aient profité principalement à la classe capitaliste, c'est une chose ; mais cela ne nous permet pas de conclure que c'était le but premier de l'ensemble des acteurs en jeu — électeurs de toutes classes, hommes politiques, théoriciens, etc. Préciser les rapports entre ces acteurs et leurs buts respectifs sera donc une des tâches de notre étude.

Quoi qu'il en soit, ce que mettent en lumière les analyses de Harvey, de Klein, de Panitch et Gindin, mais aussi les mesures prises par l'État fédéral américain lui-même, c'est une forte tension entre un discours néolibéral qui semble s'opposer à l'interventionnisme et un État néolibéral qui intervient dans la pratique. Aussi une opposition binaire entre le néolibéralisme et l'interventionnisme devient-elle fort problématique. Mais qu'en est-il de la théorie néolibérale elle-même ? Y rencontrons-nous la même ambivalence ?

2. Le néolibéralisme en théorie : un « interventionnisme libéral » ?

Les chercheurs qui se sont penchés sur la dimension théorique du néolibéralisme, tels que Serge Audier, Pierre Dardot, Christian Laval, Catherine Audard, Philip Mirowski et Dieter Plehwe s'accordent pour situer l'apparition historique de l'idéologie néolibérale dans les années 1930 et 1940[1]. Ces années furent le théâtre d'un effort conjugué et international pour refonder ou réactiver un libéralisme alors en crise à cause de la montée du fascisme, du communisme et des politiques collectivistes, d'une part, et de ce qui était perçu comme un échec du laisser-faire face à la Grande Dépression d'autre part. Le Colloque Walter Lippmann tenu à Paris en 1938, la fondation de la Société du Mont-Pèlerin en Suisse en 1947 et celle de l'Internationale libérale à Oxford la même année marquèrent des étapes importantes dans ce processus. Ce que révèlent les études sur l'histoire de l'idéologie néolibérale est non seulement que l'opposition entre néolibéralisme et interventionnisme ne résiste pas à

1. Cf. Catherine Audard, *Qu'est-ce que le libéralisme ? Éthique, politique, société*, Paris, Gallimard, 2009, p. 342 ; Serge Audier, *Le colloque Lippmann : aux origines du néolibéralisme*, Lormont, Le Bord de l'eau, 2012, p. 7 ; Serge Audier, *Néolibéralisme(s)*, *op. cit.*, p. 61 ; Pierre Dardot et Christian Laval, *La nouvelle raison du monde : Essai sur la société néolibérale*, Paris, La Découverte, 2010, p. 157 ; Philip Mirowski et Dieter Plehwe, *The Road from Mont Pelerin : The Making of the Neoliberal Thought Collective*, Cambridge (Mass.), Harvard University Press, 2009, p. 4.

l'analyse, mais aussi qu'il est même problématique d'opposer frontalement le néolibéralisme au keynésianisme. En effet, les frontières entre ces derniers sont bien moins étanches qu'elles n'y paraissent ; et comme l'affirment Pierre Dardot et Christian Laval, on ne saurait réduire le néolibéralisme à un retour au laisser-faire « dans la mesure où le néolibéralisme est précisément apparu dans l'histoire comme une tentative de refonder le libéralisme *contre l'idéologie naturaliste du laisser-faire*[1] ».

C'est ce qui ressort du Colloque Lippmann de 1938. C'est lors de ce colloque que l'on trouve la première utilisation du terme « néolibéral » en tant qu'auto-désignation[2]. Alexander Rüstow l'y emploie pour désigner le programme de l'école de pensée à laquelle il appartenait, l'école de Fribourg, qui s'était constituée quelques années auparavant et qui, plus tard, serait connue sous le nom d'« ordolibéralisme », d'après le nom de la revue ORDO fondée en 1948 par deux autres membres de cette école, Walter Eucken et Franz Böhm. L'idée centrale défendue par les ordolibéraux allemands était que l'État se doit d'intervenir activement dans la constitution et le maintien de l'économie de marché. C'est que celle-ci, selon eux, n'est pas un ordre « naturel », tel qu'il avait été conçu par les libéraux classiques, mais un ordre *construit* par l'État. Cependant, cet « interventionnisme libéral » n'est pas à confondre avec le dirigisme ou le collectivisme : le rôle de l'État n'est pas d'administrer l'économie ou de socialiser les moyens de production, mais de constituer et faire régner un « ordre » juridique jugé le plus propice au développement d'une économie de marché au service de la société. Dardot et Laval écrivent : « Cet interventionnisme *juridique* de l'État s'oppose à un interventionnisme *administratif* qui gêne ou empêche la liberté d'action des entreprises[3]. » Voilà donc comment l'État néolibéral peut être interventionniste sur un plan, tout en réduisant son intervention sur d'autres. La démarche des ordolibéraux allemands, qualifiée plus tard

1. Pierre Dardot et Christian Laval, *La nouvelle raison du monde, op. cit.*, p. 8. — Par « idéologie naturaliste du laisser-faire » on entend la théorie selon laquelle l'économie est régie par des lois naturelles et immuables qui, sans intervention humaine, produisent spontanément l'équilibre nécessaire à l'harmonie sociale.

2. Cf. M. Wegmann, *Früher Niberalismus und europäische Integration*, Baden-Baden, Nomos, 2002, p. 104. En langue anglaise, le terme « *neo-liberal* » est utilisé dès 1930 par Arthur R. Burns, dans sa brève critique de *Die Konkurrenz* par Georg Halm (donc toujours dans un contexte allemand). Burns considère Halm comme « *a membrer of the neo-liberal school of Professor Adolf Weber, of Munich* ». Halm et Weber défendaient des idées très proches de celles des ordolibéraux de l'école de Fribourg. (A.R. Burns, « Review of *Die Konkurrenz (Untersuchungen uber die Ordnungsprinzipien und Entwicklungstendenzender Kapitalistischen Verkehrswirtschaft)*, by Georg Halm », Journal of Political Economy, vol. 38, n° 4 [août 1930], p. 490.)

3. *Ibid.*, p. 166. Ce sont eux qui soulignent.

d'« économie sociale de marché » (*Soziale Marktwirtschaft*)[1], s'oppose ainsi tant au laisser-faire, en ce qu'il cherche à prévenir par des moyens juridiques les méfaits sociaux d'un marché entièrement libre, qu'au dirigisme, en ce qu'il considère malgré tout le marché et non l'État comme le moyen le plus efficace de produire et distribuer des biens et services[2].

Les thèses des ordolibéraux allemands démontrent que, dans ses fondements, au moins un des courants de l'idéologie néolibérale, loin de s'opposer frontalement à l'interventionnisme, constituait une sorte de « troisième voie » entre le laisser-faire et une économie planifiée. Néanmoins, quelques divergences distinguaient les ordolibéraux du courant de pensée représenté au Colloque Lippmann par les Autrichiens Friedrich A. Hayek et Ludwig von Mises. En effet, ces derniers étaient parmi les participants les plus méfiants vis-à-vis de l'intervention économique de l'État, estimant que celle-ci conduirait inéluctablement à l'adoption de politiques de plus en plus liberticides[3]. Tandis que les ordolibéraux estimaient que les marchés comportaient des défaillances structurelles qui devaient être corrigées par l'État, Hayek et Mises défendaient un libéralisme plus classique qui limitait l'« ordre » juridique construit par l'État à la protection de la propriété privée, des contrats et des droits individuels. Selon eux, le libre mécanisme des prix suffisait à distribuer efficacement les ressources, si bien qu'ils estimaient que la crise des années 1930 n'était pas due à un défaut mais à un excès d'intervention étatique dans les marchés et dans l'établissement des prix. Ces prises de position furent vivement critiquées par Rüstow, qui traita Hayek et Mises de « paléo-libéraux » qui défendaient un libéralisme désormais obsolète[4]. Le débat entre les ordolibéraux et Hayek et Mises démontre ainsi l'existence d'une tension au sein de l'idéologie néolibérale entre un pôle plus libéral et un pôle plus interventionniste. Néanmoins, les convergences sur la critique du collectivisme dirigiste et sur le rôle juridique de l'État étaient apparemment assez fortes pour que tous ces hommes collaborent plus tard avec la revue ORDO et au sein de la Société du Mont Pèlerin, fondée en 1947 par Hayek et

1. C'est Alfred Müller-Armack qui forgea ce terme en 1946. C'est aussi le terme par lequel on désigne le modèle économique, inspiré des travaux des ordolibéraux, que Ludwig Ernard mit en place dans la République fédérale d'Allemagne (RFA) d'après-guerre.

2. Un excellent compte rendu de la pensée ordolibérale est fourni dès 1955 par Carl J. Friedrich, « The Political Thought of Neo-Liberalism », *The American Political Science Review*, vol. 49, n° 2 (juin 1955), p. 509-525.

3. C'est la thèse défendue par Friedrich A. Hayek, *La route de la servitude* [*The Road to Serfdom,* 1944], trad. G. Blumberg, Paris, PUF, 2005.

4. Voir S. Audier, *Néolibéralisme(s)*, *op. cit.*, p. 156.

l'ordolibéral Wilhelm Röpke, un ami de Rüstow.

Les thèses des ordolibéraux étaient en revanche très proches de celles de Louis Rougier, l'organisateur du Colloque Lippmann, et de Walter Lippmann lui-même, dont *La Cité libre*[1] constituait le point de départ du débat. En effet, Rougier et Lippmann partageaient la volonté de refonder le libéralisme contre le laisser-faire sans basculer dans le dirigisme. Mais ce qui frappe le plus c'est que, comme d'autres membres du colloque[2], ils n'étaient pas hostiles à toutes les idées de Keynes — qui, rappelons-le, partageait alors le même projet de mettre le libéralisme sur de nouvelles bases pour dépasser le laisser-faire[3]. Lippmann, par exemple, défendait comme Keynes la réduction des inégalités au moyen d'un impôt très progressif[4]. Il soutenait aussi les politiques du *New Deal* tant qu'elles ne relevaient pas du dirigisme. Selon son ami Arthur Schlesinger, mais aussi son biographe Robert Steel, bien que Lippmann critique le *New Deal* dans *La Cité libre*, l'« Agenda du libéralisme » qu'il développe dans cet ouvrage converge largement avec la politique de l'administration Roosevelt et vise à la remettre sur les rails[5]. Enfin, n'oublions pas le caractère limité de l'expansion de l'intervention étatique prônée par Keynes lui-même. Dans la conclusion de la *Théorie générale*, il explique qu'« on ne voit aucune raison évidente qui justifie un socialisme d'État embrassant la majeure partie de la vie économique de la communauté[6] » dans les réformes qu'il propose ; en effet, hormis le rôle régulateur accru des politiques fiscales et monétaires de l'État central, l'essentiel de la vie économique dans le système keynésien demeure régi par l'initiative et la propriété privées. Pour cette raison, Keynes affirme que les conséquences de sa théorie sont « assez conservatrices[7] ». L'interventionnisme keynésien est davantage juridique qu'administratif, comme celui des ordolibéraux, de Rougier et de Lippmann. Il n'est pas anodin que, comme nous le dit Audier, « dans les années 1950, et bien au-delà, des figures éminentes de la pensée économique soutiennent que *Keynes fait partie de la nébuleuse néo-libérale* — ce qui semblerait une hérésie ou une absurdité quelques

1. Walter Lippmann, *La Cité libre*, Libraire de Médicis, Paris, 1938.

2. Notamment Raymond Aron et Michael Polanyi.

3. Voir, par exemple, John Maynard Keynes, « La fin du laissez-faire », *in La pauvreté dans l'abondance*, Paris, Gallimard, 2002, p. 55-86.

4. Voir S. Audier, *Néolibéralisme(s), op. cit.*, p. 157.

5. *Ibid.*, p. 81.

6. J. M. Keynes, *The General Theory*, *op. cit.*, p. 378 : « *no obvious case is made out for a system of State Socialism which would embrace most of the economic life of the community.* »

7. *Ibid.*, p. 377 : « *moderately conservative* ». Keynes emploie le terme « conservateur » au sens propre, c'est-à-dire celui de conserver l'essentiel du système en place.

décennies plus tard[1] ! » De quoi remettre sérieusement en question toute opposition frontale entre néolibéralisme et keynésianisme.

Ainsi, à la naissance de l'idéologie néolibérale, nous ne rencontrons pas une « nébuleuse » homogène, mais une diversité de courants, dont certains se rapprochent du libéralisme classique (Hayek, Mises, etc.), tandis que d'autres théorisent un nouveau rôle pour l'État dans l'économie de marché (ordolibéralisme, Lippmann, Keynes, etc.). Si plus tard il semblerait hérétique ou absurde de regrouper ces courants dans un même ensemble, c'est parce qu'au fil des années les divergences entre les divers composantes de cette « nébuleuse » donnèrent lieu à des regroupements relativement autonomes. L'Internationale libérale s'avéra plus proche de ce qu'on finirait par appeler le « nouveau libéralisme social[2] » pensé par Keynes et Beveridge — ce dernier étant l'architecte du *welfare state* britannique —, tandis que la Société du Mont-Pèlerin regrouperait des économistes néoclassiques plus critiques de l'interventionnisme et du keynésianisme.

C'est aussi à travers la Société du Mont Pèlerin que se firent les liens entre l'école autrichienne, l'ordolibéralisme allemand et les économistes néoclassiques de l'École de Chicago, dont le chef de file était Milton Friedman[3]. Après ses débuts européens, l'épicentre de l'idéologie néolibérale se déplaça vers les États-Unis à partir des années 1950-1960 ; et, bien que Friedman et ses adeptes fussent plus favorables aux thèses de Hayek qu'à celles de Keynes, le rôle de l'État selon Friedman se rapproche de l'interventionnisme juridique évoqué ci-dessus. En effet, si Friedman critique sévèrement l'intervention administrative de l'État fédéral américain dans de nombreuses activités économiques[4], il affirme qu'il ne s'agit pas pour autant de promouvoir l'anarchie car « [l]e rôle de l'État […] est de faire ce que le marché ne peut faire par lui-même, à savoir déterminer, arbitrer et exécuter les règles du jeu[5] ». Il admet d'ailleurs que certaines « imperfections du marché », comme les monopoles ou les « externalités » (« *neighboring effects*[6] »), ne peuvent pas être résolues par la seule

1. S. Audier, *Néolibéralisme(s), op. cit.*, p. 176. C'est lui qui souligne.
2. Voir C. Audard, *Qu'est-ce que le libéralisme ?*, *op. cit.*, p. 255 sq.
3. Friedman présida d'ailleurs la Société du Mont Pèlerin de 1970 à 1972.
4. Voir Milton Friedman, *Capitalism and Freedom* (1962), Chicago, University of Chicago Press, 2002, p. 35-36 : « *Government control of output » […], [d]etailed regulation of industries, […] [p]resent social security programs […], public housing, […] [n]ational parks, […] [t]he legal prohibition on the carrying of mail for profit, [p]ublicly owned and operated toll roads.* »
5. *Ibid.*, p. 27 : « *The role of government […] is to do something that the market cannot do for itself, namely, to determine, arbitrate, and enforce the rules of the game.* »
6. *Ibid.*, p. 28.

initiative privée et réclament donc l'intervention de l'État : « Dans chaque cas particulier, le choix d'intervenir doit être soumis au calcul précis des avantages des désavantages[1]. » Cette ambiguïté laisse donc entrevoir la possibilité d'interventions étatiques dans certaines situations, même si les appréciations des avantages et désavantages de telle ou telle intervention peuvent différer. En tout état de cause, il n'est pas impensable, dans ce cadre idéologique, d'envisager l'effondrement du système financier international en 2008 comme une « imperfection du marché » impossible à résoudre par la seule initiative privée et nécessitant donc l'intervention de l'État.

En plus de l'École de Chicago, c'est également aux États-Unis que se développèrent, dans les années 1970, deux autres grands courants de la nébuleuse néolibérale, qui s'accordent sur la défense du libéralisme économique prôné par les économistes néoclassiques, mais qui s'opposent en matière de politique étrangère et de mœurs : il s'agit du libertarianisme et du néoconservatisme américains.

Le libertarianisme est le courant qui critique le plus radicalement l'interventionnisme. Il s'incarne notamment dans les ouvrages de l'écrivain et philosophe Ayn Rand, du philosophe Robert Nozick, de l'économiste et philosophe Murray Rothbard et de l'économiste David D. Friedman, fils de Milton et Rose Friedman. Ce courant érige la propriété privée, la liberté individuelle et les droits de l'individu en valeurs absolues. On défend ainsi la « vertu de l'égoïsme » (Rand), un « État minimal » (Nozick), voire un « anarcho-capitalisme » (Rothbard et D. Friedman)[2]. Selon les libertariens, le rôle de l'État est essentiellement *défensif* : ses pouvoirs doivent servir uniquement à *protéger* les individus contre toute agression extérieure qui porterait atteinte à leur propriété privée, à leur liberté, à leurs droits, à leur sûreté, à l'intégrité des contrats, etc. Les ressources étatiques ne doivent pas être utilisées de manière offensive pour contraindre les individus à employer leur propriété à des fins altruistes (État-providence)[3] ; à adopter des valeurs ou des pratiques culturelles ju-

1. *Ibid*., p. 32 : « *In any particular case of proposed intervention, we must make up a balance sheet, listing separately the advantages and disadvantages.* »

2. Voir David Friedman, *The Machinery of Freedom : Guide to a Radical Capitalism* (1973), Lasalle (Ill.), Open Court, 1989 ; Robert Nozick, *Anarchy, State and Utopia,* Malden (Mass.), Blackwell, 1974 ; Ayn Rand, *The Virtue of Selfishness : A New Concept of Egoism*, New York, New American Library, 1964 ; et Murray Rothbard, *For a New Liberty : The Libertarian Manifesto* (1973), Auburn (Alab.), Ludwig von Mises Institute, 2006.

3. Nozick, par exemple, défend que toute répartition de biens librement acquis et échangés sur le marché est intrinsèquement juste, et que toute politique ayant pour but de redistribuer ces biens selon un plan préconçu « ne saurait se réaliser sans intervenir sans cesse dans la vie des individus » et sans donner lieu à des comportements allant à l'encontre du plan. (R. Nozick, *Anarchy, State and Utopia, op. cit*., p. 150-151 et 163.)

gées propices au bien-être de la communauté ; ou à se lancer dans une guerre préemptive contre une autre communauté. Les libertariens défendent ainsi non seulement un libéralisme économique particulièrement radical, comme Hayek et Mises, mais aussi un libéralisme culturel qui prône, par exemple, la dépénalisation du cannabis et la libéralisation de la prostitution et de la pornographie. Ils sont par ailleurs généralement critiques de l'interventionnisme militaire des États-Unis à l'étranger, car même si ces interventions sont menées au nom de valeurs qu'ils partagent, elles contredisent le principe libertarien de non-agression. Quant à l'analyse libertarienne de la crise de 2008, des *think tanks* comme le Cato Institute ou la Reason Foundation estiment qu'elle était due à un *excès* d'intervention fédérale et que la dérégulation financière était un « mythe » — ce qui fait écho aux analyses de Hayek et Mises de la Grande Dépression[1].

Enfin, contrairement aux libertariens, les néoconservateurs, tels que Irving Kristol, David Bell et Daniel Patrick Moynihan, ne sont pas *a priori* hostiles à toute forme d'intervention étatique. En plus d'un État-providence minimal, ils estiment que l'État doit faire respecter les valeurs religieuses, familiales et culturelles traditionnelles, et prônent une politique étrangère interventionniste afin d'assurer la pérennité des valeurs et de l'influence des États-Unis sur la scène internationale. En revanche, à l'instar des autres courants de pensée néolibérale, les néoconservateurs vouent « un profond respect […] à la capacité du marché à répondre efficacement aux exigences

---

Nozick visait notamment les thèses de John Rawls sur la justice distributive. Le rapport de Rawls au néolibéralisme est pour le moins ambigu. D'une part, sa conception de la justice distributive qui peut légitimer un certain degré de redistribution étatique, ainsi que sa dissociation du libéralisme politique du libéralisme économique, semblent le placer clairement du côté des libéraux progressistes d'inspiration keynésienne. Il est d'ailleurs classé ainsi par la plupart des philosophes. Mais d'autre part, il n'est pas anodin que Bill Clinton, qui joua un rôle central dans le développement du néolibéralisme pratique, affirme en 1999 — l'année de l'abrogation de la loi Glass-Steagall qui avait servi de base à la réglementation financière depuis le New Deal —, avoir avait été ému, comme sa femme Hillary, par *Théorie de la justice* à sa sortie en 1971. Il affirme que Rawls a « aidé toute une génération d'intellectuels américains à rétablir leur foi en la démocratie elle-même ». (W. J. Clinton, « Remarks by the President at Presentation of the National Medal of the Arts and the National Humanities Medal », *The White House*, Office of the Press Secretary, Constitution Hall, Washington D.C., 29 sep 1999, http://clinton4.nara.gov/WH/New/html/19990929.html [consulté le 29 sept. 2015] : « he has helped an entire generation of Americans revive their faith in democracy itself. »).

1. Voir, par exemple, John A. Allison, *The Financial Crisis and the Free Market Cure : Why Pure Capitalism Is the World's Only Hope*, New York, McGraw-Hill, 2012 ; *idem*., « The Financial Crisis and the Deregulation Myth », *Cato Institute* [en ligne], 10 décembre 2010, http://www.cato.org/publications/commentary/financial-crisis-bank-deregulation-myth (consulté le 14 février 2014) ; Anthony Randazzo, « The Myth of Financial Deregulation », *Reason Foundation* [en ligne], 19 juin 2009, http://reason.com/archives/2009/06/19/the-myth-of-financial-deregula (consulté le 14 février 2014) ; et Rick Santorum. Voir Pat Garofalo, « Santorum's Explanation for the Financial Crisis : "It's Wasn't Deregulation… It Was Government Regulation" », *Think Progress* [en ligne], 27 septembre 2011, http://thinkprogress.org/economy/2011/09/27/329760/santorum-wasnt-deregulation/ (consulté le 14 février 2014).

économiques tout en préservant un maximum de liberté individuelle[1] ». Si le marché produit des effets socialement indésirables, écrit Kristol, il vaut mieux utiliser la loi pour le « truquer » (« *rig it* ») ou « créer de nouveaux marchés » plutôt que d'imposer des « contrôles bureaucratiques directs » — une idée très proche de l'interventionnisme juridique des ordolibéraux[2]. Quant à l'État-providence, il doit se limiter à son rôle d'assureur avec un minimum d'intervention bureaucratique ; il ne doit pas partir en croisade pour résoudre des problèmes sociaux, à la manière des programmes de la *Great Society* de Lyndon B. Johnson et sa « guerre contre la pauvreté » (*War on Poverty*)[3].

Il est à noter que la plupart des néoconservateurs commencèrent leur parcours politique à gauche, dans les milieux favorables au *New Deal*, voire dans les milieux trotskistes des années 1930 et 1940, avant de basculer à droite dans les années 1960 et 1970, par réaction à la *Great Society* de Johnson, au mouvement des jeunes radicaux de la *New Left* et à l'essor de la « contreculture ». C'est d'ailleurs ce parcours que suivit un certain Ronald Reagan[4]. Quelques néoconservateurs, notamment D. Bell, ne se reconnaissaient pas dans le terme « néo-*conservateur* », tandis que d'autres, tel que I. Kristol, l'adoptèrent sans grande difficulté. De manière significative, ce dernier affirme que si l'on n'avait pas appelé le courant auquel il appartient « néoconservatisme », mais « néolibéralisme », ce terme lui aurait convenu autant[5]. De quoi appuyer l'appartenance du néoconservatisme à la grande famille néolibérale, avec ses nuances particulières.

Ce bref panorama démontre que, en théorie comme en pratique, la nature de l'État néolibéral et de son rapport à l'interventionnisme est bien plus complexe que ne le laisserait entendre une opposition binaire entre néolibéralisme et interventionnisme, voire entre néolibéralisme et keynésianisme. En pratique, les études précédemment citées indiquent que l'intervention de l'État fédéral américain joua un rôle central

1. I. Kristol, « What is a "Neoconservative" ? », *in The Neoconservative Persuasion : Selected Essays, 1942-2009*, New York, Basic Books, 2011, p. 149 : « *Neoconservatism has great respect […] for the power of the market to respond efficiently to economic realities while preserving the maximum degree of individual freedom.* »

2. *Ibid.* p. 149 : « *create new markets* » ; « *direct bureaucratic controls* ».

3. *Ibid.*

4. Voir R. Reagan, *An American Life : The Autobiography*, New York, Simon & Schuster, 1990. Reagan commença son parcours politique en soutenant le Parti démocrate et le *New Deal* dans les années 1930 et 1940, s'affilia au Parti républicain en 1962, soutint l'ultra-conservateur Barry Goldwater à l'élection présidentielle de 1964 et resta jusqu'à la fin de ses jours engagé dans les luttes politiques de l'aile droite du Parti républicain.

5. I. Kristol, « What is a "Neoconservative" ? », *op. cit.*, p. 150.

aussi bien dans l'avènement du néolibéralisme que dans son déploiement ultérieur, et que cet interventionnisme bénéficiait en premier lieu à la classe capitaliste. En théorie, l'existence d'une tension au sein de la « nébuleuse néolibérale », entre un pôle plus libéral et un pôle plus interventionniste, ne nous permet pas de confondre le néolibéralisme avec le laisser-faire. Par conséquent, pour comprendre la crise de 2008 et la période qui la précède, nous ne pouvons réduire « les années néolibérales » à une phase de recul de l'intervention de l'État, en rupture radicale avec la période antérieure à 1980 et prenant fin en 2008 avec le sauvetage du système financier.

Cependant, la mise à l'écart de cette interprétation nous laisse face à une question de taille : de quelle manière *précise* les contradictions théoriques et pratiques du néolibéralisme américain se sont-elles articulées concrètement au sein d'un mouvement historique ? En effet, bien que les oppositions frontales que nous avons évoquées paraissent trop simplistes, les continuités n'effacent pas les différences. De réelles oppositions existent entre le « libéralisme encastré » et le néolibéralisme, entre les courants les plus libéraux de la pensée néolibérale et les courants plus interventionnistes, entre les politiques des républicains et celles des démocrates. Ce que les discussions qui précèdent auront démontré est que si nous voulons comprendre le développement du néolibéralisme aux États-Unis, nous ne pouvons ni nous en tenir aux discours, ni même aux théories ayant influencé la politique américaine depuis la fin des années 1970. Il convient d'examiner les contradictions pratiques et les rapports de force entre les acteurs impliqués, les méthodes qu'ils employèrent — idéologiques, politiques, économiques, etc. — pour parvenir à leurs fins et le degré de succès ou d'échec des uns et des autres. Cela signifie que nous devons concevoir le néolibéralisme, non pas comme une essence immuable, toujours identique à elle-même, mais comme un mouvement dynamique qui comporte à la fois des contradictions et des continuités. Cela signifie aussi que nous avons besoin d'une méthode d'étude qui considère que *la contradiction fait partie de l'essence même des choses* et que chaque connaissance isolée du phénomène réclame d'être située dans un tableau général qui ne cesse d'évoluer.

Or, il existe une telle méthode : il s'agit de la dialectique. C'est cette méthode que nous appliquerons à notre étude et qui nous permettra d'apporter une cohérence d'ensemble à ce qui a déjà été dit sur le sujet. Ainsi, notre ambition sera de faire avancer la *connaissance dialectique* du néolibéralisme américain, à travers

l'intégration dans un même mouvement dynamique des connaissances du sujet que l'on trouve dans les études existantes.

IV. — POUR UNE APPROCHE DIALECTIQUE DU NÉOLIBÉRALISME AMÉRICAIN

À présent, il faut préciser les modalités de cette méthode, nos outils de pensée, notre approche théorique, bref, notre cadre épistémologique. Bien que la pensée dialectique ait une très longue histoire, elle peut paraître relativement obscure dans la mesure où elle n'est pas l'approche privilégiée dans les sciences humaines aujourd'hui. Il convient donc de rappeler les principes de base de cette approche, mais aussi de justifier sa pertinence dans le cadre des études civilisationnistes. Cela nous permettra en outre de définir notre utilisation des sources primaires et secondaires. Par ailleurs, la méthode dialectique comporte certains écueils qui pourraient nuire à la scientificité de notre propos ; il faudra donc aussi préciser comment les éviter. Enfin, étant donné la complexité du phénomène étudié, il faudra délimiter au préalable la portée de l'étude et définir un plan d'application de notre méthode.

1. Principes fondamentaux de la pensée dialectique

Un résumé très succinct de la nature et de l'histoire de la pensée dialectique jusqu'au milieu du XIX[e] siècle nous est fourni par Friedrich Engels[1]. Comme le rappelle ce dernier, la dialectique trouve ses origines dans la philosophie grecque antique. Ce que les philosophes grecs nommaient le « cosmos » était un ensemble harmonieux et ordonné qui constituait l'univers. Soumis à l'observation, écrit Engels, cet ensemble nous offre « l'image d'un enchaînement interminable de faits reliés les uns aux autres, agissant les uns sur les autres, où rien ne reste ni où il était, ni ce qu'il était, ni comme il était ; mais où tout se meut, se transforme, va, vient, devient et périt[2] ». Connaître ces faits dans leurs liens les uns aux autres et à l'ensemble, « dans

1. Friedrich Engels, *Socialisme utopique et socialisme scientifique*, Bruxelles, Aden, 2005, p. 63-76.
2. *Ibid*., p. 64.

leur mouvement, dans leur devenir et leur périr[1] », telle est l'œuvre de la dialectique.

> Mais cette manière de voir, *écrit Engels*, bien qu'elle exprime assez justement le caractère général du tableau qu'offre à notre observation l'ensemble des phénomènes du monde réel, laisse échapper les détails, en ne descendant pas dans leur étude spéciale. Cependant, tant que nous ne serons pas en mesure de nous rendre compte de ces détails, nous n'aurons pas une idée nette du tableau général qui se déroule sous nos yeux. Pour connaître ces détails, nous serons obligés de les détacher de leur enchaînement naturel ou historique, de les analyser individuellement les uns après les autres […][2].

« La décomposition de la nature en ses parties intégrantes, la séparation des différents phénomènes et objets naturels en des catégories distinctes[3] », bref, l'étude détaillée des phénomènes dans leur isolement, telle est l'œuvre de l'analyse.

Nous voilà donc en face de deux démarches intellectuelles bien distinctes, mais qui ne s'excluent pas mutuellement. Les deux démarches se complètent chez Aristote : bien que celui-ci découpe la réalité en champs d'étude distincts — physique, biologie, psychologie, métaphysique, étique, politique, etc. —, il relie sans cesse chaque catégorie d'objets aux autres et à l'ensemble dynamique du cosmos. Ainsi, l'analyse des détails produit une image plus nette du tableau général ; et la vue d'ensemble, à son tour, permet de donner un sens dynamique et synthétique aux faits isolés.

Or, à mesure que la démarche analytique donnait lieu à la spécialisation disciplinaire, surtout à partir de la Renaissance, l'analyse devint la démarche canonique pour rendre compte des phénomènes, notamment dans l'empirisme élaboré à partir du XVII^e^ siècle[4]. Selon Engels, les avancées analytiques « étaient les conditions essentielles des progrès gigantesques qui, dans les quatre derniers siècles, nous ont porté si en avant dans la connaissance de la nature[5] ». Elles bouleversèrent d'ailleurs toutes les conceptions antérieures du « cosmos ».

> Mais cette méthode de travail nous a légué l'habitude d'étudier les objets et phénomènes naturels dans leur isolement, en dehors des relations réciproques qui les relient en un grand tout ; d'envisager les objets, non dans leur mouve-

1. *Ibid*., p. 68.
2. *Ibid*., p. 65.
3. *Ibid*., p. 65.
4. Voir notamment Maurice Cornforth, *L'idéologie anglaise : De l'empirisme au positivisme logique*, Paris, Éditions Delga, 2010.
5. F. Engels, *Socialisme utopique et socialisme scientifique*, *op. cit*., p. 65-66.

> ment, mais dans leur repos, non comme essentiellement variables, mais comme essentiellement constants, non dans leur vie, mais dans leur mort[1].

Dans la mesure où cette méthode purement analytique coupe les liens d'intériorité entre les phénomènes pour ne les considérer qu'en extériorité et dans leur isolement, Engels baptise cette démarche « la méthode métaphysique[2] ».

Appliquée aux sciences humaines, cette méthode débouche sur une fragmentation de l'étude des faits humains. Les sciences politiques, les sciences économiques, les sciences sociales, etc. : autant de disciplines qui ont leurs objets et méthodes propres et dont les périmètres d'étude les laissent quasi imperméables aux autres disciplines. De cette fragmentation disciplinaire résulte une fragmentation des études. Et si celles-ci nous livrent des connaissances détaillées des objets qu'elles traitent, elles sont néanmoins des connaissances analytiques. En tant que telles, elles apparaissent le plus souvent comme une agrégation de faits empiriques, dont on devine mal l'intelligibilité globale et les liens dynamiques aux faits étudiés par d'autres disciplines.

Tel est l'état actuel, à peu de choses près, des connaissances sur le néolibéralisme américain. Il existe, en effet, pléthore d'*analyses* sur le sujet. Certes, les études évoquées dans cette introduction nous permettent d'entre'apercevoir une certaine dynamique historique, et donc dialectique ; mais il s'agit d'approches assez générales qui ne rendent pas compte dans les détails de la spécificité pluridimensionnelle du développement du néolibéralisme aux États-Unis. D'autre part, ces connaissances détaillées existent, mais elles sont éparpillées dans des ouvrages sur la politique américaine, sur la mondialisation économique, sur les effets des privatisations et des déréglementations, sur les transformations sociales et culturelles aux États-Unis, sur l'idéologie libérale, etc. Fragmentées ainsi, les connaissances analytiques que nous fournissent ces ouvrages, tout comme celles qui ressortent d'une analyse des sources primaires, réclament donc d'être reliées dialectiquement les unes aux autres et au mouvement historique global. En somme, ce qui fait à notre sens défaut à la littérature actuelle c'est une vue d'ensemble qui tente de concevoir le néolibéralisme à la fois dans sa globalité pluridimensionnelle, dans son mouvement et dans la singularité de son développement aux États-Unis.

C'est ce manque que nous espérons combler avec cette thèse. La tâche est, certes,

1. *Ibid*., p. 65-66.
2. *Ibid*., p. 66.

ambitieuse ; mais elle est moins redoutable qu'elle n'y paraît car notre but n'est pas de redire ici ce que d'autres ont déjà démontré dans divers ouvrages. Il s'agit plutôt de nous appuyer sur ces derniers, dans un esprit pluridisciplinaire et totalisant, afin d'établir, à travers eux, *l'intelligibilité dialectique* du néolibéralisme américain tel qu'il s'est développé depuis le « grand tournant » des années 1970-1980 jusqu'à la crise de 2008. C'est donc un enrichissement du tableau général que nous avons en vue, à partir des connaissances analytiques existantes[1].

Enfin, par son souci d'intégrer dans un mouvement unitaire les connaissances analytiques produites dans divers domaines d'étude, la démarche dialectique correspond bien à l'esprit pluridisciplinaire qui anime les études civilisationnistes et peut aussi en renforcer les bases épistémologiques. En effet, ces études suscitent beaucoup de débats dans la mesure où « un vide méthodologique » et un manque « d'ancrage disciplinaire ferme » posent aux civilisationnistes un « problème épistémologique », voire une crise de légitimité auprès de leurs collègues dans les disciplines établies — d'où un certain « malaise des civilisationnistes »[2]. La dialectique peut ainsi combler ce vide, tout en valorisant les travaux effectués dans les disciplines traditionnelles. On peut s'étonner d'ailleurs que la dialectique n'ait pas déjà été mise en avant par les civilisationnistes, eux qui appellent à davantage de dialogue entre les disciplinaires. Cette absence peut s'expliquer par les écueils que comporte la démarche dialectique qui ont provoqué son déclin à l'université française au lendemain de mai 68 — c'est-à-dire précisément au moment où les études civilisationnistes voyaient le jour. Quels sont donc ces écueils et comment comptons-nous les éviter dans cette étude ?

2. Écueils de la pensée dialectique

Après le règne de la pensée analytique et de l'empirisme, c'est Kant mais surtout Hegel qui réhabilita la pensée dialectique. Dans le système hégélien, comme

1. Pour aller plus loin dans la compréhension des phénomènes intégrés à notre étude — et qui peuvent souvent faire l'objet d'ouvrages entiers — nous fournirons en note et en bibliographie les travaux qui peuvent être consultés.

2. Marianne Debouzy, « Introduction : les études de civilisation en débat », *Revue française d'études américaines*, N° 83 : « Civilisation américaine : problèmes et questionnements », janvier 2000, p. 3 ; Marie-Jeanne Rossignol, « Quelle(s) discipline(s) pour la civilisation ? », *Revue française d'études américaines*, N° 83, *op. cit.*, p. 14 ; Pierre Guerlin, « Malaise dans la civilisation ? Les études américaines en France », *Revue française d'études américaines*, N° 83, *op. cit.*, p. 30

l'explique Engels, « le monde tout entier, naturel, historique et intellectuel, fut représenté comme processus — c'est-à-dire comme changement, transformation et développement constants — et […] l'on essaya de saisir la liaison intime qui fait un tout de ce mouvement et de ce développement[1] ». L'ennui, selon Engels, est que

> Hegel était idéaliste ; ce qui veut dire que, au lieu de considérer ses idées comme les reflets intellectuels des objets et des mouvements du monde réel, il s'obstinait à ne regarder les objets du monde réel et les changements qu'ils subissent que comme autant de reflets de ses idées. Pour lui, l'idée d'une chose préexistait, on ne sait où, ni comment à la chose elle-même : le monde, en fin de compte, avait été créé à l'image d'une idée éternelle : il n'était que la réalisation de cette idée absolue qui, par conséquent, était supposée avoir une existence à part et indépendante du monde réel[2].

L'idéalisme absolu du système hégélien débouche ainsi sur cette « contradiction incurable » :

> D'un côté, Hegel prétend avec raison que l'histoire de l'humanité est un développement infini par le fait même de sa nature, — développement qui, par conséquent, ne peut trouver son terme dans la découverte d'une vérité prétendue absolue. De l'autre côté, Hegel prétend que son système est le résumé de cette vérité absolue. Un système de la nature et de l'histoire embrassant tout et arrêté une fois pour toutes est en contradiction avec les lois fondamentales de la pensée dialectique […][3].

Tel est le grand paradoxe du système hégélien : l'histoire humaine y est conçue comme un développement, mais cette histoire s'achève dans le système hégélien lui-même. Celui-ci marque donc la « fin de l'histoire » — notion qui reviendra à la mode dans les années 1990. Or, si la dialectique est par définition un développement *toujours en cours*, alors une dialectique qui s'arrête et qui « glorifie les choses existantes[4] » n'est plus dialectique. L'idéalisme serait donc un écueil fatal pour la pensée dialectique.

Bâtissant sur les ruines de l'idéalisme hégélien, Karl Marx fournit les bases d'une pensée dialectique matérialiste. Si chez Hegel la dialectique « marche sur la tête » et sous « un aspect mystique », Marx s'est chargé « de la remettre sur les pieds »[5]. Contre la primauté des idées dans la dialectique hégélienne, la dialectique marxienne affirme la primauté des conditions matérielles de l'existence humaine. « La première

1. F. Engels, *Socialisme utopique et socialisme scientifique*, *op. cit.*, p. 69-70.
2. *Ibid.*, p. 70-71.
3. *Ibid.*, p. 71.
4. K. Marx, *Le Capital*, l. 1, t. I, Paris, Éd. Sociales, 1971, p. 29.
5. *Ibid.*

présupposition de toute histoire humaine, écrit Marx, est naturellement l'existence d'êtres humains vivants[1]. » Pour vivre, ceux-ci doivent satisfaire leurs besoins matériels. La production de leurs moyens d'existence les met dans des rapports les uns avec les autres et avec la nature matérielle dont ils tirent leurs ressources. L'ensemble de ces rapports constitue le *mode de production*, ou la structure économique, d'une société donnée. Cette structure, résume Engels, « forme toujours la base réelle que nous devons étudier pour comprendre toute la superstructure des institutions politiques et juridiques, aussi bien que des manières de voir religieuses, philosophiques et autres qui lui sont propres[2] ». Cela signifie que les idées n'ont pas d'existence autonome : elles sont le produit des conflits pratiques qui se développent au sein des rapports de production matérielle et des efforts pour les dépasser, chaque mode de production particulier étant une forme transitoire destinée à devenir et à périr. Ainsi, Marx pose les bases d'une dialectique et d'une science historique matérialistes, par opposition à la dialectique idéaliste de Hegel[3].

Ce tableau général du développement de l'histoire humaine sert de fil conducteur aux travaux de Marx[4]. À ce titre, il admet implicitement qu'il appartient à l'analyse de connaître les détails que laisse échapper la vue d'ensemble. Autrement dit, chez Marx comme chez Aristote, la dialectique n'est pas à appliquer au détriment de l'analyse, ni l'analyse au détriment de la dialectique : le tableau général sert de fil conducteur à l'étude des détails, et celle-ci permet à son tour de développer une idée plus nette du tableau général. Mais puisque Marx se garde bien de réduire, à la manière de Hegel, le réel à l'idée, ou, si l'on préfère, l'Être à la connaissance, il exclut du même coup que l'on arrive un jour à une quelconque Vérité ou Idée absolue, à « un système de la nature et de l'histoire embrassant tout et arrêté une fois pour toutes[5] ». La dialectique marxienne demeure ainsi dialectique de part en part : pour précise que notre connaissance de l'Être puisse devenir, on ne pourra jamais réduire l'Être au connu ; notre connaissance du tableau comme celle des détails demeurera un développement perpétuellement en cours. Il semble donc que Marx ait jeté les bases d'une science dialectique qui ne devait jamais s'arrêter.

Et pourtant, au milieu du XX^e^ siècle, on ne peut que constater avec Jean-Paul

1. Karl Marx et Friedrich Engels, *L'Idéologie allemande*, Paris, Éd. Sociales, 1982, p. 70.
2. F. Engels, *Socialisme utopique et socialisme scientifique*, *op. cit.*, p. 74.
3. Marx nous fournit une présentation synthétique de sa dialectique matérialiste dans la préface à la *Contribution à la critique de l'économie politique*. Voir *infra*, annexe I.
4. Cf. *ibid.*
5. F. Engels, *Socialisme utopique et socialisme scientifique*, *op. cit.*, p. 71.

Sartre que « le marxisme s'est arrêté[1] ». Il s'est arrêté parce que, au fond, à la différence de Marx lui-même, les intellectuels marxistes de cette époque, sous l'influence du stalinisme, se mirent à appliquer la dialectique au détriment de l'analyse. Le « tableau général » s'était figé en Savoir absolu comme dans la dialectique hégélienne, si bien que l'analyse consistait désormais à faire rentrer par la force des événements dans un schéma immuable. Sartre écrit :

> Pendant des années l'intellectuel marxiste crut qu'il servait son parti, en violant l'expérience, en négligeant les détails gênants, en simplifiant grossièrement les données et surtout en conceptualisant l'événement *avant* de l'avoir étudié. […] [L]e volontarisme marxiste qui se plaît à parler d'analyse a réduit cette opération à une simple cérémonie. Il n'est plus question d'étudier les faits dans la perspective générale du marxisme pour enrichir la connaissance et pour éclairer l'action : l'analyse consiste uniquement à se débarrasser du détail, à forcer la signification de certains événements, à dénaturer des faits ou même à en inventer pour retrouver, par en dessous, comme leur substance, des « notions synthétiques » immuables et fétichisées. Les concepts ouverts du marxisme se sont fermés ; ce ne sont plus des *clés*, des schèmes interprétatifs : ils se posent pour eux-mêmes comme savoir déjà totalisé. […] Le contenu réel de ces concepts typiques est toujours du *Savoir passé* ; mais le marxisme actuel en fait un savoir éternel. Son unique souci, au moment de l'analyse, sera de « placer » ces entités[2].

En somme, le marxisme était devenu idéaliste, en contradiction avec la pensée de Marx lui-même. Les écueils de cet idéalisme marxiste, conjugué à son application pratique et dogmatique en URSS, mirent à mal la légitimité de la pensée dialectique. Cette crise favorisa l'abandon progressif de celle-ci par les chercheurs en sciences humaines et même par des philosophes français de gauche au cours de la seconde moitié du XX^e^ siècle, abandon qui s'est traduit par un retour à la pensée analytique et positiviste[3].

Or, Sartre lui-même fait figure d'exception. En effet, malgré la critique accablante qu'il adressa aux marxistes de son temps, Sartre est parmi les rares penseurs français à avoir voulu réhabiliter la pensée dialectique au moment où elle était discréditée[4]. On peut même soutenir que *Questions de méthode*, la *Critique de la Raison dialec-*

1. Jean-Paul Sartre, *Critique de la Raison dialectique*, t. I : *Théorie des ensembles pratiques* (1960), précédé de *Questions de méthode* (1957), Paris, Gallimard, 1985, p. 31.

2. *Ibid*., p. 32 et 34. C'est Sartre qui souligne.

3. Isabelle Garo fait état du refus de la dialectique chez Michel Foucault, Gilles Deleuze et Louis Althusser — trois penseurs français influents et contemporains de Sartre — dans *Foucault, Deleuze, Althusser & Marx : La philosophie dans la politique,* Paris, Demopolis, 2011.

4. On peut citer également les travaux d'Henri Lefebvre.

tique et les trois tomes de *L'Idiot de la famille*[1] — où il s'agit d'appliquer à une étude sur la vie de Gustave Flaubert les principes élaborés dans les deux ouvrages précédents —, constituent la contribution la plus importante de la seconde moitié du XX^e^ siècle au projet de fonder la légitimité, voire la nécessité, de la pensée dialectique dans le domaine des sciences humaines. L'idéalisme des analyses marxistes ne signifiait pas selon Sartre qu'on gagnerait à un rejet pur et simple de la pensée dialectique au profit de la seule pensée analytique :

> [L]'anthropologie restera un amas confus de connaissances empiriques, d'inductions positivistes et d'interprétations totalisantes, tant que nous n'aurons pas établi la légitimité de la Raison dialectique, c'est-à-dire tant que nous n'aurons pas acquis le droit d'étudier un homme, un groupe d'hommes ou un objet humain dans la totalité synthétique de ses significations et de ses références à la totalisation en cours, tant que nous n'aurons pas établi que toute connaissance partielle ou isolée de ces hommes ou de leurs produits doit se dépasser vers la totalité ou se réduire à une erreur par incomplétude[2].

Après le virage idéaliste des marxistes, Sartre s'est donc chargé de remettre encore une fois la dialectique sur les pieds en lui fournissant, d'une part, des *fondations critiques* censées la protéger contre les écueils d'un marxisme idéaliste et, d'autre part, une méthode qui intègre l'analyse empirique des faits comme *moment* d'une totalisation dialectique. À cette fin, il nous a légué plus de quatre mille pages de théories, de considérations méthodologiques et d'applications concrètes, le tout à l'attention des chercheurs en sciences humaines.

Et pourtant, comme le dit Emmanuel Barot dans son ouvrage sur les rapports de Sartre au marxisme, il s'agit d'« un paradigme épistémologique qui n'a pas encore fait école[3] ». De fait, en voulant revitaliser la dialectique dans un cadre marxiste, Sartre allait plutôt à rebours de la tendance de son époque. La critique que l'on pourrait adresser à Sartre est que, à l'exception de *Questions de méthode*, il n'a pas rendu particulièrement accessibles les ouvrages dans lesquels il développe sa théorie dialectique — la *Critique* et *L'Idiot de la famille*[4]. De surcroît, ceux qui s'y intéressaient

1. J.-P. Sartre, *Critique de la Raison dialectique* (1960), t. I, précédé de *Questions de méthode* (1957), *op. cit.* ; *Critique de la Raison dialectique,* t. II (inachevé) : *L'Intelligibilité de l'Histoire*, Paris, Gallimard, 1985 ; *L'Idiot de la famille : Gustave Flaubert de 1821 à 1857* (1971-1972), 3 vol., Paris, Gallimard, 1988.

2. J.-P. Sartre, *Critique de la Raison dialectique*, t. I, *op. cit.*, p. 15.

3. Emmanuel Barot (dir.), *Sartre et le marxisme*, Paris, La Dispute, 2011, p. 399.

4. Par exemple, la première édition de la *Critique de la Raison dialectique* comportait si peu de divisions secondaires à l'intérieur des chapitres qu'Arlette Elkaïm-Sartre, dans le « souci de respiration », en a ajouté dans l'édition de 1985 établie et annotée par ses soins. (J.-P. Sartre, *Critique de la Raison dialectique*, t. I, *op. cit.*, p. 9.)

se virent confrontés à la marginalisation des théories marxiennes et sartriennes dans les milieux universitaires à partir des années 1980 — c'est-à-dire, précisément au moment du tournant néolibéral[1].

Toutefois, le centenaire de la naissance de Sartre en 2005 et la crise économique de 2008 suscitèrent un regain d'intérêt pour les œuvres de ces deux dialecticiens. En effet, une période de crise est particulièrement propice à une remise en question des théories dominantes et peut favoriser un retour à des approches intellectuelles devenues hétérodoxes. Faute d'avoir été suffisamment explorées, les innovations théoriques et méthodologiques de Sartre, construites sur les bases de la dialectique matérialiste de Marx et conçues pour éviter ses écueils, offrent une approche originale aux questions traitées par les sciences humaines. La fécondité de cette approche mérite d'être mise à l'épreuve à travers son application à des études de cas concrets. C'est un des objectifs de l'étude présente, dont l'enjeu devient alors double : en appliquant les innovations théoriques et méthodologiques de Sartre à l'étude du néolibéralisme américain, nous souhaitons non seulement faire avancer les connaissances dialectiques sur le sujet, mais aussi mettre à l'épreuve l'opérationnalité d'un cadre épistémologique qui cherche encore ses adeptes.

À présent, quels sont les principes de la méthode sartrienne ? Et comment les appliquerons-nous à notre étude ?

3. La méthode progressive-régressive

C'est dans *Questions de méthode* que Sartre définit ce qu'il appelle la « méthode progressive-régressive », dont les principes généraux peuvent se décrire de la manière suivante.

La méthode progressive-régressive vise à établir « l'intelligibilité dialectique » de toute praxis[2] humaine, que celle-ci soit individuelle, plurielle ou commune. Sartre écrit : « L'intelligibilité dialectique […] se définit à partir de la totalisation. Celle-ci n'est autre que la praxis se donnant elle-même son unité à partir de circonstances

1. Voir à ce sujet, Thierry Pouch, « Les tumultueuses relations des économistes français avec le marxisme : une mise en perpective historique », *Le Portique*, n° 32, 2014, https://leportique.revues.org/2718 (consulté le 29 sept. 2015).

2. Tout au long de la *Critique*, Sartre emploie le mot *praxis* pour désigner toute action humaine concrète, par opposition à la théorie pure.

déterminées et en fonction d'un but à atteindre[1]. » Ainsi, la praxis envisagée peut être considérée de deux points de vue : d'une part, de celui de ses conditions objectives de départ, d'autre part, de celui de son objectivation temporelle en vue du but à atteindre. Le moment régressif de la méthode considère la praxis du premier point de vue, le moment progressif du second[2].

Lors du moment régressif, on procède à une analyse structurelle des conditions objectives de départ, en remontant vers le passé depuis la praxis immédiate jusqu'à son conditionnement le plus large. Il s'agit de situer l'action dans son époque, c'est-à-dire dans une totalité structurée, déjà constituée, et figée dans le passé. Or, le sens de nos actes étant toujours plus clair rétrospectivement, l'analyse régressive ne nous livre pas les événements tels qu'ils avaient été vécus par les acteurs. Par ailleurs, ce moment de la méthode mobilise avant tout des connaissances empiriques qui paraissent encore fragmentées ; les liens entre les événements commencent à se dessiner, mais ce sont des liens externes au sein d'une totalité statique. L'analyse régressive permet donc de connaître les événements dans les détails et d'éviter ainsi des simplifications schématiques ; mais pour mieux connaître les événements dans leur mouvement et dans leurs liens internes, il faut passer au moment progressif.

À l'inverse du moment régressif, le moment progressif de la méthode va dans le sens de l'histoire. Il fait une synthèse dialectique qui relie les conditions objectives découvertes lors du moment régressif au mouvement historique d'ensemble. Nous n'avons plus affaire à une totalité constituée, mais à une *totalisation en cours*[3]. Il s'agit donc de rendre intelligible la praxis « en devenir », envisagée du point de vue limité d'acteurs qui poursuivent leurs buts sans en connaître les résultats objectifs futurs. C'est alors que nous saisissons les liens internes entre les événements, leurs interactions réciproques, la dynamique des contradictions pratiques et la manière dont les acteurs ont cherché à les surmonter. Dans la mesure où la synthèse progressive part des conditions originelles pour remonter vers les buts poursuivis, elle débouche sur les résultats objectifs de ces actions qui forment une nouvelle situation de départ.

---

1. J.-P. Sartre, *Critique de la Raison dialectique*, t. II, *op. cit.*, p. 11.

2. « Le mouvement de la compréhension est simultanément progressif (vers le résultat objectif) et régressif (je remonte vers la condition originelle). » (J.-P. Sartre, *Questions de méthode*, *op. cit.*, p. 116.)

3. Sur la distinction entre totalité et totalisation, voir J.-P. Sartre, *Critique de la Raison dialectique*, t. I, *op. cit.*, p. 162-163.

Or, il est rare que les résultats objectifs correspondent intégralement aux buts des acteurs. Souvent, la praxis s'avère déviée, voire aliénée. Après la synthèse progressive, on reprend donc l'analyse régressive pour étudier les conditions objectives de la période postérieure afin d'y découvrir d'éventuels écarts, puis on revient à la synthèse progressive afin de reconstituer dialectiquement la déviation effective. Les réponses des acteurs aux déviations donnent lieu encore une fois à une nouvelle situation objective susceptible d'être analysée, et ainsi de suite.

La méthode progressive-régressive est donc à la fois une méthode analytico-synthétique et une méthode de va-et-vient[1]. Le moment analytique permet d'approfondir la connaissance des détails et d'éviter le simplisme idéaliste, tandis que le moment synthétique permet d'approfondir la connaissance dialectique d'une totalisation en cours et d'éviter la fragmentation des savoirs. En alternant entre ces deux moments, l'action singulière est élucidée par l'époque, l'époque par l'action, et le tout nous permet d'avoir une vue d'ensemble plus nette des phénomènes étudiés.

On peut représenter schématiquement la série d'oppositions complémentaires qui caractérisent les deux moments de la méthode de la manière suivante, sachant qu'il ne s'agit pas non plus d'oppositions étanches :

Tableau 0.1 : Les deux démarches de la méthode progressive-régressive

Analyse régressive	Synthèse progressive
Structure	Histoire
Savoir sociologique	Savoir historique
Analytique	Dialectique
Circularité formelle	Temporalisation irréversible
Étude d'une unité déjà faite	Étude d'une unité en train de se faire
Totalité	Totalisation en cours
Être	Devenir
Descendre du vécu aux conditionnements	Remonter des conditionnements au vécu
Significations isolées	Significations totalisées
Conditions objectives de départ	Objectivation
Champ des possibles	Dépassement du champ vers une possibilité
Vers la condition originelle	Vers le résultat objectif
Découverte des contradictions	Dynamique des contradictions

1. J.-P. Sartre, *Questions de méthode*, *op. cit.*, p. 104.

Intéressons-nous maintenant à la manière dont nous appliquerons cette méthode à notre étude du néolibéralisme américain.

Cette thèse s'articulera en trois grandes parties, dont la première sera consacrée à l'analyse régressive du tournant néolibéral aux États-Unis à l'approche de l'élection de Ronald Reagan en 1980. L'événement singulier qui servira de point de départ de cette première analyse sera le discours d'investiture de Reagan prononcé en janvier 1981, que nous étudierons au chapitre I. Ce discours met en évidence un grand nombre de thèmes qui reviendront régulièrement au cours de l'étude, en plus d'énoncer les objectifs de l'administration Reagan. Dans les chapitres II et III, nous poursuivrons l'analyse régressive en étudiant les conditions économiques et sociales qui se développèrent entre 1930 et 1980, en commençant par les conditions économiques générales pour analyser ensuite les conditions de plus en plus précises. Cette démarche va nous permettre d'identifier les rapports sociaux qui s'établirent entre les différentes catégories de la population au cours de cette période, notamment les rapports de classe. Une fois ces rapports mis en avant, nous serons en mesure de caractériser la nature des conflits sociaux qui, dans les conditions économiques des années 1970, purent conduire à une crise politique et à la construction d'une nouvelle coalition électorale favorable aux politiques néolibérales. En ce qui concerne la portée de cette analyse, bien entendu, il ne saurait être question d'épuiser le champ socio-économique de cette période ni de décrire dans les détails tous les événements évoqués. Il s'agira plutôt de chercher *dans* ce champ les conditions de possibilité du tournant reaganien, en prêtant une attention toute particulière aux thèmes soulevés dans son discours. Autrement dit, l'analyse régressive n'aura d'autre fonction que de situer le programme de Reagan dans son époque : elle montrera les liens entre les acteurs et les événements, mais comme le moment régressif est essentiellement empirique et descriptif, il débouchera sur une agrégation de faits dont le sens restera ambigu. En effet, ce n'est pas parce qu'un tournant néolibéral était *possible* qu'il était inévitable : il fallait encore que les acteurs réalisent ce tournant en cherchant à atteindre certains objectifs dans le champ socio-économique qui étaient le leur.

La deuxième grande partie de cette thèse sera donc consacrée à la synthèse progressive des mouvement politiques qui, sur la base des conditions économiques et sociales que nous aurons analysées, finirent par conduire graduellement à un tournant néolibéral dans les années 1970 et à installer des politiques néolibérales dans la durée. Le point de départ de cette synthèse progressive sera le *New Deal* que

l'administration de Franklin D. Roosevelt avait mis en œuvre dans les années 1930 afin de lutter contre la Grande Dépression. Ce choix se justifie pour deux raisons. D'une part, le *New Deal* avait profondément changé le paysage politique de l'époque et jeté les bases de la société américaine d'après-guerre, si bien qu'il est impossible de comprendre les mouvements politiques des années 1945-1980 sans avoir étudié le *New Deal* au préalable. D'autre part, ce sont précisément les politiques interventionnistes mises en œuvre à partir du *New Deal* que le mouvement qui apporta Reagan au pouvoir avait pris pour cible ; nous serons donc d'autant plus en mesure d'identifier les continuités et les discontinuités entre le néolibéralisme et le *New Deal* que nous aurons étudié ces politiques. Cette synthèse progressive se déroulera en trois temps. Au chapitre IV, nous étudierons le processus politique par lequel le *New Deal* participa à la construction d'un nouveau consensus qui domina la politique américiane jusqu'aux années 1960. Au chapitre V, nous étudierons les mouvements de gauche et de droite qui, dans les années 1960-1970, prirent d'assaut ce concensus, dans un conflit qui finit par profiter à la droite. Au chapitre VI, nous poursuivrons la synthèse progressive pour la période après l'élection de Reagan qui vit l'établissement d'un nouveau consensus néolibéral.

Au terme de cette synthèse progressive, nous aurons étudié la dynamique des politiques mises en œuvre entre l'élection de Reagan et l'éclatement de la crise financière de 2008, mais nous n'aurons pas encore étudié les conditions économiques et sociales de cette période. Dans la troisième et dernière partie de cette thèse, nous repasserons donc à l'analyse régressive, cette fois dans le but de comprendre comment l'interaction entre les politiques et la situation socio-économique créa les conditions de possibilité d'une nouvelle grande crise. Ce sera aussi l'occasion de faire état des convergences et des divergences entre les discours néolibéraux et et les politiques réellement mises en œuvre, mais aussi des résultats socio-économiques de ces politiques. Afin de pouvoir bien mettre en avant les continuités et les discontinuités entre les périodes avant et après 1980, les deux chapitres de cette dernière partie suivront un plan similaire à celui des chapitres II et III : nous commencerons par l'analyse des conditions économiques générales pour étudier des points de plus en plus précis, jusqu'à ce que nous arrivions à élucider les conditions de la crise de 2008. Ainsi, à la fin de cette thèse, nous aurons produit des connaissances dialectiques dans la mesure où nous aurons permis d'avoir une grande vue d'ensemble de toutes les périodes étudiées, mais nous aurons aussi produit des connaissances analytiques dans

la mesure où cette vue d'ensemble nécessite l'analyse des détails.

En somme, nous souhaitons relever un défi similaire à celui que relève Sartre dans *L'Idiot de la famille*, où il applique la méthode progressive-régressive à l'étude d'un homme : Gustave Flaubert. Il écrit en préface :

> *L'Idiot de la famille* est la suite de *Questions de méthode*. Son sujet : que peut-on savoir d'un homme, aujourd'hui ? Il m'a paru qu'on ne pouvait répondre à cette question que par l'étude d'un cas concret : que savons-nous — par exemple — de Gustave Flaubert ? Cela revient à *totaliser* les informations dont nous disposons sur lui. Rien ne prouve, au départ, que cette totalisation soit *possible* et que la vérité d'une personne ne soit pas plurielle ; les renseignements sont fort différents de *nature* […]. Ne risquons-nous pas d'aboutir à des couches de significations hétérogènes et irréductibles ? Ce livre tente de prouver que l'irréductibilité n'est qu'apparente et que chaque information mise en sa place devient la portion d'un tout qui ne cesse de se faire et, du même coup, révèle son homogénéité profonde avec toutes les autres[1].

Notre étude est cependant différente de celle de Sartre en ce qu'elle ne porte pas sur un homme, mais sur un mouvement historique. Pour cette raison, la totalisation dont il s'agit ici sera aussi beaucoup plus synthétique que celle que tenta Sartre. L'un des enjeux de cette étude sera précisément de déterminer si la méthode progressive-régressive peut être fructueuse dans un cadre plus restreint et en prenant pour objet un phénomène pluridimensionnel tel que le néolibéralisme américain. Par ailleurs, nous sommes confrontés à une situation similaire à celle de Sartre en ce que les informations dont nous disposons sur notre objet de recherche sont fort nombreuses et différentes de nature — comme nous l'avons vu au cours de cette introduction. De même, rien ne garantit que les contradictions que nous rencontrerons ne soient pas irréductibles ou qu'elles puissent trouver leur unité au sein d'un tout qui ne cesse de se faire. Néanmoins, avec les méthodes et le cadre épistémologique que nous avons définis, nous souhaitons relever le défi.

1. J.-P. Sartre, *L'Idiot de la famille*, t. I, *op. cit.*, p. 7.

Première partie

VERS « UN NOUVEAU COMMENCEMENT » ?

En choisissant le point de départ de son étude sur Flaubert, Sartre confesse que ce par quoi on commence « importe peu : on entre dans un mort comme dans un moulin. L'essentiel, c'est de partir d'un problème ». Celui qu'il choisit, c'est une citation, d'ordinaire peu commentée, dans laquelle « Flaubert nous renvoie à sa protohistoire » [1]. Celui que nous avons choisi pour notre étude est aussi une citation qui nous renvoie à la « protohistoire » du sujet ; mais à la différence de celle que choisit Sartre, on ne peut certainement pas dire de la nôtre que « d'ordinaire on en parle peu » ! Il s'agit, en effet, de ce fameux mot d'ordre tiré du premier discours d'investiture de Ronald Reagan : « Dans la crise actuelle, l'État n'est pas la solution à nos problèmes ; l'État, *c'est* le problème[2]. » Voilà donc le problème dont nous partirons. De quelle crise Reagan parle-t-il ? D'où est-elle venue ? Pourquoi l'État serait-il le problème et non la solution ? Avant de plonger dans les profondeurs de la société américaine à l'approche de ce que l'on appelle, de coutume, la « révolution conservatrice », il convient de regarder de plus près ce célèbre discours dans lequel Reagan annonce les grandes lignes de sa politique dite le *New Beginning*. Tel sera l'objet du premier chapitre de cette thèse et notre point d'entrée dans le « moulin » du néolibéralisme américain.

Ensuite, aux chapitres II et III, nous poursuivrons l'analyse régressive en remontant dans la période qui précéda l'élection de Ronald Reagan pour étudier, respectivement, l'évolution des conditions économiques et sociales dans lesquelles les idées défendues par le vainqueur de l'élection de 1980 finirent par rassembler une majorité

1. J.-P. Sartre, *L'Idiot de la famille*, t. 1, Paris, Gallimard, 1988, p. 8.

2. « *In this present crisis, government is not the solution to our problems ; government is the problem.* » (Ronald Reagan, « Inaugural Address – January 20, 1981 », *The American Presidency Project* [en ligne ; désormais *APP*], http://www.presidency.ucsb.edu/ws/?pid=43130 ; reproduit intégralement en annexe : *infra*, annexe II, p. 578.)

électorale. En effet, il ne suffisait pas que ces idées fussent présentes : il fallait aussi une base économique et sociale à partir de laquelle elles pouvaient devenir politiquement efficaces. À la fin de cette première partie, nous serons en mesure de tirer quelques conclusions théoriques des tendances socio-économiques que nous aurons analysées, ce qui ouvrira la voie à la synthèse progressive que nous effecturons dans la deuxième partie.

CHAPITRE PREMIER

« Le problème, c'est l'État »

I. — L'ÉTAT FÉDÉRAL EN QUESTION

Reagan commence son premier discours d'investiture par un thème cher aux conservateurs : la tradition. Ayant prêté serment de « préserver, protéger et défendre la Constitution des États-Unis[1] », il affirme que le transfert pacifique et quadriennal du pouvoir présidentiel, dans un même cadre constitutionnel depuis près de deux siècles, est une tradition « miraculeuse » qui témoigne de l'unité, de la continuité politique et de l'unicité du peuple américain[2]. La longévité de cette tradition tient notamment au concours des deux grands partis à son maintien ; aussi Reagan le républicain ne manque-t-il pas de remercier le président sortant, Jimmy Carter le démocrate, d'avoir tant contribué à la préservation d'un « système politique qui garantit la liberté individuelle à un degré supérieur à tout autre système »[3]. Conserver ce système, unique dans le monde, est donc un devoir constitutionnel qui transcende toute affiliation partisane.

Or, voici que Reagan déclare que le système est *en danger*. Il énumère, en effet, de nombreux maux économiques qui risquent de « briser la vie de millions d'Américains » : une inflation record, un taux de chômage élevé, une dette publique très importante et un système fiscal qui « pénalise la réussite » et entrave la productivité. Le déficit public est particulièrement nocif selon Reagan :

> Depuis plusieurs décennies, nous avons accumulé déficit après déficit, hypothéquant notre avenir et l'avenir de nos enfants au profit du confort temporaire du

1. *Constitution des États-Unis*, Article 2, Section 1.
2. R. Reagan, « Inaugural Address – January 20, 1981 », *infra*, annexe II, p. 577. L'ensemble des citations de ce discours sont traduits par l'auteur à partir du texte original reproduit en annexe.
3. *Ibid.*

> présent. Continuer sur cette lancée, c'est garantir l'avènement d'importants soulèvements sociaux, culturels, politiques et économiques.

Ce sombre avenir est-il pour autant une fatalité ? La réponse de Reagan est résolument — *non* : « Je n'ai pas prêté le serment que je viens de prêter avec l'intention de présider à la dissolution de l'économie la plus puissante du monde », affirme-t-il. « Nous ne sommes pas, comme certains nous le feraient croire, condamnés à un déclin inévitable. Je ne crois pas à un destin qui nous tombera dessus quoi que nous fassions. Je crois bien à un destin qui nous tombera dessus si nous ne faisons rien. » Ainsi, pour tromper le destin, « il faut agir dès aujourd'hui » : c'est la conservation du système américain, « le dernier et le plus grand bastion de la liberté », qui est en jeu[1].

Un système politique posé d'emblée comme étant à conserver, des maux économiques qu'il faut guérir afin d'éviter qu'un soulèvement populaire ne mette le régime en péril — si ce discours est emblématique de la « révolution conservatrice », force est de constater que nous sommes aux antipodes du discours révolutionnaire au sens ordinaire. Est-il besoin de rappeler que ce dernier impute la souffrance économique des masses à la *nature même* du régime en place, si bien que le renversement de celui-ci est posé comme préalable à toute avancée sociale conséquente ? Or c'est précisément un tel soulèvement que Reagan veut éviter. Si aux portes de Washington se rassemblaient des millions de personnes déterminées à renverser le régime, Reagan serait le premier à diriger les forces contrerévolutionnaires. Était-il vraiment possible qu'un tel scénario se jouât au début des années 1980, et que Reagan eût l'occasion d'assister à la dissolution de l'économie américaine ? Ou, conformément à ce que Naomi Klein appelle « la stratégie du choc », Reagan aurait-il joué la carte de l'alarmisme pour créer un climat d'urgence propice au passage de « réformes » potentiellement impopulaires[2] ? Nous ne pourrons en juger qu'après avoir exploré la situation socio-économique des États-Unis à l'approche des années 1980, ce dont il sera question dans les chapitres suivants. Bornons-nous ici au constat que la politique

1. *Ibid*.

2. N. Klein, *The Shock Doctrine : The Rise of Disaster Capitalism*, New York, Picador, 2007. Klein attribue la meilleure formulation de cette doctrine à l'économiste Milton Friedman, qui écrit : « Seule une crise — réelle ou perçue — incite un vrai changement. Quand cette crise survient, les actions que l'on entreprend dépendent des idées à disposition. Tel est, je crois, notre rôle fondamental : développer des alternatives aux politiques existantes, les maintenir en vie et disponibles jusqu'à ce que ce qui est politiquement impossible devienne politiquement inévitable. » (Cité dans *Ibid*., p. 174 ; M. Friedman, *Capitalisme and Freedom* (1962), Chicago, The University of Chicago Press, 2002, préface de 1982, p. xiv.)

volontariste de Reagan est foncièrement conservatrice : il s'agit d'éviter qu'une situation de crise n'entraîne la chute du régime.

Quelle analyse Reagan fait-il de cette « crise » et quelles solutions propose-t-il ? C'est cette fameuse formule qui résume sa position : « Dans la crise actuelle, l'État n'est pas la solution à nos problèmes ; l'État, *c'est* le problème[1]. » Or, de tels propos peuvent paraître étranges de la part du nouveau chef de… l'État. Si Reagan avait le style et le pouvoir absolu d'un Louis XIV, il aurait pu s'écrier : « Le problème, c'est moi ! » Que l'État soit mis en cause ici est d'autant plus frappant que Reagan vient de s'engager solennellement à sa *conservation*.

En fait, si l'on suit le discours, ce n'est pas l'État en tant que tel qui est mis en cause, mais plutôt un certain *mode de gouvernance* : « Pour qu'il n'y ait pas de malentendu, mon intention n'est pas d'en finir avec l'État. Elle est plutôt de le faire travailler avec nous, pas au-dessus de nous ; se mettre à nos côtés, pas sur notre dos[2]. » Il précise :

> De temps en temps nous avons été tentés de croire que la société est devenue trop complexe pour s'autogouverner, et que le gouvernement d'un groupe d'élites est supérieur au gouvernement du peuple, pour le peuple et par le peuple. Eh bien, si personne parmi nous n'est capable de se gouverner soi-même, alors qui parmi nous est capable de gouverner autrui ? Nous tous, à l'intérieur comme à l'extérieur du gouvernement, nous devons porter le fardeau ensemble. Les solutions que nous cherchons doivent être équitables, sans qu'aucun groupe ne soit pris à part pour payer un prix plus élevé[3].

Notons bien que Reagan déploie ici l'opposition populiste des « élites politiques » et du « peuple » ; aussi comprend-on que l'État qui n'est pas la solution mais le problème, c'est *l'État dirigiste des « élites »*, situé au-dessus du « peuple ». De même que l'interventionnisme est assimilé à l'élitisme, de même « l'autogouvernement » (*self-rule*) est assimilé à un mode de gouvernance populaire (« du peuple, pour le peuple et par le peuple »). Celui qui estime que cette forme de gouvernance ne convient pas à la société (capitaliste) moderne, et que seul l'État (élitiste) est à même de porter des solutions aux troubles économiques, c'est au fond un homme sans foi qui ne croit pas aux capacités du peuple américain. Reagan va même jusqu'à insinuer un lien causal entre cette croyance « élitiste » et les problèmes économiques qu'il vient d'évoquer : « Ce n'est pas un hasard que nos problèmes actuels soient parallèles et

1. R. Reagan, « Inaugural Address – January 20, 1981 », *infra*, annexe II, p. 578.
2. *Ibid*.
3. *Ibid*.

proportionnels à l'intervention et à l'intrusion dans nos vies qui résultent de l'accroissement inutile et excessif de l'État[1]. » Inefficace, la solution étatiste est aussi inéquitable dans la mesure où seuls ceux « à l'intérieur du gouvernement » sont appelés à « porter le fardeau ». C'est d'ailleurs confier la responsabilité gouvernementale à des hommes qui, n'admettant pas que l'on puisse se gouverner soi-même, risquent de s'avérer incapables de gouverner autrui. Or, si la crise est due selon Reagan à un excès de pouvoir à Washington, la solution s'impose d'elle-même : il convient de mieux répartir la gouvernance entre l'État et le peuple, en confiant à celui-ci une plus grande part de responsabilité. Et Reagan d'affirmer : « Mon intention est de réduire la sphère d'influence de l'*establishment* fédéral et d'exiger la reconnaissance de la distinction entre les pouvoirs accordés à l'État fédéral et ceux réservés aux États fédérés ou au peuple[2]. » Plus efficace, cette solution serait aussi plus « équitable » dans la double mesure où aucun groupe, fût-ce l'État, n'est appelé à porter le fardeau à lui seul, et où les réponses à la crise seraient, non pas le diktat d'un groupe d'élites, mais le résultat d'une collaboration populaire.

Le raisonnement de Reagan est certainement séduisant pour quiconque se méfie du pouvoir étatique. Comme nous le verrons plus loin, c'était le cas de beaucoup d'Américains à l'époque, indépendamment de leur couleur politique. En outre, nous commençons à mieux comprendre pourquoi certains voient dans la politique de Reagan une « révolution conservatrice ». En effet, si le *but* de sa politique est foncièrement conservateur, les *moyens* par lesquels il compte y parvenir ne le sont point : loin de vouloir conserver la politique qui, « depuis plusieurs décennies », tend à accroître l'intervention de l'État fédéral dans la vie économique, Reagan veut la *renverser*. Et ce renversement, il le présente comme une politique populaire, un transfert du pouvoir étatique vers le peuple : « Notre gouvernement, dit-il, n'a de pouvoir que celui qui lui est accordé par le peuple. Il est grand temps de freiner et d'inverser l'accroissement du gouvernement, qui semble s'être accru au-delà du consentement des gouvernés[3]. » La référence à la Révolution américaine ici saute aux yeux : c'est avec le même argument que les Treize colonies avaient justifié leur déclaration d'indépendance vis-à-vis du gouvernement britannique, accusé d'avoir exercé des

1. *Ibid*.
2. *Ibid*.
3. *Ibid*.

pouvoirs sans le consentement des gouvernés[1]. Ainsi, la « révolution conservatrice » serait, en quelque sorte, une nouvelle déclaration d'indépendance du peuple américain, mais cette fois vis-à-vis de l'intervention de l'État fédéral. Ce retour aux principes qui avaient présidé à l'acte fondateur de la nation américaine, c'est ce que Reagan nomme le *New Beginning*.

Hormis quelques ressemblances, cependant, le parallèle entre 1776 et 1981 est fort problématique. D'une part, les révolutionnaires de 1776 *abolirent* l'autorité de la métropole, tandis que Reagan et ses collaborateurs ne voulaient que changer le mode de gouvernance d'un État intérieur qu'ils n'abolissaient pas. Cela nous place dans une perspective de *réforme*, non pas de révolution. D'autre part, puisqu'on déclara en 1776 l'abolition pure et simple de l'autorité britannique, il n'était pas question de revenir à un quelconque mode antérieur de gouvernance coloniale ; il s'agissait d'aller de l'avant, non pas de retourner en arrière. Reagan, en revanche, propose d'*inverser* une tendance politique à l'œuvre depuis plusieurs décennies afin de *rétablir* le mode de gouvernance d'une époque antérieure, où la juste répartition du pouvoir entre l'État fédéral, les États fédérés et le peuple était selon lui mieux respectée. Dans une perspective révolutionnaire, le retour à une ancienne forme de gouvernement s'appelle une *restauration*, mise en œuvre par une *contrerévolution*. L'expression de « contrerévolution conservatrice » serait alors éventuellement plus appropriée pour qualifier le programme de Reagan que celle de « révolution conservatrice » ou de « révolution reaganienne » ; il est d'ailleurs frappant que, dans la littérature sur l'ère de Reagan, toutes ces expressions coexistent[2]. Si celle de « révolution conservatrice » paraît déjà être un oxymore, le fait qu'elle puisse aussi être remplacée par son contraire témoigne d'une certaine confusion, ou en tout cas d'un désaccord, quant à la nature des événements — d'autant plus qu'il ne s'est jamais agi d'*abolir* l'État fédéral, ni même d'en modifier la Constitution !

Certes, si une véritable révolution était à l'ordre du jour, il est très vraisemblable

---

1. « Nous tenons pour évidentes pour elles-mêmes les vérités suivantes : tous les hommes sont créés égaux ; ils sont doués par le Créateur de certains droits inaliénables ; parmi ces droits se trouvent la vie, la liberté et la recherche du bonheur. Les gouvernements sont établis parmi les hommes pour garantir ces droits, et leur juste pouvoir émane du consentement des gouvernés. Toutes les fois qu'une forme de gouvernement devient destructive de ce but, le peuple a le droit de la changer ou de l'abolir et d'établir un nouveau gouvernement, en le fondant sur les principes et en l'organisant en la forme qui lui paraîtront les plus propres à lui donner la sûreté et le bonheur. » (*Déclaration d'indépendance*.)

2. Voir, par exemple, Lee Edwards, *The Conservative Revolution : The Movement that Remade America*, New York, The Free Press, 1999 ; Steven F. Hayward, *The Age of Reagan*, t. 2 : *The Conservative Counterrevolution : 1980-1989*, New York, Three Rivers Press, 2009 ; Gil Troy, *The Reagan Revolution : A Very Short Introduction*, Oxford, Oxford University Press, 2009.

que Reagan se rangerait du côté de la réaction ; mais cette guerre-là n'eut pas lieu. Non, le véritable champ de bataille des années 1980, ce n'était pas sur le plan révolutionnaire, mais sur celui des *réformes* ; et, lorsque Reagan impute la crise économique à la tendance, « depuis plusieurs décennies », d'accroître le pouvoir de l'État fédéral selon l'idée que « la société est devenu trop complexe pour s'autogouverner », l'identité des réformes qu'il cherche à inverser ne fait pas de doute : il s'agit de l'ordre politique fondé par le *New Deal* de Franklin D. Roosevelt dans les années 1930. Voilà le coupable ; voilà la politique économique qui aurait conduit le pays progressivement au bord de la révolution ; voilà comment l'État fédéral se serait accru « au-delà du consentement des gouvernés ». Si l'on voulait rendre le pouvoir au peuple, c'était donc l'ordre du *New Deal* qu'il fallait renverser — tel serait l'objet du *New Beginning*.

II. — UN POPULISME ILLUSOIRE ?

À présent, il convient de se demander si le raisonnement de Reagan, aussi séduisant soit-il, est vraiment convaincant. S'il est clair que le chef de l'État se pose en leader populaire à l'assaut des élites de Washington, la logique de ses arguments résiste-t-elle aux assauts de l'analyse ?

Une première faille logique apparaît lorsque Reagan oppose le principe d'autogouvernement et celui d'interventionnisme. En effet, il ne s'ensuit pas que celui qui croit que « la société est devenue trop complexe pour s'autogouverner » croit aussi, nécessairement, que « personne parmi nous n'est capable de se gouverner soi-même ». On peut tout à fait admettre cette capacité tout en affirmant que certains problèmes économiques dépassent la sphère du pouvoir d'un seul individu, voire d'un groupe d'individus, si bien qu'ils nécessitent l'intervention de l'État. C'est cette idée qui était au centre de la politique interventionniste de Franklin D. Roosevelt. Écoutons ce que dit ce dernier lors de son discours d'investiture de 1937 :

> Cette année marque le cent cinquantième anniversaire de la Convention constitutionnelle qui nous érigea en nation. À cette Convention, nos aïeux surent trouver le moyen de sortir du chaos qui fit suite à la Guerre révolutionnaire ; ils créèrent un État fort, doué des pouvoirs de l'action unie qui, aujourd'hui comme

> à l'époque, sont suffisants pour résoudre des problèmes qui sont *totalement au-delà de toute solution individuelle ou locale*[1].

En s'inscrivant dans cette tradition, bien loin de compromettre le principe d'autogouvernement, Roosevelt pensait ouvrir « un nouveau chapitre dans notre livre d'autogouvernement[2] ». Ce « livre » commence lorsque les Treize colonies obtiennent l'autonomie gouvernementale en s'affranchissant de l'autorité britannique ; il se poursuit lorsque les nouveaux États, divisés par des conflits internes et en proie à des menaces externes, remplacent les Articles de la confédération par la Constitution et s'unissent au moyen d'un État central fort, chargé de garantir la longévité de cette indépendance ; le chapitre de Roosevelt s'ouvre lorsque les États-Unis, accablés par une crise économique sans précédent, trouvent en l'État fédéral le moyen de « maîtriser les épidémies économiques » au lieu de se laisser maîtriser, et donc gouverner, par elles. Roosevelt déclare, en effet, que

> nous avons reconnu […] le besoin de voir en l'État l'instrument de notre cause commune de résoudre *pour l'individu* les problèmes grandissants d'une civilisation complexe. Leurs tentatives répétées de trouver une solution sans l'aide de l'État nous avaient laissés déconcertés et perplexes. […] [N]ous savions qu'il fallait trouver le moyen pratique de contrôler les forces aveugles de l'économie et l'égoïsme aveugle de certains[3].

C'était donc bien *l'individu* que cette politique interventionniste était censée affranchir, partant de l'idée que celui-ci n'est capable de se gouverner lui-même que lorsqu'il est libéré des épidémies économiques grâce aux contrôles étatiques. Ainsi Reagan pose-t-il un faux dilemme lorsqu'il invite à choisir entre l'autogouvernement et l'interventionnisme : à partir du moment où certains problèmes sont « totalement au-delà de toute solution individuelle ou locale », non seulement ces approches ne se contredisent pas nécessairement, mais elles peuvent même se compléter.

Certes, Reagan aurait difficilement pu en disconvenir. Comme nous l'avons vu, ce

---

1 . Franklin D. Roosevelt, « Inaugural Address – January 20, 1937 », *APP*, http://www.presidency.ucsb.edu/ws/?pid=15349 (consulté le 11 juin 2015) : « *This year marks the one hundred and fiftieth anniversary of the Constitutional Convention which made us a nation. At that Convention our forefathers found the way out of the chaos which followed the Revolutionary War; they created a strong government with powers of united action sufficient then and now to solve problems* utterly beyond individual or local solution. » C'est nous qui soulignons.

2. *Ibid*.

3. *Ibid*. : « *we recognized […] the need to find through government the instrument of our united purpose to solve* for the individual *the ever-rising problems of a complex civilization. Repeated attempts at their solution without the aid of government had left us baffled and bewildered. […] [W]e knew that we must find practical controls over blind economic forces and blindly selfish men*.» C'est nous qui soulignons.

n'est pas l'existence de l'État fédéral qui lui pose problème, mais la *méconnaissance des limites de son rôle*. Bien sûr que l'État doit aider les individus là où ils sont impuissants, mais Reagan insiste qu'*il ne doit pas agir là où ils ne le sont pas*. D'ailleurs, il ne faut pas *surestimer* les capacités de l'État : après tout, qu'est-ce que ce dernier sinon un groupe d'individus ? Des individus investis de plus de pouvoirs que d'autres, certes, mais des êtres humains tout de même, avec leurs atouts comme leurs faiblesses. Nous verrons bientôt que, au cours des années 1970, on assista à la montée d'une idéologie libérale qui remet explicitement en cause la capacité des hommes politiques, à cause des limites de leur connaissance, à mieux réguler l'économie que le marché « libre ». Sur le plan politique aussi, Richard Nixon, une décennie avant Reagan, inversa la logique rooseveltienne en évoquant « les limites de ce que l'État peut faire tout seul[1] ». Dès lors, ce ne sont plus les individus qui paraissent impuissants, mais *l'État* — si bien que ce sont les individus qui sont appelés à agir là où celui-ci est inefficace. « En faisant trop confiance à l'État, déclare Nixon, nous lui avons demandé plus que ce qu'il peut offrir. » « Il est grand temps de renoncer à la politique condescendante du paternalisme » qui consiste à « concentrer tout le pouvoir et toutes les responsabilités à Washington. […] Encourageons donc les individus de cette nation et des nations étrangères à faire davantage par eux-mêmes »[2]. Comme nous l'avons vu, c'était en suivant cette même voie que Reagan comptait régler les problèmes économiques auxquels le pays était confronté au moment de son investiture.

Pour que cette solution soit convaincante, cependant, encore faut-il que les problèmes en question relèvent effectivement de la sphère de pouvoir du « peuple », ou, à la rigueur, de celle des États fédérés. Or, si nous regardons à nouveau les maux économiques que Reagan énumère au début de son discours — l'inflation, le chômage, le déficit fédéral et la fiscalité fédérale — force est de constater qu'ils sont tous, comme le dirait Roosevelt, « totalement au-delà de toute solution individuelle ou locale ». Chacun dépasse, en effet, les capacités d'action du peuple ; les deux der-

1. Richard Nixon, « Inaugural Address – January 20, 1969 », *APP*, http://www.presidency.ucsb.edu/ws/index.php?pid=1941&st=&st1= (consulté le 11 juin 2015) : « *the limits of what government alone can do*. »

2. R. Nixon, « Oath of Office and Second Inaugural Address – January 20, 1973 », *APP*, http://www.presidency.ucsb.edu/ws/index.php?pid=4141&st=&st1= (consulté le 11 juin 2015) : « *In trusting too much in government, we have asked it more than it can deliver* » ; « *the time has come to turn away from the condescending policies of paternalism* » ; « *to gather all power and responsibility in Washington* ; « *Government must learn to take less from people so that people can do more for themselves*. »

niers ne concernent que l'État fédéral par nature ; quant aux États fédérés, ils ne peuvent rien contre l'inflation dans la mesure où la politique monétaire relève de la seule Reserve fédérale, et ils ne peuvent avoir qu'un impact local et limité sur le chômage. On voit donc mal comment le peuple ou les États fédérés seraient plus à même d'apporter des solutions à ces problèmes que l'État fédéral. Au mieux pourrait-on dire que celui-ci est le problème *et* la solution ; en effet, si les problèmes qu'identifie Reagan relèvent tous du domaine de l'État fédéral, logiquement c'est à celui-ci de changer ses politiques d'emploi, monétaire, budgétaire et fiscale. C'est ce que Reagan fera d'ailleurs lors de son mandat. Mais que signifie alors la réduction de la sphère d'influence de l'État fédéral à ce moment-là ? Quelles responsabilités Reagan veut-il rendre au peuple et aux États fédérés ?

En fait, Reagan le passe sous silence dans ce discours — et c'est ce *non-dit* qui est peut-être le plus parlant. Reagan aurait eu du mal à convaincre s'il affirmait qu'il incombait aux États fédérés et au peuple de résoudre les problèmes de chômage, d'inflation, de déficit public et de fardeau fiscal, problèmes face auxquels ils sont à eux seuls impuissants. En revanche, s'il envisageait plutôt de leur transférer *d'autres* responsabilités qu'il n'exprime pas ici et qu'il estime être de leur ressort et non de celui de l'État fédéral, alors le raisonnement deviendrait cohérent. Pourquoi passer ces responsabilités sous silence ? N'est-ce pas le maillon de la chaîne qui manque ?

L'hypothèse la plus plausible est que les réformes que Reagan souhaitait inverser étaient en fait populaires. C'était effectivement le cas de celles qui, depuis le *New Deal*, visaient à protéger les individus, au moyen de l'intervention de l'État, contre les « forces aveugles de l'économie et l'égoïsme aveugle de certains hommes ». Si Reagan s'en était pris directement à elles, il aurait sûrement compromis son image de leader populaire. Or, s'il est obligé de déguiser ainsi ses intentions pour que cette image apparaisse, on bascule alors dans le *monde de l'imaginaire*. N'oublions pas, après tout, que, avant de devenir homme politique, Reagan était *acteur* ; homme politique, serait-il en train de *jouer* le leader populiste ? Plusieurs éléments de ce discours nous portent à le croire ; et, une fois de plus, c'est surtout ce que Reagan *ne dit pas* qui rend son « populisme » suspect.

Tout d'abord, il y a la question du consentement populaire. Comme nous l'avons vu, Reagan convoque le répertoire révolutionnaire en prétendant que, depuis plusieurs décennies, le gouvernement « semble s'être accru au-delà du consentement des gouvernés ». Ceux-ci sont ainsi invités à comparer l'interventionnisme de cette pé-

riode à l'oppression coloniale exercée par l'État britannique, si bien que le *New Beginning* signalerait la fin d'un régime despotique et impopulaire. Or, si le *New Deal* était vraiment à ce point contraire à l'expérience américaine, comment expliquer, par exemple, que la politique de Franklin D. Roosevelt, censée faire écho à l'oppression britannique, ait été plébiscitée à quatre reprises[1] ? Comment expliquer la victoire écrasante en 1964 de Lyndon B. Johnson, autre grande figure de l'État interventionniste, contre Barry Goldwater qui, comme Reagan, voulait inverser cette politique[2] ? Comment expliquer que même Richard Nixon, qui pourtant avait affiché lui aussi sa volonté de rompre avec l'ordre du *New Deal*, se soit résigné à ne pas y toucher directement, voire à le développer davantage, afin de ne pas compromettre sa té[3] ? Contrairement à ce que prétend Reagan, il semble qu'une bonne partie du peuple américain ait soutenu des politiques qui donnaient un plus grand rôle à l'État fédéral dans la vie économique.

L'admettre, cependant, ce serait risquer de ternir son image de leader populaire. Pour s'en sortir, Reagan a donc recours à cette ruse très commune dans les démocraties représentatives, surtout celles qui pratiquent le scrutin majoritaire : l'amalgame entre la volonté du gagnant et celle du peuple entier. Sont passés sous silence tous ceux qui n'avaient pas donné leur consentement à cette politique et qui, faute de scrutin proportionnel, ne sont pas représentés. À partir de là, toutes les confusions et tous les anachronismes sont possibles : les opposants à l'ordre du *New Deal*, minoritaires pendant plusieurs décennies, virent l'État fédéral grandir au-delà de *leur* consentement ; puis, au moment où leur candidat gagne le scrutin majoritaire, Reagan présente le non-consentement passé de ses électeurs comme celui du peuple entier. Ainsi, par un tour de passe-passe, toutes ses majorités qui avaient donné leur consentement à la politique interventionniste par le passé disparaissent au détour d'une phrase.

Est-ce la seule illusion démocratique que nous rencontrons dans ce discours ?

---

1. Seule la mort empêcha la continuation de la présidence de Roosevelt, décédé quelques mois après le début de son quatrième mandat. La Seconde Guerre mondiale avait produit des conditions exceptionnelles qui ont favorisé ses troisième et quatrième réélections. Depuis la ratification du XXIIe Amendement à la Constitution le 27 février 1951, aucun président ne peut exercer plus de deux mandats — ce qui, avant Roosevelt, avait été une tradition non écrite.

2. Johnson obtint 61,1 % du vote populaire et 90,3 % du vote des grands électeurs.

3. Cf. N. Klein, *The Shock Doctrine*, *op. cit.*, p. 165-166 ; Rick Perlstein, *Nixonland : The Rise of a President and the Fracturing of America*, New York, Scribner, 2008, p. 395-396 ; et Bruce J. Schulman, *The Seventies : The Great Shift in American Culture, Society, and Politics*, New York, Da Capo Press, 2001, p. 24 sq.

Considérons maintenant l'antiélitisme de Reagan. Comme nous l'avons vu, celui-ci oppose les « élites politiques » et le « peuple » et annonce son intention de rendre à celui-ci les pouvoirs et les responsabilités que celles-là avaient indûment accaparés. Rien de plus démocratique, au premier abord, car Reagan semble promouvoir l'élargissement de la démocratie directe. Ce qu'il néglige, cependant, c'est que le « peuple » comporte lui-même ses élites : les grandes puissances économiques. Écoutons ce que Roosevelt avait à dire en son jour sur le rapport de sa politique interventionniste aux élites économiques et à la démocratie :

> En fait, au cours de ces quatre dernières années, nous avons rendu l'exercice du pouvoir plus démocratique ; car nous avons commencé à subordonner, comme il se doit, les pouvoirs autocratiques de la sphère privée au gouvernement du peuple. La légende qu'ils étaient invincibles, au-dessus et au-delà des procédures de la démocratie, a été brisée. Ils ont été contestés et battus[1].

Il n'est pas très risqué de supposer que l'on compte ces « pouvoirs autocratiques de la sphère privée » parmi les mécontents de ce nouvel ordre démocratique. Si Reagan veut maintenant remettre au « peuple » les pouvoirs que les élites du *New Deal* lui avaient enlevés, sans tenir compte des élites privées, ne risque-t-il pas de ne faire que transférer ces pouvoirs d'un groupe d'élites à un autre ? Dès lors, ce qui paraissait comme un élargissement de la démocratie directe : rendre le pouvoir au peuple, serait en fait un rétrécissement de la démocratie indirecte : l'émancipation des autocraties privées du contrôle public. Nous n'avons pas encore les moyens de dire si c'était l'intention profonde de Reagan, ou s'il s'était laissé duper par son propre discours, restant convaincu subjectivement qu'il rendait le pouvoir au « peuple » au sens large, alors que, objectivement, il le rendait aux autocraties capitalistes ; nous reviendrons sur ces questions plus loin. Quoi qu'il en soit, constatons qu'il est possible que la démocratie affichée dans ce discours soit un faux-semblant et que la réalité soit tout autre.

La non prise en compte des élites privées rend également suspect l'équité des propositions de Reagan. Il dit : « Les solutions que nous cherchons doivent être équitables, sans qu'aucun groupe ne soit pris à part pour payer un prix plus élevé[2]. »

---

1. F. D. Roosevelt, « Inaugural Address – January 20, 1937 », *op. cit.* : « *In fact, in these last four years, we have made the exercise of all power more democratic; for we have begun to bring private autocratic powers into their proper subordination to the public's government. The legend that they were invincible above and beyond the processes of a democracy—has been shattered. They have been challenged and beaten.* »

2. R. Reagan, « Inaugural Address – January 20, 1981 », *infra*, annexe II, p. 578.

Cette proposition paraît égalitaire ; mais, faute de tenir compte des élites privées, ce qui se profile derrière ce masque de « justice sociale » est en fait une autre politique potentiellement impopulaire, que Reagan mettra en œuvre dès 1981, mais qu'il ne prononce pas ici : la remise en cause de l'impôt progressif. Celui-ci est fondé sur l'idée que chacun doit payer selon ses moyens, si bien que les hauts revenus sont soumis à des taux d'imposition plus élevés que ceux auxquels sont soumis les revenus modestes. « Injuste ! », s'écrient ses critiques, car c'est prendre certains groupes à part (les riches) pour les faire payer plus cher. Poussée à l'extrême, cet idéal de justice débouche sur l'impôt à taux unique (*flat tax*), dont l'un des plus grands défenseurs était Milton Friedman[1]. Un simple calcul permet de démontrer que ce type d'impôt déboucherait sur une répartition des richesses très éloignée de l'idée que quiconque se fait de la justice distributive[2]. Mais en appelant à une baisse des impôts

1. Voir M. Friedman et R. Friedman, *Free to Choose : A Personal Statement* [1979], New York, Harcourt, 1990, p. 306. Friedman siégeait à l'Economic Policy Advisory Board de Reagan en 1981, l'année où celui-ci signa l'*Economic Recovery Tax Act* qui prévit le passage du taux d'imposition maximal de 70 à 50 % et du taux minimal de 14 à 11 %. Si ce n'est pas le taux unique dont Friedman avait rêvé, Reagan s'en est néanmoins rapproché.

2. Pour démontrer les effets d'une telle politique fiscale, appliquons à deux revenus annuels, soit (A) 20.000 $ et (B) 1.000.000 $, d'abord des taux progressifs et ensuite un taux unique.

Soient les taux progressifs suivants : 0 % (0 $ - 5.000 $) ; 5 % (5.001 $ - 15.000 $) ; 15 % (15.001 $ - 45.000 $) ; 30 % (45.001 $ - 200.000 $) ; 50 % (200.001 $ - 500.000 $) ; 70 % (500.001 $ +). Dans ce cas, A payera 1.250 $ d'impôts et conservera 18.750 $ de pouvoir d'achat, tandis que B payera 551.500 $ d'impôts et conservera 448.500 $ de pouvoir d'achat. Certes, B paye bien plus d'impôts que A, aussi bien du point de vue du taux moyen que de celui de la somme absolue, mais l'écart entre 18.750 $ et 448.500 $ après impôt demeure très considérable. L'impôt progressif n'empêche donc pas les plus fortunés de jouir d'un pouvoir d'achet nettement supérieur à celui des moins fortunés.

Supposons maintenant que soit appliquée aux deux revenus un taux unique de 15 %. A payera alors 3.000 $ d'impôts et conservera 17.000 $ de pouvoir d'achat, tandis que B payera 150.000 $ d'impôts et conservera 850.000 $ de pouvoir d'achat. En termes d'impôts, B paye toujours bien plus d'impôts que A, bien que chacun paye une proportion égale de ses revenus respectifs ; en termes de pouvoir d'achat, en revanche, l'écart s'est considérablement creusé. A a vu ses impôts augmenter de 1.750 $, tandis que B a vu les siens diminuer de 401.500 $. Difficile de voir en quoi ce système d'impôts serait plus « juste » et « égalitaire »…

Soyons néanmoins indulgents et appliquons maintenant une déduction automatique de 15.000 $. En effet, le but des défenseurs de l'impôt à taux unique n'est pas d'augmenter la part des impôts payés par les pauvres ; au contraire, ils veulent moins d'impôts pour tout le monde pour stimuler la consommation et l'activité économique. C'est pourquoi ils proposent une limite en-dessous de laquelle on n'est pas imposable (voir, par exemple, *Ibid.*, p. 306). Supposons donc que seuls les revenus au-dessus de 15.000 $ soient soumis au taux unique de 15 %. A payera alors seulement 750 $ d'impôts, soit 500 $ de moins par rapport à l'impôt progressif, tandis que B payera 147,500 $ d'impôts. À partir de là, il est possible d'obtenir un soutien populaire pour une telle réforme fiscale dans la mesure où tous, y compris les plus démunis, bénéficieraient d'une réduction d'impôts. Cependant, on voit qu'une telle réforme fiscale profiterait bien davantage aux hauts revenus : par rapport à l'impôt progressif, A obtient une réduction de 500 $ et B une réduction de 404.000 $! Tout le monde paye moins d'impôts, certes, mais la répartition de la richesse après impôt est d'autant plus inégalitaire que les taux d'impôts sont moins progressifs.

N'oublions pas non plus que, dans notre exemple, l'État perde 404,750 $ de revenus en passant de l'impôt progressif à l'impôt à taux unique avec réduction automatique. Cela ne risque-t-il pas de conduire l'État à la faillite ? À cela on donne deux réponses.

et au nivellement des taux, la politique fiscale proposée par Reagan put bénéficier d'une grande popularité. Il est toujours populaire de baisser les impôts, mais en déplaçant la question de la justice vers les écarts entre les taux d'imposition, on passe sous silence les inégalités qui se creusent en termes de revenus après impôt lorsqu'on rend les taux moins progressifs mais apparemment plus « égalitaires ». Ainsi Reagan transforme-t-il une politique potentiellement impopulaire en une politique très attrayante pour la majorité de la population.

Ces dernières considérations éclairent d'un nouveau jour l'évaluation que Reagan fait de la crise économique, notamment en ce qui concerne le lien qu'il établit entre le chômage et la nature du système fiscal. Il dit :

> Des industries à l'arrêt (*idle industries*) ont poussé des travailleurs au chômage, à la misère humaine et à l'indignité personnelle. Ceux qui travaillent sont privés d'un revenu à la hauteur de leur travail (*fair return for their labor*) par un système fiscal qui pénalise la réussite et nous empêche de maintenir la pleine productivité[1].

Ces mots chargés d'émotion, qui crient à l'injustice, nous porteraient à croire que Reagan est du côté de la classe ouvrière. Mais regardons de plus près. Ce qui prive les travailleurs d'un « revenu juste », c'est un système fiscal qui « pénalise la réussite » ; or, quel système fiscal impose plus à ceux qui gagnent plus si ce n'est l'impôt progressif ? On serait donc moins tenté de réussir si cela impliquait un taux d'imposition plus élevé[2] ? Pourtant, même en étant sujet à un taux d'imposition im-

---

D'une part, en raison des très nombreuses niches et déductions fiscales, on affirme que les hauts revenus ne sont presque jamais soumis aux taux les plus élevés de l'impôt progressif. Ils payent donc en réalité moins d'impôts qu'on ne pense. En éliminant toutes les déductions et en établissant un taux unique peu élevé, cela simplifierait le système et empêcherait les hauts revenus de profiter de niches qui leur permettent dans certains cas de payer moins d'impôts qu'ils auraient payés dans un système à taux unique.

Mais d'autre part, à la fin des années 1970, on faisait le pari que si les riches pouvaient garder davantage de ce qu'ils gagnaient, cela stimulerait les investissements et l'activité économique tellement que l'État finirait par récolter plus de revenus qu'auparavant, grâce au boom économique — et ce avec des taux d'imposition moins élevés. C'est la base de la théorie de « l'économie de l'offre ». Le pari était pour le moins risqué, cependant, comme nous le verrons dans la deuxième partie de cette thèse, et il n'a pas conduit aux résultats escomptés.

1. R. Reagan, « Inaugural Address – January 20, 1981 », *infra*, Annexe II, p. 577.

2. Reagan aimait à raconter que, quand il était acteur dans les années 1940-1950, lui et ses amis limitaient le nombre de films qu'ils faisaient chaque année à partir du moment où un film de plus les mettraient dans la tranche des revenus imposés au taux maximal de 90-94 % (à partir de 200,000-300,000 $ à l'époque). C'était sa « preuve » que des taux d'imposition élevés décourageaient les gens de travailler. Oubliait-il que seule une infime minorité d'Américains, les élites les plus fortunées, étaient confrontées au « dilemme » de « se contenter » de 200,000-300,000 $ par an (l'équivalant de 1,5-3 millions de $ aujourd'hui) ou de continuer de travailler pour gagner davantage ? Transposer son cas personnel d'élite à l'ensemble de la population était pour le moins fallacieux. (Cf. R. Reagan, *An American Life : The Autobiography*, New York, Simon & Schuster, 1990, p. 117.)

portant, cela n'empêche pas les hauts revenus de mener un train de vie nettement supérieur à ceux d'en bas. D'ailleurs, les hauts revenus ne se gagnent pas à l'usine : ce n'est pas l'ouvrier, mais *l'entrepreneur* qui risque de déplorer ce fardeau fiscal que lui inflige l'État — aussi bien l'entrepreneur arriviste que le capitaliste parvenu. Cela nous conduit au second aspect négatif du système fiscal selon Reagan : il « nous empêche de maintenir la pleine productivité (*full productivity*) ». Ici, le glissement sournois du travailleur d'usine au propriétaire de l'usine se confirme : qui serait empêché de maintenir la pleine productivité si ce n'est *l'employeur*, qui, à cause d'un impôt progressif qui le prive d'un revenu « à la hauteur de son travail », n'a pas les moyens de développer son entreprise et donc de créer plus d'emplois ? Voilà que surgit la fameuse théorie du ruissellement (*trickle-down economics*) : diminuer les impôts sur les riches, c'est leur permettre de redistribuer cette richesse vers le bas via la création d'emplois[1]. En outre, Reagan ne parle même pas ici de « plein emploi » (*full employment*), mais bien de « pleine productivité » (*full productivity*). Or, voilà bien longtemps que l'augmentation de la productivité du travail n'est plus synonyme de création d'emplois, mais de *dégradation* de la condition ouvrière. On sait depuis Marx, en effet, que le capitaliste n'augmente la productivité qu'en remplaçant le travail humain par des machines, en prolongeant la journée de travail, en intensifiant le rythme du travail, en amplifiant le degré d'exploitation, etc.[2]. Il se peut que Reagan, qui assista à un âge d'or de l'industrie américaine (1945-1970), ait vraiment pensé pouvoir relancer l'économie en favorisant la création de postes industriels ; nous verrons plus loin, cependant, que la tertiarisation de l'économie américaine, ainsi que la libéralisation du commerce international, vouaient ce projet à l'échec, et que la politique industrielle de Reagan allait avoir des conséquences fâcheuses pour la classe ouvrière.

On voit donc que ce discours apparemment populiste comporte un grand nombre d'ambiguïtés et de non-dits qui mettent sérieusement en doute la réalité du leader populaire pour lequel Reagan essaye de se faire passer. Dans ses mémoires, celui-ci révèle que ce qui l'avait attiré au métier d'acteur, c'était « la magie d'un homme ordinaire qui convainc un public qu'il est quelqu'un d'autre[3] ». Le 20 janvier 1981,

1. Depuis les années 1980, cette théorie est si intimement associée à la politique de Reagan qu'on l'a baptisée *Reaganomics*. On l'appelle également « l'économie de l'offre » (*supply-side economics*).

2. Cf. notamment K. Marx, *Le Capital*, l. 1, 4° section : « La production de la plus-value relative ».

3. R. Reagan, *An American Life*, *op. cit.*, p. 57 : « *I was drawn to the stage that night as if it were a magnet, astonished by the magic of an ordinary man convincing an audience that he was someone*

Reagan le comédien était sûrement au rendez-vous.

III. — LE PEUPLE DISTINGUÉ

L'acteur-président semble néanmoins conscient que certains spectateurs seraient plus difficiles à convaincre ce jour-là. Après tout, c'est sans grande difficulté que nous avons révélé une politique potentiellement élitiste derrière un masque de populisme. Or, le propre d'un bon acteur, c'est de faire croire au personnage. Afin d'inspirer cette croyance, Reagan va non seulement tenter de parer la critique selon laquelle il représenterait l'intérêt particulier des élites privées, mais aussi inviter le peuple américain à *se faire une conception imaginaire de lui-même*. En effet, ce n'est pas que l'acteur qui fait le spectacle : c'est aussi le public. Les Américains ne croiraient jamais à Reagan le populiste sans se croire eux-mêmes le peuple uni et valorisé par lui. Tournons-nous donc maintenant vers l'image du peuple américain que Reagan développe dans ce discours. Quelle fonction joue-t-elle dans l'économie du *New Beginning* ? Et que nous apprend-elle de nouveau sur cette politique ?

1. Le peuple américain comme « race »

À ceux qui lui reprocheraient de représenter l'intérêt particulier des élites privées, Reagan répond ceci :

> Nous entendons beaucoup parler d'intérêts particuliers. Eh bien, notre souci doit être de nous occuper d'un intérêt particulier qui depuis trop longtemps a été négligé. Il ne connaît pas de frontières sectionnaires ni de divisions ethniques ou raciales, et il transcende les lignes politiques. Il se compose d'hommes et de femmes qui cultivent notre nourriture, patrouillent dans nos rues, travaillent dans nos mines et fabriques, enseignent à nos enfants, s'occupent de nos foyers et nous soignent quand nous tombons malades — professionnels, industriels, petits commerçants, employés de bureau, chauffeurs de taxi et camionneurs. Il s'agit, en un mot, de « Nous le peuple », cette race (*breed*) appelée les Américains[1].

Ici, pour la première fois, Reagan définit plus concrètement ce qu'il entend par le « peuple ». Y figurent bien les capitalistes, mais aussi les travailleurs, ainsi que tous

---

else. » Voir aussi p. 43.

1. R. Reagan, « Inaugural Address – January 20, 1981 », *infra*, Annexe II, p. 578.

les individus quel que soit leur sexe ou leur origine ethnique. Plus loin, il intègre toutes ces personnes à son projet politique : « Chacun doit participer au travail productif de ce "*new beginning*" et il faut que chacun bénéficie des fruits d'une économie relancée[1]. » Balayée donc, du moins dans les mots, l'idée que seule une élite privilégiée profiterait de sa politique. Et puis tombe cette phrase de plomb qui peut paraître choquante : « cette *race* appelée les Américains ». Ces mots à peine nuancés ne rappellent-ils pas un certain discours sur la « race aryenne » ? En quoi le peuple américain serait-il une « race » ? Et y a-t-il lieu de parler de *racisme* ?

Dans son étude consacrée au rôle du populisme dans le discours nazi avant 1933, Peter Fritzsche fait les observations suivantes :

> Contre les divisions « artificielles » des partis politiques et des organisations d'intérêt particulier (*organized interest groups*), les nationaux-socialistes se présentaient comme les représentants du Commonwealth, d'un peuple allemand prétendument trahi et négligé […], [b]risant les barrières sociales de standing et de caste, et célébrant, du moins dans le discours, l'idéal populiste de la communauté du peuple[2].

On l'aura remarqué, la ressemblance au passage de Reagan que nous venons de citer est plus que troublante. Toutefois, il serait tout à fait abusif d'en conclure que l'homme qui devient chef de l'État américain en 1981 est un néonazi ! Non seulement c'était l'un des premiers Américains à avoir appris et dénoncé les horreurs du Troisième Reich[3], mais lorsqu'il condamne, aux États-Unis, les clivages nés de l'intolérance religieuse et de la discrimination raciale, il semble sincère. Cette conviction, selon ses mémoires, remonte à son enfance, et c'est un thème qu'il répète dans de nombreux discours : « Mes parents, écrit-il, m'inculquèrent sans cesse l'importance de juger les gens en tant qu'*individus*. Aucun péché n'était plus grave chez nous qu'une insulte raciale ou tout autre signe d'intolérance religieuse ou raciale[4]. » Les nazis, en revanche, stigmatisaient tous ceux qui, quelles que soient leurs qualités individuelles, n'avaient pas le « sang pur » ; qui, par naissance, appartenaient à des groupes jugés inférieurs et nuisibles à la race aryenne. Ce genre de racisme contredit donc les valeurs chères à Reagan.

Toutefois, il est possible que Reagan véhicule une autre forme de discrimination.

---

1. *Ibid*.
2. P. Fritzsche, *Rehearsals for Fascism : Populism and Political Mobilization in Weimar Germany*, New York, Oxford University Press, 1990, p. 233-235.
3. R. Reagan, *An American Life*, *op. cit.*, p. 99-100.
4. *Ibid.*, p. 30.

Il s'agit de ce que Sartre appelle *l'humanisme bourgeois*, dont le mode d'exclusion particulier est la *distinction*. Plus subtile que le racisme, cette idéologie comporte trois caractéristiques majeures sur lesquelles il convient de nous arrêter brièvement ici, avant de déterminer ensuite dans quelle mesure elles sont à l'œuvre dans le discours reaganien.

2. RACISME ET HUMANISME BOURGEOIS

Tout d'abord, l'humanisme bourgeois postule *l'universalité de la nature humaine*. Cela s'oppose à ce que l'on peut appeler le particularisme naturaliste, qui postule au contraire qu'il existe des différences *de nature* entre les hommes. Qu'il s'agisse du racisme ou de l'idéologie féodale, la Nature y est présentée comme un ensemble rigoureusement hiérarchisé qui confère aux uns des privilèges dont les autres sont exclus *a priori*. On est noble par le sang, ou Noir par naissance ; c'est un fait naturel qui détermine sa place dans la société, sans qu'aucun acte puisse le changer *a posteriori*. Dans l'humanisme bourgeois, en revanche, la Nature représente désormais l'universalité : tous les hommes sont nés égaux en droits, tous sont intégrés à titre égal à la nature humaine. Plus rien ne justifie alors la privation *a priori* des droits de certains au nom d'une Nature différenciée. Il s'agit, bien entendu, de l'idéologie des Droits de l'Homme, qui présida aux deux grandes révolutions de la fin du XVIII[e] siècle, la Révolution française et la Révolution américaine[1].

La deuxième caractéristique de l'humanisme bourgeois est l'utilisation de la *distinction* comme nouveau mécanisme d'exclusion. En effet, si l'idée d'une nature humaine universelle permet aux bourgeois de saper les privilèges de l'aristocratie française ou de l'autorité britannique, elle ne peut justifier les privilèges des bourgeois par rapport à la classe travailleuse. Sans légitimation *a priori* fondée sur la Nature, ce n'est donc qu'*a posteriori* que le bourgeois peut se distinguer de l'ouvrier ; et si c'est la Nature qui représente désormais l'universel, c'est alors vis-à-vis d'elle qu'il doit se distinguer. Sartre affirme qu'il s'agit, en somme, d'exercer une « dictature de la Culture sur la Nature[2] », en maîtrisant ses besoins naturels, voire en les

1. Cf. J.-P. Sartre, *L'Idiot de la famille*, t. III, *op. cit.*, p. 245 ; J.-P. Sartre, « Présentation des *Temps Modernes* », *in Situations*, II, Paris, Gallimard, 1999, p. 16 ; J.-P. Sartre, *Critique de la Raison dialectique*, t. I, *op. cit.*, p. 849 ; J.-P. Sartre, « Plaidoyer pour les intellectuels », *in Situations*, VIII : *Autour de 68*, Paris, Gallimard, 1972, p. 386-387.

2. J.-P. Sartre, *Critique de la Raison dialectique*, t. I, *op. cit.*, p. 849

cachant, pour établir sa supériorité culturelle sur les masses. « La distinction est antinature », écrit Sartre. « Le patron *se distingue* des ouvriers en ce qu'il a réalisé sa liberté par rapport aux besoins »[1] ; il peut ainsi se procurer la culture nécessaire pour diriger les affaires politiques et économiques du pays. En revanche, « l'ouvrier, dans sa réalité quotidienne, se manifeste comme l'*homme du besoin*, celui qui ne travaille que pour satisfaire au jour le jour ses appétits grossiers[2] » ; il n'a donc pas la culture pour diriger et doit être dirigé par ceux qui l'ont. Ainsi, alors que les privilèges de l'aristocrate se fondaient passivement sur un particularisme naturaliste, ceux du bourgeois se fondent sur une activité qui relève d'un particularisme antinaturaliste.

Enfin, la troisième caractéristique de l'humanisme bourgeois est *la responsabilisation des exclus de leur propre exclusion*. Sartre remarque :

> C'est un trait commun à beaucoup de justifications idéologiques que de donner l'effet pour la cause : la surexploitation coloniale a pour effet d'imposer aux colonisés la sous-humanité ; cette sous-humanité présentée comme donnée première qui justifie le système colonial, crée le *racisme*, idéologie du colonialisme[3].

Ce racisme colonial conserve et dépasse le naturalisme féodal : sorti des mains de l'aristocratie, les bourgeois le retournent contre les esclaves et les « sauvages » dans les colonies en affirmant leur supériorité *naturelle* sur eux — supériorité, pas tellement de *classe*, mais de *race*. Il en va différemment dans le cas des ouvriers blancs :

> Aux ouvriers, [le bourgeois] n'oppose point le *racisme* — qui suppose que la sous-humanité de l'exploité est irrémédiable — mais cette forme atténuée, la *distinction*, qui tient la sous-humanité (« enrichissez-vous par l'épargne ») pour *provisoire* : on en sort, bien sûr, il faut passer par là, nous y avons tous passé, nous les riches, sinon dans notre personne du moins en celle de nos parents ou grands-parents[4].

Si on n'en sort pas, en revanche, on déclare que l'ouvrier, faute d'efforts et d'avoir saisi des opportunités, est responsable de sa propre exclusion. Or c'est encore donner l'effet pour la cause : l'exploitation capitaliste de la force du travail a pour effet, elle aussi, d'imposer aux ouvriers une forme de sous-humanité ; cette sous-humanité, présentée comme donnée première, est tenue pour provisoire dans la mesure où aucune loi n'empêche *a priori* l'ouvrier d'en sortir ; s'il n'en sort pas, c'est donc libre-

1. *Ibid*.
2. J.-P. Sartre, *L'Idiot de la famille*, t. III, *op. cit.*, p. 248.
3. *Ibid*., p. 247.
4. *Ibid*., p. 248.

ment qu'il y reste, si bien qu'il ne mérite pas de meilleures conditions de vie[1]. La misère ouvrière est ainsi présentée comme l'objet d'un choix[2].

Ainsi, entre le racisme et l'humanisme bourgeois, le mode d'exclusion n'est pas le même. Dans le racisme, l'exclusion est *a priori* car elle se fonde sur la Nature : la supériorité d'un groupe sur un autre est inscrite dans le sang. Dans l'humanisme bourgeois, en revanche, l'exclusion est *a posteriori* car elle se fonde sur les *actes* : le bourgeois se distingue des ouvriers sur fond d'égalité abstraite. Ainsi, dans la mesure où l'on pose l'universalité humaine d'abord pour la supprimer ensuite, Sartre conclut que l'humanisme bourgeois est en réalité un humanisme *de classe*, et qu'il est, à ce titre, « le pendant du *racisme* »[3].

Aux États-Unis, où les systèmes esclavagiste et capitaliste se côtoyèrent pendant près de deux cent cinquante ans, le racisme et l'humanisme bourgeois se développèrent, eux aussi, en parallèle[4]. On peut donc s'attendre à ce qu'ils se soient interpénétrés, d'autant plus que depuis la guerre de Sécession le racisme dans le Sud dut s'adapter, tant bien que mal, à une économie qui ne reposait plus sur l'esclavage. Qu'en est-il donc de cette phrase de Reagan : « "Nous le peuple", cette race appelée les Américains » ? S'agit-il d'un particularisme naturaliste qui prête au racisme, ou plutôt d'un particularisme antinaturaliste qui conduit à la distinction bourgeoise ?

3. La distinction américaine

Remarquons d'abord que, dans le texte anglais, Reagan ne dit pas « *race* » mais « *breed* » (en français, les deux mots se traduisent par « race »). Il emploie *breed* pour désigner ce qu'il estime être une identité unificatrice : « Nous le

1. « La *distinction*, prenant délibérément l'effet pour la cause, justifie la condition inférieure qu'on ménage à ces malheureux par le fait même qu'ils ne songent point à s'élever au-dessus de la condition animale. » (*Ibid*., p. 248.)

2. « Il serait inexact de prétendre que l'humanisme bourgeois exclut *a priori* l'ouvrier : la société capitaliste, précisément parce qu'elle se bâtit sur le libre contrat, conserve […] une homogénéité relative […]. Dans ce temps abstrait et fugitif [la signature du contrat de travail], l'ouvrier est intégré à l'humanisme : le bourgeois le définit comme son semblable par l'acte même qui le transforme en marchandise. Mais, à l'instant suivant, la contradiction se réalise puisque la marchandise humaine ne peut plus manifester sa liberté que pour nier sa qualité de marchandise, donc comme négatrice de l'ordre humain où l'ouvrier se faisait librement ouvrier en vendant sa force de travail au bourgeois. Ainsi l'humanisme bourgeois met sa contradiction au compte du prolétariat : l'ouvrier est cet être qui se prétend homme pour détruire ensuite l'homme en lui ; c'est le contre-homme : nul autre que *lui-même* ne l'a exclu de l'humanisme bourgeois. » (J.-P. Sartre, *Critique de la Raison dialectique*, t. I, *op. cit*., p. 832.)

3. *Ibid*., p. 831.

4. Voir D. Losurdo, *Contre-histoire du libéralisme*, Paris, La Découverte, 2013, p. 47 sq.

peuple », et il réserve le mot *race*, bien plus chargé de connotations négatives, pour désigner des identités qui tendent à diviser. Ainsi la « *breed* » américaine, selon lui, ne connaitrait pas de « *racial divisions* ». Certes, le terme *breed* n'est pas sans connotation raciste : l'expression péjorative de *half-breed* désigne un métis, alors que l'expression pompeuse de *purebred American* désigne l'Américain de souche. Simplement, Reagan ne peut ignorer que les États-Unis sont un pays d'immigrés, si bien que la notion même d'un Américain de « sang pur » paraît étrange[1]. S'il semble donc impossible de fonder l'unité de la « race américaine » sur des qualités naturelles, rien n'empêche cependant de la fonder sur des qualités *culturelles*. Or le terme *breed* implique bien une certaine « dictature de la Culture sur la Nature » : on ne l'emploie pas pour désigner les différentes espèces d'êtres vivants que l'on trouve dans la nature, mais pour désigner celles qui sont *façonnées par l'homme*. Les races de chien, par exemple, sont le produit d'une activité humaine qui cherche à créer, à entretenir et à protéger contre des influences étrangères certaines qualités jugées souhaitables et par lesquelles chaque race se distingue des autres. Plus l'animal s'approche de l'exemple-type, plus on parle de « race pure » (*pure-bred*), plus cela nécessite l'intervention humaine pour contrôler le processus de reproduction. Ainsi, si la « race américaine » n'est pas un produit naturel, elle pourrait bien être le produit d'un ensemble de pratiques humaines visant à reproduire certaines qualités qui sont censées faire partie de « l'identité américaine ». Si on rangeait parmi celles-ci des traits physiques, on tomberait dans le racisme ; mais si la « *breed* » américaine, comme le dit Reagan, ne comporte pas de « *racial divisions* », c'est-à-dire des divisions fondées sur la Nature, alors toutes les qualités qui distinguent la « race américaine » doivent être d'ordre culturel, spirituel ou pratique. Nous voilà donc, malgré l'emploi de vocabulaire racial, sur le chemin de l'humanisme bourgeois.

Trouvons-nous d'autres déclarations de Reagan qui vont dans ce sens ? Si c'est bien l'humanisme bourgeois qui est à l'œuvre ici, on devrait trouver, entre autre, un dispositif d'intégration *a priori* et d'exclusion *a posteriori*.

Or, non seulement Reagan intègre *a priori* tous les Américains au *New Beginning*, comme nous l'avons vu, mais il annonce également ceci : « ce gouvernement aura pour but de mettre en place une économie saine, vigoureuse et prospère qui permet l'égalité des chances pour tous les Américains, sans aucune barrière née de

1. Le père de Reagan était petit-fils d'immigrés irlandais et avait été victime de discrimination à cause de ses origines.

l'intolérance ou de la discrimination[1]. » L'égalité des chances, en ce sens, c'est l'absence de lois et l'interdiction de pratiques qui limitent *a priori* la prospérité économique à un groupe restreint selon des critères raciaux, religieux, sexuels ou autre ; il s'agit donc d'assurer l'égalité formelle de départ de chaque membre de la société. Certes, il reste encore beaucoup à faire, mais l'élimination progressive des particularismes naturalistes est au moins formellement envisageable dans un cadre capitaliste, dans la mesure où l'échange marchand se fonde sur l'égalité formelle de toute marchandise en tant que produit du travail humain abstrait, c'est-à-dire sans égard aux qualités naturelles des marchandises, des travaux qui les produisent et des travailleurs eux-mêmes[2]. En revanche, l'égalité des chances sur le plan *matériel* est inatteignable en régime capitaliste : la séparation des travailleurs d'avec les moyens de production, la concentration de ceux-ci entre les mains d'une minorité de propriétaires privés impliquent une inégalité *structurelle* entre les classes au niveau des conditions matérielles de départ. Il n'en reste pas moins que même dans une société de classes, l'égalité des chances peut signifier que tout le monde peut *a priori* « grimper l'échelle sociale ». Autrement dit, il s'agit d'éliminer les entraves à la mobilité sociale, et surtout à *l'arrivisme* — non seulement les entraves nées de la discrimination, mais aussi celles qui relèvent de l'intervention de l'État. Reagan déclare, en effet :

> L'État peut et doit fournir des opportunités, non pas les étouffer ; encourager la productivité, non pas la paralyser. […] Dans les jours qui suivent je proposerai des mesures qui élimineront les entraves qui ont fait tourner notre économie au ralenti et en ont réduit la productivité. […] Il est temps de réveiller ce géant industriel, de remettre l'État en-deçà de ses moyens et d'alléger notre fardeau fiscal punitif[3].

Nous avons vu que le système fiscal selon Reagan ne doit pas « pénaliser la réussite » — c'est-à-dire, pénaliser les « parvenus » — et que la réduction des impôts devrait non seulement faciliter la montée des entrepreneurs, mais aussi créer des postes salariés par l'effet du « ruissellement ». Si l'efficacité économique de cette

1. R. Reagan, « Inaugural Address – January 20, 1981 », *infra*, Annexe II, p. 578.

2. « Ce qui empêchait Aristote de lire dans la forme valeur des marchandises, que tous les travaux sont exprimés ici comme travail humain indistinct et par conséquent égaux, c'est que la société grecque reposait sur le travail des esclaves, et avait pour base naturelle l'inégalité des hommes et de leurs forces de travail. Le secret de l'expression de la valeur, l'égalité et l'équivalence de tous les travaux, parce que et en tant qu'ils sont du travail humain, ne peut être déchiffré que lorsque l'idée de l'égalité humaine a déjà acquis la ténacité d'un préjugé populaire. Mais cela n'a lieu que dans une société où la forme marchandise est devenue la forme générale des produits du travail, où par conséquent, le rapport des hommes entre eux comme producteurs et échangistes de marchandises est le rapport social dominant. » (K. Marx, *Le Capital*, l. 1, t. I, *op. cit.*, p. 73.)

3. R. Reagan, « Inaugural Address – January 20, 1981 », *infra*, Annexe II, p. 578.

approche est bien discutable, sa signification *idéologique*, en revanche, est très puissante ; en effet, moins il existera d'entraves politiques et sociales qui empêchent *a priori* les sous-hommes de sortir de leur sous-humanité, plus on tiendra ceux qui n'en sortent pas pour individuellement responsables de leur échec. On l'y aura reconnue : c'est l'idéologie de la distinction.

Trouvons-nous donc l'homme distingué dans ce discours ? Ironiquement, il apparaît lorsque Reagan évoque l'idée d'encourager une égalité *réelle* entre les hommes :

> Nous refléterons la compassion qui participe si intimement à votre nature. Comment aimer son pays sans aimer ses compatriotes ; et, en les aimant, sans leur tendre la main quand ils tombent, les guérir quand ils sont malades et leur fournir l'opportunité de devenir autosuffisants [*self-sufficient*] pour qu'ils soient égaux en fait et pas juste en théorie[1] ?

Les hommes sont donc égaux « en fait », selon Reagan, non pas quand ils acquièrent les mêmes conditions économiques, mais quand ils accèdent à *l'autosuffisance.* Ainsi, l'homme distingué, c'est l'homme *indépendant*, le *self-made man*, celui qui tire sa réussite de ses propres ressources et assouvit ses besoins sans l'aide de personne. Certes, il peut arriver qu'on ait besoin d'autrui pour se remettre sur pieds ; mais ce moment de dépendance, et donc d'inégalité, doit rester *provisoire* : le but de l'aide est *l'indépendance*. Ainsi se détache d'une sous-humanité dépendante une humanité composée d'hommes-atomes libérés de la dépendance d'autrui. Nul n'est exclu *a priori* de cette humanité, et l'on peut même tendre la main à ceux qui y aspirent ; si l'on n'y arrive pas, en revanche, c'est que l'on s'en exclut soi-même en s'attachant à sa dépendance.

On voit se profiler ici la critique reaganienne de l'État-providence. En effet, celui-ci est à récuser selon Reagan dans la mesure où il est générateur de dépendance. L'aide que l'État fournit aux citoyens n'est légitime que lorsqu'elle est provisoire et qu'elle vise à rendre autonome celui qui en bénéficie ; ainsi, réclamer le maintien des dispositifs *permanents* de l'État-providence, c'est s'attacher à sa dépendance et à son auto-exclusion de l'humanité autosuffisante. Telle est donc la limite de la « compassion ». Or, dans une société capitaliste avancée, c'est prendre délibérément l'effet pour la cause. Comme nous le verrons plus loin dans le détail, quand nous analyserons les chiffres économiques, le développement du capital a pour effet de priver les salariés des moyens de production, c'est-à-dire de tout ce dont ils auraient besoin

1. *Ibid*., p. 579.

pour mener une existence indépendante ; désormais, ils ne vivent qu'en vendant aux capitalistes la seule marchandise qui leur reste, leur force de travail, que les capitalistes exploitent dans le but du profit. Dès que cette force n'est plus rentable, alors le salarié, sans employeur ni moyens de production propres, dépend des dispositifs d'aide sociale pour subvenir à ses besoins ; les capitalistes, en revanche, s'étant emparés d'une plus grande partie de la richesse sociale, peuvent subvenir à leurs besoins sans avoir recours à cette solidarité, même quand les affaires tournent au ralenti. Ainsi, le capitaliste se distingue du salarié non seulement « en ce qu'il a réalisé sa liberté par rapport aux besoins », mais aussi en ce qu'il a réalisé sa liberté par rapport à la *dépendance d'autrui pour les assouvir*. En réalité, son « indépendance » dépend du travail d'autrui, dont il accapare les fruits ; mais en prenant délibérément l'effet du système capitaliste pour la cause, les capitalistes se déresponsabilisent de l'éventuelle misère des travailleurs et peuvent alors présenter le démantèlement de l'État-providence comme un projet humaniste.

Ainsi, chez Reagan, l'intégration *a priori* de tous les Américains à la « race américaine » comporte bien un dispositif d'exclusion *a posteriori* qui relève de la distinction bourgeoise. Mais si certains membres de cette « race » se trouveront exclus dès lors qu'ils ne répondent pas aux critères de distinction, comment s'assurer qu'ils n'auront pas recours à la révolte ? En effet, plus l'exclusion *a posteriori* sera criante, plus il sera difficile d'entretenir l'illusion d'un peuple entièrement intégré. La solution de Reagan est aussi simple que dangereuse : elle consiste à appliquer les critères de distinction *au peuple américain dans son ensemble*, de manière à ce que la « race » américaine paraisse *un peuple distingué sur le plan international.*

4. La distinction nationaliste

En effet, Reagan ajoute à l'humanisme bourgeois une dimension franchement nationaliste qui semble jouer le même rôle que celui du racisme à l'époque coloniale américaine. Afin d'éviter que les esclaves noirs et les serviteurs blancs s'unissent contre eux, les grands propriétaires terriens avaient accordé aux Blancs de petits privilèges qui leur permettaient de se sentir supérieur aux Noirs, sapant ainsi les bases d'une solidarité[1]. Le racisme était donc, pour les Blancs pauvres, une source de valo-

1. Cf. H. Zinn, *Une histoire populaire des États-Unis*, *op. cit.*, p. 47 sq. ; et E. S. Morgan, *Ameri-*

risation — ce qui peut expliquer, au moins partiellement, sa survie après la fin de l'esclavage. Mais à mesure que le racisme devient « politiquement incorrect », ce qui était le cas au cours des années 1970, c'est le nationalisme qui prend le relai. Grâce à lui, même l'Américain pauvre, quelle que soit sa race, sa religion ou son sexe, peut se sentir supérieur aux habitants des autres nations. Rien n'empêche, d'ailleurs, que les deux idéologies coexistent, ni même que le nationalisme reprenne à son compte l'exclusion *a priori* qui caractérise le racisme. Qu'en est-il donc du nationalisme reaganien ? En quoi la « race » américaine se distingue-elle des autres peuples et cette distinction est-elle *a posteriori* ou *a priori* ?

On a vu que le peuple américain se distingue, selon Reagan, notamment sur le plan politique. Non seulement il jouit d'un « système politique qui garantit la liberté individuelle *à un degré supérieur à tout autre système*[1] », mais il est unique aussi en ce qu'il a maintenu ce système depuis si longtemps :

> Le transfert méthodique de l'autorité prévu par la Constitution a lieu de manière régulière depuis près de deux siècles, et nous sommes peu nombreux à nous rendre compte *à quel point nous sommes vraiment uniques*. Pour de nombreuses personnes dans le monde, cette cérémonie quadriennale, pour nous routinière, n'est rien de moins qu'un miracle[2].

Grâce à cette tradition politique, le peuple américain se distingue en outre sur le plan économique, notamment en termes de prospérité et de liberté :

> Si nous voulons comprendre pourquoi, depuis si longtemps, nous avons tant réussi, pourquoi nous avons *prospéré comme nul autre peuple sur Terre*, c'est parce que c'est *ici, dans ce pays*, que nous avons déclenché l'énergie et le génie individuel à un point jamais égalé dans l'histoire. La liberté et la dignité individuels ont été *plus assurées ici que dans n'importe quel autre endroit sur Terre*[3].

La « race américaine » se distingue donc en ce qu'elle comporte plus d'*individus distingués*, c'est-à-dire libres et dignes parce qu'indépendants, sans qu'aucune barrière limite *a priori* cette distinction et cette prospérité à un groupe prédéfini. Ces individus distingués, Reagan n'hésite pas à les qualifié de *héros* ; et on en trouve, selon lui, *à tous les nivaux de la société* — aussi bien du côté des « entrepreneurs qui, ayant foi en eux-mêmes et en une idée, créent de nouveaux emplois, de nouvelles

---

can Slavery, American Freedom, New York, Norton, 1975.

1. R. Reagan, « Inaugural Address – January 20, 1981 », *infra*, Annexe II, p. 577. Ici comme dans les citations suivantes, c'est nous qui soulignons.

2. *Ibid*.

3. *Ibid*., p. 578.

richesses et de nouvelles opportunités », que du côté des travailleurs « qui franchissent tous les jours le seuil de l'usine »[1]. Ainsi, même l'ouvrier, en tant que « héros », peut se sentir supérieur à ceux dans le monde qui ne jouissent pas du privilège d'être Américains. S'il s'agit d'un Blanc, ce n'est plus son appartenance à la « race blanche » qui le valorise, mais son appartenance à la « race américaine » ; et puisqu'il n'est pas nécessaire d'être Blanc pour appartenir à cette « race », les personnes « de couleur » peuvent eux aussi se valoriser à travers cette appartenance nationale. En effet, c'est bien le peuple américain *dans son ensemble* qui est « héroïque » selon Reagan : « je m'adresse aux héros dont je parle — vous, les citoyens de ce pays béni[2]. »

Ainsi, ceux qui sont exclus *a posteriori* de l'humanisme bourgeois sur le plan national peuvent y être réintégrés sur le plan international. Dans ce sens, la fonction de l'expression « "Nous le peuple", cette race appelée les Américains », devient plus claire : sur le plan interne, il s'agit de réaliser l'unité nationale derrière la politique de Reagan, à travers toutes les différences de classe, de religion, d'origine ethnique, etc. Mais puisque cette inclusion *a priori* comporte une exclusion *a posteriori* qui n'ose pas se prononcer, cette unité n'est véritablement possible qu'en opposant un peuple américain distingué aux autres peuples. Reste à savoir si cette distinction est, comme sur le plan national, *a posteriori*, ou si elle est réservée *a priori* aux Américains. À vrai dire, la position de Reagan est assez ambiguë.

D'un côté, il semble que le dispositif d'intégration *a priori* et d'exclusion *a posteriori* puisse s'appliquer également au niveau international. Par exemple, Reagan dit qu'« en nous renouvelant ici dans notre propre pays, nous […] serons à nouveau un modèle de liberté et un phare d'espoir pour ceux qui, à l'heure actuelle, sont privés de liberté[3] ». L'image des États-Unis comme « phare » est très ancienne ; elle représente l'accueil des immigrés venant des quatre coins de la planète à la recherche d'une meilleure vie. Certes, on peut naître Américain, ce que l'on ne choisit pas, mais on peut aussi « intégrer la race américaine », pour ainsi dire, par le biais de l'immigration, ce qui peut faire l'objet d'un choix[4]. On ne peut pas en dire autant de la « race blanche » : on y naît ou on n'y naît pas, impossible de « l'intégrer » ou de

1. *Ibid*.
2. *Ibid*., p. 579.
3. *Ibid*.
4. En 1986, Reagan signa l'*Immigration Reform and Control Act* qui lui permit d'amnistier près de trois millions d'immigrés clandestins.

s'en exclure *a posteriori*. La citoyenneté américaine, en revanche, peut se perdre tout comme on peut choisir de ne pas la demander. Mais d'autre part, si les États-Unis peuvent aussi être un *modèle* de liberté, c'est que rien ne doit empêcher *a priori* les autres peuples d'adopter le système politico-économique qui fait des Américains un peuple distingué. Il existe, en effet, non pas un pays, mais un ensemble de pays dotés d'une démocratie libérale et d'une économie de marché ; ils font partie, à ce titre, du « Monde libre », comme on l'appelle dans le jargon de la Guerre froide. Ces « pays amis de la liberté » sont considérés comme des égaux[1], et aucun peuple ne semble exclu *a priori* de ce monde. Il arrive même que les États-Unis tendent la main à ceux qui souhaitent l'intégrer, de la même manière qu'il est admis de tendre la main, par compassion, aux personnes qui souhaitent devenir indépendants. Mais il existe un autre ensemble de pays qui s'excluent eux-mêmes du « Monde libre », non pas par infériorité naturelle, mais par choix politique : en adoptant un système politico-économique qui ne se conforme pas au modèle américain, ils deviennent des « ennemis de la liberté[2] ». À ces derniers, Reagan déclare que « la paix est l'aspiration ultime du peuple américain », mais que s'« il faut agir pour préserver notre sécurité nationale, nous agirons. » Autrement dit, *a priori* nous voulons la paix, mais si *a posteriori* nous agissons contre vous, c'est parce que vous l'aurez demandé. Ainsi, de même que l'on explique aux pauvres qu'ils sont pauvres par choix, sans que rien ne les empêche *a priori* de sortir de leur misère, de même on explique aux « ennemis de la liberté » qu'ils se font attaquer par choix, sans que rien ne les empêche *a priori* d'intégrer le « Monde libre ». Le dispositif d'intégration *a priori* et d'exclusion *a posteriori* est donc bien à l'œuvre sur le plan international, que ce soit par les biais de la politique étrangère ou par celui de l'immigration.

Mais de l'autre côté, malgré l'existence de ce dispositif, la distinction américaine semble aller au-delà d'une simple distinction *a posteriori*. En effet, Reagan nous donne plusieurs raisons de croire que la « race américaine » se distingue des autres peuples non seulement par choix, mais aussi *par nature*. Prenons, par exemple, la déclaration suivante :

---

1. « Aux voisins et alliés qui partagent notre liberté, nous renforcerons nos liens historiques et les assureront de notre soutient et de notre firme engagement envers eux. Notre loyauté égalera la leur. Nous nous évertuerons à obtenir des relations mutuellement bénéfiques. Nous ne nous servirons pas de notre amitié pour empiéter sur leur souveraineté, car notre propre souveraineté n'est pas à vendre. » (*Ibid*., p 579.)

2. Reagan pense bien sûr aux pays communistes.

> Mais surtout, il faut se rendre compte qu'aucune arme […] n'est aussi redoutable que la volonté et le courage moral d'hommes et de femmes libres. C'est une arme que nos adversaires dans le monde d'aujourd'hui ne possèdent pas. C'est une arme que nous avons *en tant qu'Américains*[1].

Les Américains sont donc courageux, moraux et libres par le simple fait d'être Américains ? À la rigueur, on peut comprendre que Reagan distingue ainsi le peuple américain de ses « ennemis » ; mais même par rapport à ses « amis », Reagan présente les Américains comme étant à part, voire supérieurs. Leur système politique, comme nous l'avons vu, « garantit la liberté individuelle à un degré supérieur à *tout* autre système » — donc pas seulement à ceux de leurs ennemis. Les Américains ont « prospéré *comme nul autre peuple sur Terre* » — y compris donc leurs amis. C'est aux États-Unis que « la liberté et la dignité individuelle » ont été *le plus* assurées — bien plus donc que dans les autres pays du « Monde libre ». Reagan a beau mettre ses alliés sur un pied d'égalité : les Américains ne seront jamais égalés dans ces domaines, et ce sont bien les États-Unis qui doivent servir de modèle et de phare d'espoir. Il existe donc une hiérarchie au sein des pays « libres » : si toute nation peut *a priori* en faire partie, la position de leader semble être le destin des États-Unis. Et en tant que leader du « Monde libre », les Américains sont *a priori* capables de surmonter la crise économique : « [Il faut que nous] croyions que, ensemble, avec l'aide de Dieu, nous pouvons résoudre et résoudrons les problèmes auxquels nous sommes confrontés. Et après tout, pourquoi n'y croirions-nous pas ? Nous sommes Américains[2]. » Encore une fois dans le discours reaganien, il suffit d'être Américain pour surmonter l'épreuve.

D'où vient donc cette force mystérieuse qui fait des Américains *a priori* le peuple le plus distingué de la Terre, capables par nature de résoudre tout problème ? Reagan ne trahit-t-il pas d'ailleurs sa conviction qu'il faut juger les personnes en tant qu'*individus*, non en tant que membres d'un groupe ? Il semble bien appliquer ce principe aux identités raciales, religieuses, sexuelles et de classe, mais pas à l'identité nationale. En outre, dire que les Américains vaincront la crise parce qu'ils sont Américains n'est pas très convaincant — à moins que ceux-ci aient la conviction d'avoir une force supérieure de leur côté. Celle d'un certain… Dieu.

Deus ex machina ! Reagan ne dit-il pas que la tradition politique américaine cons-

1. *Ibid*., p. 579.
2. *Ibid*., p. 580.

titue un « *miracle* » ? N'affirme-t-il pas que les Américains sont les citoyens d'un pays « *béni* » ? N'est-ce pas « *avec l'aide de Dieu* » qu'ils peuvent être sûrs de vaincre la crise ? Et Reagan de dire, sans la moindre ambiguïté : « Nous somme une nation sous l'égide de Dieu, et je crois que Dieu a voulu que nous soyons libres. » Voilà donc la clé du mystère : le véritable *fondement* de la distinction américaine, c'est la *volonté de Dieu*.

Ainsi, après avoir évacué tous les droits relevant d'un particularisme naturaliste, Reagan introduit la notion de *droit divin* — à cette différence près que celui-ci ne légitime pas directement le pouvoir étatique, comme sous l'Ancien Régime, mais indirectement à travers le peuple. Comme le rappelle Reagan, l'État américain « n'a de pouvoir que celui qui lui est accordé par le peuple » ; mais la volonté de ce dernier, à son tour, *se fonde sur celle de Dieu*. Par conséquent, si l'État « semble s'être accru au-delà du consentement des gouvernés », et si Dieu a voulu que les gouvernés soient libres, alors l'interventionnisme est contre la volonté de Dieu. La libéralisation prônée par Reagan devient alors une *guerre sainte*. Le *New Beginning*, quant à lui, puise non seulement dans l'imaginaire révolutionnaire, mais aussi dans l'imaginaire biblique de la genèse et du déluge. On connaît l'histoire : « Au commencement, Dieu créa le ciel et la terre. » Mais à cause du péché des hommes, « Dieu regarda la terre, et voici, elle était corrompue ; car toute chair avait corrompu sa voie sur la terre. Alors Dieu dit à Noé : La fin de toute chair est arrêtée par devers moi ; car ils ont rempli la terre de violence ; voici, je vais les détruire avec la terre. » Mais Dieu fit alliance avec Noé ; Il lui indiqua ce qu'il avait à faire pour qu'après le déluge il y ait un *nouveau commencement*. Et Noé « exécuta tout ce que Dieu lui avait ordonné »[1]. Pour un public majoritairement croyant, il serait plus que tentant de comprendre la politique de Reagan à travers cette histoire. Après la genèse des États-Unis lors de la Révolution américaine, l'ordre du *New Deal* aurait fini par corrompre ce que le système politique américain avait été au commencement. Il fallait donc en faire table rase pour qu'après le déluge il y ait un *New Beginning*. Reagan-Noé appelle le peuple américain à se ranger derrière lui pour accomplir la volonté de Dieu. Le problème séculier de l'État devient alors de surcroît un problème religieux.

1. Genèse 1:1 ; 6:12-22.

IV. — LA RÉVOLUTION IMAGINAIRE

Presque tous les éléments de ce spectacle politique sont en place. Nous connaissons les personnages : dans le rôle du leader du peuple — Ronald Reagan ; dans le rôle des héros qui, grâce au leadership de Reagan, remettront le pays dans le droit chemin — le peuple américain ; dans le rôle d'adjuvants — « les pays amis de la liberté » ; enfin, dans le rôle du *deus ex machina* — le Dieu chrétien. Tels sont les « gentils », car ce spectacle se présente assez clairement dans des termes manichéens, ce qui réduit des problèmes complexes en une histoire simple(iste). Quant aux « méchants », il s'agit de l'État interventionniste des élites politiques, jugées responsables de la crise économique ; de ceux qui s'excluent « par choix » de l'humanisme bourgeois et qui, de ce fait, tendront à s'opposer à la politique de Reagan ; des « pays ennemis de la liberté », que Reagan baptisera plus tard « l'Empire du Mal » (*Evil Empire*) ; et de celui qui n'est pas mentionné explicitement, mais que l'on peut imaginer être à la base de toutes ces méchancetés — puisque le scénario se veut aussi religieux —, le Diable. Il ne manque plus que les costumes, le décor et la réponse à cette question essentielle : la pièce qui se déroule sous nos yeux est-elle une comédie ou une tragédie ?

Ce fameux texte de Marx, extrait du *18 Brumaire de Louis-Bonaparte*, nous semble un excellent fil conducteur :

> Hegel note quelque part que tous les grands événements et personnages historiques surviennent pour ainsi dire deux fois. Il a oublié d'ajouter : une fois comme tragédie et la fois d'après comme farce. […] Les hommes font leur propre histoire, mais ils ne la font pas de plein gré, dans des circonstances librement choisies ; celles-ci, ils les trouvent au contraire toutes faites, données, héritage du passé. La tradition de toutes les générations mortes pèse comme un cauchemar sur le cerveau des vivants. Et au moment précis où ils semblent occupés à se transformer eux-mêmes et à bouleverser la réalité, à créer l'absolument nouveau, c'est justement à ces époques de crise révolutionnaire qu'ils évoquent anxieusement et appellent à leur rescousse les mânes des ancêtres, qu'ils leur empruntent noms, mots d'ordre, costumes, afin de jouer la nouvelle pièce historique sous cet antique et vénérable travestissement et avec ce langage d'emprunt. C'est ainsi que Luther prit le masque de l'apôtre Paul, que la Révolution de 1789-1814 se déguisa alternativement en République romaine et en Empire romain, et que la révolution de 1848 ne sut rien faire de mieux que de parodier tantôt 1789, tantôt la tradition révolutionnaire de 1793-1795[1].

1. Karl Marx, *Le 18 Brumaire de Louis-Bonaparte, in Les luttes de classes en France*, Paris, Gal-

Cette tendance des personnages historiques à dédoubler leur action en activité réelle et en activité imaginaire pourrait être la clef de voûte pour comprendre le discours révolutionnaire attaché à la présidence de Ronald Reagan. Et si la « révolution reaganienne » était, en fait, une farce ? Le revêtement imaginaire d'une activité qui, pour mieux s'assurer dans sa démarche, prit pour modèle la Révolution américaine ?

Pour leur part, les révolutionnaires américains du XVIII[e] siècle, comme leurs confrères français peu après, avaient bien emprunté noms, mots d'ordre, langage, etc., aux traditions républicaines de l'Antiquité[1]. Chaque texte du *Fédéraliste*, par exemple, est signé Publius, en hommage à Publius Valerius, l'un des fondateurs et héros de la République romaine. Plus généralement, les insurgés américains, occupés à « bouleverser la réalité », cherchèrent des précédents et puisèrent leurs arguments dans plus de deux mille ans d'histoire humaine qui « pesaient sur leur cerveau », depuis la République romaine jusqu'aux Lumières anglaises et écossaises[2]. Deux siècles plus tard, quand c'était à Ronald Reagan de « bouleverser la réalité » — dans le sens limité que nous avons décrit —, lui aussi appela à sa rescousse, comme on l'avait fait à la période révolutionnaire, les « mânes des ancêtres » ; mais de même que la révolution de 1848, en France, « ne sut rien faire de mieux que de parodier tantôt 1789, tantôt la tradition révolutionnaire de 1793-1795 », de même les références historiques de Reagan se limitent à la courte histoire américaine : la tradition des générations mortes qui pesait sur son cerveau, c'était celle issue du « premier » *beginning* (1776), que le *New Beginning* était censé réactiver, et que certains « grands hommes » avaient contribué à fonder et à préserver depuis deux siècles.

La mise en scène ne pût guère être mieux orchestrée. En 1981, pour la première fois dans l'histoire, la cérémonie d'investiture eut lieu sur la façade ouest du Capitole. Depuis cet endroit, comme le fait remarquer Reagan dans son discours, il se trouve que l'on a une vue panoramique sur les « monuments d'héroïsme » qui peuplent le National Mall et ses environs, notamment le Washington Monument, le Jefferson Memorial, le Lincoln Memorial et, plus loin, le cimetière national d'Arlington. Après

---

limard, 2002, p. 175-176.

1. Cf. notamment Charles F. Mullett, « Classical Influences on the American Revolution », *The Classical Journal*, vol. 35, n° 2 (nov. 1939), p. 92-104. Pour Mullett, il est « plutôt clair que les chefs les plus importants de l'opinion coloniale se servirent d'un grand nombre et d'une large variété d'allusions à l'antiquité classique pour renforcer leurs arguments ». Il s'agissait de formuler « une idéologie par laquelle les colons justifièrent leur opposition à la politique britannique et leur prétention à une plus grande liberté. » (p. 92.) Mullett cite les noms de plus de quarante figures importantes de l'antiquité auxquelles les révolutionnaires américains font référence.

2. Cf. Bernard Bailyn, *Les Origines idéologiques de la Révolution américaine*, Paris, Belin, 2010.

avoir présenté ses solutions à la crise, Reagan put ainsi terminer son discours en appelant à sa rescousse les mânes de George Washington, « père de notre pays » qui « mena l'Amérique de sa victoire révolutionnaire à sa naissance en tant que nation » ; de Thomas Jefferson, dont la « Déclaration d'indépendance brille de son éloquence » ; d'Abraham Lincoln, dont la vie coïncide avec « le sens même de l'Amérique » ; et de plusieurs générations de soldats enterrés à Arlington, morts pour la patrie et pour la préservation de ses traditions[1]. « Ensemble, ils ne constituent qu'une fraction du prix qui a été payé pour notre liberté. Chacun des tombeaux est un monument au type de héros dont j'ai parlé tout à l'heure[2]. » Mourir pour l'Amérique, c'est donc accéder à jamais à la distinction américaine. Et pour rendre l'esprit de sacrifice plus vif encore, Reagan cite l'histoire individuelle d'un de ces héros, un certain Martin Treptow, qui perdit la vie en 1917 lors d'une bataille de la Première Guerre mondiale, et sur qui on avait trouvé un message dans lequel il affirmait s'être évertué à défendre la cause de l'Amérique « comme si la lutte entière dépendait de [lui] tout seul[3] ». La solution à la crise des années 1970 étant, pour Reagan, non pas le collectivisme, mais une sorte d'agencement (voire juxtaposition ?) d'actes individuels, l'anecdote était bien appropriée — tout comme le choix des autres individus « héroïques » qui avaient dirigé l'Amérique en temps de crise. En faisant appel à ces « géants » de l'histoire américaine, Reagan invite ainsi les Américains à imaginer le *New Beginning* comme étant dans le droit fil de leurs ancêtres — image rendue encore plus puissante grâce au décor du *National Mall*[4].

Mais en citant l'exemple d'un homme qui *meurt* en défendant la cause de l'Amérique, alors qu'en 1981 le pays n'est pas en guerre, Reagan ne dramatise-t-il pas la situation ? En guise de nuance, il précise :

> La crise à laquelle nous sommes confrontés aujourd'hui n'exige pas le type de sacrifice que Martin Treptow et des milliers d'autres personnes furent appelées à faire. Il exige bien, cependant, notre meilleur effort et notre volonté à croire en notre capacité de faire de grands actes […][5].

Mais Reagan a beau dédramatiser la crise : même si les solutions qu'il propose n'exigent pas, dans l'immédiat, un engagement de type militaire, on aura compris

1. R. Reagan, « Inaugural Address – January 20, 1981 », *infra*, Annexe II, p. 580.
2. *Ibid*.
3. *Ibid*.
4. *Ibid*.
5. *Ibid*.

qu'un tel engagement serait tout à fait légitime, voire héroïque, en tant que dernier recours. En effet, comme nous l'avons vu plus haut, si *a priori* les Américains veulent la paix, ils n'hésiteront pas à agir pour « préserver leur sécurité nationale ». Il faut donc que les Américains y consentissent à l'avance et qu'ils imaginent ce sacrifice « en puissance » comme un acte « héroïque » qui contribuera à la préservation de la liberté et de la distinction américaines. Autrement dit, un sacrifice imaginaire en 1981 pourrait bien devenir un sacrifice réel à une date ultérieure.

Mais en fin de compte, est-ce vraiment si étonnant que ce discours volontariste, combatif, « révolutionnaire », valorise l'engagement militaire ? Lénine disait que toute révolution est une guerre[1]. Cela vaut certainement pour la Révolution américaine, qui est indissociable de la Guerre d'indépendance ; et, d'après ce que nous venons de voir, il semble que même une révolution imaginaire ait besoin de soldats. Si jamais on en doutait, et ce malgré les nombreuses images militaires qui hantent ce discours, citons, enfin, ce passage dans lequel Reagan invite explicitement les Américains à imaginer la lutte contre l'État interventionniste comme la Guerre d'indépendance :

> À la veille de notre lutte pour l'indépendance, un homme qui fut peut-être l'un des plus grands Pères fondateurs, le docteur Joseph Warren, président du Congrès de Massachusetts, dit à ses chers compatriotes : « Notre pays est en danger, mais il n'y a pas lieu de désespérer. […] De vous dépendent les fortunes de l'Amérique. C'est à vous de trancher les questions importantes qui détermineront le bonheur et la liberté des générations futures. Soyez à la hauteur de vous-mêmes. » Eh bien, je crois que nous, les Américains d'aujourd'hui, sommes prêts à être à la hauteur de nous-mêmes, prêts à faire ce qu'il faut pour assurer le bonheur et la liberté pour nous-mêmes, nos enfants et les enfants de nos enfants[2].

« Ce qu'il faut faire », selon Reagan, pour atteindre ce but, nous le connaissons déjà : il faut trancher en faveur d'une réduction du rôle de l'État fédéral dans la vie économique du pays. « Il est grand temps, affirme-t-il, de se rendre compte que nous sommes une nation trop grande pour nous limiter à de petits rêves » — limite qui résulte d'un « accroissement inutile et excessif de l'État »[3]. Pour que les Américains « soient à la hauteur d'eux-mêmes », il faut donc qu'ils inversent cette tendance. Comme à l'époque de la Guerre d'indépendance, l'enjeu n'est pas seulement « le bonheur et la liberté » des générations futures, mais aussi — et le parallèle est très

1. Voir J. Salem, *Lénine et la révolution*, Paris, Encre Marine, 2006, p. 39.
2. R. Reagan, « Inaugural Address – January 20, 1981 », *infra*, Annexe II, p. 580.
3. *Ibid*.

révélateur — *les fortunes de l'Amérique*. Suite à notre analyse de ce qui se trouve dans les coulisses du discours de Reagan, nous ne devrions pas nous étonner que la conservation des fortunes américaines soit un but du programme politique. Mais dans l'économie du *spectacle révolutionnaire* que Reagan met en scène, qui devrait se borner à l'imaginaire, ces fortunes sont un intrus parce que trop *réelles*. Le « bonheur » et la « liberté » des générations futures sont suffisamment abstraits pour que les Américains l'interprètent à leur guise et qu'ils soient théoriquement prêts à s'y sacrifier ; mais s'il s'agissait, en réalité, de se sacrifier aux *fortunes de l'Amérique*, seraient-ils tout aussi motivés ?

C'est là que la comédie pourrait vite tourner à la tragédie. Sur le plan imaginaire, en effet, la « révolution reaganienne » est clairement une farce. Elle est d'autant plus burlesque qu'il ne s'agit pas de véritables révolutionnaires qui se déguisent en personnages du passé, mais de conservateurs qui se déguisent en révolutionnaires[1] ! Sur le plan réel, en revanche, Reagan n'est peut-être pas plus un leader populiste que Kean n'est vraiment Hamlet. Certes, il a une certaine manière de présenter les choses qui donne envie d'y croire ; ce n'est pas un hasard si l'on a vanté les talents d'orateur de Reagan (« *great communicator* »). Mais si jamais la « révolution reaganienne » débouchait sur un ordre politique qui consistait à sacrifier le peuple aux intérêts lucratifs des élites privées, quitte à s'engager militairement pour y parvenir, alors la comédie révolutionnaire se transformerait en réelle tragédie.

* * *

Attentats terroristes, deux guerres menées au Moyen-Orient, la crise économique la plus grave depuis les années 1930 — c'est effectivement un tel drame qui semble se jouer aux États-Unis depuis le début du XXI^{e} siècle. Et il y a effectivement des raisons de soupçonner que ces tragédies trouvent certaines de leurs sources dans la politique menée aux États-Unis depuis l'ère de Reagan. Notre analyse du premier discours d'investiture de Reagan aura révélé la possibilité d'un tel scénario, mais il nous reste encore beaucoup de travail à faire. Aussi révélateur soit-il, le discours que nous venons d'étudier ne suffit pas à rendre intelligible le tournant de la politique

1. Près de trois décennies plus tard, les enfants spirituels de Reagan, les Tea Party, mèneront la farce révolutionnaire encore plus loin en s'habillant littéralement, à l'occasion, en insurgés bostoniens du XVIIIe siècle.

américaine qui s'est effectué à cette époque. En effet, dire que Ronald Reagan était à lui seul responsable de ce tournant serait lui faire trop d'honneur. N'oublions pas que ce n'était point un dictateur porté au pouvoir par un coup d'État : il fut *élu* et *réélu*, ce qui signifie que son discours était suffisamment convaincant pour qu'une majorité électorale y croie. Certes, la montée au pouvoir de Reagan s'accompagna de luttes intenses, qui se poursuivirent d'ailleurs tout au long de sa présidence. Mais si autant de personnes purent soutenir la politique de Reagan, c'est qu'elle dut répondre aux demandes bien réelles d'une grande partie de la population, demandes fondées elles-mêmes dans l'expérience vécue. Quelles étaient donc les conditions de possibilité du tournant reaganien ? Qui était le peuple américain pour qu'une majorité électorale croie au spectacle qu'il met en scène ? Comment l'État fédéral était-il vu à l'époque ? Quelles idées circulaient ? Quels étaient les rapports de force entre les classes ? Quelle était la nature profonde de la crise économique dont Reagan fait état dans son discours ? Enfin, quelle était la place des États-Unis dans le monde ? C'est vers ces questions que nous allons nous tourner à présent.

CHAPITRE II

Le déclin de l'économie américaine ?

Si l'analyse du premier discours d'investiture de Ronald Reagan nous a indiqué l'ordre du jour du nouvel occupant de la Maison Blanche, elle ne nous a fait qu'entr'apercevoir la situation des États-Unis à l'époque. Il convient donc de poursuivre la méthode régressive en reliant ce programme politique à la société dont il est le produit et à laquelle il devait s'appliquer.

Le discours de Reagan donne à voir un pays en crise et une politique libérale comme solution. Au sens étymologique, le mot « crise » désigne l'acte de « décider » ou de « faire un choix »[1]. De nos jours il peut également signifier une « manifestation brusque d'une maladie » ou un « malaise profond »[2] ; mais aussi une « situation de trouble profond dans laquelle se trouve la société […] laissant craindre ou espérer un changement profond », ou encore une « situation où les principes sur lesquels repose une activité sont remis en cause »[3]. Quelle était donc la nature de la crise américaine des années 1970 et quelles conditions favorisaient une voie de sortie libérale ?

Dans ce chapitre, nous apporterons les premiers éléments de réponse à cette question en analysant la situation économique des États-Unis entre le *New Deal* et l'élection de Reagan. Le début de cette période fut marqué par deux des crises les plus graves de l'histoire américaine, la Grande Dépression et la Seconde Guerre mondiale. Les choix entrepris pour en sortir furent déterminants pour le développement économique américain par la suite. En 1981, comme nous venons de le voir, Reagan cite la baisse de la croissance et la hausse de l'inflation, du chômage et de la

1. « Crise », *Étymologie Français, Latin, Grec, Sanscrit* [en ligne], https://sites.google.com/site/etymologielatingrec/home/c/crise (consulté le 21 juillet 2015).
2. « Crise », Dictionnaires Le Robert, 2014.
3. « Crise », Centre National de Ressources Textuelles et Lexicales [en ligne], http://www.cnrtl.fr/definition/crise (consulté le 21 juillet 2015).

dette publique comme les principaux maux dont souffrait alors l'économie américaine — maux qui, selon lui, s'étaient « étalonnés sur plusieurs décennies », et qui étaient dus à l'intervention « excessive » de l'État fédéral[1]. Quelles étaient donc la portée et la durée précises de ces phénomènes ? Quel rôle l'État fédéral y aurait-il pu jouer ? Ces conditions économiques peuvent-elles à elles seules rendre compte du tournant néolibéral, ou quelles autres conditions faut-il chercher ?

Les résultats de ce chapitre prépareront le terrain du chapitre III, qui analysera les disparités socio-économiques aux États-Unis depuis le *New Deal*. Nous y étudierons les bases démographiques du tournant néolibéral et des alliances politiques qui se forgèrent. Enfin, aux chapitres IV et V, nous passerons à la synthèse progressive qui tentera de rendre compte de la dialectique complexe entre les mouvements sociaux qui finirent par faire tomber le consensus politique qui avait régné depuis le *New Deal* au profit de la voie libérale soutenue par Reagan.

I. — BONJOUR STAGFLATION

Le terme inventé pour caractériser la situation économique des États-Unis dans les années 1970 est celui de « stagflation ». Il s'agit de la présence simultanée d'un taux de croissance faible et d'un taux d'inflation élevé, accompagnés en l'occurrence d'une hausse du taux de chômage et du déficit public. Ensemble, ces tendances généraient un sentiment de déclin contre lequel Reagan entendait lutter : « Nous ne sommes pas, comme certains nous le feraient croire, condamnés à un déclin inévitable. […] [J]e n'ai pas prêté le serment que je viens de prêter avec l'intention de présider à la dissolution de l'économie la plus puissante du monde[2]. » À en croire Reagan c'était donc l'existence même de l'économie américaine qui était en jeu ; sans action immédiate, d'importants soulèvements seraient à craindre. Mais n'était-ce pas dramatiser la crise ? Si oui, une exagération des enjeux pouvait exagérer la nécessité de la réponse politique que Reagan proposait. Notre première tâche est donc d'analyser les données pour avoir une idée plus précise des grandes tendances macroéconomiques de l'époque et pour mesurer l'ampleur de la crise.

1. R. Reagan, « Inaugural Address – January 20, 1981 », *infra*, Annexe II, p. 579
2. *Ibid.*, p. 578.

1. La baisse du taux de croissance

En ce qui concerne la croissance du PIB, lorsque Carter et Reagan se disputaient la présidence, l'économie américaine venait d'entrer dans sa sixième récession depuis la Grande Dépression. Après une période de croissance spectaculaire pendant la Deuxième Guerre mondiale, les États-Unis connurent une assez sévère récession en 1946-1947, suivie de trois mini-récessions cycliques en 1949, 1954 et 1958, avec des pics de croissance de 6,9 % à 8,7 % entre temps (voir Figure 2.1). Les années 1960 furent une décennie de croissance continue, dont le taux annuel moyen fluctua entre 2,6 % et 6,6 %, jusqu'à la récession de 1969-1970. Bien que les années 1970 aient connu des pics de croissance compris entre 5 % et 6 %, la récession de 1974-1975 fut la plus longue depuis l'après-guerre. Puis, au deuxième trimestre de 1980, donc en pleine campagne présidentielle, la croissance recula de 7,9 %, soit la baisse trimestrielle la plus grave depuis 1958, et la récession persista jusqu'au troisième trimestre. La croissance rebondit de 7,6 % au quatrième trimestre de 1980, si bien que le recul fut limité à -0,2 % pour l'année. Néanmoins, avec un taux de croissance décennal moyen qui passa progressivement de 6 % dans les années 1940 à 3,2 % dans les années 1970 (voir Figure 2.2), il est vrai que l'on assistait à une baisse du taux de croissance répartie sur plusieurs décennies.

Toutefois, le ralentissement du *taux* de croissance mérite d'être mis en relation avec l'augmentation de la valeur du PIB. Entre 1930 et 1980, celui-ci fut multiplié par six, pour une population qui avait seulement doublé, si bien que le PIB par tête avait triplé (voir Figure 2.3). Autrement dit, jamais l'économie américaine n'avait produit autant de richesses par an et par tête. D'où vient ce décalage entre la baisse du taux de croissance et la hausse de la valeur produite ? Il vient du simple fait mathématique que, à mesure qu'augmente la valeur des richesses produites dans une période donnée, il faut produire une quantité toujours plus grande de valeur pour maintenir le même taux de croissance. Il en résulte qu'une diminution du taux de croissance par rapport à la période précédente peut néanmoins s'accompagner d'une augmentation nette de la valeur produite.

C'est exactement ce qui s'est produit entre 1930 et 1980. Comparons, par exemple, les années 1942 et 1978, en dollars constants de 2009. En 1942, le PIB réel passa de 1 489 milliards de dollars à 1 770 milliards de dollars, soit une augmentation de 281 milliards de dollars et un taux de croissance de 18,9 %.

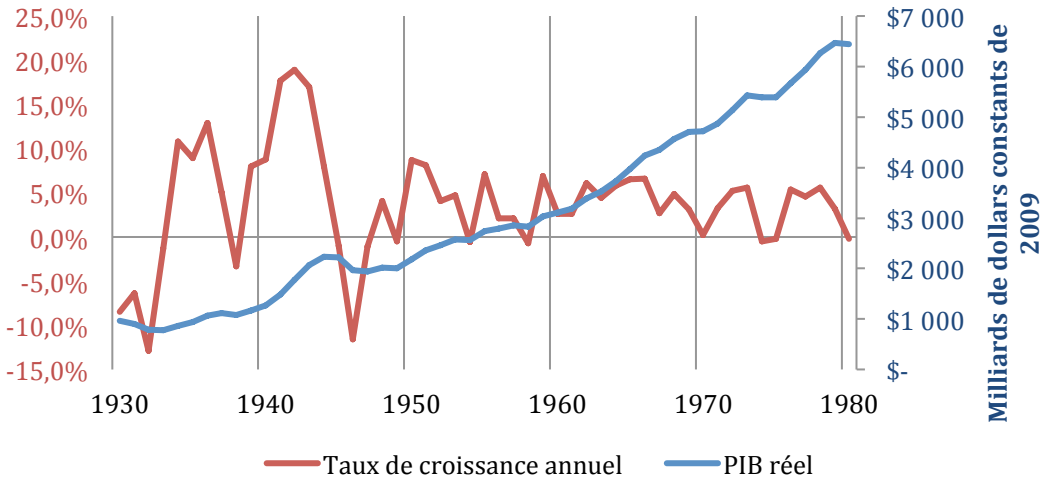


Figure 2.1 : Taux de croissance et valeur absolue du PIB américain, en milliards de dollars constants de 2009, 1930-1980

Source : Figure établie par l'auteur à partir de : Bureau of Economic Analysis, « Table 1.1.1 : Percent Change from Preceding Period in Real Gross Domestic Product » et « Table 1.1.6 : Real Gross Domestic Product, Chained Dollars (2009) », National Data, http://www.bea.gov/iTable/index_nipa.cfm (consulté le 21 sept. 2015).

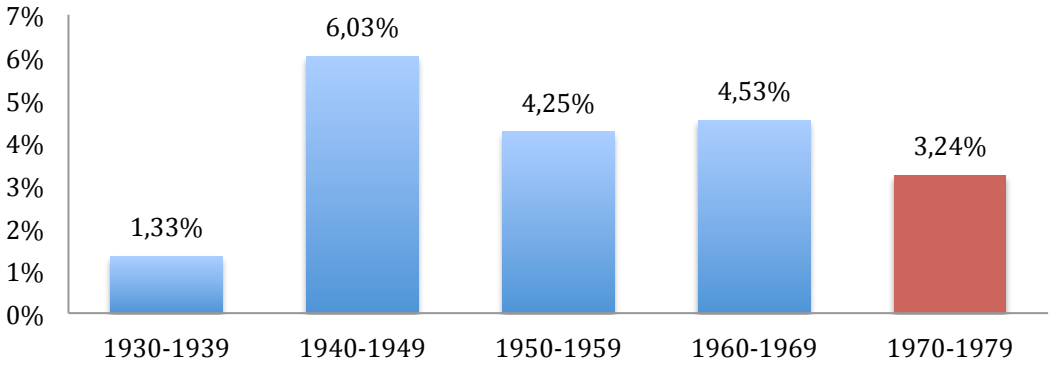


Figure 2.2 : Taux de croissance décennaux moyens, 1930-1979

Source : Figure établie par l'auteur à partir de : Bureau of Economic Analysis, « Table 1.1.1 : Percent Change from Preceding Period in Real Gross Domestic Product», *op. cit.*

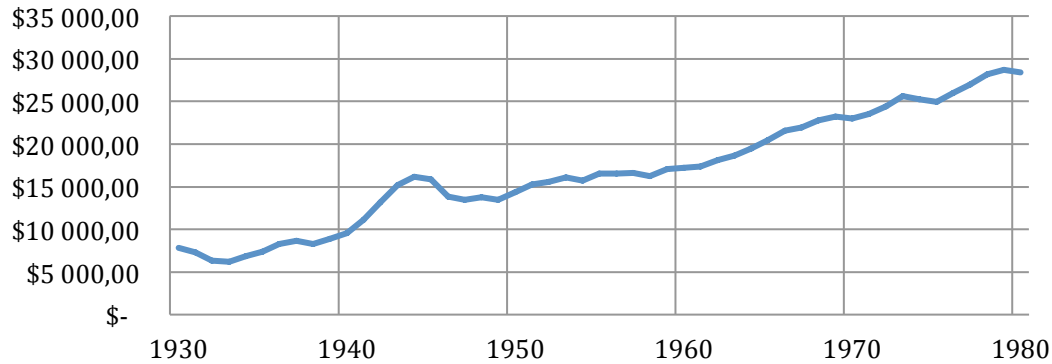


Figure 2.3 : PIB par tête, en dollars constants de 2009, 1930-1980

Source : Figure établie par l'auteur à partir de : Bureau of Economic Analysis, « Table 1.1.6 Real Gross Domestic Product, Chained Dollars (2009) », *op. cit.* ; et US Census Bureau, « Historical National Population Estimates, 1990 to 1999 », http://www.census.gov/popest/data/historical/pre-1980/index.html (consulté le 21 sept. 2015).

En 1978, en revanche, quand le PIB réel était beaucoup plus élevé, il passa de 5 931 milliards de dollars à 6 260 milliards de dollars, soit une augmentation de 329 milliards de dollars et un taux de croissance de 5,6 %. Bien que le taux de croissance de 1978 soit nettement moins élevé que celui de 1942, la croissance de la valeur du PIB réel fut de 48 milliards de dollars plus élevée en 1978 qu'en 1942. D'ailleurs, alors que le PIB réel augmenta de 742 milliards de dollars entre 1940 et 1949 avec un taux de croissance décennal moyen de 6 %, il augmenta de 1 741 milliards de dollars entre 1970 et 1979 avec un taux de croissance décennal moyen de 3,2 % — soit une croissance de 1 000 milliards de dollars de plus pour un taux deux fois moins élevé. Ainsi, le taux de croissance du PIB américain à cette époque suivait ce que Marx avait théorisé par rapport à la baisse tendancielle du taux de profit : le taux de croissance tend à chuter alors même que la valeur du PIB s'accroît[1].

La stagnation économique des années 1970 doit donc être relativisée. La baisse du taux de croissance s'accompagna d'une augmentation progressive de la quantité absolue de valeur produite par an — sauf, bien sûr, pendant les périodes de récession, qui furent plus dures dans les années 1970 que lors des décennies précédentes. Par rapport à la Grande Dépression, en revanche, les récessions des années 1970 furent nettement moins sévères. Certes, on pouvait les interpréter de manière pessimiste et croire au déclin de l'économie américaine ; parler en termes de dissolution potentielle, en revanche, était plutôt une exagération.

2. La hausse du chômage et de l'inflation

La baisse du taux de croissance était plus inquiétante du fait de ses effets sur le chômage, qui dépend non pas de la valeur du PIB, mais plutôt du taux de croissance. Le chômage avait chuté de manière spectaculaire au moment de l'entrée des États-Unis dans la Seconde Guerre mondiale (voir Figure 2.4). Malgré une légère augmentation entre 1944 et 1946, il n'approcha jamais des niveaux de la Grande Dépression pendant les trois décennies d'après-guerre. Néanmoins, le taux de chômage moyen des années 1970 était le plus élevé depuis la fin de la guerre (voir Figure 2.5). Même si l'économie américaine avait produit énormément de croissance et d'emplois depuis les années 1940, le spectre de la Grande Dépression était encore là. C'est ainsi

1. Voir K. Marx, *Le Capital*, l. III, t. 1, chapitre XIII : « Loi de la baisse tendancielle du taux de profit », Paris, Éditions Sociales, 1969, p. 225-244.

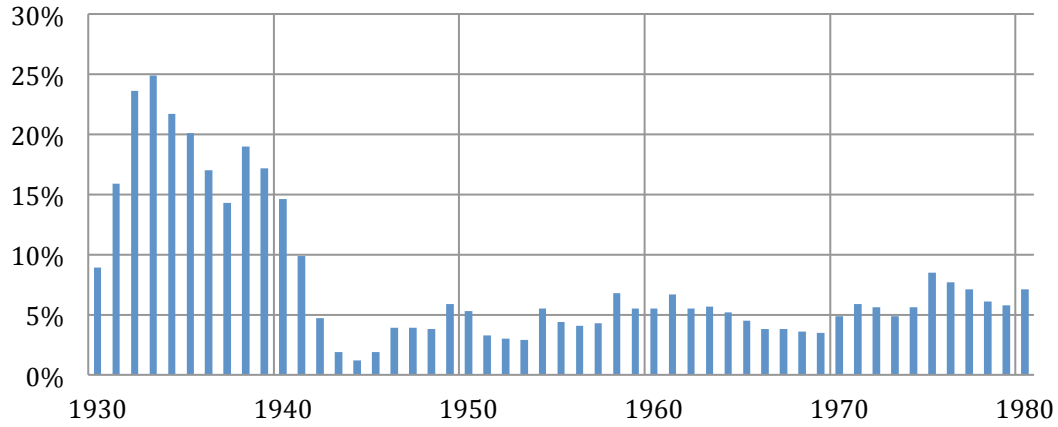


Figure 2.4 : Taux de chômage de la population active, 1930-1980
Source : Figure établie par l'auteur à partir de : National Bureau of Economic Research, « The Annual Estimates of Unemployment in the United States, 1900-1954 », in *The Measurement and Behavior of Unemployment*, Washington (D.C.), NBER, 1957, p. 215 ; et US Bureau of Labor Statistics, « Employment Status of the Civilian Noninstitutional Population, 1940 to date », Labor Force Statistics from the Current Population Survey, http://www.bls.gov/cps/tables.htm (consulté le 25 sept. 2015).

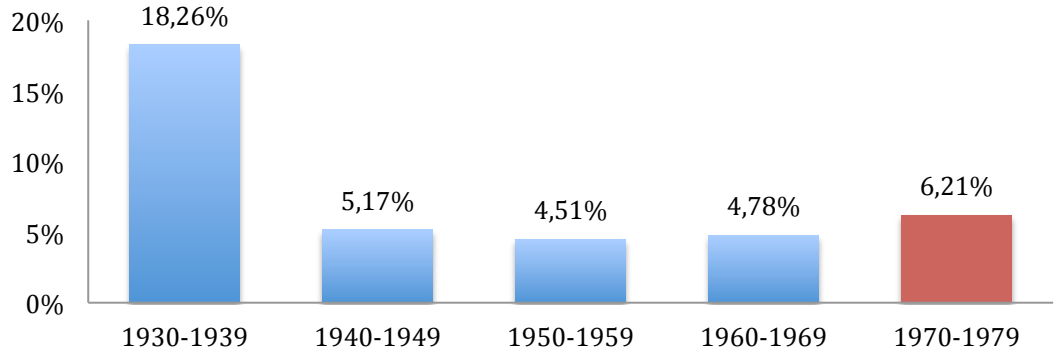


Figure 2.5 : Taux de chômage décennaux moyens, 1930-1980.
Source : Figure établie par l'auteur à partir de : National Bureau of Economic Research, « The Annual Estimates of Unemployment in the United States, 1900-1954 », *op. cit.* ; et US Bureau of Labor Statistics, « Employment Status of the Civilian Noninstitutional Population, 1940 to date », *op. cit.*

que les récessions et la hausse relative du chômage dans les années 1970 pouvaient générer un conservatisme très particulier : d'une part, ce que l'on voulait conserver *stricto sensu*, c'était la prospérité d'après-guerre ; d'autre part, le mouvement conservateur voulait convaincre le peuple américain que, pour conserver cette prospérité, il fallait en finir avec les politiques interventionnistes qui avaient été à l'œuvre lors de la création de celle-ci. Une source de prospérité qui devient une source de déclin ? Voilà peut-être un premier aperçu du mouvement dialectique que nous essayons de saisir.

Mais les récessions et le chômage n'étaient pas les seules forces qui risquaient de menacer les progrès que l'économie américaine avait réalisés depuis la Grande

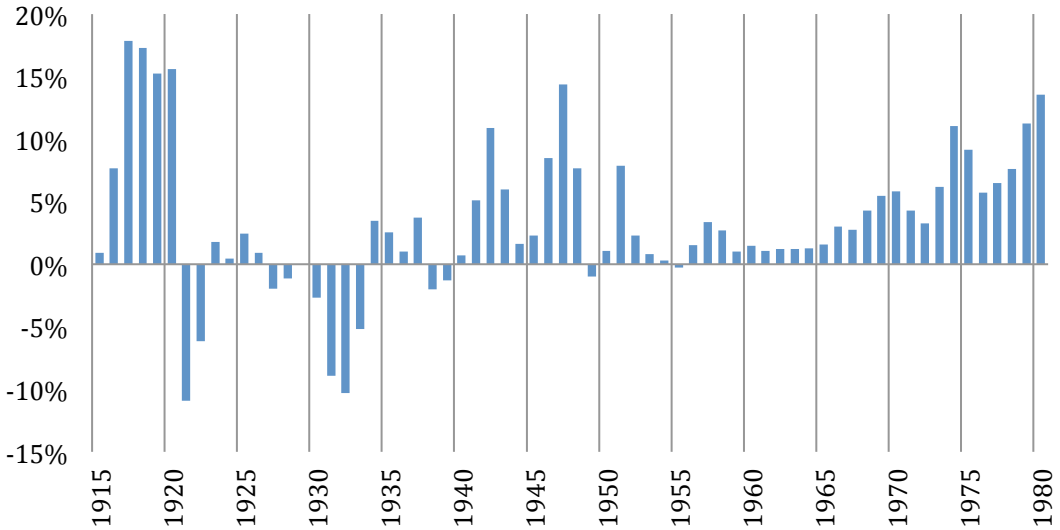


Figure 2.6 : La hausse des prix à la consommation, 1914-1980
Source : Figure établie par l'auteur à partir de : US Bureau of Labor Statistics, « Consumer Price Index for All Urban Consumers, Annual, Percent Change from Year Ago, 1913-2014 », Consumer Price Index, http://www.bls.gov/cpi/#tables (consulté le 25 sept. 2015).

Dépression : il y avait aussi l'inflation. Reagan évoque la sévérité de celle-ci, et il est vrai qu'il faut remonter aux deux guerres mondiales, à la Guerre de Corée et aux années qui suivirent ces guerres pour retrouver des taux d'inflation aussi élevés (voir Figure 2.6). En 1980, alors que le pays n'était pas en guerre, le taux d'inflation atteignit 13,5 %, soit la hausse des prix à la consommation la plus importante depuis 1947 (14,4 %).

Pourtant, dans les années 1950, l'évolution des prix était devenue beaucoup plus stable par rapport aux décennies précédentes. Avec un taux d'inflation moyen près de 1,5 % entre 1952 et 1965, ces années-là furent la période de stabilité des prix la plus longue du siècle. Ce n'est qu'à partir de 1966 que l'inflation commença à inquiéter. Un premier pic en 1970 (5,8 %), un deuxième en 1974 (11,1 %) et un troisième en 1980 (13,5 %) donnaient l'impression que le problème ne faisait qu'empirer, sans qu'aucune solution ne s'avérât efficace. Il était d'autant plus urgent d'y trouver une solution que le taux d'inflation variait systématiquement en raison inverse du taux de croissance dans les années 1970 (voir Figure 2.7). Il semblait en effet que la croissance forte et la réduction du chômage dans les années 1960 eussent débouché sur une hausse de l'inflation, et que l'on ne pût baisser l'inflation sans endiguer la croissance et faire monter le chômage[1].

1. L'impact de l'inflation sur le taux d'épargne est présenté ci-dessous, p. 124.

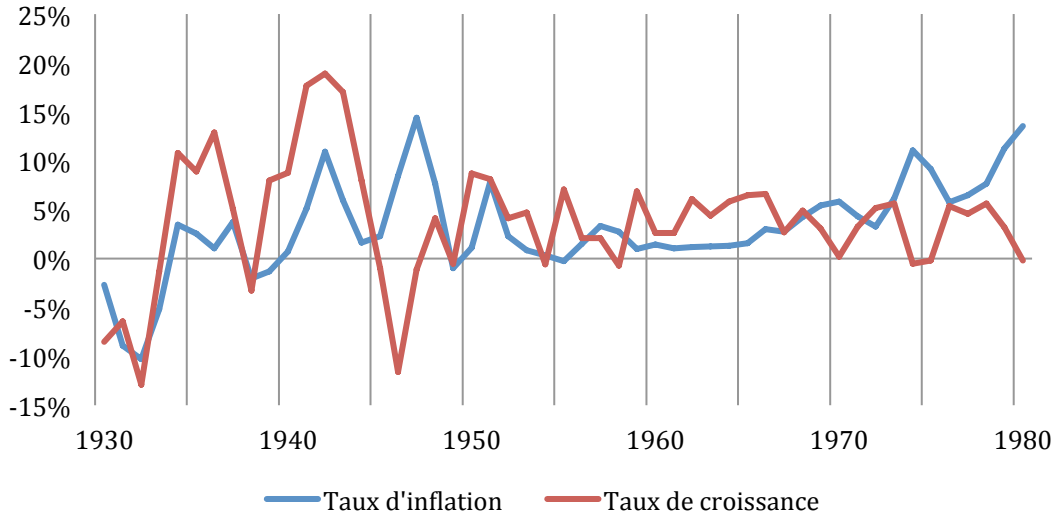


Figure 2.7 : Le rapport entre le taux d'inflation et le taux de croissance, 1930-1980
Source : Figure établie par l'auteur à partir de : Bureau of Economic Analysis, « Table 1.1.1 : Percent Change from Preceding Period in Real Gross Domestic Product», *op. cit.* ; et US Bureau of Labor Statistics, « Consumer Price Index for All Urban Consumers, 1913-2014 », *op. cit.*

Face à ces difficultés, un débat s'ouvrit entre les économistes sur les causes de l'inflation et sur le rôle qu'y aurait pu jouer la politique fiscale et monétaire. Le modèle keynésien, dont les économistes du *Council of Economic Advisers* comme Gardner Ackly ou Arthur M. Okum[1] s'étaient inspirés dans les années 1960, fut remis en question[2]. Milton Friedman était parmi ceux qui critiquaient les économistes keynésiens qui auraient, selon lui, exagéré l'importance de la politique fiscale et minimisé celle de la politique monétaire[3]. La hausse du taux d'inflation avait donc affaibli le keynésianisme — que certains tenaient pour responsable des maux économiques de l'époque —, et favorisé la recherche de théories économiques alternatives, comme celles promues par les économistes néoclassiques. Nous reviendrons à ces théories aux chapitres suivants, mais notons que s'il pouvait être démontré que les politiques interventionnistes de l'État fédéral étaient responsables de l'inflation, cela pouvait faire pencher la balance en faveur de politiques libérales.

1. Voir Gardner Ackly, *Macroeconomic Theory*, New York, Macmillian, 1961 ; et Arthur M. Okum, *The Political Economy of Prosperity*, Washington DC, Brookings Institution Press, 1970. Les deux hommes siégèrent au *Council of Economic Advisors* dans les années 1960 sous John F. Kennedy et Lyndon B. Johnson. D'ailleurs, *Macroeconomic Theory* était un des manuels les plus diffusés dans les départements d'économie des universités américaines à l'époque.

2. Voir Allan H. Meltzer, « Origins of the Great Inflation », *Federal Reserve Bank of St. Louis Review*, March/April, Part 2, 2005, p. 148 ; et Christina D. Romer et David H. Romer, « The Evolution of Economic Understanding and Postwar Stabilization Policy », in *Rethinking Stabilization Policy*, Kansas City, Federal Reserve Bank of Kansas City, 2002, p. 11-78.

3. Milton Friedman, « The Role of Monetary Policy », *American Economic Review*, mars 1968, *58*(1), p. 1-17.

3. Le creusement du déficit fédéral

Outre l'inflation, les impôts pouvaient aussi potentiellement contribuer à la baisse du taux de croissance. Lorsque Reagan dénonçait le déficit fédéral, au fond il critiquait les dépenses qui auraient nécessité une hausse des impôts pour ramener le budget à l'équilibre. Or, non seulement une hausse des impôts pouvait diminuer davantage les fonds disponibles pour la consommation et l'investissement — deux facteurs essentiels à la croissance —, mais selon Reagan ne nombreuses dépenses outrepassaient le rôle « légitime » de l'État fédéral. Sa solution pour relancer la croissance était donc d'inverser l'accroissement du budget fédéral, en baissant à la fois les impôts et les dépenses. C'est ainsi que Reagan présentait la situation, mais quelle était la véritable évolution du budget fédéral entre 1930 et 1980 ?

À regarder l'évolution des recettes et des dépenses en termes monétaires, il est vrai qu'elles s'accrurent de manière exponentielle, surtout à partir des années 1960 avec les dépenses liées à la guerre du Vietnam et aux nouveaux programmes sociaux mis en place pendant la présidence Johnson (voir Figure 2.8). Il est vrai aussi que les déficits devinrent beaucoup plus importants dans les années 1970. Parallèlement, si le montant de la dette fédérale demeura stable entre 1945 et 1965, il tripla entre 1965 et 1980. Ces données semblent donc justifier les cris d'alarme de Reagan.

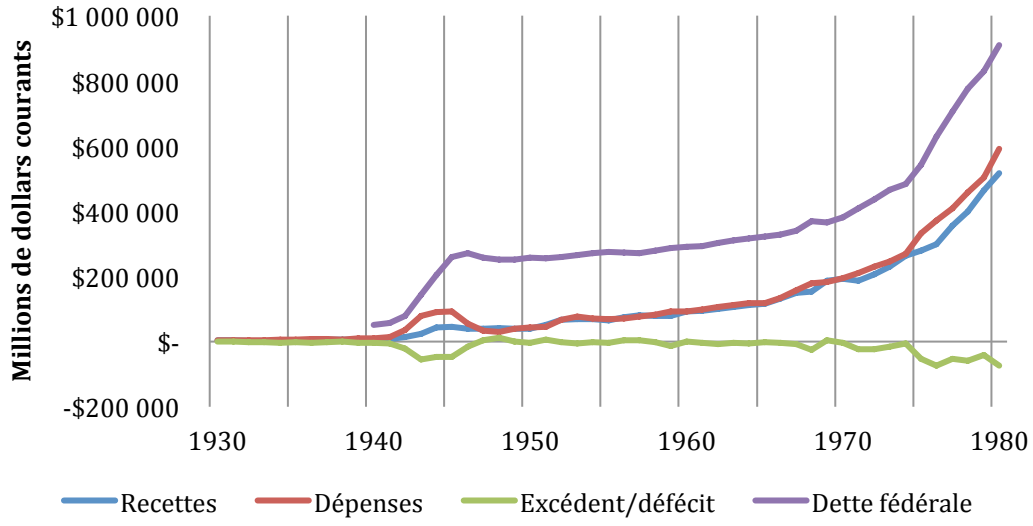


Figure 2.8 : Recettes, dépenses, excédents, déficits et dette de l'État fédéral, en dollars courants, 1930-1980

Source : Figure établie par l'auteur à partir de : Office of Management and Budget, « Table 1.1 – Summary of Receipts, Outlays, and Surpluses or Deficits (-), Millions of Dollars, 1789-2020 », *White House*, Historical Tables, https://www.whitehouse.gov/omb/budget/Historicals (consulté le 21 sept. 2015) ; et Office of Management and Budget, « Table 7.1 – Federal Debt at the End of the Year, 1940-2018 », *White House*, Historical Tables, *op. cit.*

En revanche, si nous regardons l'évolution de ces mêmes données en termes de pourcentage du PIB, elle semble beaucoup moins alarmante (voir Figure 2.9 et Tableau 2.1). Le moment de basculement fut la mobilisation pour la Seconde Guerre mondiale en 1942 : les recettes passèrent alors de 7 % à 21 % du PIB, les dépenses de 10 % à 44 %, les déficits de 3 % à 30 % et la dette de 50 % à 121 %. Les dépenses rechutèrent après la guerre, mais au lieu de revenir à leur niveau d'avant guerre, elles se stabilisèrent avec les recettes à près de 17 %. Le poids du budget fédéral en termes de pourcentage du PIB était donc effectivement plus important après-guerre qu'avant-guerre. Néanmoins, ce qui frappe est que ce poids évolua assez peu entre 1950 et 1980. Cela signifie que le budget fédéral progressait à peu près au même rythme que le PIB. Certes, les dépenses augmentaient un peu plus rapidement que les recettes, ce qui creusa le déficit, particulièrement dans les années 1970 ; mais nous sommes très loin d'une hausse exponentielle ou d'une crise budgétaire. Quant au poids de la dette en pourcentage du PIB, il ne fit que *diminuer* au sortir de la guerre, passant de 121,7 % à 33,4 %. Ainsi, l'idée véhiculée par Reagan selon laquelle le budget fédéral et la dette prenaient un poids de plus en plus important dans l'économie depuis des décennies n'était vraie qu'à certains égards et mériterait d'être fortement nuancée.

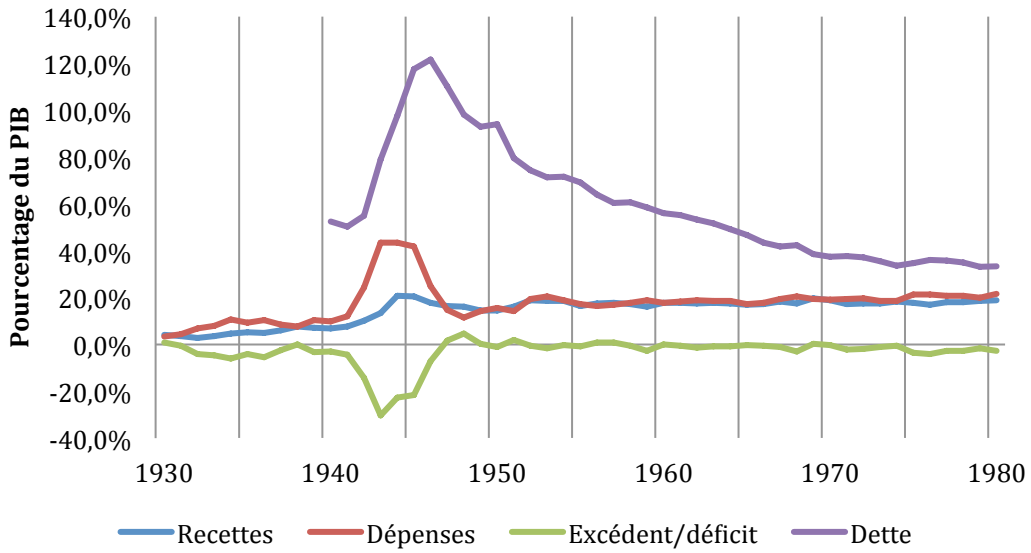


Figure 2.9 : Recettes, dépenses, excédents, déficits et dette de l'État fédéral, en pourcentage du PIB, 1930-1980

Source : Figure établie par l'auteur à partir de : Office of Management and Budget, « Table 1.2 – Summary of Receipts, Outlays, and Surpluses or Deficits (-), As Percentage of GDP, 1930-2018 », *White House*, Historical Tables, *op. cit.* ; et Office of Management and Budget, « Table 7.1 – Federal Debt at the End of the Year, 1940-2018 », *White House*, Historical Tables, *op. cit.*

Tableau 2.1 : Le budget fédéral en pourcentage du PIB, moyennes décennales, 1930-1980

	1930-1939	1940-1949	1950-1951	1960-1969	1970-1979
Recettes	5,0	14,4	17,2	17,9	17,9
Dépenses	8,0	24,1	17,6	18,6	20,0
Excédent/déficit	-3,0	-9,7	-0,4	-0,8	-2,1

Source : Tableau établi par l'auteur à partir de : Office of Management and Budget, « Table 1.2 – Summary of Receipts, Outlays, and Surpluses or Deficits (-), As Percentage of GDP, 1930-2018 », *op. cit.*

L'idée selon laquelle le déficit fédéral nuisait à la croissance était encore plus contestable. Le déficit et la croissance semblaient même aller de pair au cours de cette période (voir Figure 2.10). Certes, nous ne pouvons pas affirmer non plus qu'une hausse du déficit fut à chaque fois la *cause* d'une hausse de la croissance, ni la réduction du déficit la cause des récessions. Théoriquement, une récession peut creuser le déficit si elle fait chuter les recettes fiscales sans que les dépenses baissent dans la même proportion. De même, une hausse de la croissance peut réduire le déficit, voire générer un excédent, si elle augmente les recettes fiscales au-delà des dépenses. Inversement, un déficit peut stimuler l'économie dans la mesure où l'État y injecte plus de liquidités qu'il n'en retire, tandis qu'un excédent peut avoir l'effet inverse. À observer les tendances dans les années 1970, nous voyons qu'une réduction du déficit avait précédé les récessions de 1969-1970, de 1974-1975 et de 1980, alors qu'une augmentation du déficit avait précédé les relances de 1970-1973 et de 1976-1979.

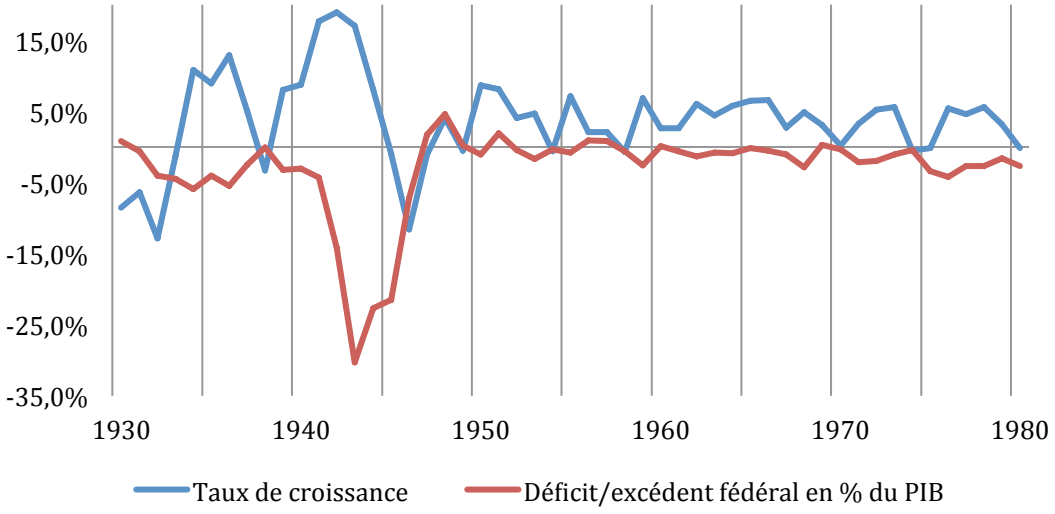


Figure 2.10 : Rapport entre le taux de croissance et le déficit fédéral, 1930-1980
Source : Figure établie par l'auteur à partir de : Bureau of Economic Analysis, « Table 1.1.1 : Percent Change from Preceding Period in Real Gross Domestic Product », *op. cit.* ; et Office of Management and Budget, « Table 1.2 – Summary of Receipts, Outlays, and Surpluses or Deficits (-), As Percentage of GDP, 1930-2018 », *op. cit.*

Ainsi, quelles que soient les relations causales entre ces phénomènes, on ne pouvait pas prétendre sans ambiguïté que l'objectif de Reagan de réduire le déficit en pleine récession était la meilleure voie à suivre pour relancer la croissance. On pouvait tout aussi bien soutenir la thèse inverse à partir des mêmes données. Tout le débat était là[1].

4. Les défis de l'économie internationale

Si les liens entre la croissance, le chômage, l'inflation et le déficit fédéral étaient complexes, la situation de l'économie américaine était par ailleurs largement déterminée par la place des États-Unis dans l'économie mondiale.

En 1946, les États-Unis étaient de très loin la première économie mondiale, avec un PIB plus élevé que ceux des cinq puissances économiques suivantes confondues — l'URSS, le Japon, l'Allemagne, la France et le Royaume-Uni, c'est-à-dire des pays où la guerre avait eu lieu sur leur sol (voir Figure 2.11). En 1980, le PIB américain était toujours nettement plus élevé que ceux des autres puissances, mais il avait progressé plus lentement pendant la période de trente-cinq années antérieures ; en

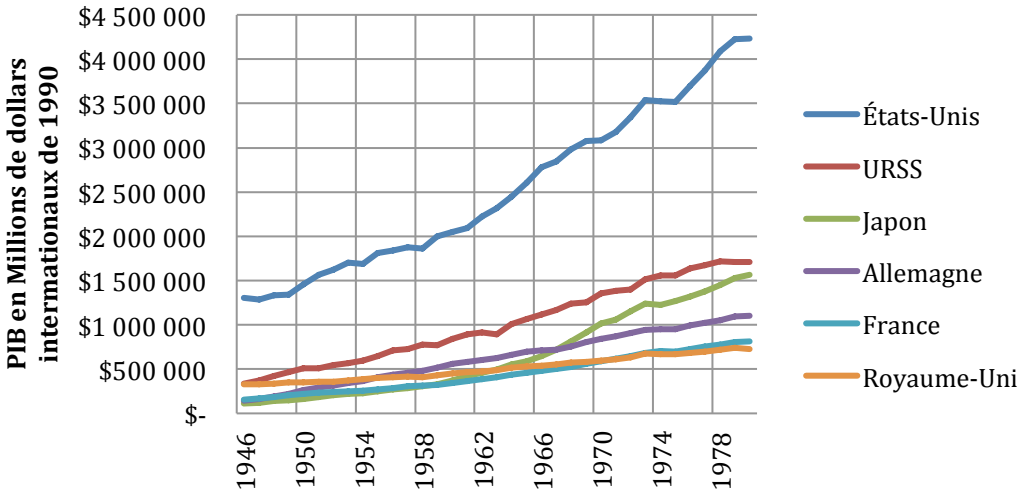


Figure 2.11 : La domination américaine d'après-guerre : croissance du PIB des six première économies mondiales (dollars internationaux Geary-Khamis de 1990[2]), 1946-1980
Source : Figure établie par l'auteur à partir de : Angus Maddison, *L'économie mondiale* : *Statistiques historiques*, OCDE, 2003, p. 54-57, 91-92, 105-106 et 182-184.

1. Nous reviendrons sur le débat entre les économistes keynésiens et les économistes néoclassiques au chapitre 5, section II.3, *infra*.

2. Pour permettre de comparer les statistiques entre pays, l'OCDE donne les chiffres en dollars internationaux constants de 1990. Les chiffres du Bureau of Economic Analysis (BEA) dans les figures 2.1-2.3, en revanche, sont en dollars constants de 2009 — d'où la différence des montants du PIB américain entre les deux séries de données. Cela n'a aucune incidence sur notre propos ici.

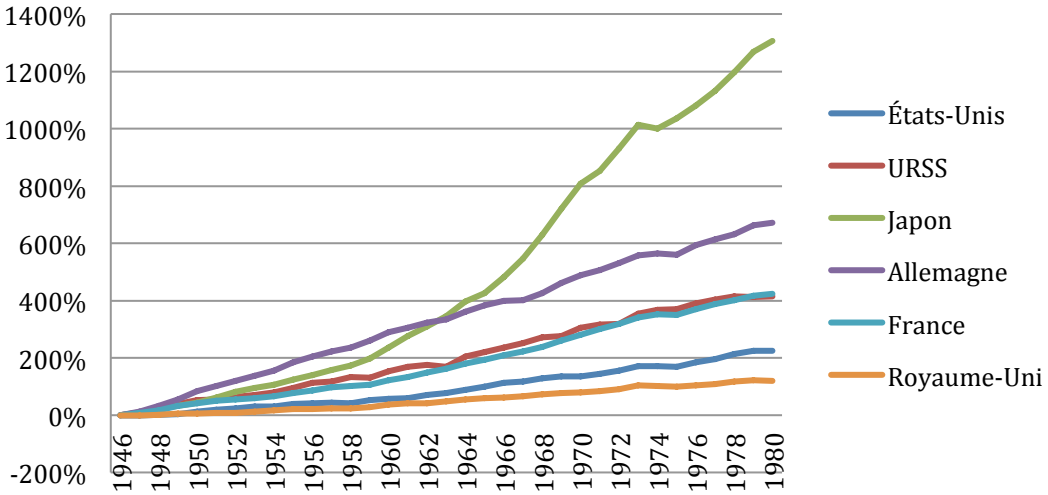


Figure 2.12 : Taux de croissance cumulée des six premières économies mondiales, 1946-1980
Source : Figure établie par l'auteur à partir de : Angus Maddison, *L'économie mondiale* : *Statistiques historiques*, *op. cit.*, p. 54-57, 91-92, 105-106 et 182-184.

effet, sur cette période, les taux de croissance des économies soviétique, japonaise, allemande et française avaient été plus élevés que celui des États-Unis (voir Figure 2.12). À long terme, l'essor de ces autres économies risquait donc de remettre en question la domination américaine.

L'effondrement et la reconstruction des économies des autres grandes puissances eurent aussi un impact décisif sur la balance commerciale et sur la balance des paiements des États-Unis[1]. À la fin de la guerre, la balance commerciale était excédentaire grâce à la demande de produits américains des pays occidentaux en reconstruction (voir Figure 2.13). En effet, l'appareil productif américain n'avait pas été détruit par la guerre, contrairement à celui des puissances européennes et du Japon. La balance nette des paiements était excédentaire aussi, mais cela signifiait qu'il manquerait rapidement des dollars à l'étranger pour financer les excédents commerciaux des États-Unis (« *dollar gap* »). Le plan Marshall, en vigueur de 1948 à 1952, fut conçu en partie pour régler ce problème[2] : dans le cadre de ce plan, les États-Unis offraient une aide financière aux pays européens en reconstruction et, avec ces dollars, ces

1. La balance nette des paiements comprend tous les flux de capitaux des États-Unis vers l'étranger et de l'étranger vers les États-Unis, tandis que la balance commerciale correspond uniquement au règlement des importations et des exportations de biens et de services.

2. Le plan Marshall, qui porte le nom du secrétaire d'État de l'administration Truman, George Marshall, fut préféré au plan du secrétaire au Trésor Henry Morgenthau qui aurait consisté à détruire l'essentiel de l'appareil industriel de l'Allemagne et à lui faire payer les dégâts de la guerre pour que le pays soit incapable d'en mener une autre. Cependant, la simularité de ce plan au traité de Versailles, dont les termes très sévères pour l'Allemagne avaient créé les conditions de l'essor du nazisme, souleva de vives objections. C'est finalement un plan de rétablissement européen, le plan Marshall, qui fut adopté en 1947.

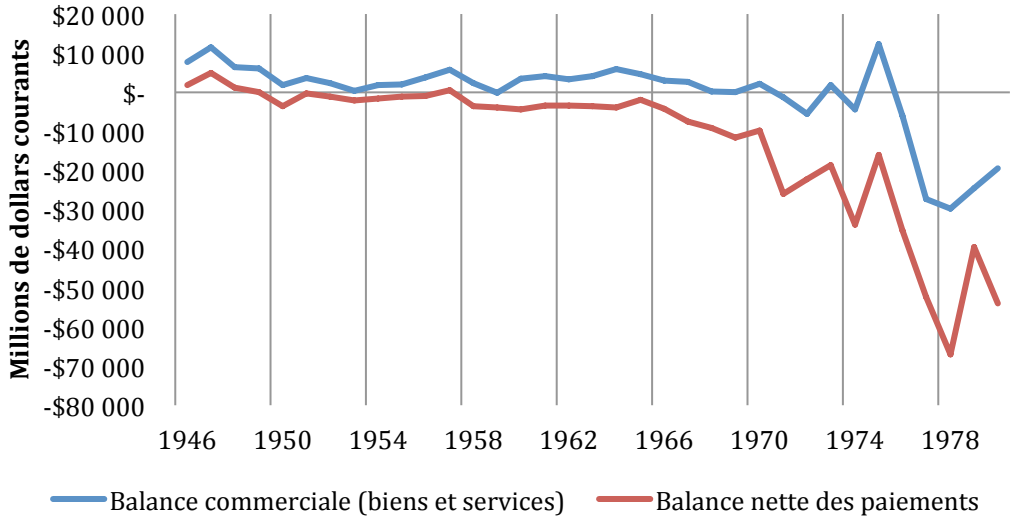


Figure 2.13 : Balance commerciale et balance nette des paiements des États-Unis (millions de dollars courants), 1946-1980
Source : Figure établie par l'auteur à partir de : Federal Reserve Bank of Saint-Louis, « The United States Balance of Payments, 1946-1960 », *Monthly Review*, vol. 43, n° 3, mars 1961, p. 5-6 ; et Bureau of Economic Analysis, « Table 1 – U.S. International Transactions, Millions of Dollars, 1960-2012 », U.S. International Transactions Accounts Data, http://www.bea.gov/iTable/index_ita.cfm (consulté le 25 sept. 2015).

pays pourraient financer, entre autres, l'importation de produits américains. Le plan était aussi une manière d'intégrer les pays bénéficiaires à la zone d'influence des États-Unis, qui tenaient au maintien d'économies de marché ouvertes et à l'endiguement du communisme en Europe. C'était d'ailleurs vers la même époque que les États-Unis intervinrent en Corée (1950-1953) afin d'endiguer l'avancée du communisme en Asie, ce qui impliqua une augmentation des dépenses militaires à l'étranger en plus des aides du plan Marshall, et les États-Unis fournirent également des aides financières au Japon. Enfin, les investissements directs à l'étranger (IDE) augmentaient à mesure que les grandes entreprises américaines s'internationalisaient. De fait, la balance commerciale était encore excédentaire, mais à l'exception de 1957, la balance des paiements des États-Unis devint déficitaire à partir de 1950. Dès lors, c'est le problème inverse qui se fit sentir dès les années 1950 : il y avait maintenant un excédent de dollars à l'étranger (« *dollar glut* »). L'excédent commercial étant insuffisant pour rééquilibrer la balance des paiements, les États-Unis devaient donc équilibrer celle-ci par la vente d'or ou en attirant des investissements étrangers.

Or, l'épuisement des réserves d'or américaines remettait en cause la viabilité du système monétaire international mis en place à Bretton Woods en 1944. Ce système avait établi l'hégémonie financière des États-Unis dans la mesure où le dollar américain devint la monnaie de réserve la plus importante pour l'économie internationale.

Le système était fondé sur la convertibilité de toutes les devises en dollars selon des taux fixes, et seul le dollar était directement convertible en or, toujours selon un taux fixe (35 $ l'once d'or). La stabilité du système reposait sur la capacité des autorités monétaires américaines à garantir la parité du dollar grâce à leurs réserves d'or. Vers la fin des années 1960, il était devenu impossible pour les États-Unis de maintenir cette parité tout en soutenant la croissance intérieure, les dépenses militaires liées à la Guerre du Vietnam et le déplacement à l'étranger des multinationales américaines. Des politiques monétaires expansionnistes pouvaient avoir des conséquences inflationnistes dans la mesure où un excès de dollars par rapport aux réserves d'or et une balance des paiements déficitaire contribueraient à affaiblir la valeur effective du dollar. Si plusieurs pays, conscients d'une surévaluation du dollar, demandaient l'échange de leurs réserves de dollars contre de l'or, au lieu d'acheter des bons du trésor, les réserves d'or des États-Unis seraient insuffisantes. En anticipation d'une dévaluation du dollar, les entreprises augmentaient donc leurs prix. Et comme le dollar servait à la création monétaire des autres pays, l'excès de dollars alimentait l'inflation au niveau international.

Le coup de grâce survint en 1971. La balance commerciale des États-Unis devint déficitaire pour la première fois depuis 1946 — à l'exception de 1959 — et le déficit de la balance des paiements, qui avait commencé à se creuser rapidement à partir de 1966, s'éleva à 26 milliards de dollars. Les réserves d'or étant insuffisantes pour couvrir un tel déficit, une surtaxe fut imposée sur les importations et le président Nixon demanda au secrétaire au Trésor John Connally de suspendre la convertibilité du dollar en août 1971[1]. En effet, de nombreux pays, anticipant une dévaluation du dollar, cherchaient à échanger leurs dollars contre l'or. Afin de casser l'inflation, l'administration Nixon imposa en même temps un contrôle temporaire des prix et des salaires (*Executive Order 11615*). Puis, en 1973, le système de taux de change fixes fut complètement éliminé pour céder la place à des taux de change flottants, déterminés désormais par les forces de marché. Le système de Bretton Woods appartenait désormais au passé.

La fin de ce système créa une situation inédite dans l'histoire des relations monétaires. Avec la fin du rattachement du dollar à l'or, c'est-à-dire de la seule devise qui

1. R. Nixon, « Executive Order 11615 : Providing for Stabilization of Prices, Rents, Wages, and Salaries – August 15, 1971 », *APP*, http://www.presidency.ucsb.edu/ws/?pid=60492 (consulté le 21 juillet 2015).

y était encore attachée, la création monétaire était désormais détachée des limites que lui imposaient les réserves d'or[1]. Il ne restait plus que la croissance du PIB pour réguler la politique monétaire. Une politique d'expansion monétaire pouvait stimuler l'activité économique en augmentant les moyens disponibles pour l'investissement et pour la consommation ; mais si ces moyens ne se transformaient pas en production de valeur, ou si la création monétaire dépassait la croissance de la valeur des biens et des services produits, les effets seraient inflationnistes. À l'inverse, une politique de restriction monétaire pouvait réduire l'inflation, mais elle pouvait aussi conduire à une récession en réduisant l'investissement et la consommation.

Lorsqu'on fait entrer en jeu le commerce international, une dévaluation du dollar pouvait stimuler les exportations et réduire ainsi le déficit commercial, mais elle impliquerait aussi le renchérissement des importations et aurait donc un effet inflationniste. Un dollar fort, en revanche, pouvait limiter l'inflation mais aussi creuser le déficit commercial en encourageant les importations. Avec l'élimination du système de Bretton Woods, les taux de change déterminés par le marché s'avérèrent très instables, mais dans l'ensemble le dollar fut dévalorisé par rapport aux devises de la plupart des autres puissances économiques (voir Figure 2.14). La dévalorisation du

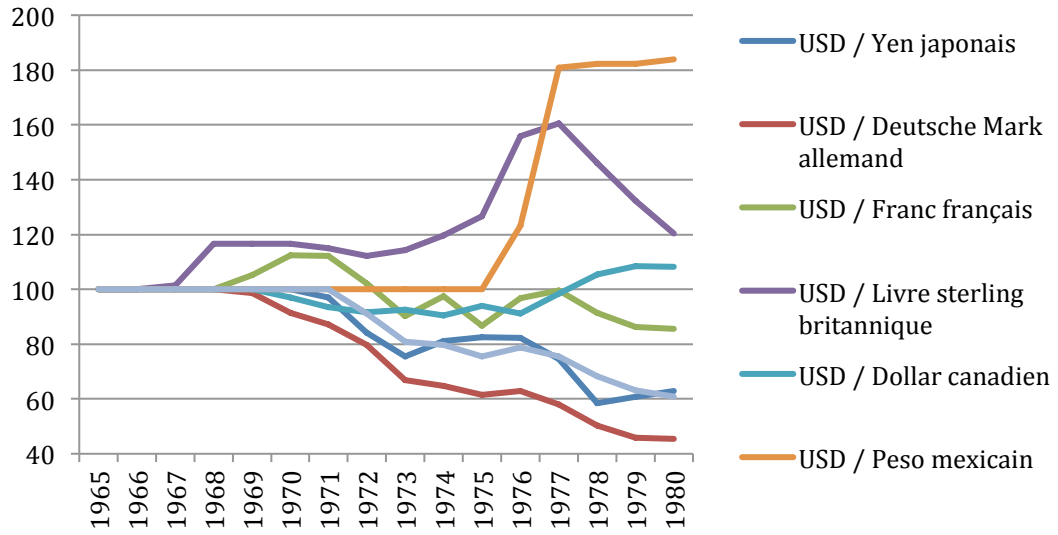


Figure 2.14 : Indice du taux de change du dollar américain (USD) en sept autres devises (1965 = 100), 1965-1980

Source : Figure établie par l'auteur à partir de : Federal Reserve Bank of Saint-Louis, « Exchange Rate to US Dollar for Japan, Germany, France, the United Kingdom, Canada, and Mexico, National Currency Units per US Dollar, Annual, 1965-1980 », Federal Reserve Economic Data (FRED), http://research.stlouisfed.org/fred2.

1. Voir P. Krugman, « The Gold Bug Variation », *Slate* [en ligne], 23 novembre 1996, http://www.slate.com/articles/business/the_dismal_science/1996/11/the_gold_bug_variations.html (consulté le 5 juin 2014).

dollar pouvait être considérée comme un symbole du déclin américain, mais on aura constaté que, à la différence du taux de change du dollar avec la plupart des autres devises, le dollar devint très fort par rapport au peso mexicain. Or, le Mexique étant l'un des plus grands partenaires commerciaux des États-Unis, un dollar fort stimulait l'importation de produits mexicains — d'où le creusement du déficit commercial des États-Unis à la même époque. À terme, cette situation encouragerait certaines firmes américaines à se délocaliser au Mexique, où en plus de profiter d'un taux de change favorable elles pouvaient aussi profiter d'une main-d'œuvre bon marché. La situation contribuait donc au déclin de certaines industries manufacturières aux États-Unis et des emplois dans ces industries.

Ainsi, dans les années 1970, les récessions étaient plus sévères, le taux d'inflation plus élevé, les chômeurs plus nombreux, les déficits plus importants, les marchés monétaires plus instables et la concurrence internationale plus intense par rapport aux décennies précédentes — de quoi provoquer un certain sentiment de déclin et une envie de changement de cap. Simplement, la portée précise de ces phénomènes démontre que la situation n'avait rien de comparable à la Grande Dépression ; l'économie américaine subissait un affaiblissement relatif par rapport aux années 1942-1968, elle était confrontée à de nombreux défis, mais elle restait forte à plusieurs égards.

Surtout, les données empiriques que nous venons d'analyser ne permettent pas de confirmer l'idée centrale de Reagan que les problèmes économiques de l'époque étaient dus à l'accroissement du poids économique de l'État fédéral depuis plusieurs décennies, et que la seule solution était donc de réduire ce poids au moyen de politiques libérales. Reagan dit dans son discours : « Ce n'est pas un hasard que nos problèmes actuels soient parallèles et proportionnels à l'intervention et à l'intrusion dans nos vies qui résultent de l'accroissement inutile et excessif de l'État. » Le raisonnement est fallacieux, du type *post hoc, ergo propter hoc*[1] : les problèmes économiques se développèrent après un accroissement de l'État fédéral ; celui-ci est donc la cause des problèmes. Or, à partir des mêmes données empiriques, on pouvait tout aussi bien souligner que le taux de croissance avait été le plus fort au moment de l'accroissement énorme du budget fédéral pendant la Seconde Guerre mondiale, que l'on avait peut-être évité la rechute dans la dépression grâce au maintien d'un budget

1. À la suite de, donc à cause de.

fédéral plus important après la guerre, que la croissance et l'augmentation des dépenses fédérales allaient encore de pair dans les années 1960, et que ce n'est que dans les années 1970 que le taux de croissance devint plus faible pour un budget fédéral plus important. Même si on admettait alors que c'était donc à partir de la fin des années 1960 que le poids du budget fédéral était devenu « excessif », on pouvait toujours répondre que l'intervention fédérale était peut-être au contraire *insuffisante* pour régler les problèmes des années 1970, ou que c'était grâce à son intervention que le pire avait été évité. Les liens entre les tendances macroéconomiques et le budget fédéral sont intrinsèquement complexes ; ce que nous souhaitons souligner est que, dans les années 1970, d'autres solutions et interprétations des données étaient possibles. Notre question de départ reste donc intacte : pourquoi est-ce que ce sont l'interprétation et la solution libérales qui ont triomphé ?

L'analyse des grandes tendances économiques nous a indiqué quelques pistes, mais ces tendances restent encore abstraites et insuffisamment déterminées. Afin de mieux déterminer le champ des possibles, il nous faut des connaissances plus précises sur l'évolution de la structure de l'économie américaine, sur la répartition des revenus entre les divers acteurs économiques, sur la composition des recettes et des dépenses de l'État fédéral et sur les conditions économiques d'alliances politiques. Poursuivons donc l'analyse régressive.

II. — LA RESTRUCTURATION SECTORIELLE ET RÉGIONALE DE L'ÉCONOMIE AMÉRICAINE

Le PIB des États-Unis se compose de divers secteurs qui sont répartis de manière inégale sur le territoire américain. Cette structuration de l'économie américaine a évolué au cours des décennies d'après-guerre. La question qui nous importe est de savoir comment cette restructuration aurait pu favoriser un tournant néolibéral.

1. La tertiarisation

La Figure 2.15 présente la contribution relative de chaque secteur au PIB entre 1950 et 1980. La tendance qui se dessine de plus en plus clairement à partir de 1965

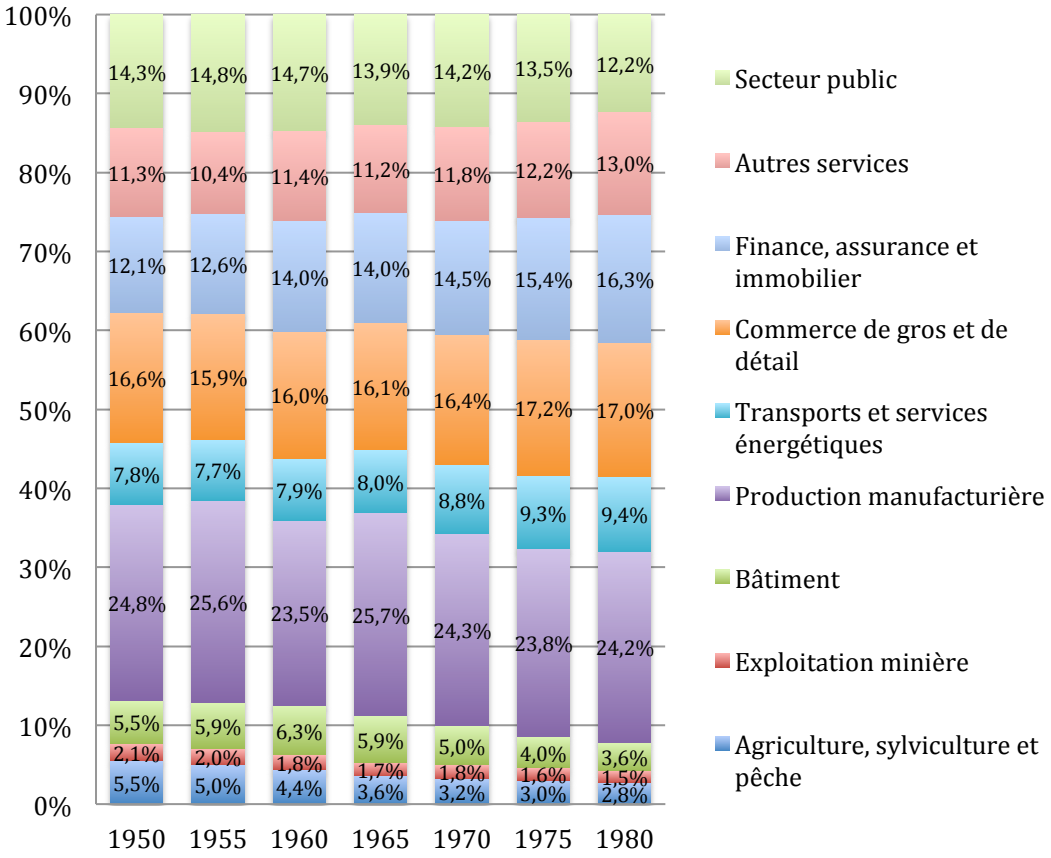


Figure 2.15 : Déclin des secteurs primaire et secondaire, avancée du secteur tertiaire : PNB par secteur, en pourcentage du PIB total, 1950-1980
Source : Figure établie par l'auteur à partir de : « Table B-11 – Gross National Product by Industry in 1972 dollars, 1947-1981 », in *Economic Report of the President 1983*, Washington D.C., Government Printing Office, 1983, p. 175.

est le déclin des secteurs primaire et secondaire et la montée du secteur tertiaire[1]. En effet, la part du secteur primaire baissa de 7,6 % à 4,3 % (– 3,3 points) et celle du secteur secondaire passa de 30,3 % à 27,8 % (– 2,5 points), tandis que celle du tertiaire monta de 62,1 % à 67,9 % (+ 5,8 points). Ces chiffres indiquent que la tertiarisation de l'économie américaine était déjà bien avancée à ce moment de l'histoire, et qu'elle semblait s'accélérer dans les années 1970.

Si nous regardons maintenant à l'intérieur du secteur tertiaire, nous pouvons remarquer que la part de toutes les activités qui le composent progressèrent, à l'exception d'une seule : le secteur public, qui au cours des années 1970 passa de 14,2 % à 12,2 % (– 2 points) du PIB. Cela signifie que la tertiarisation

1. Le secteur primaire comprend l'agriculture, la sylviculture, la pêche et les activités minières. Le secteur secondaire comprend le bâtiment et la production manufacturière. Le secteur tertiaire comprend les transports, les services énergétiques, le commerce de gros et de détail, la finance, les assurances, l'immobilier et les autres services fournis par le secteur privé, mais aussi les services fournis par les entreprises d'État et les administrations du secteur public aux nivaux local et national.

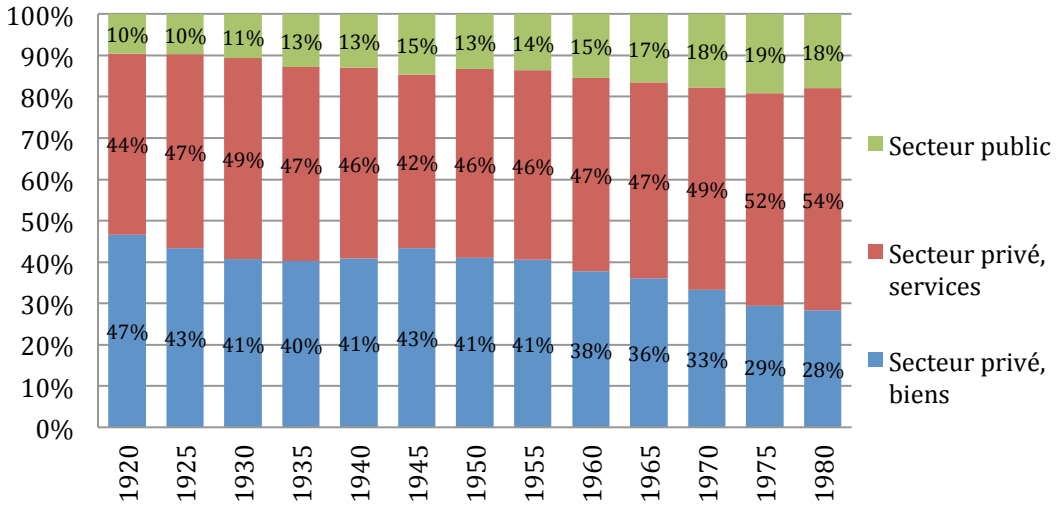


Figure 2.16 : Répartition des salariés par secteur[1], 1920-1980
Source : Figure établie par l'auteur à partir de : US Bureau of Labor Statistics, « Employees on nonagricultural payrolls by industry division, selected years, 1919-1982 », in *Handbook of Labor Statistics*, *1983*, Washington (D.C.), Government Princting Office, 1983, p. 159.

s'accompagnait en même temps d'une certaine « privatisation » de l'économie américaine : la progression de la part du secteur privé tertiaire diminuait non seulement le poids des secteurs privés primaire et secondaire, mais aussi le poids du secteur public. En outre, l'activité qui progressait le plus rapidement à cette période était celle de la finance, des assurances et de l'immobilier (+ 4,2 points) ; ainsi, la « financiarisation » de l'économie américaine était elle aussi déjà en cours.

Enfin, la tertiarisation de l'économie impliquait également une restructuration du salariat. Le nombre de salariés employés dans le secteur privé des services avait dépassé celui des salariés employés dans le secteur privé des biens dès le milieu des années 1920 (voir Figure 2.16). Mais alors que le pourcentage du PIB des industries productrices de biens avait baissé d'environ 6 points entre 1945 et 1980, le pourcentage des salariés employés dans ces industries baissa de 15 points. C'est que l'utilisation des machines augmentait la productivité tout en réduisant le besoin de main-d'œuvre. Les nouveaux emplois créés étaient donc soit dans le secteur privé des services, soit dans le secteur public. Entre 1950 et 1975, les nouveaux emplois étaient répartis plus ou moins également entre ces deux secteurs ; mais après 1975, la part relative du secteur privé continua de s'accroître, alors que celle du secteur public commença à reculer.

1. Le secteur public comprend les employés de l'État fédéral, des États fédérés et des collectivités locales.

L'accélération de la tertiarisation dans les années 1970 nécessite quelques explications et mises en garde. Dans les années 1950 et 1960, comme l'explique Robert Handfield, le modèle dominent d'entreprise était encore « la grande firme intégrée qui peut " posséder, gérer et diriger directement " ses propres avoirs » ; à partir des années 1970, en revanche, « de nombreuses grandes firmes développèrent une nouvelle stratégie qui consistait à se recentrer sur leur activité principale » et à externaliser certains services internes afin de réduire leurs frais[1]. Il s'agissait pour elles de transférer à des partenaires externes les frais occasionnés par des fonctions secondaires, telles que les activités commerciales, publicitaires, comptables, financières ou de stockage liées à la vente et à l'achat des marchandises[2]. Or, la sous-traitance de ces services a un impact sur les statistiques. Un comptable employé par General Motors (GM), par exemple, sera comptabilisé comme employé dans le secteur manufacturier ; mais si GM licencie ses comptables internes pour faire appel aux services d'une entreprise spécialisée dans la comptabilité, alors il est possible que ce même comptable fasse désormais partie du secteur des services en retrouvant un emploi dans une de ces entreprises spécialisées. Il fait le même travail qu'avant et GM pourrait même être un des clients de son entreprise ; mais dans un cas il apparaît dans les statistiques de la production manufacturière et, dans l'autre cas, dans celles des services. Une partie de la tertiarisation à cette époque n'était donc pas nécessairement due à un déclin de la production industrielle ; il s'agissait aussi du développement de la sous-traitance des services.

---

1. Robert Handfield, « A Brief History of *Outsourcing », Supply Chain Resource Cooperative* [en ligne], 1er juin 2006, http://scm.ncsu.edu/scm-articles/article/a-brief-history-of-outsourcing (consulté le 3 juillet 2015) : « *a large integrated company that can "own, manage, and directly control" its own assets* » ; « *many large companies developed a new strategy of focusing on their core business* ». Voir aussi Rick Muller, « Managing the Outsourced Enterprise », *Journal of Business Strategy*, Vol. 17 n° 4, 1996, p. 28-36.

2. Marx appelle les frais occasionnés par ces activités des « faux frais » dans la mesure où ils « renchérissent le prix de la marchandise sans lui ajouter de la valeur d'usage » (K. Marx, *Le Capital*, l. 2, t. I, *op. cit.*, p. 126). La vente et l'achat, la comptabilité, les paiements, l'entreposage, l'emmagasinage, la publicité, etc., sont certes des fonctions nécessaires à la chaîne de production et de circulation du capital, mais elles sont « improductives » dans le sens où elles ne servent pas à *produire* de la valeur mais à *faire circuler* la valeur déjà produite. L'entreprise industrielle produit d'autant moins de valeur qu'elle doit consacrer une partie de son temps et de son capital à ces fonctions de circulation. En revanche, si en poursuivant la division sociale du travail, chacune de ces fonctions s'autonomise pour devenir l'activité spécifique d'entreprises spécialisées — commerçants de gros et de détail, agences de comptabilité, banques, entrepôts, etc. —, les entreprises industrielles peuvent augmenter le temps qu'elles consacrent à la production de valeur en externalisant les autres fonctions. Parallèlement, si chaque entreprise commerciale, agence de publicité, banque, etc., peut s'occuper de ces fonctions pour plusieurs entreprises en même temps, cela permet de « diminuer la portion de force de travail sociale et de temps de travail social liée à ce[s] fonction[s] improductives » (p. 121). D'où l'intérêt de l'externalisation.

Cette pratique concernait aussi le secteur public. En effet, le déclin relatif du PIB et du nombre d'employés dans celui-ci à la fin des années 1970 ne relevait pas nécessairement d'une réduction des dépenses publiques ; nous venons de voir que les dépenses fédérales, par exemple, étaient même en augmentation à cette période. De fait, les institutions publiques et gouvernementales, tout comme les grandes entreprises, s'engageaient elles aussi dans l'externalisation de certains services. John O'Looney explique :

> Historiquement, c'est l'État fédéral qui fraya le chemin vers la condition dans laquelle une bonne partie des services est fournie au moyen de contrats. Par exemple, la plupart des programmes fédéraux de protection sociale, tels que les prestations sociales en espèces, les bons d'alimentation, le *Medicaid* ou d'autres programmes de ce type, sont administrés par les États fédérés sous contrat avec l'État fédéral[1].

En effet, le système fédéral lui-même peut être considéré comme un système de sous-traitance intergouvernementale.

> Cependant, tandis que l'État fédéral peut assurer la prestation de ses services et programmes en les externalisant vers les autres niveaux de gouvernement — États fédérés et collectivités locales —, tout comme les États fédérés peuvent s'engager dans la même démarche avec les collectivités locales, celles-ci, en revanche, doivent signer des contrats avec des entreprises privées à but lucratif ou non-lucratif afin d'atteindre le même objectif[2].

Il s'agit alors d'un « partenariat public-privé », où des fonds publics sont alloués à une entreprise privée qui fournit le service ; c'est ainsi que la distribution de l'eau et d'autres services publics commencèrent à être privatisés dans de nombreuses municipalités à partir des années 1970[3]. Dans les statistiques, la contribution au PIB et le nombre de salariés n'apparaissent donc plus du côté du secteur public, mais du côté du secteur privé, même si le service est financé par l'argent public.

---

1. John O'Looney, *Outsourcing State and Local Government Services : Decision-Making Strategies and Management Methods*, Westport (Conn.), Quorum Books, 1998, p. 2 : « *Historically, the federal government has led the way toward a condition in which a large proportion of services are delivered through contracts. For example, most of the federal human services programs such as public cash assistance, food stamps, Medicaid, and the like are administered by the states under contract with the federal government.* »

2. *Ibid.* : « *However, while the federal government has been able to meet its program and service needs through intergovernmental outsourcing with state and local governments, and state governments can engage in a similar strategy with local governments, local governments themselves will need to contract with private or nonprofit firms in order to accomplish the same goal.* »

3. Voir *Ibid.*, p. 201 sq ; Emmanuel S. Savas, *Privitizing the Public Sector : How to Shrink Gvernment,* Londres, Chatham House, 1982 ; et *idem*, *Privitization and Public-Private Partnerships*, Londres, Chatham House, 1999.

Ces dernières remarques sont importantes en ce qui concerne le développement du néolibéralisme. Si celui-ci comprend d'une part un mode de gouvernance qui s'inspire des pratiques des entreprises privées et, d'autre part, une politique de privatisation, les deux étaient déjà liés dans la pratique d'externalisation de services internes par les entreprises privées et les institutions publiques dans les années 1970. En outre, l'externalisation de certaines activités des institutions publiques pouvaient créer de nouveaux marchés pour le secteur privé. Dans d'autres cas, s'il s'agissait d'un service fourni à la fois par le secteur public et le secteur privé, les deux étaient en concurrence. Simplement, à la différence des entreprises privées, les institutions publiques jouissaient de l'autorité gouvernementale. Si les entreprises existantes ou les entrepreneurs potentiels voulaient donc conquérir de nouveaux marchés, il fallait qu'ils interviennent dans les débats publics pour contester l'autorité gouvernementale et présenter des arguments en faveur de la privatisation — d'où l'intérêt pour elles de financer des laboratoires de pensée (*think tanks*) qui défendaient ces positions. Nous y reviendrons dans le chapitre VI.

2. L'ESSOR DE LA *SUN BELT*

Outre ces évolutions structurelles et sectorielles, de nouvelles dynamiques régionales pouvaient aussi contribuer au tournant néolibéral. À partir de la fin des années 1960, l'activité économique des États-Unis se déplaçait de plus en plus vers les régions situées au sud et à l'ouest (voir Figure 2.17). En 1964, 41 % du PIB était produit dans le Sud et l'Ouest ; en 1980, cette part était de 50%. Le stratège républicain Kevin Philips baptisa le sud-est et le sud-ouest la *Sun Belt* (ceinture du soleil), en raison du climat plus chaud et ensoleillé de ces régions, mais c'était surtout une manière symbolique et optimiste de désigner leur essor qui, selon Philips, pouvait bénéficier au Parti républicain[1].

Par contraste, la région qui s'étend de Chicago à New York, précédemment appelée la *Manufacturing Belt* (ceinture industrielle) du fait qu'elle concentrait l'essentiel de l'industrie lourde du pays, fut rebaptisée la *Rust Belt* (ceinture de la rouille) dans

1. Voir Kevin Philips, *The Emerging Republican Majority* (1969), Princeton, Princeton University Press, 2015, p. 17. Voir aussi Alex Lichtenstein, « The Sunbelt Synthesis : New Histories of the American Conservative Ascendancy », *Historically Speaking*, vol. 9 n° 3, janvier/février 2009, p. 35-39.

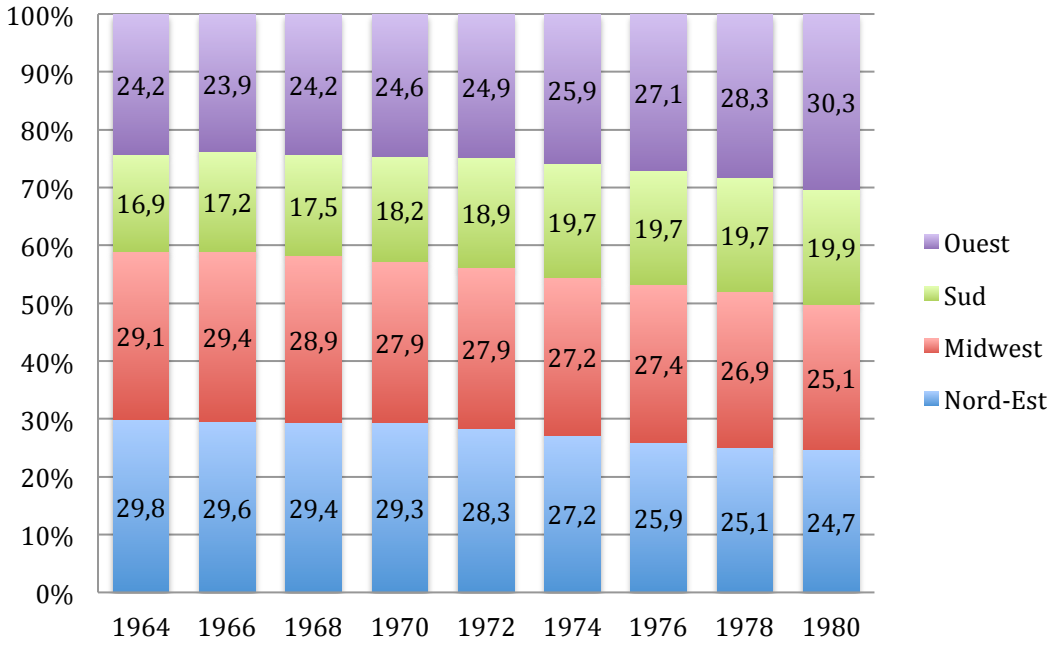


Figure 2.17 : La montée de la *Sun Belt* : PIB par région[1], % du PIB national, 1964-1980
Source : Figure établie par l'auteur à partir de : Bureau of Economic Analysis, « GDP by State, Percent of US, 1963-1997 », Regional Data, http://www.bea.gov/iTable/index_regional.cfm (consulté le 25 sept. 2015).

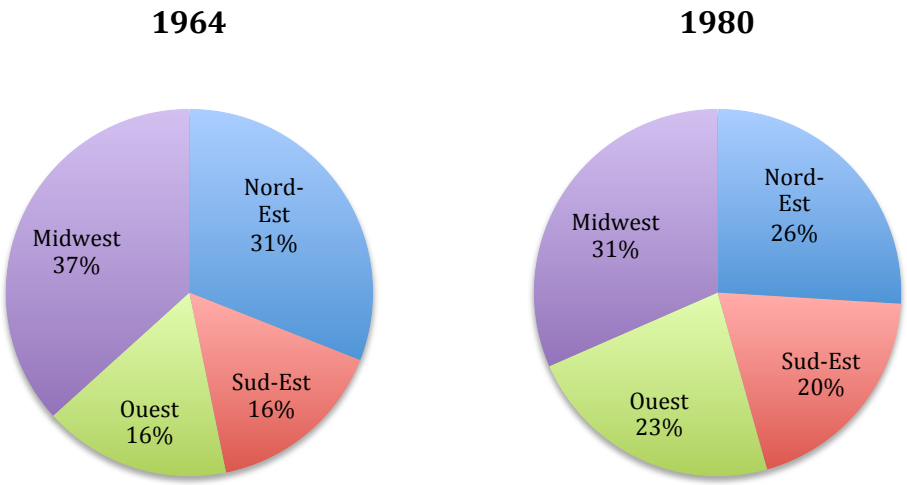


Figure 2.18 : Le déclin industriel de la *Rust Belt* : répartition de la production manufacturière par région, 1964-1980
Source : Figure établie par l'auteur à partir de : Bureau of Economic Analysis, « GDP by State, Percent of US, 1963-1997 », Regional Data, *op. cit.*

1. Le *Bureau of Economic Analysis* (BEA) distingue huit régions : *New England Region*, *Mideast Region*, *Great Lakes Region*, *Plains Region*, *Southeast Region*, *Southwest Region*, *Rocky Mountain Region*, *Far West Region*. Pour faciliter la lecture des grandes tendances, nous avons regroupé ces régions de la manière suivante : Nord-Est (*New England* et *Mideast*), Sud-Est (*Southeast*), Midwest (*Great Lakes* et *Plains*) et Ouest (*Southwest*, *Rock Mountains*, *Far West*). Pour une carte des régions définie par le BEA, voir annexe III.

les années 1970 à cause du déclin de ces industries[1]. La Figure 2.18 présente l'étendue du déclin de la production manufacturière dans la *Rust Belt*, qui se situe à cheval entre le Nord-Est et le Midwest. Ces deux régions concentraient 68 % de la production manufacturière du pays en 1964 ; en 1980, leur part n'était plus que de 57 %, un déclin assez considérable en l'espace de seize ans (-9 points). Même si au niveau national le recul était plus modeste, la délocalisation des entreprises du Nord-Est et du Midwest et la multiplication des friches industrielles pouvaient donner une très forte impression de déclin.

Ces tendances témoignent d'une concurrence régionale pour attirer des entreprises. Les politiques locales en matière d'impôts, de réglementation et de droit du travail pouvant varier d'un État fédéré ou d'une collectivité locale à l'autre, les entreprises tendaient à s'installer là où les conditions leur étaient les plus favorables. Si les entreprises manufacturières quittaient la *Rust Belt* pour la *Sun Belt*, c'est notamment parce que les États du Sud et de l'Ouest proposaient non seulement des impôts locaux plus bas, mais aussi un refuge contre les bastions syndicaux du Nord-Est et du Midwest.

Au niveau national, le nombre de travailleurs syndiqués avait explosé entre 1935 et 1945 avec l'entrée en vigueur du *National Labor Relations Act* (1935), ou *Wagner Act*. Cette loi du *New Deal* autorisa les salariés du secteur privé à fonder des syndicats, à négocier des conventions collectives, à revendiquer collectivement des hausses de salaire et de meilleures conditions de travail, et à participer à des mouvements de grève. Cependant, la loi fut affaiblie dès 1947 par le *Labor Management Relations Act*, ou *Taft-Hartley Act*, voté par un Congrès à majorité républicaine malgré le véto opposé par le président Truman. En plus de réduire le droit de grève, le *Taft-Hartley Act* interdit la syndicalisation obligatoire (*closed shop*) pratiquée dans certaines entreprises depuis le *Wagner Act*, et laissa aux États fédérés le choix d'interdire ou non deux formes de syndicalisation semi-obligatoire autorisées par le *Wagner Act* (*union shop* et *agency shop*). Les États qui adoptèrent de telles interdictions disaient mettre en œuvre des « lois pour le droit de travailler » (*right-to-work laws*) — une terminologie fort intéressante pour ne pas dire « lois antisyndicales », et

1. Voir Philip Cooke (dir.), *The Rise of the Rust Belt*, Londres, UCL Press, 1995 ; Dictionary of American History, « Rust Belt », *Encyclopedia.com* [en ligne], 2003, consulté le 3 juillet 2015. URL : http://www.encyclopedia.com/topic/Rust_Belt.aspx#1 ; Lee E. Ohanian, « Competition and Decline of the Rust Belt », Economic Policy Paper 14-6, Federal Reserve Bank of Minneapolis, December 2014.

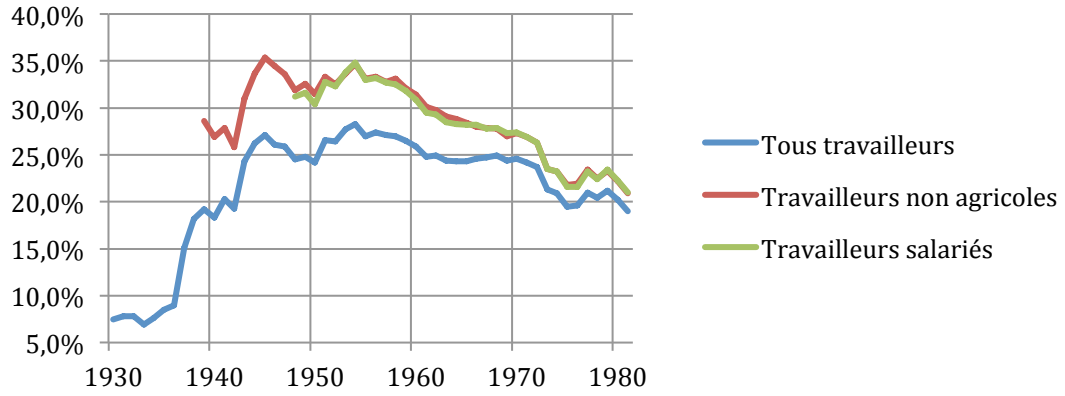


Figure 2.19 : Taux de syndicalisation aux États-Unis, 1930-1980
Source : Figure établie par l'auteur à partir de : Gerald Mayer, *Union membership trends in the United States*, Washington (DC), Congressional Research Service, 2004, p. 22-23.

pour insinuer que les syndicats étaient des entraves aux droits des travailleurs. De fait, à partir de l'adoption de la loi Taft-Hartley, le taux de syndicalisation national diminua assez régulièrement (voir Figure 2.19). Entre 1970 et 1975 la chute se précipita, avant le léger rebond de la fin de la décennie.

Des données plus précises pour les années 1973-1981, que Barry T. Hirsch et David Macpherson purent rassembler à partir du *Current Population Survey* (CPS) du *US Census Bureau*, permettent d'identifier la cause de ce rebond ainsi que la répartition des syndiqués entre les divers secteurs de l'économie (voir Figure 2.20). Leur étude montre que le rebond fut dû uniquement à une hausse très importante du nombre de syndiqués dans le secteur public après 1976. Étant donné que les employés de ce secteur ne constituaient qu'environ 18 % du salariat (voir Figure 2.16), cette hausse n'eut toutefois qu'un impact limité sur le taux total. Mais le fait que la syndicalisation des salariés du secteur public doubla en l'espace de huit ans peut être l'une des raisons pour lesquelles les institutions publiques cherchaient à externaliser leurs services vers le secteur privé, afin de réduire les coûts supplémentaires qu'entraîne un salariat plus syndiqué et donc plus capable de maintenir la progression des salaires. La Figure 2.20 démontre aussi que, à l'intérieur du secteur privé, les salariés du secteur secondaire (industries manufacturières et construction) étaient presque trois fois plus syndiqués que ceux du tertiaire ; voilà donc un autre élément qui pouvait accentuer la tertiarisation de l'économie si les entreprises privées voulaient réduire leurs coûts salariaux, que ce soit par le développement de la sous-traitance ou par la fermeture d'usines.

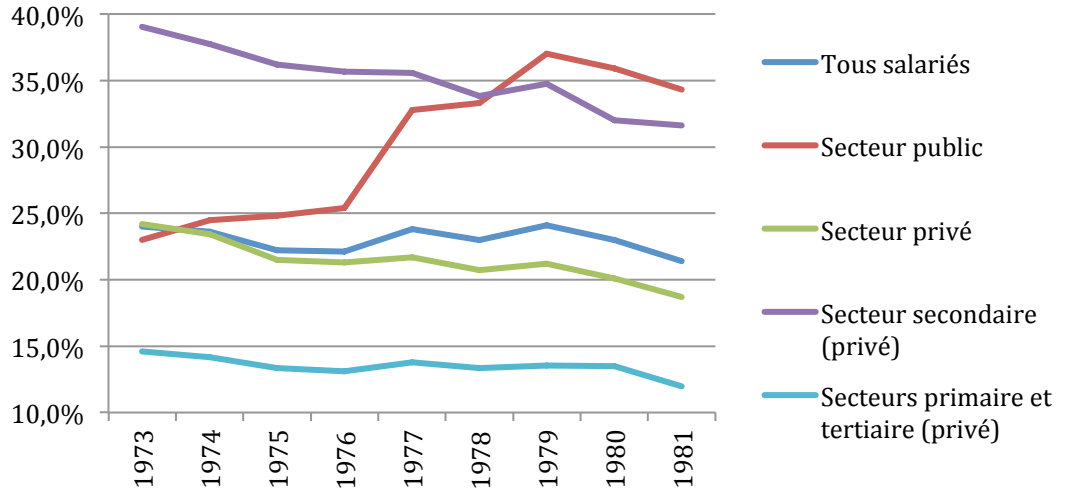


Figure 2.20 : Taux de syndicalisation par secteur, 1973-1981
Source : Figure établie par l'auteur à partir de : Barry T. Hirsch et David Macpherson, « Union Membership and Coverage Database from Current Population Survey », Industrial Labor Relations Review, vol. 56 n° 2, janvier 2003, p. 349-54. Disponible à l'URL : http://www.unionstats.com (consulté le 3 oct. 2015).

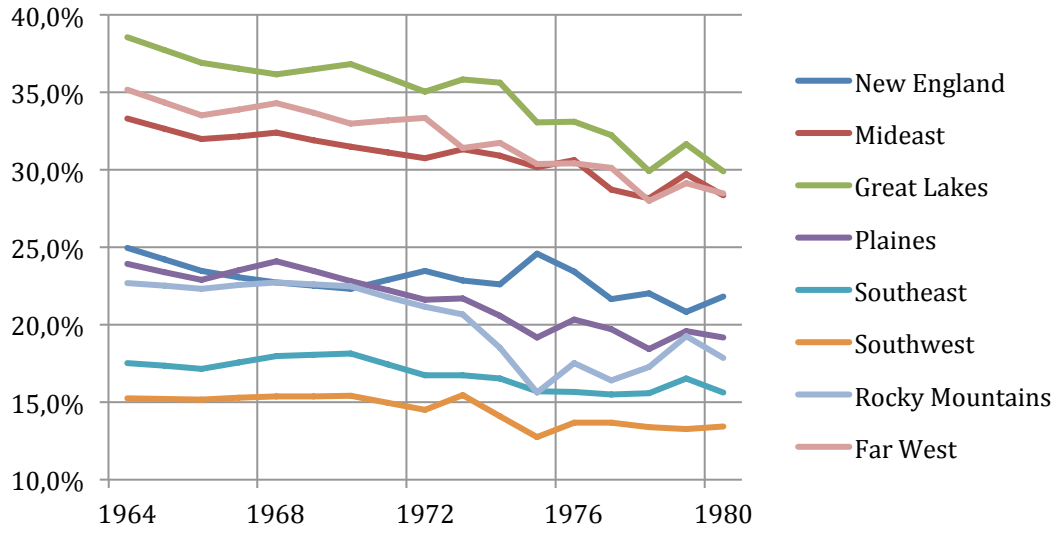


Figure 2.21 : Taux de syndicalisation par région BEA, 1964-1980
Source : Figure établie par l'auteur à partir de : Barry T. Hirsch, David A. Macpherson et Wayne G. Vroman, « Estimates of Union Density by State », *Monthly Labor Review*, Vol. 124, N° 7, juillet 2001, p. 51-55. Disponible à l'URL : http://www.unionstats.com (consulté le 3 oct. 2015).

C'est aussi à ce niveau que les disparités régionales jouaient un rôle primordial. Nous avons vu que le secteur secondaire s'était bien davantage contracté dans le Nord-Est et le Midwest qu'au niveau national car de nombreuses entreprises avaient quitté la *Rust Belt* pour la *Sun Belt*. Or, le taux de syndicalisation était justement plus que deux fois moins élevé dans la *Sun Belt* que dans la *Rust Belt* (voir Figure 2.21), notamment parce que quasiment tous les États de la *Sun Belt* avaient adopté des lois antisyndicales, tandis qu'aucun État n'en avait adopté dans le Nord-est ou dans le

Midwest. En clair, les entreprises américaines se réinstallaient là où les salariés étaient moins organisés pour revendiquer des salaires plus élevés et défendre leurs droits face aux employeurs. Ainsi, le déplacement de l'activité économique vers la *Sun Belt* était une condition essentielle du tournant néolibéral dans la mesure où cela conduisait à l'affaiblissement du pouvoir économique et politique des syndicats et au renforcement du pouvoir du patronat.

Mais il y a encore d'autres raisons pour lesquelles ces tendances régionales purent favoriser l'essor du néolibéralisme. Le Sud et l'Ouest sont historiquement des régions plutôt méfiantes vis-à-vis de l'intervention de l'État fédéral. Le Sud, en tant qu'ancien foyer de l'esclavagisme, avait lutté contre l'intervention fédérale dans ses instituions économiques et sociales depuis la fondation du pays, et aussi depuis la fin de la guerre de Sécession. La déségrégation entamée dans les années 1950, suite à l'arrêt *Brown v. Board*[1] où la Cour suprême déclara à l'unanimité que la ségrégation des écoles publiques était anticonstitutionnelle, exacerba de vieilles oppositions entre le Sud et Washington. Dans l'Ouest, région située loin de la capitale, ce n'était pas un héritage esclavagiste mais plutôt une longue tradition d'individualisme entrepreneurial qui pouvait animer l'opposition à l'intervention de l'État fédéral. Le mythe du *self-made man* est très présent dans cette région. Bien entendu, il ne s'agit nullement de dire que tous les habitants du Sud et de l'Ouest adhéraient aux traditions de leur région et croyaient à leurs mythes, ni de présenter une explication « culturaliste » du néolibéralisme américain ; nous souhaitons simplement faire remarquer qu'il existait un passif idéologique défavorable au pouvoir fédéral dans les régions qui étaient économiquement en essor à cette époque. Le pouvoir économique étant une des assises du pouvoir politique, les idées très présentes dans ces régions pouvaient devenir plus influentes au niveau national. Ce n'est pas un hasard si le président qui incarnerait les politiques néolibérales dans les années 1980 était l'ancien gouverneur de Californie. Enfin, qui dit développement économique dit aussi développement urbain, c'est-à-dire la création de nouveaux espaces de vie et de travail pour les habitants. Comme nous le verrons au chapitre V, quand il s'agira de décrire le monde du vécu, une mentalité néolibérale pouvait être encouragée par la construction de villes et de banlieues peu denses, conçues pour la voiture, avec peu de ser-

1. *Brown v. Board of Education of Topeka*, 347 U.S. 483 (1954).

vices publics, beaucoup d'espaces privés, et où le contact avec les autres habitants était réduit au minimum[1].

III. — LA RESTRUCTURATION DES REVENUS

Ainsi, la tertiarisation de l'économie américaine, l'externalisation pratiquée à la fois par les entreprises privées et les institutions publiques, ainsi que l'essor de la *Sun Belt* contribuaient aux conditions d'un tournant néolibéral. Nous avons une meilleure idée de la répartition du PIB entre les industries et les régions, mais nous ne connaissons pas encore la répartition des revenus. Or, la source, la distribution et le poids relatif de chaque type de revenu constituent l'une des bases à partir desquelles se forment des intérêts de classe, mais aussi des coalitions. Nous devons aussi connaître la répartition des revenus afin de mesurer plus loin l'impact des politiques néolibérales sur celle-ci. Quelles furent donc les tendances avant l'arrivée au pouvoir de Reagan ? Quels intérêts pouvaient converger dans une coalition néolibérale et dans quelle mesure pouvons-nous parler d'une opposition entre le travail et le capital ? Pour répondre à ces questions, nous allons commencer par les revenus agrégatifs selon leur source pour analyser ensuite leur répartition entre les ménages.

1. LE RECUL DU CAPITAL DANS LA RÉPARTITION DU REVENU NATIONAL

La Figure 2.22 présente l'évolution du revenu national net (*net national income*) entre 1930 et 1980 par type de revenu. Il s'agit des revenus perçus par tous les agents économiques (ménages, entreprises et institutions gouvernementales), net de la consommation de capital fixe[2].

---

1. Voir Matthiew D. Lassiter et Kevin M. Kruse, « The Bulldozer Revolution : Suburbs and Southern History since World War II », *The Journal of Southern History*, vol. 75, n° 3, août 2009, p. 691-706.

2. Pour faciliter la lecture des données, nous n'avons pas inclus les fonds versés par des entreprises privées aux personnes, aux institutions publiques ou à l'étranger sans qu'aucun service ne soit rendu en échange (*business current transfer payments*), fonds qui ne constituent qu'entre 0 % et 1 % du revenu national. Nous n'avons pas inclus non plus la balance nette des entreprises d'État, c'est-à-dire la différence entre leurs coûts et leurs subventions, celles-ci étant la redistribution des recettes fiscales prélevées sur d'autres revenus. Ces transactions occupent elles aussi une place minime dans le revenu national, soit entre -1 % et 1 %, et elles ne furent comptabilisées qu'à partir de 1959. Néanmoins, il est utile de remarquer que la balance des entreprises d'État, excédentaire entre 1959 et 1969, fut déficitaire entre 1970 et 1980 ; les défenseurs de la privatisation pouvaient donc se servir de ces statis-

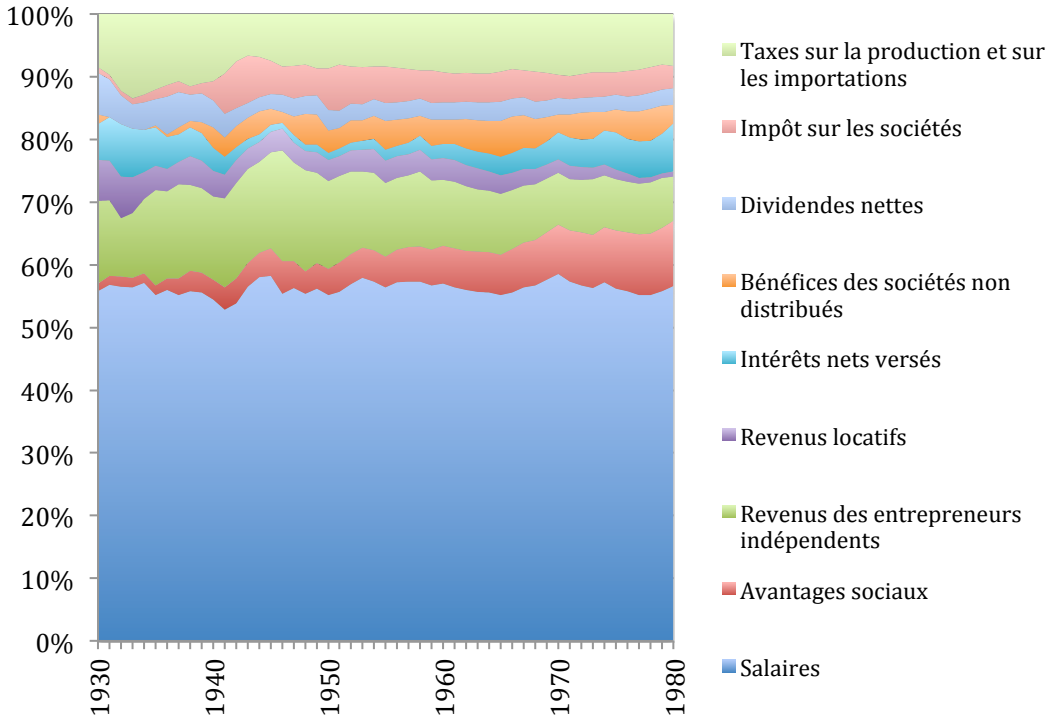


Figure 2.22 : Revenu national net par type de revenu, 1930-1980
Source : Figure établie par l'auteur à partir de : Bureau of Economic Analysis, « Table 1.12 – National Income by Type of Income, Billions of Dollars, 1929-2014 », National Data, *op. cit.*

Le premier fait à constater est l'avancée de la part de la rémunération totale du travail salarié (salaires + avantages sociaux), qui passa de 57 % à 67 % entre 1930 et 1980. Cette hausse eut lieu presque uniquement au niveau des avantages sociaux (*supplements to wages and salaries*), qui comprennent, d'une part, les cotisations patronales à des régimes privés d'assurance (maladie, vie, ou autre) et d'épargne retrate[1] (*employer contributions for employee pension and insurance funds*), et d'autre part, les cotisations patronales aux régimes publics d'assurance sociale créés à partir du *Social Security Act* de 1935[2] (*employee contributions for government social insurance*). La part des salaires resta assez stable (entre 55 % et 58 %) au cours de cette période, tandis que la part des avantages sociaux passa de 1 % à 10 % ; il s'agit donc d'une « socialisation » grandissante de la rémunération des salariés. Il est à noter aussi que, depuis la création de la *Social Security*, la part des cotisations pa-

tiques pour prétendre que le secteur public était inefficace.

1. Les régimes de pension pour les fonctionnaires sont les seuls qui relèvent de l'administration publique dans cette catégorie.

2. En 1980, les employeurs cotisaient aux régimes publics suivants : *Old-age, Survivors, and Disability Insurance* (*Social Security*) ; *Hospital Insurance* (*Medicare* et *Medicaid*) ; *Unemployment Insurance* ; *Railroad Retirement System ; Pension Benefit Guaranty* ; *Veterans Life Insurance* ; *Publicly Administered Workers' Compensation* ; *Military Medical Insurance* ; et *Temporary Disability Insurance*. Nous reviendrons sur le système de protection sociale dans la sous-section suivante.

tronales au système public de protection sociale, par opposition à la part allouée aux régimes privés, passa d'abord de 0 % à 14 % entre 1935 et 1936, et ensuite de 14 % à 35 % entre 1936 et 1980. Il s'agit donc aussi d'une certaine étatisation des cotisations patronales, même si les deux tiers de celles-ci demeuraient alloués à des régimes privés. Du point de vue des salariés, le développement des avantages sociaux au sens large renforçait le filet de sécurité dont ils pouvaient bénéficier. Du point de vue des employeurs, en revanche, si la hausse des cotisations patronales réduisait les marges des entreprises, et si une part grandissante de ces cotisations était obligatoire parce qu'imposée par l'État fédéral, les employeurs pouvaient imputer une éventuelle baisse des profits à l'intervention fédérale. Voilà donc une première source potentielle de conflit entre les salariés et le patronat, et entre le patronat et l'État.

Or, de fait, l'augmentation de la part de la rémunération totale des salariés dans le revenu national réduisait mécaniquement la part de l'ensemble des autres revenus répartis entre les propriétaires du capital et les institutions publiques, et c'est effectivement la part des revenus du capital qui baissa le plus. Ces derniers comprennent les revenus des entrepreneurs indépendants[1] (*proprietors' income*), les revenus locatifs (*rental income*), les intérêts nets versés par les entreprises privées (*net interest payments*) et les bénéfices des sociétés (*corporate profits*) répartis entre les dividendes nets (*net dividends*), les bénéfices des sociétés non distribués (*undistributed corporate profits*) et les bénéfices qui rentrent dans les caisses de l'État par le biais de l'impôt sur les sociétés (*taxes on corporate income*). Les institutions publiques touchent aussi une autre part du revenu national sous forme de diverses taxes sur la production et sur les importations (*taxes on production and imports*), essentiellement des taxes payées par les consommateurs et des impôts directs sur la production et sur la propriété foncière[2]. L'impôt sur le revenu et les cotisations salariales aux régimes publics de protection sociale ne sont pas comptabilisé en tant que tels dans le revenu national ; ils sont intégrés au revenu disponible des ménages que nous analyserons plus loin.

1. Par ceux-ci il faut entendre des entrepreneurs individuels ou associés qui sont propriétaires de leurs moyens de production et qui travaillent à leur propre compte. Ils se distinguent ainsi des sociétés en ce qu'il n'y a pas de séparation juridique entre la propriété et la direction de l'entreprise. Cette catégorie comprend certains agriculteurs, artisans et commerçants, ainsi que les professions libérales.

2. Ces impôts comprennent le droit d'accise et les droits de douane perçus par l'État fédéral (*Federal excise taxes and customs duties*), les taxes sur la vente perçus par les États fédérés et les collectivités locales (*state and local sales taxes*), les taxes foncières (*property taxes*), les taxes sur l'extraction des ressources naturelles (*severance taxes*), les permis de conduire (*motor vehicle licences*) et d'autres prélèvements spéciaux (*special assessements*).

Tableau 2.2 : Pourcentage moyen du travail salarié, du capital et des impôts dans le revenu national, 1930-1979.

	1930-1939	1940-1949	1950-1959	1960-1969	1970-1979
Travail salarié	58,0	59,7 (+ 1,7)	61,8 (+ 2,1)	62,9 (+ 1,1)	65,4 (+ 2,5)
Capital	29,4	26,6 (– 2,8)	23,9 (– 2,7)	23,2 (– 0,7)	21,6 (– 1,6)
Impôts	12,6	13,7 (+ 1,1)	14,3 (+ 0,6)	13,9 (– 0,4)	13,0 (– 0,9)

Source : Tableau établi par l'auteur à partir de : Bureau of Economic Analysis, « Table 1.12 – National Income by Type of Income, Billions of Dollars, 1929-2014 », *op. cit*

Le Tableau 2.2 regroupe les revenus présentés dans la Figure 2.22 selon qu'ils relèvent du travail salarié, du capital ou des impôts, de façon à faire mieux voir l'évolution de la répartition entre ces trois catégories. On voit que la part du capital baissa sans cesse à partir des années 1930 et que cette baisse fut principalement due à la hausse constante de la part du travail salarié. Bien qu'une augmentation de la part des impôts ait aussi contribué à cette baisse dans les années 1940 et 1950, elle fut moins importante que la hausse de la part du travail salarié ; et, dans les années 1960 et 1970, la part des impôts commença même à diminuer, ce qui permit de limiter la baisse de la part du capital. Si les propriétaires du capital voulaient freiner ou inverser la réduction de la part de leurs revenus dans le revenu national, ils devaient donc lutter sur deux fronts : celui de la baisse des impôts et celui de l'arrêt de la progression des salaires et avantages sociaux. Les conditions étaient donc réunies pour une lutte de classes.

Cependant, les revenus du capital sont divers et variés, si bien que l'unification de la classe des capitalistes — comme celle des salariés d'ailleurs — ne doit jamais être tenue pour acquise. Analysons donc l'évolution de la répartition interne des divers revenus du capital entre 1930 et 1980 afin de voir les possibles terrains d'entente entre capitalistes.

Le Tableau 2.3 résume la composition et l'évolution des revenus du capital que l'on peut également observer dans la Figure 2.22. Au sortir de la Grande Dépression, les années 1940 virent une chute significative de la part des revenus relevant de la simple possession d'actifs financiers ou de biens destinés à la location (intérêts, dividendes et revenus locatifs) ; « l'euthanasie du rentier », comme disait Keynes, semblait donc bien en cours[1]. Avec le retour de la croissance et la mobilisation pour la guerre, les revenus des entrepreneurs indépendants et surtout des sociétés augmentèrent, et les bénéfices des sociétés furent alloués moins aux dividendes et davantage

1. J.-M. Keynes, *The General Theory*, *op. cit.*, p. 376 : « *the euthanasia of the rentier*. »

Tableau 2.3 : Répartition moyenne des revenus du capital en pourcentage du revenu national, 1930-1979

	1930-1939	1940-1949	1950-1951	1960-1969	1970-1979
Entrepreneurs indépendants	**12,8**	**15,2 (+ 2,4)**	**12,3 (– 2,9)**	**9,7 (– 2,6)**	**8,3 (– 1,4)**
Revenus locatifs	**5,0**	**3,4 (– 1,6)**	**3,4 (— —)**	**3,0 (– 0,4)**	**1,5 (– 1,5)**
Intérêts	**6,0**	**1,7 (– 4,3)**	**1,6 (– 0,1)**	**3,0 (+ 1,4)**	**5,3 (+ 2,3)**
Bénéfices des sociétés	**6,9**	**11,8 (+ 4,9)**	**12,2 (+ 0,4)**	**12,3 (+ 0,1)**	**10,3 (– 2,0)**
Dividendes	5,0	2,9 (– 2,1)	2,8 (– 0,1)	2,9 (+ 0,1)	2,4 (- 0,5)
Bénéfices non distribués	0,6	3,4 (+ 2,8)	3,7 (+ 0,3)	4,8 (+ 1,1)	4,0 (- 0,8)
Impôt sur les sociétés	1,3	5,5 (+ 4,2)	5,7 (+ 0,2)	4,6 (– 1,1)	3,9 (- 0,7)

Source : Tableau établi par l'auteur à partir de : Bureau of Economic Analysis, « Table 1.12 – National Income by Type of Income, Billions of Dollars, 1929-2014 », *op. cit.*

aux réinvestissements (bénéfices non distribués) ou aux impôts destinés à financer la dépense publique. Cette nouvelle répartition des revenus du capital se maintint dans les années 1950, à cette différence près que la part des entrepreneurs indépendants chuta fortement. Dans les années 1960, décennie de croissance continue, les bénéfices des sociétés ne progressèrent que légèrement, mais ils étaient davantage destinés aux réinvestissements qu'aux impôts ; la part des entrepreneurs continua de reculer fortement ; et, fait nouveau, les intérêts versés par les entreprises repartirent à la hausse. Enfin, dans les années 1970, caractérisées par une baisse du taux de croissance, la part des revenus du capital chuta sur tous les plans, à l'exception d'un seul : le versement des intérêts, qui approcha du niveau auquel il était situé dans les années 1930. Les « rentiers » de la finance étaient en train de ressusciter.

Plusieurs observations sont à tirer de ces constats.

Premièrement, la réduction de la part des entrepreneurs indépendants et l'augmentation de celle du travail salarié témoigne d'une salarisation de la population active et du développement des grandes entreprises. C'est ce que confirme le fait que les salariés passèrent de 68 % à 90 % de la population active entre 1940 et 1980 (voir Figure 2.23). Les petits entrepreneurs indépendants, souvent incapables de faire face à la concurrence des grandes entreprises, étaient de plus en plus absorbés par celles-ci ou contraints de rejoindre les rangs du salariat. Parallèlement, les bénéfices des sociétés dépassèrent les revenus des entrepreneurs indépendants au début des années 1960 (voir Tableau 2.3), signe que la société par actions avait achevé de devenir la forme dominante d'entreprise aux États-Unis. Nous avons vu que l'entrepreneur indépendant fait figure de héro dans le discours reaganien et qu'il y incarne le « rêve américain ». Or, Reagan évoquait une figure en voie de

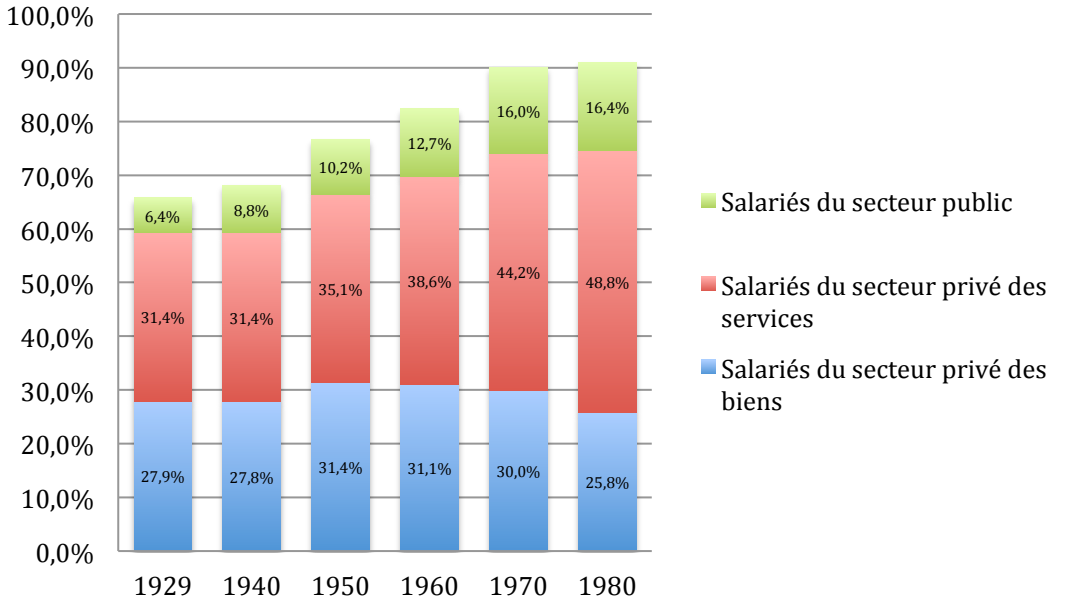


Figure 2.23 : La salarisation de la population active : développement de la composition du salariat américain en pourcentage de population active occupée non agricole, 1940-1980
Source : Figure établie par l'auteur à partir de : « Table B-37 – Wage and salary workers in nonagricultural establishments, 1929-1982 », in *Economic Report of the President, 1983*, *op. cit.*, p. 196 : et « Table 29 – Noninstitutional population and labor force, 1929-1982 », in *Economic Report of the President, 1983*, *op. cit.* p. 205.

déclassement. Revitaliser le « rêve américain » signifiait donc mettre en œuvre des politiques destinées à relancer l'entreprenariat. Idéologiquement, c'était proposer aux salariés, soit 90 % de la population active, la perspective de sortir de leur condition de salarié — et donc dépendant d'un employeur —, non pas en s'unissant contre le systèmecapitaliste, mais en devant (ou redevant) capitaliste. Le « salut » que Reagan proposait contre le déclin et le déclassement était donc individualiste, arriviste et nostalgique d'une Amérique de petits propriétaires indépendants.

Deuxièmement, qui dit développement des sociétés par actions dit développement des actionnaires. Or, depuis les années 1940, l'affectation des bénéfices avait basculé en faveur des impôts et des réinvestissements des bénéfices non distribués, au détriment des dividendes (voir Figure 2.24). Dans les années 1970, la part de ceux-ci dans le revenu national avait atteint son niveau le plus bas (voir Tableau 2.3). Le montant des dividendes dépend de plusieurs facteurs : le montant des bénéfices bruts à répartir, le taux de l'impôt sur les sociétés et la politique des entreprises quant à la répartition des bénéfices après impôt entre dividendes et réinvestissements. La part de l'impôt sur les sociétés avait été augmentée afin de financer la mobilisation pour la Seconde Guerre mondiale, et même si elle diminua plus ou moins régulièrement après, on voit que non seulement elle ne revint jamais à son niveau

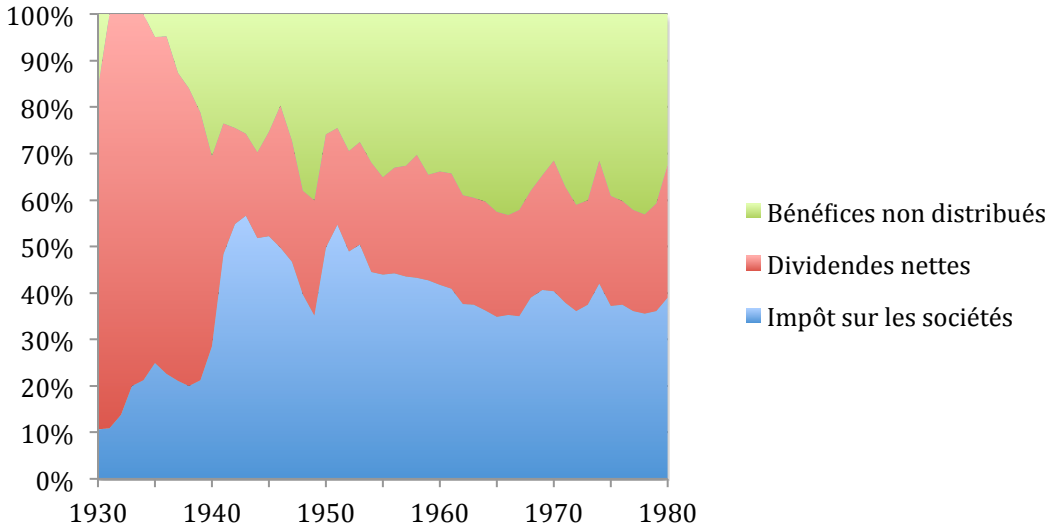


Figure 2.24 : Répartition des bénéfices des sociétés entre impôts, dividendes et bénéfices non distribués, 1930 et 1980
Source : Figure établie par l'auteur à partir de : Bureau of Economic Analysis, « Table 1.12 – National Income by Type of Income, Billions of Dollars, 1929-2014 », *op. cit.*

d'avant-guerre, mais aussi qu'elle cessa de diminuer dans les années 1970 (voir Figure 2.24). Puisque les bénéfices bruts des sociétés avaient diminué dans les années 1970 (voir Tableau 2.3), une répartition stable signifiait que les dividendes, les impôts et les bénéfices non distribués baissèrent dans les mêmes proportions. Simplement, puisque la part des impôts avait cessé de diminuer, les entreprises pouvaient prétendre qu'une baisse plus importante de l'impôt sur les sociétés aurait pu compenser la baisse des dividendes et des bénéfices non distribués de manière à maintenir ou à augmenter le taux de rentabilité après impôt des investissement dans leur capital et à relancer ainsi l'activité. Encore une fois, du point de vue des entreprises, le problème semblait être l'État. En revanche, une réduction plus importante de l'impôt sur les sociétés n'aurait pas garanti une augmentation des dividendes car la fixation de leur montant relève de la politique des entreprises. Or, depuis l'après-guerre, cette politique semble avoir été de maintenir la part des dividendes à peu près au même niveau, soit entre 23-25 % des bénéfices entre 1946 et 1980, et de profiter de la diminution de la part des impôts pour augmenter l'investissement grâce aux bénéfices non distribués (voir Figure 2.24). Si les actionnaires voulaient augmenter la part des dividendes, il fallait donc qu'ils influent sur la politique des entreprises.

La question de l'investissement nous conduit à notre troisième observation qui concerne le versement des intérêts. Le Tableau 2.3 montre que la part de ceux-ci dans les revenus du capital commença non seulement à repartir à la hausse dans les années

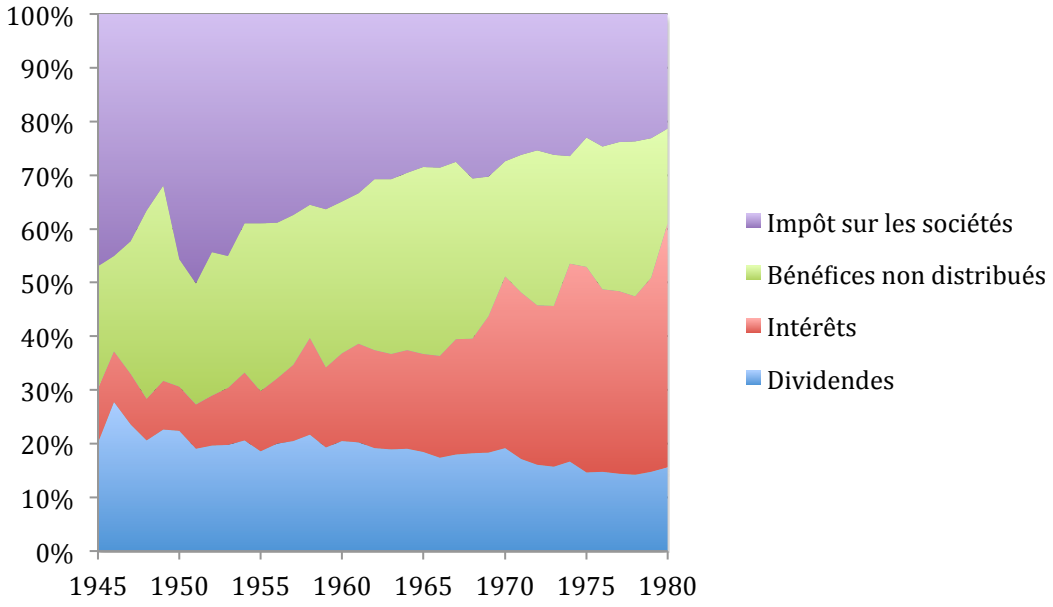


Figure 2.25 : La financiarisation d'après-guerre : répartition des dividendes, des intérêts, des bénéfices non distribués et de l'impôt sur les sociétés, 1945-1980.
Source : Figure établie par l'auteur à partir de : Bureau of Economic Analysis, « Table 1.12 – National Income by Type of Income, Billions of Dollars, 1929-2014 », *op. cit.*

1960, mais aussi qu'elle augmenta alors plus rapidement que les bénéfices des sociétés et plus rapidement encore dans les années 1970, alors que les bénéfices des sociétés étaient en baisse. Concrètement, cela veut dire qu'en plus de s'autofinancer par le réinvestissement des bénéfices non distribués, les entreprises se finançaient aussi de plus en plus de l'extérieur en recourant à l'emprunt[1]. En effet, le recours au crédit permet aux entreprises d'étendre leurs activités plus rapidement que si elles devaient attendre la vente de leurs marchandises pour réinvestir les bénéfices et lancer un nouveau cycle de production. Lorsque les entreprises travaillent avec du capital emprunté et porteur d'intérêts, une partie de leurs bénéfices est donc versée aux créanciers sous forme d'intérêts, que les entreprises doivent payer quels que soient leurs résultats. Ainsi, les bénéfices sont non seulement partagés entre les actionnaires (dividendes), l'État (impôts) et les entreprises elles-mêmes (bénéfices non distribués), mais aussi avec les créanciers (intérêts). Et si nous revenons à la répartition du revenu national (voir Figure 2.22, p. ??), nous voyons qu'à partir de 1945, la part des intérêts n'a cessé d'accroître, passant de 1 % en 1945 à 8 % en 1980.

La Figure 2.25 permet de voir encore plus clairement la marche de la financiarisation d'après-guerre. Comme on peut le constater, la part des revenus du capital fi-

1. Voir Harry Magdoff et Paul M. Sweezy, *The End of Prosperity : The American Economy in the 1970s*, New York, Monthly Review Press, 1977, p. 35-40 et 100-109.

nancier (dividendes et intérêts) progressa régulièrement, et c'est le versement d'intérêts qui augmenta, alors que la part des dividendes diminua lentement tout en restant relativement stable. Dans un premier temps, l'endettement des entreprises pouvait être signe d'optimisme car elles empruntaient dans la perspective que l'extension de leurs activités leur rapporterait encore plus de bénéfices à l'avenir et que cela leur permettrait de rembourser leurs dettes. La croissance forte des années 1960 pouvait justifier cet optimisme, d'autant plus que la baisse de l'impôt sur les sociétés leur laissait plus de fonds à investir. Le risque, bien sûr, était que les bénéfices ne fussent pas à la hauteur espérée au moment de l'arrivée à échéance des dette contractées, majorées des intérêts. Il semble que ce soit ce qui se produisit dans les années 1970. Les bénéfices bruts avaient diminué, comme nous l'avons vu, mais les entreprises devaient tout de même rembourser leurs dettes ; la part de leurs revenus dévolue au versement d'intérêts était donc proportionnellement plus grande. Les pics de 1970, 1973 et 1980 correspondent à des pics des taux d'intérêt (voir Figure 2.26), et l'on voit que le versement des intérêts se fit au détriment de l'investissement des bénéfices non distribués. Les crédits qui avaient permis aux entreprises d'étendre leurs activités étaient alors devenus un frein.

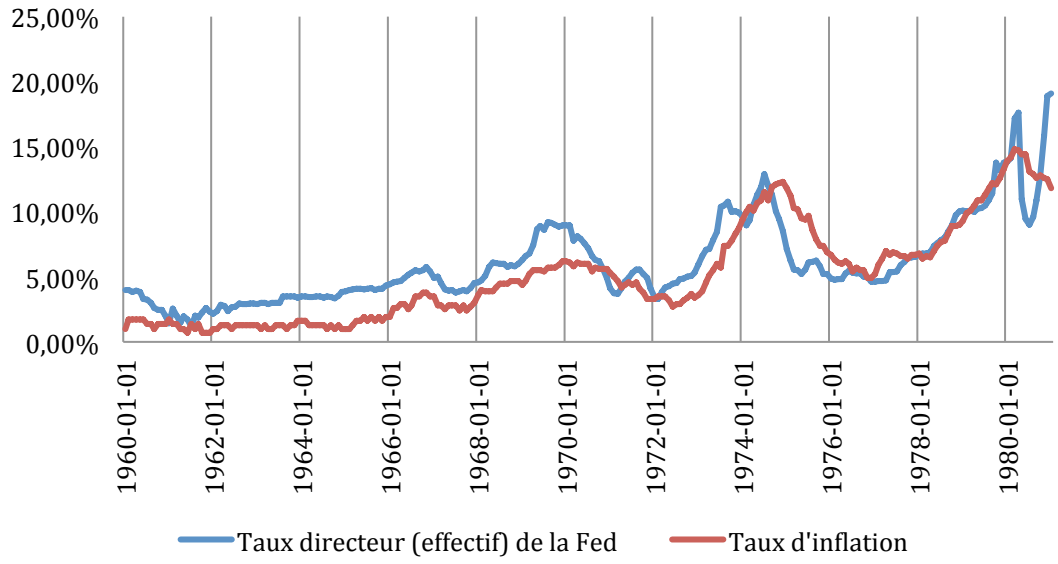


Figure 2.26 : La hausse des taux d'intérêt : taux directeur de la Réserve fédérale et taux d'inflation, mensuel, 1960-1981

Source : Figure établie par l'auteur à partir de : Federal Reserve Bank of Saint-Louis, « Effective Federal Funds Rate, Percent, Monthly, 1954-2014 » et « Consumer Price Index for All Urban Consumer, Percent Change, Monthly, 1914-2015 », Federal Reserve Economic Data (FRED), *op. cit.*

De plus, si pendant les périodes de récession l'État fédéral et la Fed mettaient en œuvre des politiques de relance keynésiennes — que ce soit en augmentant la dépense publique, en baissant les impôts, ou en baissant le taux directeur de la Fed —, une bonne partie des fonds supplémentaires dont disposaient alors les entreprises étaient alloués au remboursement de leurs dettes, avant de servir à l'investissement et à la création d'emplois. Les créanciers, à leur tour, utiliseraient ces revenus pour prêter encore plus de capitaux aux entreprises, ce qui pourrait stimuler la croissance ; mais si les bénéfices n'étaient toujours pas suffisants, tout le cycle de surendettement suivi d'austérité et de récession recommencerait. En 1980, c'était le troisième cycle qui commençait.

Restait une solution : augmenter le taux de profit. En effet, l'analyse des données confirme que la baisse du taux de croissance allait de pair avec la baisse des revenus du capital, et que plusieurs forces capitalistes pouvaient converger dans les années 1970 pour faire de l'augmentation immédiate de la rentabilité des entreprises la priorité absolue à la fois des politiques publiques et des politiques des entreprises. Les actionnaires y avaient intérêt pour augmenter leurs dividendes ; les banques, les titulaires d'obligations et d'autres créanciers y avaient intérêt pour assurer le remboursement et l'augmentation de leurs créances ; les entreprises y avaient intérêt pour continuer à investir ; enfin l'État fédéral y avait intérêt pour augmenter le revenu de l'impôt sur les sociétés, pour diminuer le taux de chômage et augmenter ainsi le revenu de l'impôt sur le revenu, et pour réduire en fin de compte le déficit public. La première source de pression pour augmenter le taux de profit était le capital financier : la hausse des taux d'intérêt (voir Figure 2.26) signifiait que le crédit était plus cher et que les entreprises devaient être plus rentables pour rembourser leurs dettes[1]. Les institutions financières, dont le pouvoir avait diminué dans les années 1940-1950, étaient donc bien positionnées dans les années 1970 pour revenir sur le devant de la scène et imposer leurs conditions aux acteurs qui dépendaient du crédit — des conditions qui pouvaient potentiellement profiter à toute la classe des capitalistes si elles revenaient à inverser la réduction de la part du capital dans le revenu national.

Cependant, il y avait un groupe qui n'avait pas forcément intérêt à ce que l'augmentation du taux de profit devienne la priorité : les salariés. En effet, nous avons vu que, à la base de la réduction de la part des revenus du capital dans le reve-

1. Nous reviendrons sur la hausse du taux directeur de la Réserve fédérale au chapitre VII, section I.4.

nu national était la progression de la part des salariés ; augmenter les revenus du capital revenait donc à réduire les revenus des salariés. Il va sans dire que cela ne serait pas facile de le faire accepter par les salariés et que cela impliquerait des conflits avec les syndicats. Y avait-il moyen de focaliser l'attention sur autre chose ? C'est ce que va nous révéler l'analyse des revenus et des impôts des ménages.

2. La progression des prestations sociales

Contrairement au revenu national, le revenu des ménages comprend uniquement les revenus perçus par les personnes physiques ; il exclut donc les bénéfices des sociétés non distribués, l'impôt sur les sociétés et les taxes sur la production et sur les importations. De façon générale, le revenu national considère les revenus du point de vue de leur production, alors que le revenu des ménages les considère du point de vue de leur perception. C'est pour cela, par exemple, que le revenu national comptabilise les intérêts versés (*net interest payments*), alors que le revenu des ménages comptabilise les intérêts perçus (*personal interest income*), quelle que soit leur source. C'est aussi pour cela que le revenu des ménages comptabilise les prestations sociales, c'est-à-dire les revenus qui relèvent de la redistribution (*government social payments to persons*) ; nous allons étudier les principales prestations en rigueur dans les années 1950, 1960 et 1970 et les critères d'éligibilité. L'analyse du revenu des ménages permet ainsi de voir les revenus du capital et du travail que touchaient les personnes physiques, mais aussi de voir si les prestations sociales prenaient une place aussi importante que le laissaient entendre Reagan et les conservateurs.

Remarquons d'abord que, tout comme dans le revenu national, la part des revenus du capital (revenus des entrepreneurs indépendants, revenus locatifs, intérêts, dividendes) s'est contractée, passant de 37 % à 24 % entre 1930 et 1980 (voir Figure 2.27). Nous pouvons également observer les mêmes tendances à l'intérieur des revenus du capital depuis 1945, c'est-à-dire le déclin constant des revenus des entrepreneurs indépendants et des revenus locatifs, l'augmentation constante des intérêts et le niveau assez stable mais légèrement en déclin des dividendes. En revanche, du côté de la rémunération du travail (salaires + avantages sociaux), contrairement à ce que nous avions observé dans le revenu national — c'est-à-dire une hausse régulière de cet ensemble au cours de cette période, et particulièrement dans les années 1970 —,

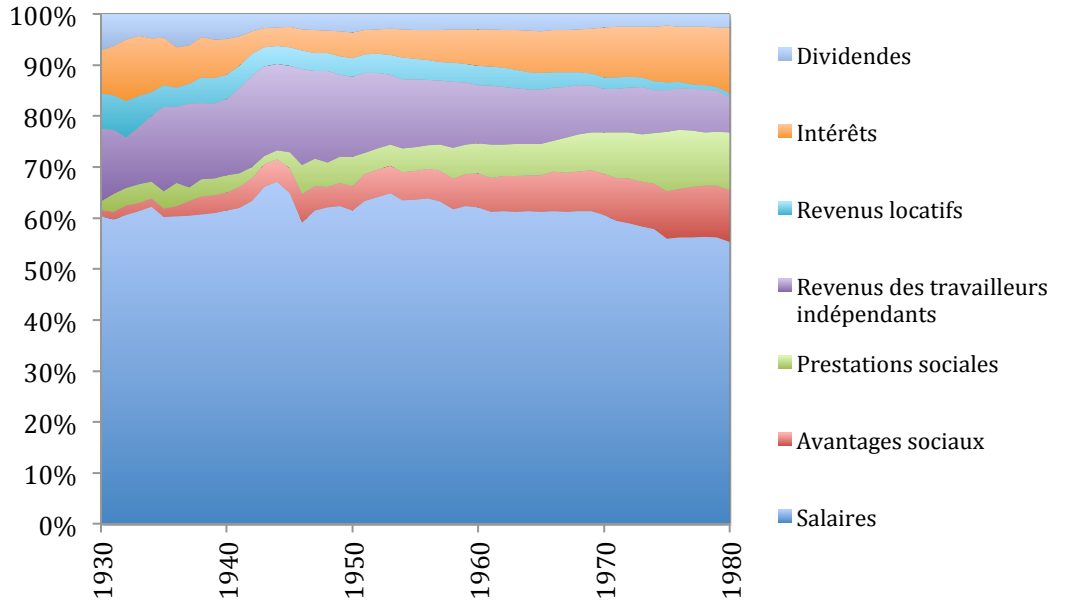


Figure 2.27 : Répartition du revenu des ménages, par type de revenu, 1930-1980
Source : Figure établie par l'auteur à partir de : Bureau of Economic Analysis, « Table 2.1 – Personal Income and Its Disposition, 1929-2014 », National Data, *op. cit.*

la part de ce même ensemble dans le revenu des ménages se stabilise à partir des années 1950 et diminue à partir de la fin des années 1960. La raison en est simple : le revenu des ménages tient compte des prestations sociales, qui relèvent de la redistribution d'une partie des revenus du travail vers les prestataires au moyen d'un système de cotisations sociales. Depuis 1937, en effet, les prestations sociales sont financées par les cotisations patronales (qui font partie des avantages sociaux) et salariales, auxquelles s'ajoutèrent les cotisations des travailleurs indépendants à partir de 1951. Les cotisations patronales et salariales étaient fixées au même taux, tandis que les cotisations des travailleurs indépendants (*self-employed*) étaient fixées à un taux un peu plus élevé, mais moins élevé que l'équivalent de ce que cotisaient un employeur et son salarié. Ces taux furent augmentés régulièrement entre 1950 et 1973 afin de financer la progression des prestations sociales (voir Figure 2.28).

Or, l'évolution des rapports internes entre les revenus du travail et les prestations sociales est essentielle pour comprendre le discours reaganien. D'après la Figure 2.27, entre 1930 et 1950, la progression de la part des prestations n'empêcha pas l'augmentation de la part des salaires et des avantages sociaux ; entre 1950 et 1965, les rapports entre les trois restèrent assez stables ; mais entre 1965 et 1980, la part des prestations augmenta au détriment de la part des salaires, des avantages sociaux et des travailleurs indépendants. Dans l'ensemble, la part des prestations passa de

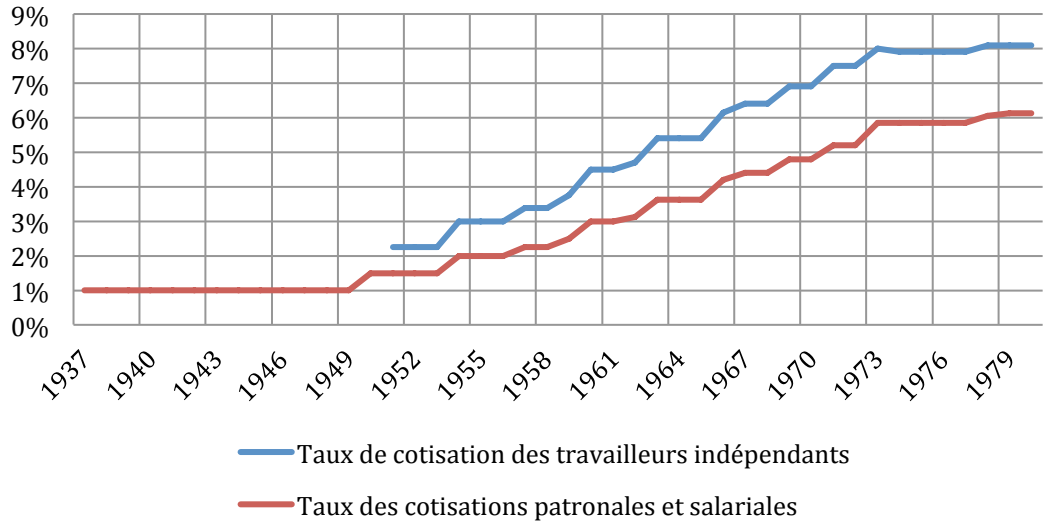


Figure 2.28 : Taux des cotisations sociales, 1937-1980
Source : Figure établie par l'auteur à partir de : Social Security Administration, « Social Security & Medicare Tax Rates », http://www.ssa.gov/oact/progdata/taxRates.html (consulté le 25 sept. 2015).

2 % à 12 % du revenu des ménages. Concrètement, cela signifie qu'une part relativement plus importante des revenus était en train d'être redistribuée des travailleurs salariés ou indépendants vers la population qui percevait des prestations sociales sans qu'aucun travail ne soit requis en échange. Les adversaires de l'État-providence pouvaient donc prétendre que ce système en était venu à pénaliser le travail et à encourager l'inactivité : pourquoi travailler davantage quand l'État va vous prélever plus d'impôts et redistribuer les « fruits de votre travail » à ceux qui ne travaillent pas ? On revient à cette idée exprimée par Reagan : « Ceux qui travaillent sont privés d'un revenu à la hauteur de leur travail (*fair return for their labor*) par un système fiscal qui pénalise la réussite et nous empêche de maintenir la pleine productivité[1] ». En d'autres termes, face à ce que l'on pouvait tout aussi bien présenter comme un système de solidarité des individus plus fortunés envers les individus moins fortunés, et comme un système d'assurance contre les aléas de la vie en termes de santé, vieillesse, chômage ou autre, on avançait l'idée individualiste qu'une personne qui travaille ne doit pas être contrainte par l'État à sacrifier ses revenus pour ceux qui ne travaillent pas, et qu'un tel système nourrit la dépendance, l'irresponsabilité et la paresse.

Mais à quel point les impôts pesaient-ils sur le revenu disponible des ménages au juste ? La Figure 2.29 présente la répartition du revenu disponible entre les différents

1. R. Reagan, « Inaugural Address – January 20, 1981 », *op. cit.*, p. 577..

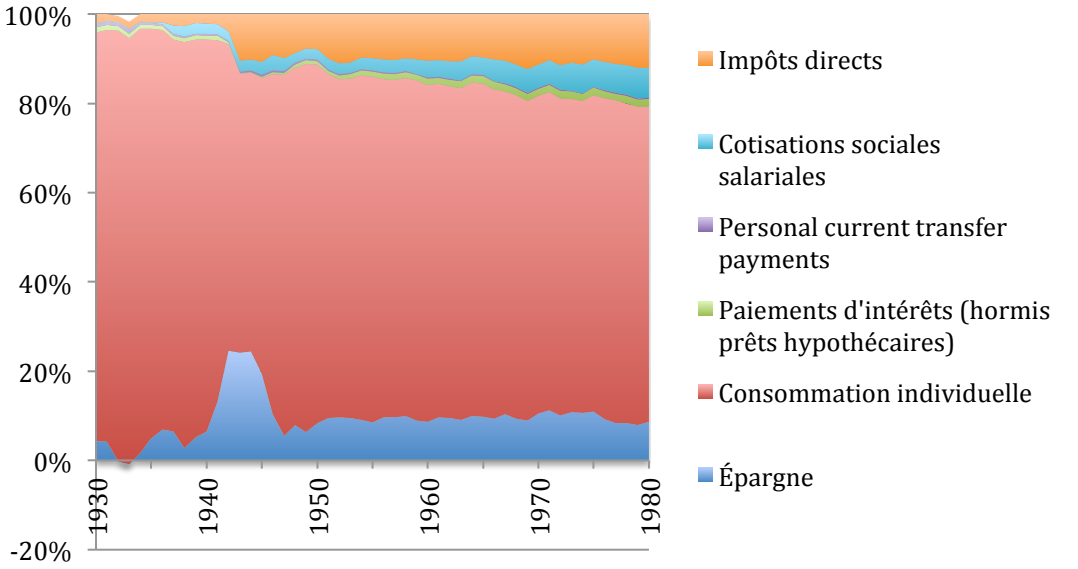


Figure 2.29 : Affectation du revenu des ménages, par poste de dépense, en % du revenu total, 1930-1980
Source : Figure établie par l'auteur à partir de : Bureau of Economic Analysis, « Table 2.1 – Personal Income and Its Disposition, 1929-2014 », *op. cit.*

postes de dépense. On voit que les impôts directs[1] augmentèrent fortement à l'entrée des États-Unis dans la Seconde Guerre mondiale et qu'ils ne rebaissèrent pas par la suite. Une plus grande part du revenu disponible était donc effectivement allouée aux impôts depuis cette période. Cependant, la part des impôts directs n'évolua quasiment pas entre 1943 et 1980, restant en moyenne autour de 10 % du revenu disponible. On peut juste noter que, de 1975 à 1980, cette part passa de 10 % à 12 % et que, dans un contexte inflationniste, même une hausse de deux points pouvait provoquer de l'animosité. Ce sont surtout les cotisations sociales salariales qui augmentèrent au cours de cette période, passant de 2 % à 7 % du revenu disponible entre 1936 et 1980. Tant que les impôts et les cotisations au système de protection sociale ne faisaient pas baisser les revenus du travail et le pouvoir d'achat des travailleurs, on pouvait éventuellement accepter leur augmentation ; mais dans le contexte économique des années 1970, avec la hausse de l'inflation et du chômage, il était plus difficile de faire accepter qu'une partie grandissante du revenu disponible fût allouée aux impôts et cotisations. On voit que le crédit à la consommation devenait plus courant, avec la hausse des paiements d'intérêts, et que le taux d'épargne chuta à la fin des années 1970 pour compenser la pression fiscale et pour maintenir le même niveau de consommation. L'inflation nuisait donc aussi à la croissance dans la mesure

1. Les impôts directs comprennent l'impôt sur le revenu, l'impôt sur les plus-values, et la taxe foncière.

où elle réduisait les épargnes disponibles à l'investissement.

Mais même en admettant que les impôts et les cotisations étaient relativement plus importants dans les années 1970, n'est-ce pas un amalgame que de prétendre qu'ils pénalisaient ceux qui travaillaient et encourageaient l'inactivité ? Sur quels critères majeurs accordait-on des prestations sociales et dans quelles proportions ?

Entre 1937, date de l'entrée en vigueur du *Social Security Act* en 1937, et 1980, la part totale des prestations sociales dans le revenu des ménages était passée de 2 % à 12 %, mais la part respective des divers types d'prestations avait évolué de manière très différente (voir Figure 2.30). Avant la fin de la Grande Dépression, dans un contexte de chômage et de pauvreté très élevés, les prestations sociales étaient destinées avant tout aux chômeurs et aux bénéficiaires de l'assistance sociale. Pendant la guerre, ces prestations chutèrent avec le retour de la croissance, et les allocations aux anciens combattants montèrent en flèche avec le retour des soldats. À partir de 1950, les allocations aux anciens combattants baissèrent à nouveau, et on assista à l'essor de la *Social Security*, qui distribue les pensions de retraite et les allocations versées aux veuves, aux veufs et aux invalides (*old-age, survivors, and disability insurance benefits*). La *Social Security* représentait à elle seule 50 % des prestations sociales dès 1965. Enfin, une dernière phase s'entama en 1966, soit la période de la mise en place de la *Great Society* sous le président Johnson, pour réduire la pauvreté. Les

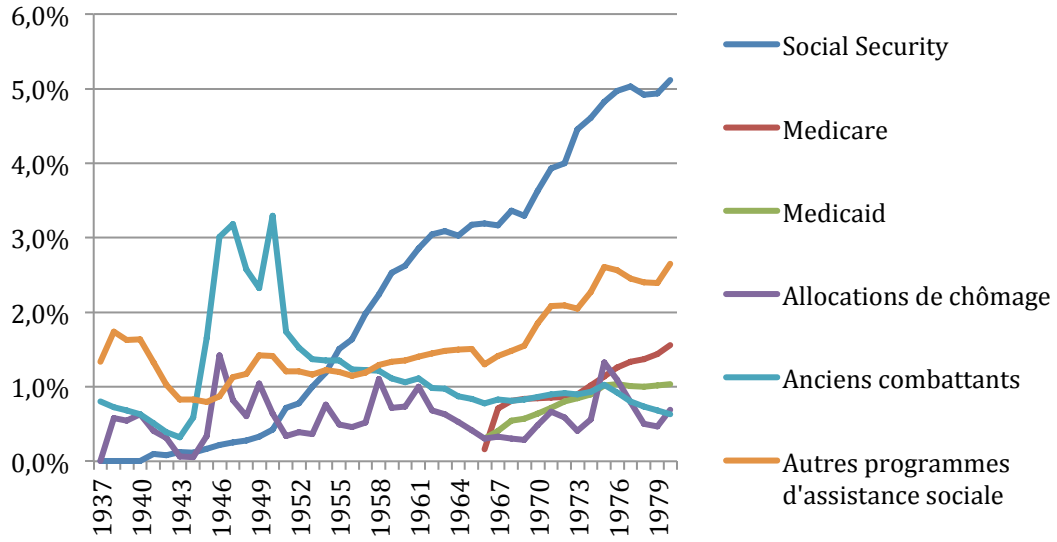


Figure 2.30 : Part des programmes fédéraux d'prestations sociales dans le revenu des ménages, 1937-1980

Source : Figure établie par l'auteur à partir de : Bureau of Economic Analysis, « Table 2.1 – Personal Income and Its Disposition, 1929-2014 », *op. cit.*

prestations sociales totales augmentèrent entre 1966 et 1980 avec la création de *Medicare* et *Medicaid,* qui fournissent respectivement une assurance santé pour les personnes âgées d'au moins 65 ans et pour les populations les plus défavorisées ; avec la création d'autres programmes d'assistance sociale destinées aux plus démunis ; avec la montée des prestations de chômage qui allait de pair avec la hausse du taux de chômage dans les années 1970 ; et avec l'expansion de la *Social Security*.

Ainsi, les catégories de personnes pouvant bénéficier de ces différentes prestations comprenaient, à la fin des années 1970, les retraités ayant travaillé pendant quarante-et-un ans (et qui souvent continuaient de travailler), les invalides qui ne pouvaient pas physiquement travailler, les familles qui avaient perdu le membre qui fournissait la principale source de revenus (mais dont d'autres membres continuaient de travailler), les anciens combattants, les demandeurs d'emploi et les populations en situation de pauvreté selon les seuils de revenus fixés par la *Social Security Administration*. Seules ces deux dernières catégories d'allocataires pouvaient éventuellement comporter des personnes qui avaient peu travaillé par le passé, qui n'avaient pas été mobilisées pour la guerre, qui étaient physiquement capables de travailler mais qui préféraient toucher des prestations. Il est impossible de les comptabiliser, mais ce serait une généralisation fort abusive que de présupposer que l'ensemble ou même la plupart des chômeurs et des ménages défavorisés était sans emploi et/ou pauvre par choix — et il ne faut surtout pas oublier que beaucoup des pauvres *travaillaient* (*working poor*). Même si on supposait un instant que toutes ces personnes ne voulaient pas travailler, les prestations distribuées aux chômeurs et aux ménages défavorisées (*Medicaid*, allocations chômage, autres programmes d'assistance sociale), malgré leur augmentation, n'étaient en moyenne qu'un tiers des prestations distribuée entre 1966 et 1980, et seulement 3 % en moyenne du revenu des ménages. Faire de cette population qui touchait une part si infime du revenu l'un des boucémissaires des problèmes économiques de l'époque, sous prétexte que ces personnes touchaient des revenus générés par d'autres sans avoir à travailler elles-mêmes, c'était pour le moins malhonnête.

D'autant plus qu'un tel discours ne réserve pas la même hostilité à ces trois autres sources de revenus que l'on percevait aussi sans avoir à travailler, et qui, elles, comptaient pour environ 15 % du revenu des ménages : les dividendes, les intérêts et les revenus locatifs — soit l'essentiel des revenus du capital. Les entrepreneurs indépendants, selon leur cas, pouvaient éventuellement prétendre que leurs revenus

étaient le fruit de leur travail, même si ce n'était plus forcément le cas à partir du moment où ils employaient des salariés pour faire le travail à leur place. Les trois autres revenus du capital, en revanche, résultaient de la simple propriété de titres financiers ou de biens immobiliers ; les revenus qu'ils procurent à leurs propriétaires ne sont pas produites par le travail des propriétaires eux-mêmes, mais par le travail d'autrui. Le discours qui présente les bénéficiaires des prestations sociales, et particulièrement les chômeurs et les pauvres, comme les exploiteurs du travail d'autrui revêt ainsi un caractère de classe : la classe des propriétaires du capital, qui voyait sa part du revenu national diminuer depuis quelques décennies, et qui ne voulait pas voir la classe majoritaire des salariés se retourner contre elle lorsque la stagflation des années 1970 pesait sur le pouvoir d'achat, avait intérêt à ce que les salariés déversent leur frustration plutôt sur les bénéficiaires des prestations sociales et sur l'État. Nous verrons au chapitre suivant qui étaient les propriétaires du capital et qui étaient les salariés, du point de vue de leur nombre et de leur rôle économique.

IV. — L'ESSOR D'UN ÉTAT « SOCIAL »

Nous avons vu que le poids du budget fédéral dans le PIB avait augmenté pendant la Seconde Guerre mondiale, qu'il s'était ensuite maintenu à un niveau plus élevé et que, malgré une légère augmentation, il avait peu évolué entre 1950 et 1980. Ces faits permettent de nuancer le discours de Reagan. En revanche, le niveau des dépenses et des recettes totales ne nous dit rien sur leur répartition. Or, c'est celle-ci qui nous éclaire sur les principaux champs d'intervention de l'État fédéral dans le domaine économique. Si le budget total était relativement stable entre 1950 et 1980, la ventilation entre ses différents postes se transforma profondément. L'État qui était le problème selon Reagan, c'était l'État dont le rôle social avait pris son essor.

1. La recomposition des dépenses

En effet, l'évolution de la répartition des dépenses fédérales révèle que, après une période de fluctuations importantes entre 1940 et 1953, l'État fédéral se transforma progressivement d'un État essentiellement militaire à un État essentiellement social

(voir Figures 2.31 et 2.32)[1].

Cette tendance n'était pas encore claire avant 1953. En effet, à la fin de la Grande Dépression et avant l'entrée en guerre — donc peu de temps après la mise en œuvre des mesure du *New Deal* —, ce sont les dépenses d'équipement, d'investissement et d'intervention dans les domaines sociaux et économiques qui dominaient les dépenses fédérales (68,1 %). Avec l'avènement de l'économie de guerre, la croissance très forte et le chômage très faible diminuèrent le besoin des dépenses sociales, qui chutèrent fortement, tandis que les dépenses militaires montèrent en flèche pour atteindre 90 % des dépenses et 37 % du PIB. À la fin de la guerre, une incertitude semblait planer sur le rôle de l'État. Avec la chute des dépenses militaires et la fin de l'économie de guerre, l'économie traversa une récession sévère en 1946-1947, ce qui se traduisit par de nouvelles mesures interventionnistes, dont une augmentation des dépenses sociales et des investissements publics, mais aussi d'autres dépenses liées au fonctionnement de l'État, aux affaires internationales et à l'agriculture. L'économie se portait déjà mieux à la fin des années 1940, mais le retour d'un taux de croissance plus fort au début des années 1950 coïncida avec une nouvelle augmentation des dépenses militaires liée d'une part à la Guerre du Corée (1950-1953), et d'autre part à la course aux armements dans le cadre de la Guerre froide. Le rapport plus ou moins direct entre les dépenses militaires et la croissance économique que l'on pouvait observer depuis la Seconde Guerre mondiale semblait appuyer, pour le meilleur et pour le pire, la thèse de l'essayiste américain Randolph Bourne : « La santé de l'État, c'est la guerre[2]. » Même le président Dwight D. Eisenhower, ancien général et héros de la Seconde Guerre mondiale, exprima son inquiétude — mais seulement en quittant ses fonctions — par rapport au développement d'un « complexe militaro-industriel », soit les relations étroites qui s'étaient tissées entre

1. L'*Office of Management and Budget* classe les dépenses fédérales de la manière suivante :
— La défense nationale (*National Defense*) ;
— Les dépenses d'intervention dans les domaines sociaux et économiques (*Human Resources*) : *Education, Training, Employment, and Social Services* ; *Health* ; *Medicare* ; *Income Security* ; *Social Security* ; *Veterans' Benefits and Services* ;
— Les dépenses d'équipement et d'investissement (*Physical Resources*) : *Energy* ; *Natural Resources and Environment* ; *Commerce and Housing Credit* ; *Transportation* ; *Community and Regional Development* ;
— Le paiement des intérêts sur la dette publique (*Net Interest*) ;
— Autres missions (*Other Functions*) : *International Affairs* ; *General Science, Space, and Technology* ; *Agriculture* ; *Administration of Justice* ; *General Government* ; *Allowances*.

2. Randolph Bourne, *La santé de l'État, c'est la guerre* [*War is the Health of the State*, 1918], Neuvy-en-Champagne, Le Passager Clandestin, 2012.

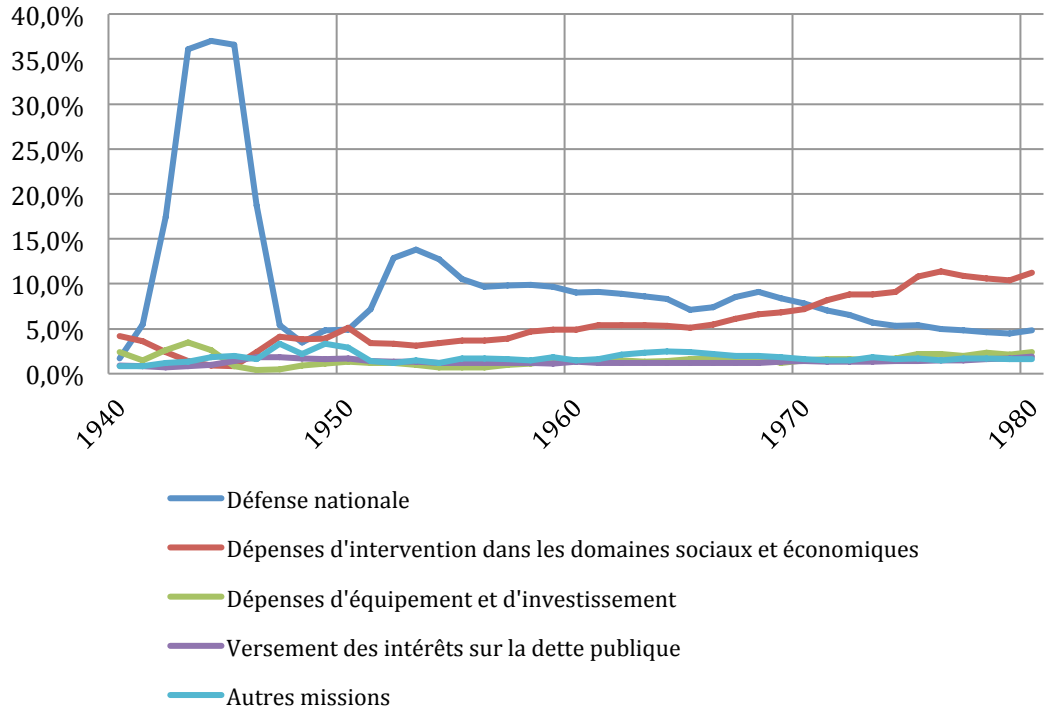


Figure 2.31 : Dépenses fédérales, par catégorie de dépense, en pourcentage du PIB, 1940-1980
Source : Figure établie par l'auteur à partir de : Office of Management and Budget, « Table 3.1 – Outlays by Function and Superfunction, in Millions of Dollars, as percentage of outlays, and as percentage of GDP, 1940-2020 », *White House*, Historical Tables, *op. cit.*

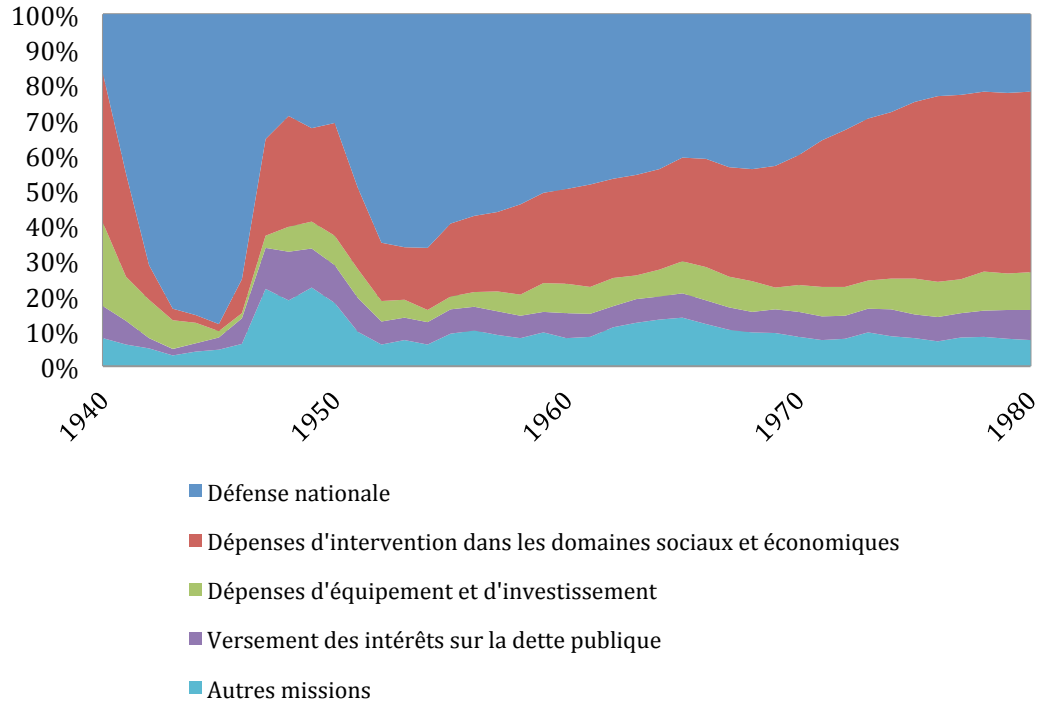


Figure 2.32 : Répartition des dépenses fédérales, par catégorie de dépense, en pourcentage des dépenses totales, 1940-1980
Source : Figure établie par l'auteur à partir de : Office of Management and Budget, « Table 3.1 – Outlays by Function and Superfunction, in Millions of Dollars, as percentage of outlays, and as percentage of GDP, 1940-2020 », *op. cit.*

l'industrie de l'armement, les forces armées et l'État fédéral[1].

Néanmoins, de nouvelles tendances s'installèrent à partir de 1953. Si le poids économique du budget fédéral était nettement plus élevé après-guerre qu'avant-guerre, c'était surtout en raison des dépenses militaires. Mais après un pic de 70 % des dépenses fédérales (et 13,8 % du PIB) en 1953, celles-ci baissèrent régulièrement, sauf pendant l'intensification de la Guerre du Vietnam en 1965-1968. Au moment de l'élection de Reagan, elles étaient trois fois moins importantes qu'en 1953. Cette baisse aurait réduit le poids total des dépenses fédérales s'il n'y avait pas eu, en parallèle, une augmentation constante des dépenses d'intervention dans les domaines sociaux et économiques à partir de 1953, et surtout après 1965. En 1953 ces dépenses représentaient 15,6 % des dépenses fédérales et 3,1 % du PIB ; en 1980, elles étaient passées à 53 % des dépenses fédérales et à 11 % du PIB. Dès 1970, les dépenses sociales dépassèrent les dépenses militaires pour devenir désormais le premier poste de dépenses de l'État fédéral. Celui-ci était donc devenu essentiellement un État social. Ainsi, lorsque que Reagan déclarait : « Il est grand temps de freiner et d'inverser l'accroissement de l'État, qui semble s'être accru au-delà du consentement des gouvernés », ce n'était pas l'État militaire qu'il ciblait — car il voulait augmenter les dépenses militaires —, mais le nouvel État social.

2. Le système fiscal

L'autre versant de la critique reaganienne portait sur le financement de ce nouvel État social. Tout comme les dépenses, les recettes fédérales[2] en pourcentage du PIB s'étaient fortement accrues suite à la Seconde Guerre mondiale et, ensuite, elles étaient restées à niveau stable ou en légère augmentation, mais leur origine était en train de se transformer (voir Figures 2.33 et 2.34).

Avant la guerre, 70 % des recettes fédérales provenaient des droits d'accise, de

1. Dwight D. Eisenhower, « Farewell Radio and Television Address to the American People - January 17, 1961 », *APP*, http://www.presidency.ucsb.edu/ws/index.php?pid=12086&st=&st1= (consulté le 18 juillet 2015).

2. L'OMB catégorise les recettes fédérales comme suite :
— L'impôt sur le revenu (*Individual Income Taxes*) ;
— L'impôt sur les sociétés (*Corporate Income Taxes*) ;
— Cotisations sociales (*Social Insurance and Retirement Receipts*) ;
— Le droit d'accise (*Excise Taxes*) ;
— Autres recettes (*Other*), qui comprennent les droits de succession (*Estate and Gift Taxes*), le droit de douane (*Customs Duties and Fees*), les dépôts de la Réserve fédérale (*Federal Reserve Deposits*) et d'autres recettes diverses (*Miscellaneous Receipts*).

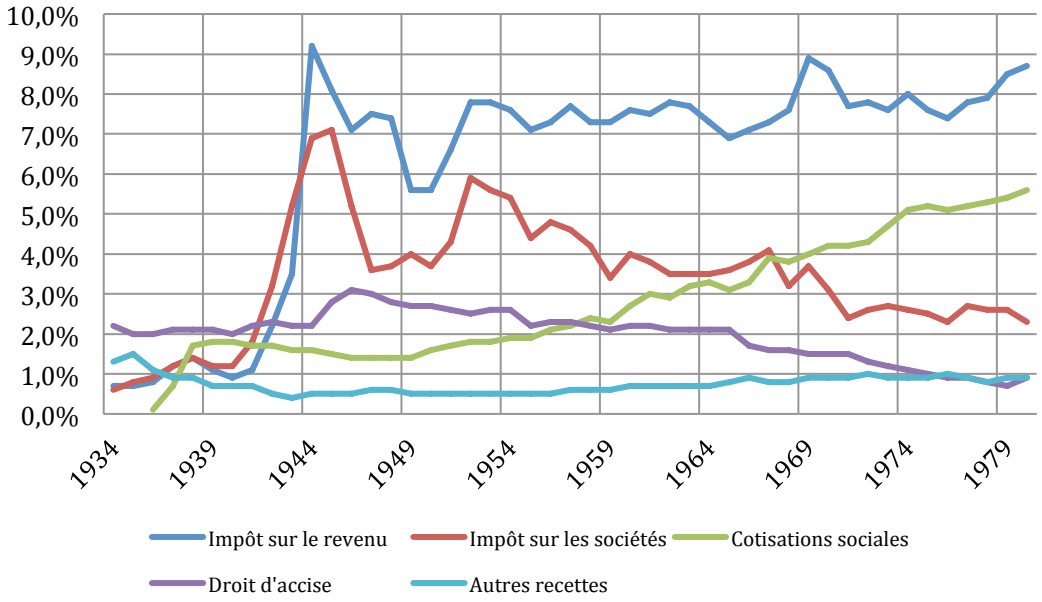


Figure 2.33 : Recettes fédérales, par source, en pourcentage du PIB, 1934-1980
Source : Figure établie par l'auteur à partir de : Office of Management and Budget, « Table 2.3 – Receipts by Source as Percentage of GDP : 1934-2020 », *White House*, Historical Tables, *op. cit.*

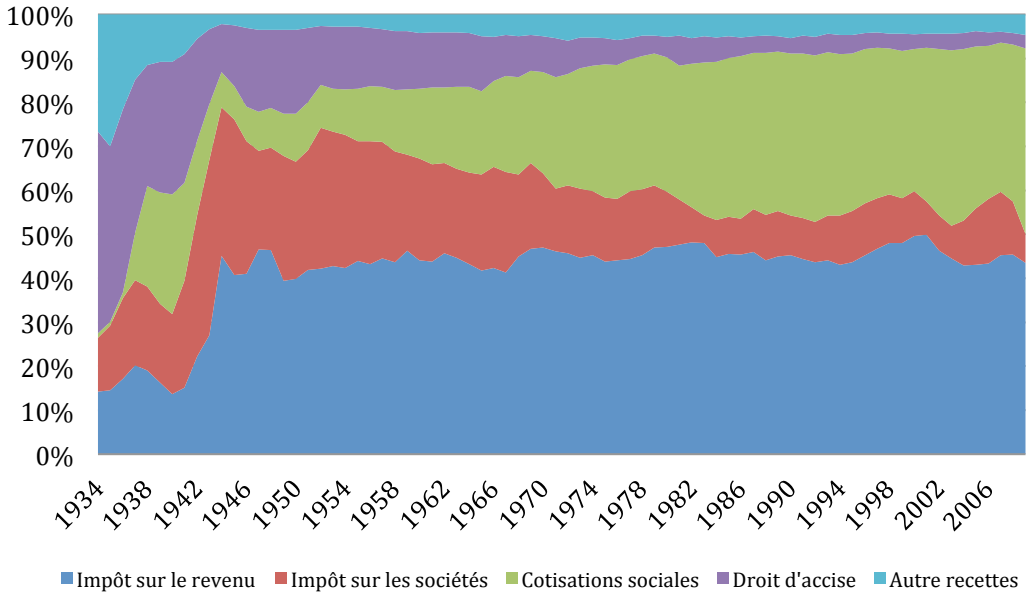


Figure 2.34 : Répartition des recettes fédérales, par source, pourcentage des recettes totales, 1934-1980
Source : Figure établie par l'auteur à partir de : Office of Management and Budget, « Table 2.2 – Percentage Composition of Receipts by Source, 1934-2020 », *White House*, Historical Tables, *op. cit.*

succession et de douane (voir Figure 2.34). À l'entrée en guerre, cette composition s'inversa : l'impôt sur le revenu et l'impôt sur les sociétés furent accrus fortement, pour atteindre à eux seuls 80 % des recettes. À la fin de la guerre, les tendances étaient incertaines. Dans un premier temps, les recettes de l'impôt sur le revenu et de

l'impôt sur les sociétés rebaissèrent, notamment à cause de la récession d'après-guerre, mais elles remontèrent jusqu'à atteindre un nouveau pic en 1953 (voir Figure 2.33). C'est après cette date que les nouvelles tendances se confirmèrent : les recettes de l'impôt sur le revenu demeura relativement stable à environ 43 % des recettes, en dehors des pics de 1969 en 1980, tandis que les recettes de l'impôt sur les sociétés et du droit d'accise entamèrent une chute continue et que celles des cotisations sociales grimpèrent sans cesse. En 1980, l'impôt sur les sociétés ne fournissait plus que 12,5 % des recettes fédérales (comparé à 40 % en 1943), alors que les recettes des cotisations sociales s'étaient passées de 8 % à 37 % des recettes au cours de la même période. Ces évolutions concordent avec celles que nous avons constatées en analysant les revenus : la pression fiscale sur les sociétés s'était en fait allégé, surtout dans les années 1970, ce que Reagan ne risquait pas de dénoncer ; mais la pression sur les ménages était restée beaucoup plus importante depuis la guerre, tandis que le poids fiscal des cotisations sociales pesait de plus en plus lourd dans leur budget et dans le total des recettes de l'État fédéral. La critique du fardeau fiscal allait donc clairement de pair avec la critique de l'État social.

Mais c'est ici qu'il faut se poser une question essentielle : sur qui s'exerçait la pression fiscale et dans quelles proportions ? En d'autres termes, quels groupes étaient le plus susceptibles de se plaindre du fardeau fiscal et de réclamer avec Reagan un allégement fiscal ? Dans la mesure où l'inflation pesait sur le pouvoir d'achat en général, une baisse des impôts pouvaient être une politique populaire pour une majorité de la population ; mais selon qu'on payait une part plus grande ou plus petite des impôts, une politique de baisse des impôts n'aurait pas les mêmes conséquences — d'autant plus qu'une part croissante des impôts servait au financement du système de redistribution qui bénéficiait aux catégories sociales dont nous avons parlé plus haut.

La Figure 2.35 présente la répartition des impôts payés par groupe de centiles de la population selon leur niveau de revenus. Les données sont sans appel : en 1980, 93 % des impôts étaient payés par la moitié des Américains les plus fortunés. Le décile supérieur payait à lui seul la moitié de tous les impôts. C'était donc les Américains de la classe moyenne et surtout de la classe supérieure qui avaient le plus à gagner d'une politique de baisse des impôts.

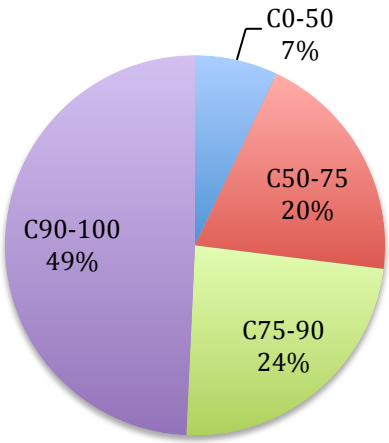


Figure 2.35 : Part des impôts fédéraux payés par groupe, 1980
Source : Figure établie par l'auteur à partir de : Internal Revenue Service, « Summary of Latest Federal Individual Tax Data,1980-2008 », *Tax Foundation*, http://taxfoundation.org/article/summary-latest-federal-individual-income-tax-data-1980-2008 (consulté le 19 sept. 2015).

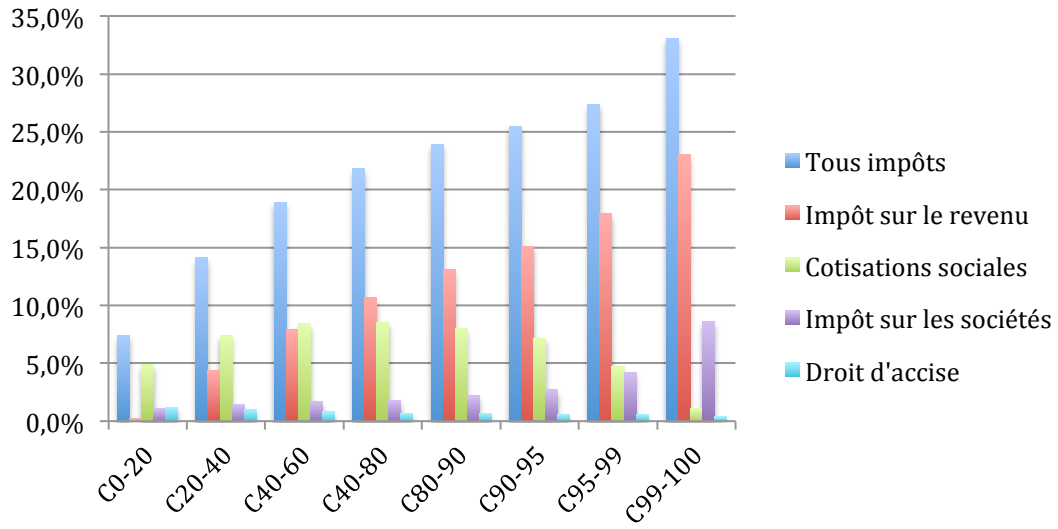


Figure 2.36 : Taux d'imposition moyens, par groupe et par type d'impôt, 1980
Source : Figure établie par l'auteur à partir de : Tax Policy Center, « Historical Average Federal Tax Rates for All Households, by Comprehensive Household Income Quintile, 1979-2011 », 20 janvier 2015, http://www.taxpolicycenter.org/taxfacts/displayafact.cfm?Docid=456 (consulté le 25 sept. 2015).

Ce fait s'explique, bien sûr, par le fait que les États-Unis avaient globalement un système fiscal progressif : le taux moyen d'impôts que l'on payait, tous impôts confondus, augmentait avec le niveau de revenus (voir Figure 2.36). Néanmoins, il est important de souligner que les divers niveaux de revenus n'étaient pas tous concernés par les mêmes impôts dans les mêmes proportions, et que tous les impôts n'étaient pas progressifs. Par exemple, les impôts que payaient les deux quintiles inférieurs étaient essentiellement des cotisations sociales, tandis que les impôts que payait le centile supérieur étaient essentiellement l'impôt sur le revenu et sur les so-

ciétés. C'est que ces deux derniers impôts avaient des taux progressifs, tandis que les cotisations sociales étaient un impôt à taux unique[1], qui d'ailleurs ne s'appliquait pas aux hauts revenus au-delà d'une certaine limite, ni aux revenus du capital. Le résultat était que le taux moyen des cotisations sociales était progressif jusque au quatrième quintile, mais qu'il devenait régressif à partir du quintile supérieur. L'impôt sur le revenu et l'impôt sur les sociétés, au contraire, restaient progressifs jusqu'au bout, avec des taux d'imposition maximaux assez élevés depuis leur augmentation dans les années 1930 et 1940 (voir Figure 2.37). En effet, le taux appliqué à la tranche maximale de l'impôt sur le revenu était supérieur à 80 % pendant plus de vingt ans, atteignant 92 % ou 94 % certaines années. C'est le fameux taux d'imposition qui décourageait Reagan de faire plus que deux films par an pendant qu'il gagnait des millions en tant qu'acteur hollywoodien. Attirons néanmoins l'attention sur ce fait : les

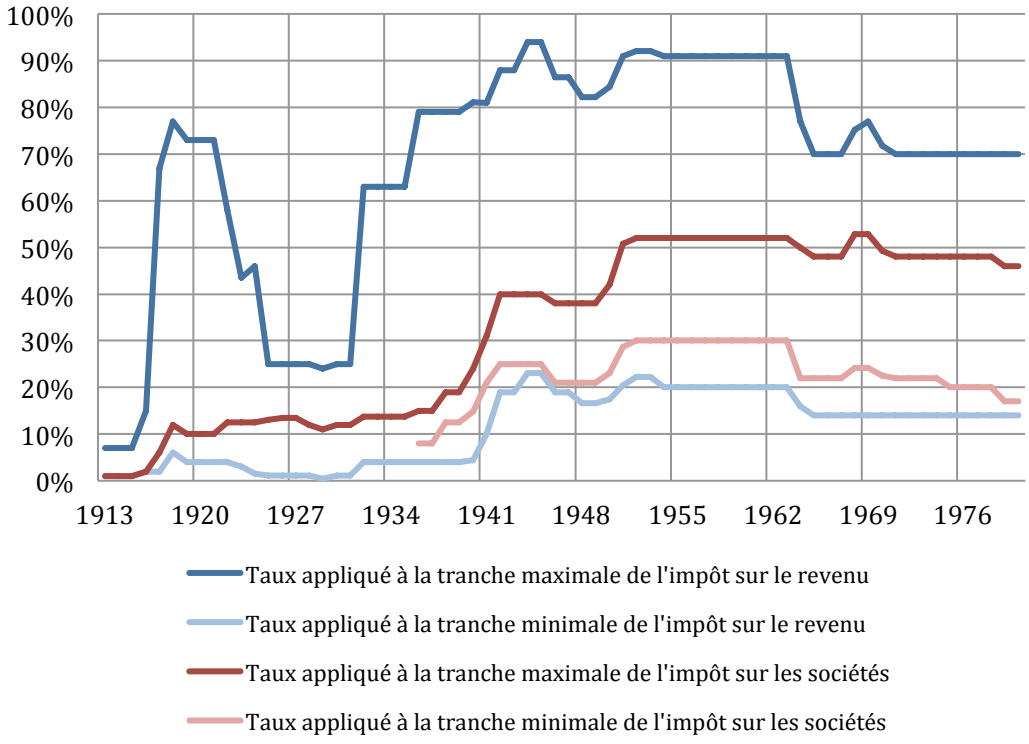


Figure 2.37 : Taux d'imposition appliqués aux tranches minimales et maximales de l'impôt sur le revenu et de l'impôt sur les sociétés, 1913-1980
Source : Figure établie par l'auteur à partir de : Tax Foundation, « U.S. Federal Income Tax Rates History, 1862-2013 (Nominal and Inflation-Adjusted Brackets) », 17 oct. 2013, http://taxfoundation.org/article/us-federal-individual-income-tax-rates-history-1913-2013-nominal-and-inflation-adjusted-brackets (consulté le 25 sept. 2015) ; et Jack Taylor, « Corporation Income Tax Brackets and Rates, 1909-2002 », *Internal Revenue Service*, 2002, http://www.irs.gov/pub/irs-soi/02corate.pdf (consulté le 5 oct. 2015).

1. Le taux de cotisation ne variait pas en fonction des revenus, mais en fonction du statut professionnel : il y avait un taux unique pour les employeurs et les salariés et un autre taux unique pour les travailleurs indépendants.

taux d'imposition furent en fait abaissés à partir de 1964 (à l'exception des taux des cotisations sociales) ; encore une fois, seuls les impôts liés au rôle social de l'État pesaient plus lourd. Remarquons aussi que, entre 1976 et 1980, les recettes de l'impôt sur le revenu avaient augmenté (voir Figure 2.32), alors que les taux sur les tranches maximales et minimales n'avaient pas été modifiés. C'est parce qu'à l'époque les barèmes n'étaient pas indexés sur l'inflation, si bien qu'avec la hausse très importante de celle-ci les ménages étaient poussées mécaniquement dans des tranches supérieures (*bracket creep*), où des taux d'imposition plus élevés étaient appliqués. Enfin, nous avons vu que les recettes de l'impôt sur les sociétés n'avaient cessé de diminuer, mais nous voyons ici que les taux n'avaient pas énormément changé. Cela ne fait que confirmer ce que nous avons vu plus haut, à savoir que les revenus du capital étaient en train de diminuer au profit des revenus du travail.

* * *

On pouvait déjà le soupçonner à partir du discours de Reagan, mais notre analyse des tendances économiques démontrent, chiffres à l'appui, que ce sont les hauts revenus et les propriétaires du capital qui avaient le plus à gagner de la politique de Reagan, et non pas le « peuple » si on entend par là la majorité moins fortunée de la population. L'État qui était le problème selon Reagan, l'État qui n'avait cessé d'intervenir de plus en plus, c'était justement l'État social qui intervenait plutôt en faveur des moins fortunés. L'économie était peut-être moins performante à plusieurs égards dans les années 1970, ce qui pouvait provoquer un sentiment de déclin ; mais c'est la part des revenus du capital qui était en déclin depuis quelques décennies, alors que la part des salaires avait progressé. Revaloriser les revenus du capital et baisser les impôts sur les hauts revenus, ce ne serait pas une politique non-interventionniste, mais plutôt un interventionnisme pro-capitaliste.

Mais quelle proportion de la société américaine percevait les revenus du capital et comment étaient repartis les revenus du travail ? L'existence d'un impôt progressif présuppose des inégalités dans la répartition des richesses. L'analyse du système fiscal nous a d'ailleurs indiqué que ce système créait progressivement les conditions d'une alliance de classe entre les très hauts revenus qui avaient intérêt à faire baisser les taux maximaux d'imposition et les « classes moyennes » qui payaient l'essentiel

des cotisations sociales. Les conditions économiques créaient donc en creux les conditions d'une lutte de classes, mais aussi de certaines alliances de classe. Pour mieux cerner la dynamique de celle-ci, il faut connaître au préalable la composition sociale des États-Unis. C'est le moment d'aborder les inégalités de revenus et de richesse entre les populations favorisées et défavorisées, et entre les diverses catégories de la population.

CHAPITRE III

Aux racines socio-économiques d'une crise politique

La structure économique d'une société joue un rôle central dans la détermination des rapports sociaux. Ce sont les relations de production capitalistes qui régnaient aux États-Unis ; or, le système capitaliste n'étant pas statique, mais en évolution constante, les rapports sociaux correspondants évoluent aussi. Dans ce chapitre, nous allons analyser où en étaient ces rapports dans les années 1970 pour qu'ils constituent une des conditions de possibilité du tournant néolibéral aux États-Unis.

I. — LE MONDE DU TRAVAIL ET LA RESTRUCTURATION DES CLASSES SOCIALES

1. L'ESSOR DES GRANDES ENTREPRISES

Dans les années 1960 et 1970, nombre d'Américains étaient de moins en moins satisfaits dans le monde du travail. En atteste le rapport *Work in America* (1973), réalisé à la demande d'Elliot L. Richardson, secrétaire à la Santé, à l'Éducation et aux Services sociaux sous Nixon. Les auteurs du rapport affirment : « Des tâches ennuyeuses et répétitives, qui semblent dépourvues de sens et qui offrent peu de défis ou d'autonomie, font naître l'insatisfaction chez les salariés à tous les niveaux professionnels[1]. »

1. W. E. Upjohn Institute for Employment Research, *Work in America : Report of a Special Task Force to the Secretary of Health, Education, and Welfare*, Cambridge (Mass.), MIT Press, 1973, p. xv : « *Dull, repetitive, seemingly meaningless tasks, offering little challenge or autonomy, are causing discontent among workers at all occupational levels.* »

Les deux facteurs principaux de cette insatisfaction auraient été « l'anachronisme du taylorisme et les opportunités de moins en moins nombreuses d'être son propre chef[1] ». Le taylorisme, inspiré des travaux de Frederick W. Taylor et mis en œuvre aux États-Unis depuis les années 1880, était une organisation du travail fondée sur une division parcellaire des tâches, une fixation de normes de production rigoureuses et une structure hiérarchique de surveillance autoritaire[2]. Si ce système était peut-être devenu « anachronique », c'est que la génération de salariés des années 1970, en moyenne plus éduquée que la précédente, réclamait un travail plus intéressant avec plus d'autonomie[3]. Simplement, le « rêve américain » d'être son propre chef, indépendant et autonome, « devenait rapidement un mythe » selon le rapport : « Depuis au moins soixante-dix ans et surtout ces dernières années, la tendance est à la disparition des petites entreprises et des travailleurs indépendants, et à une domination accrue des grandes entreprises et des institutions gouvernementales dans le monde du travail[4]. » Étant donné que c'était précisément au sein des grandes entreprises et des institutions publiques que le taylorisme était le plus pratiqué, les deux facteurs d'insatisfaction au travail se renforçaient mutuellement.

Nous avons analysé la marche de la salarisation au chapitre précédent : entre 1940 et 1980, le salariat était effectivement passé de 68 % à 90 % de la population active, et la part des salariés du secteur public avait doublé de 8,8 % à 16,4 % (voir Figure 2.23). Les travailleurs indépendants ne composant plus que 9 % de la population active dès 1970, l'époque où ils étaient la majorité — au milieu du XIX^e^ siècle — semblait bel et bien révolue[5]. Le discours de Reagan, qui proposait de « libérer l'énergie et le génie individuel » des entraves bureaucratiques, et qui promettait des jours meilleurs à l'entrepreneuriat, était donc parfaitement adapté aux doléances d'un salariat devenu majoritaire.

Cependant, ce qui doit retenir notre attention dans le rapport *Work in America* est le fait que ce sont à la fois les grandes entreprises du secteur privé et les institutions publiques qui sont pointées du doigt, tandis que Reagan ne fustige, lui, que l'État

1. *Ibid*., p. 17 : « *the anachronism of Taylorism and diminishing opportunities to be one's own boss*. »
2. Voir Frederick W. Taylor, *The Principles of Scientific Management*, New York, Harper, 1911.
3. W. E. Upjohn Institute for Employment Research, *Work in America*, *op. cit*., p. 18.
4. *Ibid*., p. 21 : « *The trend of the past 70 years or more, and particularly in recent years, has been a decrease in small independent enterprises and self-employment, and an increase in the domination of large corporations and government in the workforce*. »
5. *Ibid*.

fédéral. Or, le secteur privé étant beaucoup plus étendu que le secteur public, c'était minimiser la responsabilité des employeurs de la majorité des salariés. D'ailleurs, l'État fédéral était, certes, le premier employeur aux États-Unis, mais le pourcentage du salariat non agricole qu'il employait était en fait *à la baisse* depuis plusieurs décennies (voir Figure 3.1). En effet, ce sont les États fédérés et les municipalités locales qui avaient créé l'essentiel des emplois dans le secteur public depuis les années 1950. Il est vrai qu'une partie de ces emplois était financée par des allocations fédérales[1], mais étant donné que c'était aux États et aux collectivités locales d'administrer les fonds et de gérer leur propre masse salariale, il s'agissait d'un pouvoir décentralisé caractéristique du fédéralisme cher à Reagan. Ainsi, en ce qui concerne l'emploi du secteur public, cette décentralisation était déjà effective, et le pourcentage des employés publics à tous les niveaux, mais surtout au niveau local, se mit à baisser à partir de 1976. Cette période correspond à la montée des syndicats du secteur public et au développement de partenariats public-privé dans de nombreuses municipalités. Quant aux employés fédéraux, en 1980 leur proportion du salariat était revenue à son niveau d'avant-guerre.

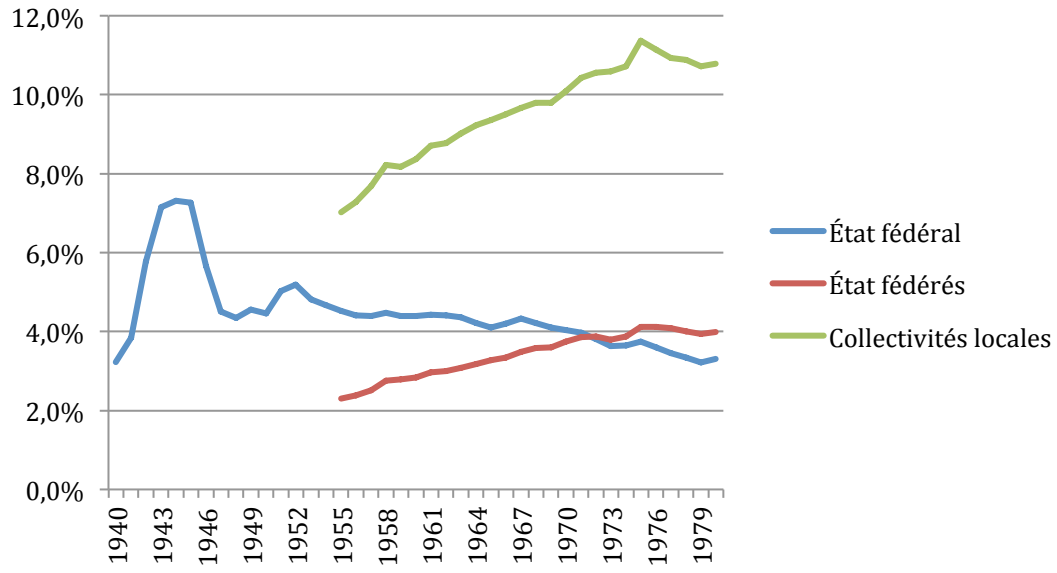


Figure 3.1 : Les employés de l'État fédéral, des États fédérés et des collectivités locales, pourcentage des employés non agricoles, 1940-1980
Source : Figure établie par l'auteur à partir de : Federal Reserve Bank of Saint Louis, « All Employees, Federal Government, State Government, Local Government, and Total Nonfarm Payrolls, 1939-2014 », Federal Reserve Economic Data (FRED), *op. cit.*

1. Advisory Commission on Intergovernmental Relations, *Federal Grants : Their Effects on State-Local Expenditures, Employment Levels, Wage Rates*, Washinton, D.C., février 1977.

Même si l'emploi dans le secteur public au sens large avait augmenté au cours de l'après-guerre, l'essor des grandes entreprises et la concentration industrielle étaient bien plus spectaculaires. Dès 1948, « le secteur des grandes entreprises produisait presque 60 % du revenu national. Les 200 plus grandes entreprises privées employaient près d'un salarié sur cinq, excepté le salariat agricole[1]. » Déjà considérable, cette concentration se poursuivit tout au long des trois décennies suivantes. Le nombre d'industries dans lesquelles les quatre plus grandes entreprises réalisaient au moins 50 % des ventes du secteur doubla entre 1950 et 1980[2]. Au début des années 1970, sur les 3 534 000 entreprises qui employaient 70 % de la population active, 2 % employaient 50 % des salariés, et 0,3 %, 27 % des salariés[3]. En termes de concentration des actifs, comme le souligne John K. Galbraith,

> [e]n 1976, les cinq plus grandes firmes industrielles des États-Unis avaient des actifs cumulés de 113 milliards de dollars, soit tout près de 13 % de l'ensemble des actifs industriels ; les 50 plus grandes réunissaient 42 % des actifs industriels américains ; les 500 plus grandes en détenaient 72 %[4].

Le chiffre d'affaires et les bénéfices réalisés par les grandes firmes étaient impressionnants :

> En 1976, les trois mastodontes de l'industrie, Exxon, la General Motors et Ford, ont fait un chiffre d'affaires global de 125 millions de dollars. Ce montant est supérieur (de quelque 20 millions de dollars) au total des recettes, y compris les paiements faits par l'État, de toutes les entreprises agricoles du pays. Les recettes brutes d'Exxon, en 1976, dépassaient le centuple du budget du Nevada, le triple des revenus de l'État de New York et équivalaient au sixième de toutes les recettes du gouvernement fédéral[5].

Comme nous l'avons vu au chapitre premier, Reagan dénonce l'accroissement du rôle de l'État fédéral et fustige les élites de Washington, mais il passe sous silence les élites privées. Maintenant nous avons une idée plus précise de l'énorme poids qu'avaient pris les grandes firmes du secteur privé et le pouvoir des élites qui les dirigeaient.

Mais quelle était la nature de leur pouvoir au juste ? Avec 90 % de la population

1. Olivier Zunz, *L'Amérique en col blanc*, Paris, Belin, 1991, p. 8.
2. John Bellamy Foster, Robert W. McChesney et R. Jamil Jonna, « Monopoly and Competition in Twenty-First Century Capitalism », *Monthly Review*, vol. 62, n° 11, avril 2011, disponible à l'URL : http://monthlyreview.org/2011/04/01/monopoly-and-competition-in-twenty-first-century-capitalism/ (consulté le 25 juillet 2015).
3. W. E. Upjohn Institute for Employment Research, *Work in America*, *op. cit.*, p. 21.
4. J. K. Galbraith, *Le Nouvel État industriel*, Paris, Gallimard, 1979, p. 116.
5. *Ibid.*, p. 116-117.

active ayant rejoint les rangs du salariat, dont une part croissante travaillait dans les grandes firmes, l'évolution du monde du travail aux États-Unis semblait aller dans le sens des thèses de Marx concernant la tendance du régime capitaliste à la salarisation de la majorité de la population d'un côté, et à la concentration du pouvoir économique entre les mains d'une élite de plus en plus restreinte de l'autre[1]. Or, la structure des sociétés par action, qui dominaient désormais l'économie américaine, rendait les rapports de classe plus complexes, non seulement entre les personnes qui possédaient le capital et celles qui le géraient, mais aussi entre les personnes qui produisaient les marchandises et celles qui occupaient des fonctions intermédiaires. Si ces rapports pouvaient paraître plus clairs à certains égards, ils n'étaient pas sans ambivalence dans la mesure où les lignes de démarcation entre le travail et le capital devenaient moins étanches. Regardons donc de plus près la structure des sociétés par actions et leur impact sur les rapports et la conscience de classes. Le discours de Reagan pouvait éventuellement séduire un grand pan de la société, mais certaines classes tireraient plus de profit du changement que d'autres.

2. La société par actions comme « personne » juridique

Le statut juridique d'une société par actions est très révélateur du rôle structurel de l'intervention de l'État dans l'établissement et le maintien des institutions économiques. Comme c'est également le cas dans d'autres pays, la fondation juridique des sociétés par actions aux États-Unis repose sur la dépersonnalisation du capital de la société et la personnalisation de la société elle-même.

En effet, le capital d'une société par actions est « dépersonnalisé » dans la mesure où, d'un point de vue juridique, il n'appartient plus à un individu ou à un groupe restreint d'associés, mais à un ensemble plus ou moins vaste d'actionnaires qui possèdent chacun une quote-part de l'entreprise. « Le capital, écrit Marx, […] revêt ici directement la forme de capital social […] par opposition au capital privé ; ses entreprises se présentent donc comme des entreprises sociales par opposition aux entreprises privées[2] ». Aux États-Unis, on distingue ainsi entre *publicly- and privately-*

1. Sur la concentration et la centralisation du capital, voir K. Marx, *Le capital*, l. 1, t. III, *op. cit.*, p. 66-69. Sur la salarisation progressive de la population active, voir *ibid.*, p. 55.
2. K. Marx, *Le capital*, l. 3 t. II, *op. cit.*, p. 102.

held companies (des societies cotées et non cotées)[1]. Si les sociétés par actions américaines purent atteindre les dimensions que nous venons de voir, c'est notamment grâce à leur capacité de lever des capitaux auprès d'un grand nombre d'actionnaires.

D'autre part, le « capital social » d'une société par actions est « personnalisé » dans la mesure où la société, en tant que telle, est définie juridiquement comme une « personne morale », par opposition aux personnes physiques qui la possèdent et qui la gèrent. Joel Bakan décrit cette transformation :

> Dès la fin du XIX^e^ siècle, par une bizarre alchimie juridique, le système judiciaire avait complètement transformé la société par actions en une « personne », pourvue d'une identité propre, distincte des personnes en chair et en os qui la possédaient et la géraient, mais aussi habilitée, comme une personne réelle, à conduire ses affaires en son propre nom, à acquérir des actifs, à employer des travailleurs, à payer des impôts et à faire des procès pour affirmer ses droits et défendre ses activités. La personne-entreprise avait pris la place, du moins dans la loi, des personnes réelles qui possédaient des entreprises[2].

Ainsi, par exemple, ce n'est pas le PDG de la *General Motors* qui embauche des travailleurs, achète des moyens de production, etc. ; c'est la *General Motors* elle-même qui le fait, en tant que « personne morale ».

La création de ces sujets de droit fictifs fut effectivement rendue possible par une interprétation très particulière de la Constitution par la Cour suprême, dans une série d'arrêts du XIX^e^ siècle et surtout à partir de 1886[3]. « À cette époque, comme l'explique Howard Zinn, la Cour suprême avait finalement reconnu l'argument selon lequel les entreprises étaient des personnes et leur argent un bien protégé par certaines clauses du Quatorzième Amendement[4] ». Ratifié en 1868, peu de temps après la Guerre de sécession et l'abolition de l'esclavage, cet amendement stipule : « Au-

1. Une entreprise dont le capital est « *publicly held* » n'a rien avoir avec ce que nous appelons en français une entreprise publique. L'adjectif « *public* » renvoie au fait que ses actifs sont ouverts à l'achat et à la vente sur le marché des valeurs. L'équivalent français est la société anonyme, la société par actions, ou la société de capitaux. Les actifs d'une entreprise dont le capital est « *privately held* » ne peuvent pas, en revanche, être achetés par le grand public ; ils sont la propriété de l'individu ou du groupe restreint d'associés qui fonda, acheta ou gère l'entreprise. Les équivalents français sont la société à responsabilité limitée (SARL) ou la société en commandite.

2. Joel Bakan, *The Corporation : The Pathological Pursuit of Profit and Power*, New York, Free Press, 2004, p. 16 : « *By the end of the nineteenth century, through a bizarre legal alchemy, courts had fully transformed the corporation into a « person », with its own identity, separate from the flesh-and-blood people who were its owners and managers and empowered, like a real person, to conduct business in its own name, acquire assets, employ workers, pay taxes, and go to court to assert its rights and defend its actions. The corporate person had taken the place, at least in law, of the real people who owned corporations.* »

3. Il s'agit notamment des trois arrêts suivants : *Trustees of Dartmouth College v. Woodward,* 17 U.S. 518 (1819) ; *Santa Clara County v. Southern Pacific Railroad Company*, 118 U.S. 394 (1886) ; et *Pembina Consolidated Silver Mining Co. v. Pennsylvania*, 125 U.S. 181 (1888).

4. H. Zinn, *Une histoire populaire des États-Unis, op. cit.*, p. 303.

cun État ne pourra […] priver une personne de sa vie, de sa liberté ou de sa propriété sans garanties légales suffisantes, ni priver une personne relevant de sa juridiction de l'égalité devant la loi[1]. » « En principe, affirme Zinn, cet amendement avait été voté pour garantir les droits des citoyens noirs : mais sur la totalité des procédures juridiques s'y référant, entre 1890 et 1910, dix-neuf concernaient les droits des Noirs et deux cent quatre-vingt-huit ceux des entreprises[2]. » Il ne faut pas oublier qu'il s'agit de la période qui suit la Reconstruction et que les Noirs à l'époque, particulièrement ceux qui venaient d'être affranchis de l'esclavage, subissaient une violence physique et symbolique de la part des Blancs[3], et qu'ils n'avaient pas exactement les mêmes ressources que les grands industriels pour intenter des procès et obtenir gain de cause auprès de juges et de jurés entièrement blancs. Les hommes d'affaires, en revanche, comme l'explique Martin J. Sklar, virent dans la terminologie du XIV^e^ Amendement non seulement l'occasion de « protéger les sociétés par actions contre toute privation par l'État fédéral ou les État fédérés de leur vie, de leur liberté, de leur propriété, ou de leurs revenus, sans garanties légales suffisantes », mais aussi l'occasion d'« investir les sociétés du droit à la liberté similaire (mais pas identique) à celui dont jouissait les hommes blancs » — ce qui impliquait aussi, bien sûr, que les sociétés « demeureraient responsables devant la loi et donc sujets à la politique publique et au processus judiciaire »[4]. Tout reposait sur la volonté de la Cour suprême d'inclure les sociétés parmi les « personnes » dont les droits étaient protégés par le XIV^e^ Amendement. La position de la Cour, dominée alors par des juges qui étaient issus des mêmes milieux sociaux que les grands industriels, et qui estimaient, selon les termes du juge David J. Brewer, que c'était « une loi constante » que « la richesse de la nation reste dans les mains de quelques élus tandis que la masse des autres subvient à ses besoins par son labeur quotidien »[5], était sans ambiguïté :

> L'interdiction formulée dans l'amendement qui stipule qu'aucun État ne pourra priver une personne relevant de sa juridiction de l'égalité devant la loi fut conçue pour empêcher toute personne ou toute classe de personnes d'être la victime exclusive de lois hostiles ou discriminatoires. Il n'y a aucun doute que l'appellation « personne » désigne notamment les sociétés par actions. Ces so-

1. Constitution des États-Unis, Amendement XIV, Section 1 : « *No State shall […] deprive any person of life, liberty, or property, without due process of law.* »
2. H. Zinn, *Une histoire populaire des États-Unis, op. cit.*, p. 303.
3. *Ibid.*, p. 227-243.
4. Martin J. Sklar, *The Corporate Reconstruction of American Capitalism : 1890-1916*, Cambridge, Cambridge University Press, 1988, p. 49 : «
5. H. Zinn, *Une histoire populaire des États-Unis, op. cit.*, p. 303.

> ciétés ne sont que l'association d'individus qui se réunissent afin d'atteindre un but précis, de conduire leurs affaires sous un nom particulier et de permettre le renouvellement des membres sans qu'il soit nécessaire de dissoudre l'association. Comme le dit le président de la Cour Marshall : « Le grand objectif d'une société par actions est de conférer le caractère et les propriétés de l'individualité à une collectivité d'hommes dont les membres se renouvellent[1]. »

Ce texte éclaire la nature du droit américain à plusieurs égards. L'égalité formelle devant la loi garantie par le XIV[e] Amendement est à double tranchant dans la mesure où elle ne tient pas compte des inégalités concrètes : d'une part, cette égalité abstraite peut théoriquement protéger les personnes ou les classes de personnes qui sont socialement, économiquement ou politiquement vulnérables contre des lois discriminatoires à leur égard ; d'autre part, elle protège aussi, du même coup, les personnes ou les classes de personnes puissantes contre toute loi qui, afin de réduire les inégalités concrètes, viserait à diminuer la puissance de ces personnes ou à limiter leur liberté au-delà des limites qui s'appliquent déjà à tous. Dans un tel cadre juridique, il devient alors très compliqué de mener des politiques de redistribution ou d'instaurer un impôt progressif[2]. Ajoutons que le XIV[e] Amendement n'a même pas empêché les hommes politiques et les juges de la fin du XIX[e] siècle de voter ou d'approuver des lois qui étaient clairement hostiles aux personnes les plus faibles, ni d'instrumentaliser d'autres lois dans le même sens. L'arrêt *Plessy v. Ferguson*[3] (1896) en est sans doute l'exemple le plus éclatant. Par cet arrêt la Cour suprême approuva en effet les lois Jim Crow qui instauraient la ségrégation raciale dans les États du Sud, sous prétexte que ces derniers devaient respecter le principe de *separate but equal* (ils respectèrent la première partie du principe, mais pas tellement la seconde). De même, le *Sherman Antitrust Act* (1890), conçu pour interdire les cartels

---

1. *Pembina Consolidated Silver Mining Co. v. Pennsylvania*, 125 U.S. 181 (1888) : « *The inhibition of the amendment that no state shall deprive any person within its jurisdiction of the equal protection of the laws was designed to prevent any person or class of persons from being singled out as a special subject for discriminating and hostile legislation. Under the designation of "person" there is no doubt that a private corporation is included. Such corporations are merely associations of individuals united for a special purpose and permitted to do business under a particular name and have a succession of members without dissolution. As said by Chief Justice Marshall: "The great object of a corporation is to bestow the character and properties of individuality on a collective and changing body of men*." »

2. Par exemple, dans *Pollock v. Farmer's Loan & Trust Company* (1895), la Cour suprême proclama « l'inconstitutionnalité d'une timide tentative émanant du Congrès pour augmenter le taux d'imposition des hauts revenus », plus spécifiquement sur les intérêts, les dividendes et les rentes, soit les revenus du capital (H. Zinn, *Une histoire populaire des États-Unis, op. cit.*, p. 302.) Il fallait que le Congrès et les États adoptent le XVI[e] Amendement en 1913 pour que l'État fédéral ait l'autorité constitutionnelle de lever un impôt progressif.

3. *Plessy v. Fergeson*, 163 U.S. 537 (1896).

— la liberté d'association dans une société par actions était légitime, mais l'association des sociétés dans le but de nuire à la concurrence ne l'était pas —, fut instrumentalisée de manière à condamner en justice les syndicats en tant que « conspirations illégales fondées dans le but de nuire au commerce[1] ». Le *Sherman Anti-trust Act* lui-même fut largement vidé de son sens par la Cour suprême dès 1895, lorsque l'arrêt *US v. E. C. Knight Co.* limita le pouvoir de l'État fédéral d'interdire des monopoles industriels[2].

Ce qu'il faut surtout retenir ici, c'est que même si le XIV[e] Amendement n'avait pas été appliqué de manière à discriminer contre les Noirs et à favoriser les grandes entreprises, et même si celles-ci ne présentaient par ailleurs aucun cas de corruption ou d'activité illégale — ce qui est très loin d'être le cas[3] —, la reconnaissance juridique d'une société par actions en tant que personne morale, porteuse de certains des mêmes droits et protections constitutionnelles que les personnes physiques, institutionnalisa la liberté économique de « personnes » dont les capacités concrètes d'action étaient de loin supérieures à celles des personnes réelles. Simplement, à la différence des personnes réelles, la personnalité juridique d'une société par actions, dans sa structure comme dans sa finalité, est entièrement déterminée par la loi. Mieux : elle est *créée* par la loi. Comme le dit Bakan : « [La société par actions] est — et a toujours été — un produit politique, une *création* de l'État. […] Sans l'État, [elle] n'est rien. Littéralement rien[4]. » L'État fédéral a ainsi joué un rôle central dans la création et le maintien d'une institution qui n'est pas une entité naturelle, mais une entité construite. Une créature de l'État qui, après sa création, jouit de protections constitutionnelles contre l'intervention de son créateur dans ses affaires sans garanties légales suffisantes ? L'origine et le statut juridique de la société par actions aux États-Unis correspondent, à la lettre, à cette définition du néolibéralisme que nous avons rencontrée dans l'introduction : « Cet interventionnisme *juridique* de l'État s'oppose à un interventionnisme *administratif* qui gêne ou empêche la liberté d'action des entreprises[5]. » Bien avant que cette pratique ne soit formalisée sous le

1. Cette interprétation de la loi fut rendue inopérante en 1914 par le *Clayton Antitrust Act* : « *[unions] shall not be construed to be illegal combinations or conspiracies in restraint of trade.* »

2. *United States v. E. C. Knight Co.*, 156 U.S. 1 (1895).

3. Voir Matthew Josephson, *The Robber Barons : The Great American Capitalists, 1861-1901* (1934), New York, Harcourt, 1962.

4. Joel Bakan, *The Corporation, op. cit.,* p. 153-154 : « *[The corporation] is, as it has always been, a product of public policy, a creation of the state. […] Without the state, the corporation is nothing. Literally nothing.* »

5. P. Dardot et C. Laval, *La nouvelle raison du monde, op. cit.*, p. 166.

terme de « néolibéralisme », elle était donc déjà à l'œuvre dans la création juridique des « personnes-entreprises » et dans la protection de leurs droits dans le cadre du XIV[e] Amendement.

Pour revenir maintenant à l'ère de Reagan, si le but politique de celui-ci était de libérer le « peuple » des entraves fédérales à la liberté économique, les sociétés par actions allaient aussi bénéficier de cette libéralisation dans la mesure où elles faisaient juridiquement partie du « peuple » en tant que « personnes morales ». Cette politique revenait donc à renforcer l'intervention fédérale en faveur des droits des entreprises et à réduire son intervention réglementaire. À une époque où la taille de certaines sociétés avait largement dépassé celle de certains États, le raisonnement abstrait qui consiste à accorder progressivement aux « personnes-entreprises » les mêmes droits constitutionnels dont jouissent les personnes physiques, sans tenir compte des inégalités concrètes entre les deux, pouvait paraître éminemment contestable. Pourtant, le gouvernement Reagan pouvait compter sur l'appui d'une Cour suprême plutôt encline à appliquer ce raisonnement abstrait, avec des conséquences politiques et culturelles considérables.

En effet, dans une série d'arrêts entre 1978 et 1980[1], comme l'explique Herbert I. Schiller, la Cour s'engagea à « étendre au discours politique des entreprises certaines protections garanties par le I[er] Amendement[2] ». L'arrêt décisif fut *First National Bank of Boston v. Bellotti* (1978) — et on remarquera que la partie plaignante était une banque :

> Dans *Bellotti*, la Cour suprême […] jugea qu'une société par actions pouvait faire des contributions ou des dépenses afin d'influencer l'issue d'un référendum, que l'affaire en jeu touche matériellement à la propriété ou aux intérêts de l'entreprise ou non. […] L'arrêt de *Bellotti* affirma ainsi le droit des entreprises de s'impliquer dans le processus politique et, par extension, dans la culture en général[3].

L'argument de la majorité de la Cour, exprimé par le juge Lewis Powell, fut que

1. *First National Bank of Boston v. Bellotti*, 435 U.S. (1978) ; *Consolidated Edison Co. of New York, Inc. v. Public Service Commission of New York*, 447 U.S. 530 (1980) ; *Central Hudson Gas & Electric Corp. v. Public Service Commission of New York*, 447 U.S. 557 (1980).

2. Herbert I. Schiller, *Culture Inc. : The Corporate Takeover of Public Expression, Oxford, Oxford University Press*, 1989, p. 51 : *« to extend some First Amendment protection to corporate political speech. »*

3. *Ibid.*, p. 51-52 : *« In* Bellotti*, the Supreme Court […] ruled that a corporation could make contributions or expenditures for the purpose of influencing state referenda, whether or not the issue being decided materially affected the company's property or business interests. […] With the* Bellotti *decision, the right of a corporation to engage in the political process and, by extension, in cultural affairs in general was affirmed. »*

c'était « réglé depuis un siècle que les sociétés sont des personnes dans le cadre du XIV[e] Amendement » et que, en tant que personnes porteuses de droits, elles pouvaient être protégées par le I[er] Amendement contre des lois qui porteraient atteinte à leur liberté d'expression[1]. L'importance de cet arrêt saute aux yeux :

> Le refus de la Cour de faire la distinction entre des entreprises richissimes et des individus permet à celles-là d'exercer effrontément leur pouvoir en s'imposant dans les discours nationaux et régionaux, dans l'expression d'idées et dans la politique sociale. Il était couru d'avance que la « voix » des entreprises serait « la plus puissante »[2].

Comme le soulignait un commentateur de l'époque :

> « Prétendre qu'une société est une personne […] et qu'*AT&T*, par exemple, est la même chose qu'une personne physique, c'est s'aveugler volontairement. […] [*Bellotti*] visait délibérément à étendre le pouvoir des entreprises, avec pour conséquence évidente la réduction du pouvoir de l'individu en tant que personne physique[3]. »

Ainsi, le cadre intellectuel à l'œuvre au moment où les sociétés par actions se virent reconnaître certains des mêmes droits que les personnes physiques était encore appliqué à la fin des années 1970 : les sociétés par actions en tant que telles pouvaient non seulement utiliser les capitaux abondants dont elles disposaient pour soutenir les candidats politiques qui défendraient leurs intérêts, mais aussi exercer directement leur « liberté d'expression » dans les débats politiques. Ces capitaux étant très concentrés entre les mains d'un nombre relativement petit de grandes firmes, c'était leur accorder une influence politique plus puissante que le droit de vote.

S'il est si problématique de rapprocher les droits des entreprises à ceux des personnes physiques, ce n'est pas seulement à cause des inégalités de pouvoir et de ressources entre les deux ; c'est aussi à cause des différences *de nature* entre ces personnes au niveau de leur structure et de leur finalité.

En effet, les juges de la fin du XIX[e] siècle avaient affirmé à l'époque : « Ces so-

---

1. Cité dans *ibid*., p. 52 : « "*It has been settled for almost a century that corporations are persons within the meaning of the Fourteenth Amendment*." »

2 *Ibid*., p. 54. *« The unwillingness of the Court to differentiate between billion-dollar corporations and individuals allows power to be exercised brazenly in the national and local arenas of speech, expression of ideas, and social policy-making. It is a foregone conclusion that the corporate "speaker" will be the "loudest in the town". »*

3 *Ibid*., p. 54. *« "To pretend that a corporation is a person […] and then to proceed that A.T.&T., for example, is the same as a natural person is to be willfully blind. […] [Belotti] was deliberately aimed at enhancing corporate power, and with the obvious secondary consequence of diminishing the power of the individual* qua *natural person." »*

ciétés ne sont que l'association d'individus qui se réunissent afin d'atteindre un but précis […] et de permettre le renouvellement des membres sans qu'il soit nécessaire de dissoudre l'association. » Or, c'est admettre que ces « personnes morales » sont fondamentalement différentes des personnes physiques en ceci qu'elles sont « immortelles » en quelque sorte : les membres de la société se renouvellent, mais la société elle-même perdure, du moins le temps qu'elle continue de fonctionner. Cela ne doit pas surprendre, étant donné qu'il ne s'est jamais agi d'une vraie personne, mais d'une fiction juridique créée par l'État. Il faut se garder, en effet, de concevoir cette « personne » comme un « hyperorganisme » qui aurait la même unité organique qu'un individu. Le président de la Cour suprême Marshall eut beau déclarer que « [l]e grand objectif d'une société par actions est de conférer le caractère et les propriétés de l'individualité à une collectictivité d'hommes dont les membres se renouvellent », cet objectif est perpétuellement un échec : la société ne sera jamais un individu, elle sera toujours un *groupe*. En s'inspirant des analyses de Sartre, nous dirions que le propre d'un groupe n'est pas d'établir l'unité organique de ses membres en les dissolvant, comme par magie, dans une seule entité hyperorganique ; le propre d'un groupe est de constituer l'unité *pratique* de ses membres. Il s'agit de l'unification d'une multiplicité de pratiques individuelles dans une pratique collective pour atteindre un objectif commun, sans supprimer pour autant l'individualité des membres[1]. C'est pour cela que, contrairement aux prétentions de Marshall, « le but pratique du groupe n'est pas le groupe [lui-même], mais l'objectif commun[2] ». Autrement dit, le groupe n'est qu'un moyen pour les individus d'atteindre leur fin, et l'institutionnalisation du groupe, en l'occurrence sous forme de société par actions, revient à institutionnaliser l'objectif commun, quels que soient les individus qui l'accomplissent. Il s'agit alors de ce que Sartre appelle une pratique « constituée », ou une « pratique-processus »[3].

C'est ce qui nous conduit à l'autre aspect qui sépare fondamentalement les personnes-entreprises des personnes physiques : les fins qu'elles poursuivent. Les fins des personnes physiques sont diverses, pluridimensionnels, elles évoluent au cours d'une vie et elles restent toujours ancrées dans la liberté individuelle. Les fins des personnes-entreprises, en revanche, sont institutionnalisées par l'État, « immor-

1. Voir J.-P. Sartre, *Critique de la Raison dialectique*, t. I, *op. cit.*, p. 445-446 et 628-631.
2. *Ibid.*, p. 629.
3. *Ibid.*, p. 180 et 445.

telles » et largement à l'abri des caprices de la liberté individuelle. Ainsi, le pendant de la personnalisation de la société par actions est la dépersonnalisation de l'ensemble des personnes physiques qui la possèdent, qui la dirigent ou qui travaillent pour elle : ces personnes deviennent de simples agents interchangeables du capital social. Lorsque la société « agit », « s'exprime » et exerce ses « droits », ce n'est pas *réellement* la « personne morale » qui accomplit ces actions ; ce sont en fait des personnes physiques qui agissent en fonction du but institutionnalisé de la société.

Reste à répondre aux questions suivantes : quel est le but précis d'une société par actions, quels sont les fonctions sociales créées par son statut juridique et que deviennent les classes sociales lorsque l'économie est désormais dominée par le capital social ?

3. La finalité institutionnelle des sociétés par actions

Le but d'une société par actions est la recherche du profit. Certes, il existe aussi des entreprises à but non lucratif, mais le modèle d'entreprise qui était venu à dominer l'économie américaine au XX^{e} siècle était la société par actions à but lucratif[1]. Cependant, on peut se demander si ce but relève du pouvoir de décision des dirigeants de la société, ou si ce but est inscrit dans la structure juridique même de celle-ci. Dans un cas, l'objectif commun du groupe émanerait des dirigeants, qui pourrait alors être tenus pour individuellement responsables des fins que poursuivent la société ; dans l'autre cas, l'objectif commun proviendrait d'ailleurs, si bien que les dirigeants eux-mêmes le recevrait l'extérieur.

L'arrêt *Dodge v. Ford* (1919) permet de répondre le plus clairement à cette question. Henry Ford et les autres dirigeants de la *Ford Motor Company* avaient décidé une année de ne pas distribuer de dividendes aux actionnaires et de distribuer les bénéfices réalisés par l'entreprise aux consommateurs sous la forme d'une réduction de prix sur le fameux Modèle T. Or, les frères Dodge, actionnaires de la société, avaient compté utiliser leurs dividendes pour fonder leur propre entreprise de construction automobile. Ils firent un procès à la société Ford en avançant que le but de l'entreprise était avant tout de servir les intérêts des actionnaires et que, par consé-

1. En moyenne, entre 1930 et 1980, le secteur des entreprises à but lucratif produisait 66 % du PIB américain, tandis que le secteur des institutions à but non lucratif n'en produisait que 5 %. (Bureau of Economic Analysis, « Table 1.3.6. – Real Gross Added Value Added by Sector, Chained Dollars », National Data, *op. cit.*)

quent, les dirigeants n'avaient pas le droit de distribuer les bénéfices aux consommateurs, aussi louable ce but soit-il. La Cour du Michigan donna raison aux frères Dodge et rappela Ford à l'ordre dans les termes suivants :

> Une société par actions est organisée et gérée principalement dans le but de générer des bénéfices pour les actionnaires. Les pouvoirs des dirigeants doivent servir à la réalisation de ce but. Le pouvoir de décision des dirigeants s'applique au choix des meilleurs moyens pour atteindre ce but ; il ne s'étend pas au choix de changer le but lui-même, ni de réduire les bénéfices, ni de ne pas en distribuer aux actionnaires afin de les employer à d'autres fins. […] [I]l ne relève pas des pouvoirs légaux d'un conseil d'administration de diriger les affaires d'une société dans le but purement fortuit de profiter aux actionnaires et dans le but principal de faire du bien à autrui ; si le but avoué des dirigeants accusés était de sacrifier les intérêts des actionnaires, personne ne prétendrait qu'il ne soit pas du devoir des tribunaux d'intervenir[1].

Il n'y avait pas d'ambiguïté : le but lucratif d'une société par actions est inscrit dans la structure juridique de la société. Le rôle des dirigeants est de faire en sorte que ce but soit atteint et il est même *illégal* de sacrifier l'intérêt des actionnaires à la poursuite d'autres fins, fussent-elles personnelles, sociales ou humanitaires. En cas de litige, les actionnaires se réservent le droit de faire appel à la justice. Voilà l'interventionnisme juridique au service de l'intérêt lucratif des grandes entreprises dans son expression la plus pure.

En l'espèce, les juges de la Cour suprême de l'État du Michigan ne faisaient qu'appliquer un principe du droit des entreprises appelé « la norme de la primauté des actionnaires[2] » (*shareholder primacy norm*). D. Gordon Smith démontre que cette norme était opératoire dès le début du XIX^e^ siècle, notamment dans le terme même qui était souvent employé à cette époque pour désigner une société par actions : un *trust* (littéralement : « confiance »)[3]. En effet, en remettant leurs capitaux

---

1. Supreme Court of Michigan, *Dodge et al. v. Ford Motor Co. et al*, n° 47, 7 février 1919, 204 Mich. 459, 170 N.W. 668, 3 A.L.R 413 : « *A business corporation is organized and carried on primarily for the profit of the stockholders. The powers of the directors are to be employed for that end. The discretion of directors is to be exercised in the choice of means to attain that end, and does not extend to a change in the end itself, to the reduction of profits, or to the nondistribution of profits among stockholders in order to devote them to other purposes. […] [I]t is not within the lawful powers of a board of directors to shape and conduct the affairs of a corporation for the merely incidental benefit of shareholders and for the primary purpose of benefiting others, and no one will contend that, if the avowed purpose of the defendant directors was to sacrifice the interests of shareholders, it would not be the duty of the courts to interfere.* »

2. D. Gordon Smith, « The Shareholder Primacy Norm », *Journal of Corporation Law*, vol. 23, n° 2, hiver 1998, p. 277-323.

3. Vers la fin du XIX^e^ le mot « *trust* » au sens économique se transforma au point de signifier son contraire : un abus de confiance de la part d'une société par actions qui se constitue en monopole ou qui participe à un cartel. D'où la terminologie des lois « antitrust ».

aux soins d'une équipe d'administrateurs, en principe les actionnaires (*trustees*) faisaient confiance à celle-ci pour qu'elle génère des bénéfices. Or, l'histoire des premières sociétés par actions avait démontré que cette confiance était loin d'être acquise. Dans un cas très connu du début du XVIII[e] siècle, par exemple, les dirigeants de la *South Sea Company* au Royaume-Uni avaient amassé une fortune en vendant les actions d'une société qui était en fait une escroquerie depuis le début ; lorsque la faillite de l'entreprise conduisit les actionnaires à la ruine, le Parlement britannique vota en 1720 le *Bubble Act* qui, jusqu'à son abrogation en 1825, interdit la création des sociétés par actions sans l'autorisation d'une charte royale[1]. En 1776, Adam Smith exprima sa propre méfiance à l'égard des sociétés par actions : « Les directeurs de ces sortes de compagnies étant les régisseurs de l'argent d'autrui plutôt que de leur propre argent, […] la négligence et la profusion doivent toujours plus ou moins dominer dans l'administration des affaires de la compagnie[2]. »

C'était pour résoudre ce problème que, au cours du XIX[e] siècle, les tribunaux américains institutionnalisèrent progressivement la norme de la primauté des actionnaires, une norme appuyée d'abord par les tribunaux des États fédérés au début des années 1830, et ensuite par la Cour suprême en 1855[3]. L'intervention nécessaire des autorités publiques pour instaurer cette norme est un autre exemple du rôle central de l'État dans la création et la légitimation des institutions économiques des États-Unis. En érigeant cette norme en règle juridique tout en définissant une société par actions comme une « personne morale », on voit qu'il ne s'agissait pas réellement de conférer à un groupe les caractères d'un individu, mais de codifier et institutionnaliser les rapports juridiques entre les personnes physiques réunies dans un groupe à but lucratif. Or, cette codification eut un impact décisif sur la structure des classes sociales.

4. Les classes sociales à l'ère des sociétés par actions

En effet, avec le développement des sociétés par actions, de nouvelles distinctions se font au sein de la classe capitaliste entre ceux qui possèdent le capital et ceux qui

1. Voir John Carswell, *The South Sea Bubble*, Londres, Cresset Press, 1960.

2. Adam Smith, *Recherches sur la nature et les causes de la richesse des nations* (1776), t. 2, l. V, ch.1, Paris, Guillaumin, 1843, p. 401.

3. Supreme Court of Ohio, *Taylor v. Miami Exporting Co*., 5 Ohio 162 (1831) ; New York Court of Chancery, *Robinson v. Smith*, 3 Paige Ch. 222 (N.Y. Ch. 1832) ; United States Supreme Court, *Dodge v. Woolsey,* 59 U.S. (18 How.) 331 (1855). Voir D. Gordon Smith, « The Shareholder Primacy Norm », *op. cit*., p. 306-309.

l'emploient.

Dans une société non cotée qui appartient à un entrepreneur indépendant ou à un groupe restreint d'associés, on peut déjà distinguer, comme le fait Marx, entre le capitaliste « actif » ou « productif », qui emploie le capital dans la production et qui veille aux activités quotidiennes de l'entreprise, et le capitaliste « financier », qui prête du capital-argent au capitaliste actif sans jouer aucun rôle dans le processus de production[1]. « Pour le capitaliste productif qui travaille avec du capital prêté, le profit brut se divise en deux parties : l'intérêt qu'il doit payer au prêteur et un excédent qui constitue sa propre part du profit[2]. » En général, le capitaliste indépendant n'emploie pas uniquement du capital prêté, mais aussi son propre capital, si bien qu'il joue deux rôles à la fois, celui de capitaliste actif et celui de capitaliste financier[3]. Dans une société par actions, en revanche, la distinction entre les deux fonctions est inscrite dans sa structure : « Dans les sociétés par actions, la fonction [de capitaliste actif] est séparée de la propriété du capital ; partant, le travail est, lui aussi, totalement séparé de la possession des moyens de production et du surtravail. » Le capital des sociétés par actions, « en tant que propriété étrangère », s'oppose donc « à tous les individus réellement actifs dans la production, depuis le directeur jusqu'au dernier journalier ». Ainsi, le « capitaliste réellement actif [est transformé] en un simple dirigeant et administrateur du capital d'autrui et [l]es propriétaires de capital en simples propriétaires, en simples capitalistes financiers »[4]. La partie du profit brut que touchent les actionnaires en tant que capitalistes financiers, les dividendes, se distinguent des intérêts que l'entreprise paye à une autre catégorie de capitalistes financiers qui lui prêtent du capital-argent de l'extérieur (banques, fonds d'investissement, investisseurs privés, États, etc.). Enfin, la partie du profit que touche le capitaliste actif, le profit d'entreprise, se transforme en « salaire » qui rémunère son travail de « dirigeant et administrateur de capitaux d'autrui[5] ».

Or, c'est ici que la structure des sociétés par actions peut brouiller les distinctions de classe entre salariés et capitalistes. Si les cadres dirigeants touchent un « salaire »

1. « [L]e capitaliste financier et le capitaliste productif s'affrontent effectivement, non seulement comme des personnes juridiquement distinctes, mais aussi comme individus jouant dans le procès de reproduction des rôles tout différents ; autrement dit, le même capital effectue entre leurs mains un mouvement double, totalement distinct. L'un le prête seulement, l'autre l'emploie dans la production. » (K. Marx, *Le capital*, l. III, t. 2, *op. cit.*, p. 38.)
2. *Ibid.*, p. 38.
3. Cf. *ibid.*, p. 39.
4. *Ibid.*, p. 102.
5. *Ibid.* p. 102.

et qu'ils sont employés par les actionnaires, est-ce à dire qu'ils passent du côté de la classe des salariés ?

Marx propose une analyse qui rend l'appartenance des administrateurs à la classe des travailleurs salariés fort problématique. Selon lui, la séparation de la propriété et de l'emploi du capital fait oublier que le travail des dirigeants consiste justement à faire travailler autrui et à en récupérer les bénéfices :

> Sur la base de la production capitaliste, le capitaliste dirige les procès de production et de circulation. L'exploitation du travail productif coûte de l'effort, que le capitaliste l'accomplisse lui-même ou que d'autres le fassent en son nom. Contrairement à l'intérêt, son profit d'entreprise se présente à lui comme indépendant de la possession du capital, plutôt comme l'aboutissement de ses fonctions de non-possesseur, de… *travailleur*.
>
> Dans sa tête se formera nécessairement l'idée que son profit d'entreprise — loin de s'opposer de façon quelconque au travail salarié et d'être seulement du travail d'autrui non payé — s'identifie plutôt à une *rémunération de travail* ou de surveillance […] ; il considère que son salaire est supérieur à celui d'un simple salarié, 1° parce que son travail est plus complexe ; 2° parce qu'il se rétribue lui-même. Le fait que l'intérêt revient au capitaliste [financier] même s'il n'exerce aucune fonction et se contente de posséder le capital lui fait complètement oublier, par contraste avec son propre cas, que sa fonction comme capitaliste consiste précisément à produire de la plus-value, c'est-à-dire du travail non payé, et ceci dans les conditions les plus économiques. Il oublie aussi que le profit d'entreprise revient, par contre, au capitaliste actif, même s'il n'est pas le propriétaire du capital qu'il fait fructifier. La forme contradictoire des deux fractions en quoi se divise le profit, donc la plus-value, fait oublier qu'elles ne sont toutes deux que des fractions de plus-value dont le partage ne changera rien, ni à sa nature, ni à son origine, ni à ses conditions d'existence[1].

Appeler la rémunération des directeurs un « salaire » est donc une illusion terminologique qui cache le fait que les dirigeants jouent le rôle de capitaliste actif, un rôle foncièrement différent de celui des salariés, et que le revenu qu'ils touchent — même s'il leur coûte un effort considérable — est en fait leur partage du profit, à côté des intérêts et dividendes versées aux propriétaires du capital. Ainsi, même s'ils touchent nominalement un « salaire », ils ne cessent pas pour autant de faire partie de la classe capitaliste[2]. C'est ce qu'il nous faut garder à l'esprit en analysant la répartition des

1. *Ibid*., p. 45.

2. Gérard Duménil et Dominique Lévy proposent un cadre d'analyse qui met les directeurs dans une classe à part, « la classe managériale », qui se situe entre « la classe capitaliste » qui regroupe les capitalistes financiers et « la classe populaire » qui regroupe la masse salariale (G Duménil et D. Lévy, *The Crisis of Neoliberalism*, *op. cit*., p. 13-14). Si leur cadre d'analyse a l'avantage de distinguer clairement entre ceux possèdent le capital et ceux qui le gèrent dans la production, il devient problématique, selon nous, à partir du moment ou Duménil et Lévy admettent eux-mêmes, chiffres à l'appui, que la ligne de démarcation entre ces deux classes devient plus opaque du fait que les managers tirent

revenus : les salaires qui apparaissent dans le revenu national comprennent aussi les salaires des dirigeants, dont la nature est différente des salaires que touchent les autres salariés.

Néanmoins, ce n'est pas parce qu'on peut considérer que les actionnaires et les administrateurs font partie d'une même classe capitaliste qu'il n'y a pas de possibilité de conflit entre les deux, comme nous venons de le voir. Le but du profit émane des actionnaires en tant que capitalistes financiers, mais ce sont les dirigeants qui sont investis du pouvoir d'agir en tant que capitalistes actifs. Bien que ces derniers partagent l'intérêt de l'entreprise pour la réalisation de profits, ils ont aussi un intérêt propre à ce que leur partage du profit soit maximisé. D'ailleurs, les dirigeants jouissent d'une autonomie relativement grande en ce qui concerne le choix des meilleurs moyens pour générer des profits : la prise en compte de paramètres autres que l'objectif d'un profit à court terme peut faire partie d'une stratégie pour assurer un flux stable de bénéfices à moyen et à long terme, même si les dividendes peuvent être réduites à court terme. Le cadre juridique des sociétés, qui inscrit la recherche du profit dans la structure même de l'entreprise, est un moyen de contrôle très puissant pour s'assurer que l'entreprise est effectivement dirigée, en fin de compte, de manière à engranger les bénéfices. L'autre moyen de contrôle est inscrit dans la structure hiérarchique de l'entreprise, qui comporte deux niveaux de gouvernance. La plus haute instance d'autorité est le conseil d'administration (*board of directors*), élu par les actionnaires pour représenter leurs intérêts. C'est le conseil qui désigne et surveille les membres du second niveau de gouvernance, la direction (*upper mana-*

---

une partie importante de leurs revenus de leur possession d'actions et que même une partie importante des revenus des plus grands capitalistes financiers se compose de « salaires » de direction (p. 74 et 85-86). Ils parlent ainsi d'un « processus d'" hybridisation " ou de fusion » (*a process of "hybridization" or merger*, p. 85), mais pourquoi pas parler plutôt tout simplement d'un processus de consolidation à l'intérieur de la classe capitaliste ?

En effet, la composition mixte des hauts revenus indique que les mêmes individus jouent à la fois les rôles de capitaliste actif et de capitaliste financier à des degrés différents et vis-à-vis d'entreprises différentes. En effet, un seul et même individu peut posséder d'une part des actions dans une entreprise qu'il ne dirige pas et jouer ainsi le rôle de capitaliste financier vis-à-vis de cette entreprise-là, tout en dirigeant d'autre part une entreprise dont il possède aucune action et en jouant ainsi le rôle de capitaliste actif vis-à-vis de cette entreprise-là. Une autre manière dont il peut jouer les deux rôles en même temps est de diriger une entreprise dont il est lui-même actionnaire ; rien ne l'empêcherait par ailleurs de posséder des actions d'autres entreprises qu'il ne dirige pas. Dans la mesure où le salaire de directeur est en réalité la partie du profit qui revient au capitaliste actif et les dividendes la partie qui revient au capitaliste financier, les individus qui jouent les deux rôles, de quelque manière que ce soit, ne font que toucher deux parties différentes du profit, dans des proportions différentes. Nous estimons donc qu'ils font partie d'une même classe capitaliste et qu'il est problématique de postuler d'une part une classe de capitalistes financiers et d'autre part une classe managériale si, dans la pratique, on ne trouvent que des individus qui jouent les deux rôles à la fois, le « manager pur » ou « l'actionnaire pur », en tant qu'individus, n'existant pas ou étant des cas extrêmement rares.

gement), qui joue le rôle de capitaliste actif. Une communauté d'intérêts est encouragée entre les deux niveaux dans la mesure où le PDG siège au conseil d'administration et où sa rémunération est non seulement très élevée, mais aussi variable à certains égards en fonction des bons ou mauvais résultats de l'entreprise. Dans les années 1970, alors que le taux de profit était en baisse, les conseils d'administration trouvèrent une stratégie pour parer une éventuelle divergence d'intérêts et pour motiver les dirigeants à maximiser les profits : les stock-options, c'est-à-dire la possibilité pour les cadres dirigeants d'acheter des actions de la société à un prix réduit. Comme l'explique Paul J. Carruth, l'intégration des stock-options à la rémunération des administrateurs devait « mettre les intérêts des dirigeants en harmonie avec ceux des actionnaires » ; « en transformant les dirigeants en actionnaires », cela devait leur donner « un intérêt dans le succès financier de l'entreprise » et « une motivation pour concentrer leurs efforts sur l'augmentation des bénéfices et du cours de l'action de l'entreprise »[1]. Les stock-options témoignent donc d'un effort pour consolider les intérêts des personnes qui occupent des fonctions différentes au sein de la classe capitaliste dans les années 1970. Par ailleurs, du fait de la baisse des dividendes et des profits, la recherche du profit à court terme devenait la priorité de l'ensemble de la classe capitaliste.

Mais par quels moyens les sociétés par actions génèrent-elles des profits ? Il va sans dire que ce ne sont pas les dirigeants qui réalisent personnellement le travail de production : c'est le rôle de la classe des travailleurs productifs. Le rôle des administrateurs, en tant que dirigeants du processus de production, est de mettre en œuvre les stratégies de l'entreprise qui vont lui permettre de conquérir des marchés, d'augmenter son chiffre d'affaires et de réduire les coûts de production. Cependant, compte tenu de l'énorme échelle des sociétés au XX^{e} siècle, même la tâche de rassembler toutes les informations nécessaires à la direction efficace d'une société par actions dépasse de loin les capacités d'un seul individu, voire d'un groupe de dirigeants. Ceux-ci sont en fait au sommet de ce que Galbraith nomma dans les années 1960 une énorme « technostructure », soit une bureaucratie de cadres et de techniciens qui accomplissent les tâches et produisent les informations nécessaires à

1. Paul J. Carruth, « Accounting for Stock Options : A Historical Perspective », *Journal of Business and Economics Research*, vol. 5, n° 1, 2011, p. 10 : « *align their interests with that of the shareholders* » ; « *by turning managers into stockholders* » ; « *an interest in the financial success of the company* » ; « *a motivation to concentrate their efforts on improving company earnings and stock prices* ».

l'organisation efficace des activités de l'entreprise et à la réalisation de ses objectifs[1]. Ce n'est pas seulement la production matérielle, mais aussi la direction, l'élaboration de stratégies, la conception technique, bref, toutes les fonctions économiques qui deviennent un produit social et non pas individuel.

C'est à ce niveau que s'effectuent de nouvelles distinctions au sein de la classe des salariés entre, ce qu'on appelle aux États-Unis, les cols bleus et les cols blancs (*blue-collar workers* et *white-collar workers*). Dans le langage courant, les cols bleus, qui réalisent le travail de production, appartiennent à la « classe travailleuse » (*working class*), tandis que les cols blancs, qui travaillent généralement dans des bureaux, sont affiliés à la « classe moyenne » (*middle class*). Les deux se situent en dessous de la classe dominante, qui comprend la classe des capitalistes actifs et financiers. Ensemble, les trois classes assurent séparément les trois fonctions nécessaires à la réalisation d'un projet quelconque : la définition des fins, la recherche des moyens et la réalisation du projet. Sartre résume les rapports pratiques entre ces trois classes sociales de la manière suivante :

> Dans les sociétés modernes, la division du travail permet de donner à différents groupes les diverses tâches qui, mises ensemble, constituent la *praxis*. […] Les fins sont définies par la classe dominante et réalisées par les classes travailleuses, mais l'étude des moyens est réservée à un ensemble de techniciens qui appartiennent à ce que Colin Clark nomme le secteur tertiaire et qui sont des savants, des ingénieurs, des médecins, des homme de loi, des juristes, des professeurs, etc[2].

Voilà en effet un nouveau lien entre la tertiarisation de l'économie américaine que nous avons analysée au chapitre précédent et l'essor des grandes entreprises : dans la mesure où celles-ci tendent à faire disparaître la classe moyenne des entrepreneurs indépendants, la nouvelle classe moyenne montante se composait majoritairement de salariés cols blancs. Comme le dit Olivier Zunz dans son étude sur le sujet : « Le développement des bureaucraties des grandes firmes entraîna parallèlement celui de salariés ni riches ni pauvres, ni puissants ni désarmés, les cadres moyens[3]. » Simplement, à la différence des petits entrepreneurs indépendants, dont le niveau des revenus était similaire, la salarisation des classes moyennes se traduisirent par une perte d'autonomie[4] : ce n'était plus eux qui définissaient les fins de leur activités, mais les

1. J. K. Galbraith, *Le Nouvel État industriel*, *op. cit.*, p. 100-112 et 119.
2. J.-P. Sartre, « Plaidoyer pour les intellectuels », *op. cit.*, p. 380-381.
3. Olivier Zunz, *L'Amérique en col blanc*, *op. cit.*, p. 61.
4. Voir *ibid.*, p. 23 sq.

dirigeants des entreprises dans lesquelles ils étaient employés[1].

Ces remarques font apparaître l'ambiguïté du statut social des classes moyennes salariées. D'une part, en tant que salariés, les cols blancs font techniquement partie de la classe majoritaire de la population qui vit de la vente de sa force de travail à un employeur ; ils ont donc cette situation économique en commun avec les cols bleus des classes travailleuses. D'autre part, leur rôle de salarié est de nature différente de celui des cols bleus : en tant que cadres moyens ou spécialistes au sein de la « technostructure », leur rôle n'est pas de produire les marchandises, mais plutôt de les concevoir, de les vendre, d'en faire la publicité, d'organiser la chaîne de production, d'apporter des connaissances techniques, de faires des études de marché, de faire de la comptabilité, bref, de fournir tous les moyens pratiques, techniques et organisationnels par lesquels l'entreprise parvient à ses fins lucratifs. Leur travail est, dans ce sens, l'extension à certains égards du rôle des administrateurs, qui doivent choisir les meilleurs moyens pour l'entreprise d'être rentable — à cette différence près que ce sont les dirigeants qui donnent les ordres et les cadres moyens qui obéissent et réalisent le travail. Même là les rapports entre les deux ne sont pas sans équivoque : on peut penser à ce personnage des *Séquestrés d'Altona* qui, en tant que dirigeant d'une grande entreprise, admet qu'au fond cela fait longtemps qu'il ne décide plus rien, il paie des gens pour qu'ils lui fassent connaître les ordres qu'il doit donner[2]. C'est que les dirigeants ne sont que des gestionnaires, ce ne sont pas des spécialistes de tout ; les ordres qu'ils donnent relèvent d'une part de leur volonté — car plusieurs stratégies sont possibles —, d'autre part des simples nécessités techniques des activités de l'entreprise. Quoi qu'il en soit, le statut intermédiaire et ambigu des classes moyennes fait qu'elles peuvent aussi bien identifier leur intérêt de classe à celui des capitalistes qu'à celui des travailleurs.

Il y a en effet deux pôles de réaction contre l'aliénation que subissent les classes moyennes salariées, avec bien sûr tout un éventail de réactions intermédiaires : soit l'on peut contester radicalement la finalité d'un travail imposé d'en haut, auquel cas on aurait tendance à chercher des alliances avec la classe travailleuse contre le pouvoir du patronat ; soit l'on peut s'accommoder de son sort, grâce notamment au sa-

1. « [Le technicien du savoir pratique] n'a, en général, aucun contact avec les travailleurs et pourtant […] il est complice de leur exploitation par le patronat puisque, en tout état de cause, il vit sur la plus-value. En ce sens, son être social et son destin lui viennent de dehors : il est l'homme des moyens, l'homme-moyen, l'homme des classes moyennes ; les fins générales auxquelles se rapportent ses activités ne sont pas *ses* fins. » (J.-P. Sartre, « Plaidoyer pour les intellectuels », *op. cit.*, p. 390.)

2. J.-P. Sartre, *Les séquestrés d'Altona,* Paris, Gallimard, 1960, 29-31.

laire et au statut social supérieurs des cols blancs par rapport aux cols bleus, quitte à demander davantage d'autonomie relative dans son travail sans aller jusqu'à contester sa finalité. Nous verrons plus loin que les deux types de réactions étaient présents dans les années 1960 et 1970, mais notre analyse des classes sociales débouche ici sur la question de la répartition des revenus et de la richesse. À plusieurs reprises, jusqu'à présent, nous avons évoqué les inégalités concrètes entre les propriétaires et gestionnaires du capital, d'une part, et la masse salariale, d'autre part. C'est le moment d'analyser ces inégalités davantage dans le détail, car elles mettent en perspective les alliances politiques et économiques qui pouvaient se former selon les intérêts économiques. Ces données nous permettront ainsi de mieux cerner la base de soutien de classe des politiques de Reagan. À quel point les revenus du capital étaient-ils concentrés entre les mains d'une minorité puissante de la population, quels écarts existaient entre les revenus du reste de la population et quelles étaient les tendances au cours des décennies avant l'élection de Reagan ?

II. — LA RÉDUCTION RELATIVE DES INÉGALITÉS DE REVENU ET DE RICHESSE

Les trois décennies d'après-guerre sont souvent présentées, non sans nostalgie, comme un âge d'or pour les salariés. L'expression « *Great Compression* » est couramment utilisée par les économistes qui se sont penchés sur la question pour qualifier cette période où l'on a effectivement assisté à une progression régulière des salaires, au développement des classes moyennes et à une réduction relative des inégalités de revenus et de richesses[1]. Cependant, il faut insister sur le mot « relative » car, comme nous allons le voir, les inégalités demeuraient néanmoins considérables.

Contrairement au chapitre précédent, où nous avons présenté la répartition du revenu global, ici nous allons présenter les données désagrégées concernant les ménages plus ou moins fortunés de la société américaine. Avant de commencer, un mot

1. Voir Claudia Goldin et Robert A. Margo, « The Great Compression : The Wage Structure in the United States at Mid-Century », *Quarterly Journal of Economics*, vol. 107, n° 1, février 1992 ; Thomas Piketty et Emmanuel Saez, « Income Inequality in the United States, 1913-1998 », *Quarterly Journal of Economics*, vol. 118, n° 1, février 2003, p. 1-39 (Tables and Figures updated to 2014 in Excel format, juin 2015, http://eml.berkeley.edu/~saez/ [consulté le 25 sept. 2015]) ; P. Krugman, *The Conscience of a Liberal*, ch. 3 : « The Great Compression », *op. cit.*, p. 37-56.

sur la différence entre revenu (*income*) et richesse (*wealth*), et sur les principales sources dont nous disposons pour analyser la répartition des deux.

Le revenu se compose de l'ensemble des sommes perçues au cours d'une année, quelle que soit leur source ; il s'agit donc d'un flux de valeur. La richesse, en revanche, se compose de l'ensemble des titres et des biens possédés et accumulés au cours d'une période plus ou moins longue ; il s'agit donc d'une réserve de valeur. Le rapport entre les deux est que le revenu devient richesse lorsqu'il est investi au lieu d'être consommé, et la richesse, à son tour, devient une source de revenu lorsqu'il s'agit d'un investissement lucratif. La possession d'actifs financiers, par exemple, confère à leur propriétaire une source de revenu appelée dividendes ou intérêts selon le type d'actif dont il s'agit.

Nous pouvons analyser les tendances historiques de la répartition du revenu et de la richesse aux États-Unis grâce à trois sources principales : le *Current Population Survey* (CPS) réalisé par le *US Census Bureau* et le *Bureau of Labor Statistics* ; les *Statistics of Income* (SOI) produites par l'*Internal Revenue Service* (IRS) ; et le *Survey of Consumer Finances* (SCF) réalisé par la Réserve fédérale. L'avantage du CPS est qu'il fournit des données pour chaque quintile de la population et des données précises sur la pauvreté ; en revanche, les séries de données ne commencent qu'en 1947 ou en 1967, elles ne concernent que le revenu et non la richesse et peu d'informations sont disponibles sur les populations aisées. Le SOI et le SCF, par contraste, fournissent des données qui remontent souvent jusqu'en 1913[1], elles sont précises pour les populations aisées et elles incluent aussi bien le revenu que la richesse ; en revanche, elles ne livrent pas d'estimations sur la répartition du revenu et de la richesse au sein des 90 centiles inférieurs. C'est donc en combinant les trois sources que nous pouvons avoir une idée du tableau complet. Les économistes Thomas Piketty et Emmanuel Saez ont utilisé les SOI et le SCF pour réaliser de nombreuses séries de données sur la répartition des revenus du décile supérieur[2] ; Emmanuel Saez et Gabriel Zucman ont fait de même pour la répartition des richesses[3]. Étant donné que les trois sources emploient des méthodologies et des définitions dif-

1. Ce fut l'année du vote du *Revenu Act* qui créa un impôt fédéral progressif sur le revenu.

2. T. Piketty et E. Saez, « Income Inequality in the United States, 1913-1998 », *op. cit.* Données mises à jour jusqu'en 2014 disponibles en format Excel à http://eml.berkeley.edu/~saez/#income.

3. Emmanuel Saez et Gabriel Zucman, « Wealth Inequality in the United States since 1913 : Evidence from Capitalized Income Tax Data », NBER Working Paper 20625, National Bureau of Economic Research, Cambridge (Mass.), 2014, http://www.nber.org/papers/w20625 (consulté le 8 juillet 2015). Données en format Excel disponibles à http://eml.berkeley.edu/~saez/#income.

férentes et qu'elles s'appuient sur des échantillons représentatifs, de légers écarts entre les séries d'estimations sont à attendre. Néanmoins, les données sont plutôt convergentes dans la mesure où elles témoignent des mêmes tendances.

1. La répartition des revenus (1917-1980)

La figure 3.2 présente l'évolution de la part du décile supérieur (les 10 % des ménages les plus fortunés) et des neuf déciles inférieurs (C0-90) dans le revenu des ménages. Le décile supérieur est décomposé entre les centiles 90-99 et le centile supérieur (C99-100). En 1917, le décile supérieur (rouge + vert) toucha 40 % du revenu des ménages, et le centile supérieur à lui seul, 18 % ; la répartition des revenus était donc très inégalitaire. Les inégalités se creusèrent pendant les « années folles » (1920-1929) jusqu'à ce que la part du centile supérieur atteigne près d'un quart des revenus en 1928, avant que le crash boursier de 1929 et la Grande Dépression ne fassent baisser la part des hauts revenus. Si le centile supérieur avait récolté d'abord le plus de gains et subi ensuite le plus de pertes, la part du décile supérieur chuta dans son ensemble pendant la Seconde Guerre mondiale, passant de 45 % à 31 % des revenus, avant de se stabiliser autour de 34 % en moyenne pendant toute la période d'après-guerre. La part du centile supérieur, en revanche, continua de reculer pro

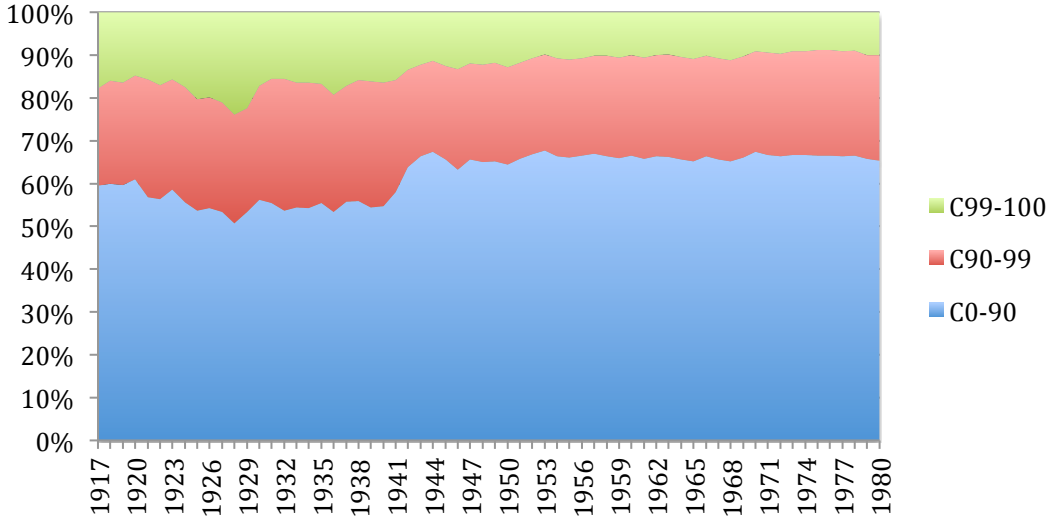


Figure 3.2 : Répartition des revenus (y compris les plus-values) des centiles 0-90, 90-99 et 99-100, 1917-1980

Source : Figure établie par l'auteur à partir de : T. Piketty et E. Saez, « Table A3 : Top fractiles income shares (including capital gains) in the United States », in « Income Inequality in the United States, 1913-1998 », *op. cit.*

gressivement jusqu'à atteindre son niveau plancher, à moins de 9 %, en 1976. Ainsi, par rapport à l'entre-deux-guerres, la répartition du revenu depuis la Seconde Guerre mondiale était, certes, un peu plus égalitaire, mais elle n'était pas non plus radicalement différente de 1918. La différence principale tient à la baisse de la part du centile supérieur ; s'il y avait bien une classe qui pouvait éprouver un sentiment de déclin depuis plusieurs décennies, c'était donc la classe des plus hauts revenus. Pour le reste, la répartition des revenus depuis 1945 se caractérise avant tout par sa stabilité.

Cette stabilité relative est confirmée par les statistiques du *US Census Bureau,* qui fournit des estimations sur les parts de chaque quintile dans le revenu des familles depuis la fin de la Seconde Guerre mondiale (voir Figure 2.3). Ces données nous fournissent une image plus complète des inégalités de revenu qui persistèrent malgré la chute de la part des hauts revenus depuis 1945. Les deux quintiles supérieurs percevaient deux tiers des revenus, malgré un léger recul du quintile supérieur. Les deux quintiles inférieurs, en revanche, ne percevaient que 17 % des revenus, et le quintile inférieur à peine 5 %. Néanmoins, une répartition relativement stable, quoique toujours inégalitaire, signifiait aussi que les gains de revenu générés par la croissance économique de l'époque profitaient de manière plus ou moins égale à chaque quintile de la de la population (voir Figure 3.4). C'est ce qui inspira au président John F. Kennedy sa fameuse métaphore en 1963 : « [D]epuis 1945, […] nous avons assisté à la montée progressive d'une marée de prospérité aux quatre coins du pays. […] Une marée montante soulève tous les bateaux[1]. » Plus tard cette même image serait instrumentalisée par les défenseurs des baisses d'impôts sur les très hauts revenus, en y ajoutant une autre image aquatique : la théorie du ruissellement[2]. Nous verrons plus loin si tous les bateaux furent effectivement soulevés par la croissance économique à partir des années 1980 ; toujours est-il que dans les années 1960, c'était encore le cas. Les salaires des travailleurs manuels avaient alors progressé régulièrement depuis la fin de la guerre, et le taux de pauvreté relative avait été divisé par deux [3] (voir Figures 3.5 et 3.6), ce qui explique les gains légèrement plus

1. John F. Kennedy, « Remarks in Heber Springs, Arkansas, at the Dedication of Greers Ferry Dam – October 3, 1963 », *APP*, http://www.presidency.ucsb.edu/ws/index.php?pid=9455 (consulté le 27 juillet 2015) : « *[F]rom 1945 to now, almost 20 years, we have had a gradually rising tide of prosperity throughout our entire country. […] A rising tide lifts all boats.* »

2. Voir Ted E. Nugent, « A Rising Tide… In More Ways than One », *National Review* [en ligne], 28 juillet 2006, http://www.nationalreview.com/article/218332/rising-tide-more-ways-one-thomas-e-nugent (consulté le 27 juillet 2015).

3. Le taux de pauvreté correspond au pourcentage de la population qui vit en-dessous du « seuil de pauvreté » (« *poverty line* »). Depuis 1963, ce seuil est calculé en multipliant par trois le prix d'un

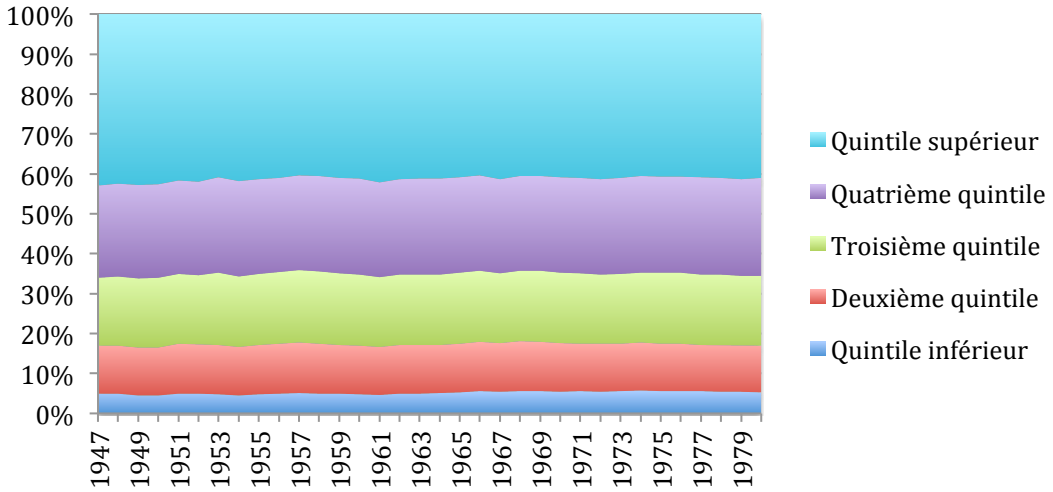


Figure 3.3 : Répartition du revenu des familles, par quintile, 1947-1979
Source : Figure établie par l'auteur à partir de : US Census Bureau, « Table F-2. Share of Aggregate Income Received by Each Fifth and Top 5 Percent of Families, All Races : 1947-2013 », Historical Income Tables : Income Inequality, https://www.census.gov/hhes/www/income/data/historical/inequality/ (consulté le 25 sept. 2015).

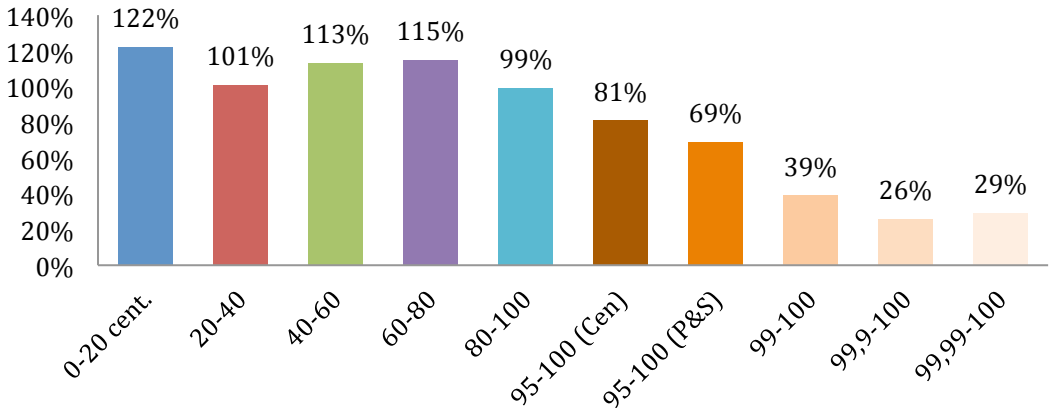


Figure 3.4 : Gains de revenus pendant la période d'après-guerre, 1947-1979
Source : Figure établie par l'auteur à partir de : Colin Gordon, *Growing Apart : A Political History of American Inequality*, publié en ligne par inequality.org, 2014, http://scalar.usc.edu/works/growing-apart-a-political-history-of-american-inequality/index (consulté le 9 juillet 2015). Gordon utilise à la fois les données du CPS et les données de Piketty et Saez.

importants du quintile inférieur. On voit néanmoins que la marrée cessa de monter à partir de la stagflation des années 1970. Le taux de pauvreté arrêta de diminuer (voir Figure 3.6) ; les salaires horaires moyens atteignirent un sommet en 1973, avant de chuter jusqu'en 1975, puis encore entre 1978 et 1980, soit pendant les deux pics d'inflation (voir Figure 3.5) ; cette dernière eut des négatifs sur le salaire réel

« régime alimentaire minimum » (« *minimum food diet* »), ajusté pour l'inflation. (Voir U.S. Census Bureau, « Measuring America : How the Census Measures Poverty », janvier 2014, http://www.census.gov/library/infographics/poverty_measure-how.html (consulté le 28 août 2015).

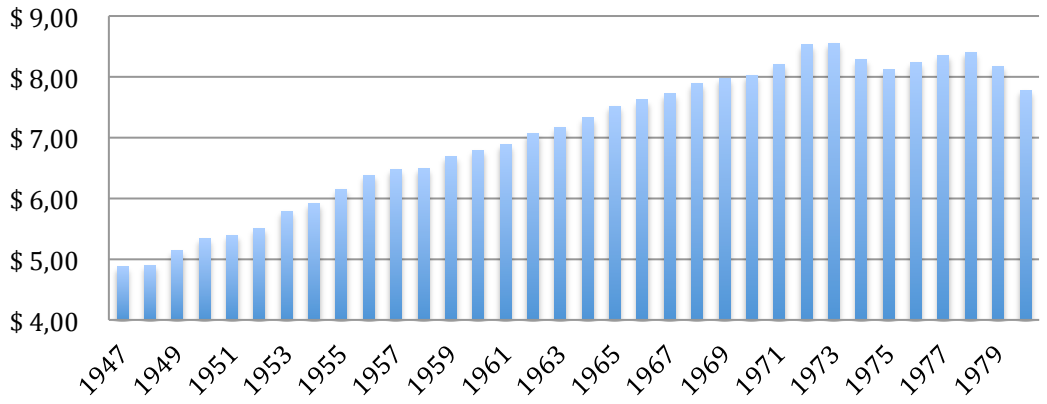


Figure 3.5 : Salaire horaire moyen réel des travailleurs de production, dollars constants de 1982, 1948-1980
Source : Figure établie par l'auteur à partir de : « Table B-44 – Average weekly hours and hourly and weekly earnings in private nonagricultural industries, 1947-1990 », in *Economic Report of the President, 1991*, Washington (D.C.), Government Printing Office, 1991, p. 336.

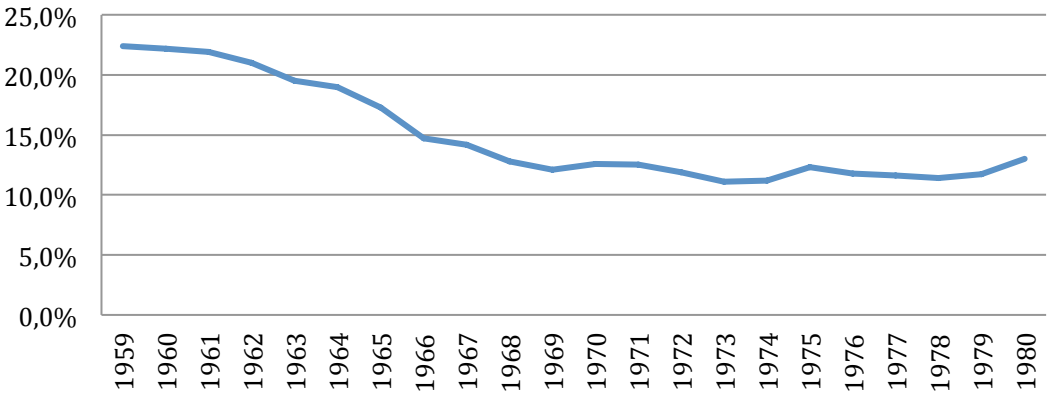


Figure 3.6 : Taux de pauvreté, 1959-1980
Source : Figure établie par l'auteur à partir de : US Census Bureau, « Table 2. Poverty Status, by Family Relationship, Race, and Hispanic Origin », Historical Poverty Tables, https://www.census.gov/hhes/www/poverty/data/historical/people.html (consulté le 25 sept. 2015)

de tous les consommateurs, si bien que les salariés dans leur ensemble subissaient un arrêt de la progression de leurs revenus et avaient tout intérêt à ce que l'inflation soit combattue.

Or, ces nouvelles conditions économiques entraînèrent du même coup de nouvelles conditions politiques. Tant qu'il n'y avait que la minorité fortunée qui voyait la progression de ses revenus décliner, les conditions d'une coalition électorale majoritaire qui soit favorable à des politiques propices aux hauts revenus n'étaient pas réunies. Mais à partir du moment où l'ensemble de la population voyait ses revenus stagner ou décliner, en revanche, une telle coalition devenait de plus en plus possible, à condition de trouver un discours capable de présenter une politique favorable aux

hauts revenus comme une politique qui profiterait à tous[1].

Mais comment expliquer la baisse de la part des très hauts revenus depuis la Seconde Guerre mondiale ? Les raisons en sont complexes, mais il semble que la politique fiscale ait joué un rôle essentiel. En effet, depuis 1913, la part du centile supérieur dans le revenu des ménages varia en raison inverse du taux maximal de l'impôt sur le revenu et de l'impôt sur les sociétés (voir Figure 3.7). La part du centile supérieur avait augmenté rapidement avec la baisse des impôts dans les années 1920, avant de rechuter avec le crash de 1929 et la hausse des impôts mise en œuvre en 1932. Sa part chuta surtout avec les hausses supplémentaires du taux maximal de l'impôt sur les revenus, qui atteignit 94 % en 1944, d'une part, et avec la hausse très important de l'impôt sur les sociétés au moment de l'entrée en guerre, d'autre part. Comme ces taux restèrent plus ou moins les mêmes pendant vingt ans, la part des revenus du centile supérieur ne revint jamais à son niveau d'entre-deux-guerres.

L'argument selon lequel la fiscalité a un impact sur les incitations des acteurs économiques à « travailler plus pour gagner plus[2] » est juste à certains égards, à

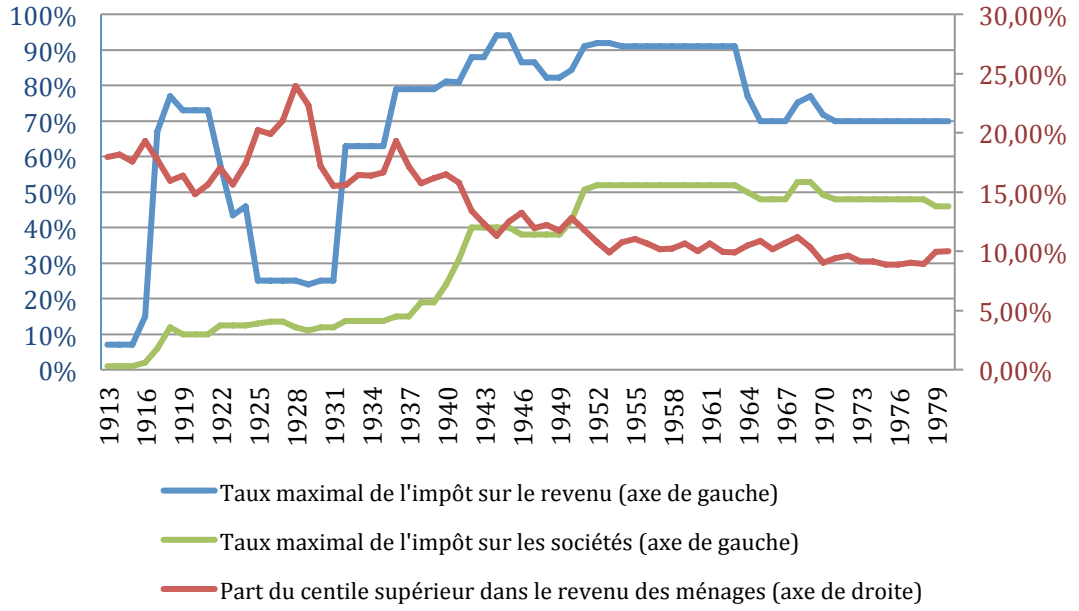


Figure 3.7 : Rapport entre les taux maximaux d'impôts et la part du centile supérieur dans le revenu des ménages, 1913-1980
Source : Figure établie par l'auteur à partir de : Tax Foundation, « U.S. Federal Income Tax Rates History, 1862-2013, *op. cit.* ; et Piketty et Saez, « Table A3 : Top fractiles income shares (including capital gains) in the United States », *op. cit.*

1. Ce sont l'économie de l'offre et la théorie du ruissellement qui relevèrent le défit. Nous y reviendrons au chapitre V.
2. Ce fut le slogan de la campagne présidentielle de Nicolas Sarkozy en France en 2007, mais nous avons vu plus haut l'emploi du même argument par Reagan (voir chapitre I).

condition de se rappeler que les hauts revenus que perçoivent les patrons d'entreprise sont fixés par les patrons eux-mêmes, en collaboration avec le conseil d'administration s'il s'agit d'une société par actions ; par conséquent, une hausse des revenus des dirigeants n'est nullement le résultat d'un travail supplémentaire, mais d'une décision de modifier le partage des bénéfices en faveur de la part des profits qui revient aux capitalistes actifs. Dans ce cadre, à quoi bon fixer leur rémunération au-delà d'un certain seuil quand plus de 90 % de ces revenus supplémentaires vont être soumis à l'impôt ? Un taux maximal très élevé d'impôt sur le revenu ne conduit pas les dirigeants à travailler moins d'heures : il tend plutôt à plafonner leurs revenus. C'est ce que Franklin D. Roosevelt avait très bien compris : estimant, en effet, que « les inégalités entre les revenus modestes et les revenus très élevés [devaient] être réduites » et que les revenus et profits « excessifs » devaient servir au financement de la guerre, Roosevelt avait même demandé au Congrès en 1942 et 1943 de voter un taux maximal d'imposition de 100 % afin d'instaurer, de fait, un salaire maximum[1]. Le taux de 94 % finalement adopté fut un taux de compromis. Suite à la baisse des impôts sur les hauts revenus en 1964 — une baisse votée par un Congrès à majorité démocrate et soutenue par les administrations Kennedy et Johnson, soit dit en passant —, on pouvait s'attendre à ce que la part du centile supérieur reparte à la hausse. C'est ce qu'elle fit effectivement jusqu'en 1968, mais avec l'arrivée de la stagflation et la baisse du taux de profit, cette part baissa à nouveau à partir de cette date, malgré des taux d'imposition moins élevés. Cela signifie que les impôts n'étaient pas le seul facteur de la baisse de la part des hauts revenus depuis plusieurs décennies.

L'autre facteur tient à la composition des hauts revenus. Dans la section précédente, nous avons évoqué l'existence d'une classe minoritaire de propriétaires et de gestionnaires du capital. L'existence de cette classe devient palpable lorsque nous regardons la répartition des revenus du capital (revenus d'entreprise, dividendes, intérêts, rentes et plus-values) : entre 85 % et 90 % des ces revenus revenaient au décile supérieur, et 40 % au seul centile supérieur (voir Figure 3.8). À ne regarder que les dividendes, le décile supérieur en touchait la quasi-totalité, et le centile supérieur autour de 70 %. Le capital en général, et tout particulièrement le capital des sociétés par actions, était donc extrêmement concentré entre les mains d'une petite

1. F. D. Roosevelt, « Message to Congress on an Economic Stabilization Program – April 27, 1942 », *APP*, http://www.presidency.ucsb.edu/ws/index.php?pid=16251&st=&st1= (consulté le 28 juillet 2015) ; *idem*., « Letter to the House Ways and Means Committee on Salary Limitation – February 15, 1943 », *APP,* http://www.presidency.ucsb.edu/ws/?pid=16363 (consulté le 28 juillet 2015).

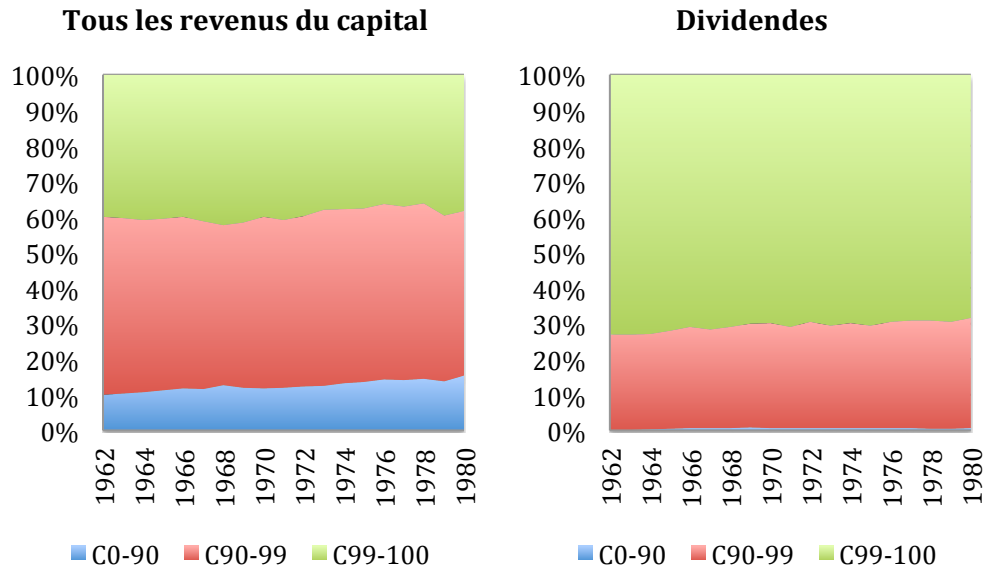


Figure 3.8 : Parts du décile supérieur et du centile supérieur dans la répartition des revenus du capital et des dividendes, 1962-1980
Source : Figure établie par l'auteur à partir de : Saez et Zucman, « Table B21 – Top taxable capital income shares, capital gains included in shares & rankings, 1962-2012 » et « Table B23 – Distribution of dividends by size of dividends, 1927-2012 », in « Wealth Inequality in the United States since 1913 », *op. cit.*, données en format Excel disponibles à http://eml.berkeley.edu/~saez/#income. (consulté le 25 sept. 2015).

minorité fortunée. Or, c'est précisément la part des revenus du capital qui diminuait depuis 1945, comme nous l'avons vu au chapitre précédent. En plus de la hausse des taux maximaux de l'impôt sur le revenu et de l'impôt sur les sociétés — l'impact de celui-ci sur les dividendes ne concernant que le décile supérieur du coup —, c'est aussi la baisse de la part des revenus du capital au profit des salaires qui explique la diminution constante de la part du décile supérieur dans le revenu des ménages.

Or, c'est précisément au niveau de la répartition des salaires que nous devons être très vigilants. Nous avons observé que les revenus n'établissent pas de distinction entre les revenus des simples salariés et les revenus des patrons à partir du moment où ceux-ci changent de statut pour diriger des sociétés par actions au lieu d'être à la tête d'entreprises qui leur appartiennent (*privately-held company*). Dans ce dernier cas, leur revenu s'appelle un revenu entrepreneurial (*entrepreneurial income*) ; dans le premier cas il s'appelle désormais un « salaire » ; mais ce changement de nom ne modifie en rien le fait qu'il s'agit dans les deux cas de la part des profits qui revient au capitaliste actif. Si les sociétés par actions remplaçaient progressivement les sociétés non cotées, on devrait donc s'attendre à ce que les revenus du décile supérieur se composent de plus en plus de « salaires » et à ce que la part du décile supérieur dans la répartition des salaires augmente.

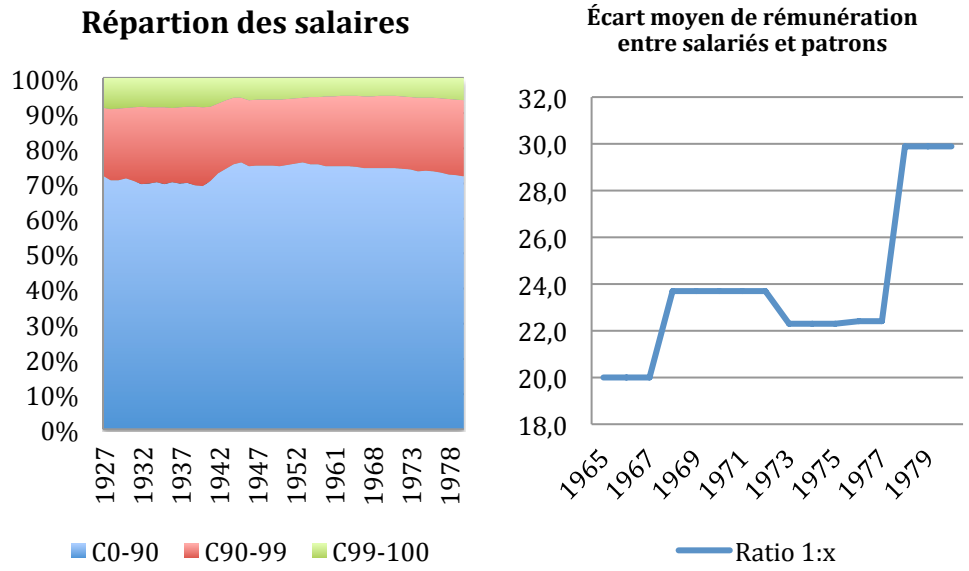


Figure 3.9 : Part du décile supérieur et du centile supérieur dans la répartition des salaires (1927-1980) ; écart moyen de rémunération entre salariés et patrons (1965-1980)
Source : Figure établie par l'auteur à partir de : Picketty et Saez, « Table B2 – Top Wage Income Shares, 1927-Present », in « Income Inequality in the United States, 1913-1998 », *op. cit.* ; et Alyssa Davis et Lawrence Mishel, « CEO-to-worker compensation ratio, 1965-2013 », *CEO Pay Continues to Rise as Typical Workers Are Paid Less*, Economic Policy Institute, 12 juin 2014, http://www.epi.org/publication/ceo-pay-continues-to-rise/ (consulté le 25 sept. 2015).

Or, c'est exactement ce que nous observons. Après une baisse pendant la guerre, la part des salaires du décile supérieur augmenta progressivement à partir de 1945 (voir Figure 3.9). Cette augmentation étant de l'ordre de 3 % sur trois décennies, elle n'était pas suffisante pour compenser la baisse des revenus du capital du décile supérieur. Néanmoins, le ratio de l'écart moyen entre la rémunération des salariés et des patrons[1] commença à se creuser après 1965, c'est-à-dire après la baisse du taux maximal de l'impôt sur le revenu, et ce malgré la stagflation (voir Figure 3.9). Il s'agit d'une augmentation des revenus qui relèvent de la fonction de capitaliste actif, peut-être pour compenser la baisse des dividendes observée à la même époque. En 1979, les cent patrons les mieux payés gagnèrent en moyenne 4,5 millions de $ chacun (en dollars constants de 2005), tandis que le salaire moyen de la population totale fut près de 43 700 $.

Parallèlement, on peut observer que les hauts revenus se composaient effectivement de plus en plus de « salaires », principalement des salaires de cadres dirigeants, étant donné que seuls ces derniers, mais aussi les dirigeants de certaines institutions

1. Il s'agit de la différence entre le revenu moyen des travailleurs manuels et le revenu moyen des patrons. Un ratio de 1:20 en 1965, par exemple, signifie que les patrons percevaient en moyenne un revenu vingt fois plus élevé que celui des travailleurs manuels.

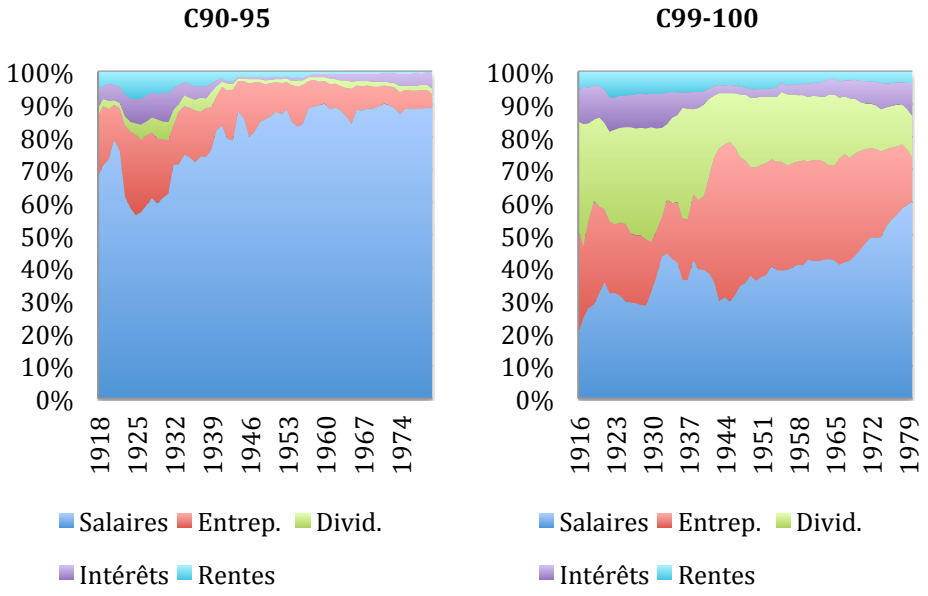


Figure 3.10 : Composition des revenus des centiles 90-95 et du centile supérieur, 1916-1980
Source : Figure établie par l'auteur à partir de : Piketty et Saez, « Table A7 – Income composition by source of income and by fractiles of total income in the United States (wage income, entrepreneurial income, dividends, interest and rents are expressed in % of total income (excluding capital gains) of each fractile) », in in « Income Inequality in the United States, 1913-1998 », *op. cit.*

publiques, touchaient des salaires aussi élevés (mis à part les comédiens, les artistes ou les sportifs célèbres). Ce basculement eut lieu d'abord pour la tranche inférieure des 10 % des Américains les plus fortunés, et ensuite pour le centile supérieur, surtout à partir de 1965 (voir Figure 3.10). Nous voyons d'ailleurs que, même si les personnes au sommet du décile supérieur devaient relativement plus de leurs revenus à leur fonction de capitalistes financiers (dividendes, intérêts, rentes), mêmes ces personnes-là devaient la majorité de leurs revenus à leur fonction de capitaliste actif (salaires et revenus entrepreneuriaux). En clair, si le décile supérieur et surtout le centile supérieur voulaient lutter contre l'impact de la chute du taux de profit sur leurs revenus, ils allaient devoir la compenser, d'une part, en augmentant leurs « salaires » de cadres dirigeants et, d'autre part, en rendant les entreprises plus rentables ; les deux démarches allaient à l'encontre de la progression régulière des salaires de tous les salariés depuis la fin de la guerre. Les principaux obstacles étaient les impôts fédéraux et les syndicats. Il fallait donc que la classe capitaliste construise une coalition majoritaire composée d'une partie de la classe salariale qui se serait retournée contre l'État ou les syndicats.

Les conditions d'une telle alliance, comme nous l'avons vu, commençaient à se faire jour dans les années 1970, avec l'arrêt général de la progression des revenus.

Mais il y avait aussi de nouvelles conditions d'alliance avec les classes moyennes au niveau de la répartition des richesses. Si le décile supérieur touchait autant de revenus du capital, c'est qu'il possédait quasiment l'ensemble du capital qui engrangeait des revenus. Néanmoins, d'autres formes de richesse devenaient plus accessibles aux classes moyennes qui, en devenant propriétaires, pouvaient partager de plus en plus d'intérêts avec la classe capitaliste.

2. La répartition des richesses (1917-1980)

La répartition des richesses entre 1917 et 1980 était encore plus inégalitaire que la répartition des revenus. En 1980, tandis que le décile supérieur percevait un tiers des revenus, il possédait deux tiers des richesses, et le centile supérieur un quart (voir Figure 3.12). Néanmoins, tout comme les revenus, cette répartition était devenue relativement plus égalitaire par rapport au début du siècle, et surtout par rapport aux « années folles », quand la part du décile supérieur avait atteint 85 % en 1929, et la part du centile supérieur plus que 50 %.

Si les écarts de richesse étaient plus importants que ceux des revenus, cela tient aux conditions d'accumulation de la richesse. Comme nous l'avons vu, le revenu est un flux de valeur, tandis que la richesse est une réserve de valeur. Tant qu'on consacre la totalité ou presque de ses revenus à la consommation, il n'y a pas d'accumulation de richesse. Par conséquent, plus on dispose de revenus élevés, plus

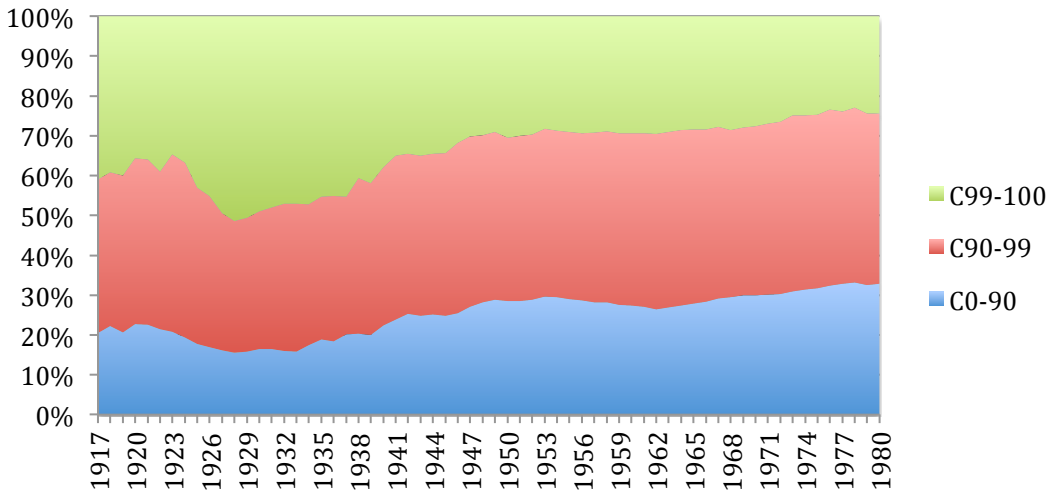


Figure 3.11 : Répartition de la richesse nationale, 1917-1980
Source : Figure établie par l'auteur à partir de : Saez et Zucman, « Table B1 – Top wealth shares, % of total net household wealth », in « Wealth Inequality in the United States since 1913 », *op. cit.*,

on peut épargner et transformer en richesse l'excédent de revenus qui dépasse les besoins de consommation — d'où la part très importante du décile supérieur et surtout du centile supérieur dans la répartition des richesses. De même, plus on descend sur l'échelle des revenus, plus on est obligé de consacrer la quasi-totalité de ses revenus à la consommation pour subvenir à ses besoins, ce qui laisse peu de place à l'épargne ou aux investissements. On peut donc supposer que le tiers de la richesse qui appartenaient aux neuf déciles inférieurs de la population était lui-même concentré dans les couches supérieures de la classe moyenne.

En outre, s'agissant d'une réserve de valeur, l'accumulation de richesses tend à être un cercle vertueux pour au moins deux raisons : d'une part, les richesses peuvent s'accumuler au cours d'une vie, être transmises d'une génération à l'autre et constituer ainsi un patrimoine familial ; d'autre part, comme nous l'avons fait remarquer, plusieurs formes de richesse deviennent à leur tour source de revenus, et ces derniers permettent d'accumuler toujours plus de richesses. C'est notamment le cas des actifs d'entreprise, des actions et des avoirs à revenu fixe (livrets d'épargne, titres d'État, bons du Trésor, etc.). Les fonds de pension, alimentés par les cotisations patronales et salariales, peuvent être considérés comme une source de revenus différés. Enfin, un bien immobilier peut avoir plusieurs fonctions pour son propriétaire : il peut lui procurer un flux de revenus locatifs, il peut lui servir de lieu d'habitation ou d'exercice de son activité professionnelle et, dans les deux cas, il peut lui procurer

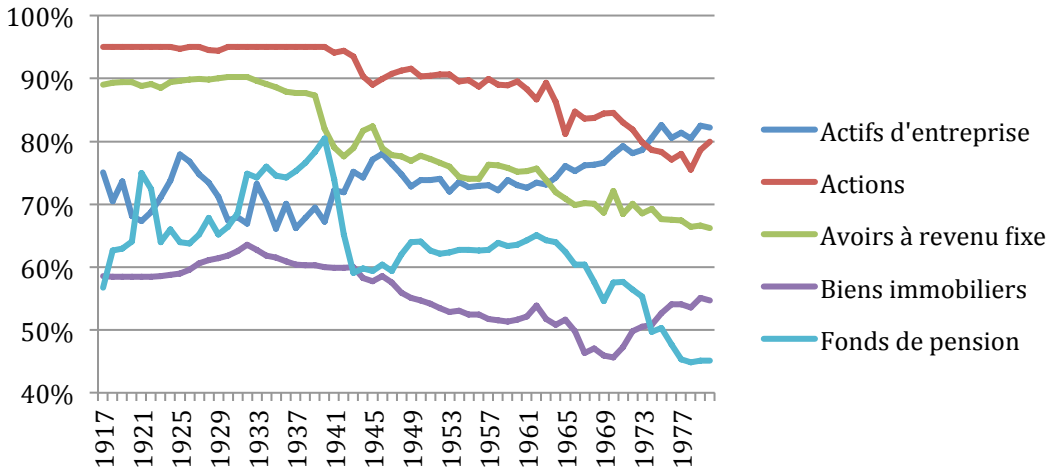


Figure 3.12 : Part du décile supérieur dans la richesse nationale par type de richesse, 1917-1980
Source : Figure établie par l'auteur à partir de : Saez et Zucman, « Table B7 – Distribution of equity wealth », « Table B8 – Distribution of net housing wealth », « Table B9 – Distribution of pension wealth », « Table B10 – Distribution of business assets », « Tabel B11 – Distribution of fixed income claims (gross of debts) », in « Wealth Inequality in the United States since 1913 », *op. cit.*,

une plus-value s'il est vendu à un prix plus élevé que le prix d'achat — ce qui est aussi le cas des actifs échangés sur les places boursières. La question qui nous intéresse est la suivante : si la répartition des richesses devenait relativement moins inégalitaire depuis les années 1930, quelles formes de richesse en particulier devenaient moins concentrées et donc plus accessibles aux classes moyennes ? En effet, plus les classes moyennes pouvaient devenir propriétaires de biens et d'actifs, plus elles étaient susceptibles d'identifier leur intérêt de classe à celui de la classe capitaliste et de soutenir des politiques favorables au capital.

La figure 3.12 présente l'évolution de la part du décile supérieur dans chaque type de richesse entre 1917 et 1980. Dans les grandes lignes, nous pouvons voir que tous les types de richesse devinrent moins concentrés au cours de cette période, à l'exception des actifs d'entreprise (*business assets*) ; il s'agit des moyens de production, le capital fixe, les stocks de marchandises, etc., qui appartenaient à des entreprises privées et non pas à des sociétés par actions. Les actifs financiers (actions et avoirs à revenu fixe), en revanche, commencèrent à devenir moins concentrés à partir de la fin des années 1930, tout en restant très concentrés ; et, même si les classes moyennes commençaient à posséder plus d'actifs financiers, l'essentiel de leur richesse se composait de biens immobiliers (*housing*) et de fonds de pension.

Les figures 3.13 et 3.14 comparent la répartition plus détaillée de chaque type de richesse en 1932 et 1980, c'est-à-dire les années d'élection respectives de Franklin D. Roosevelt et de Ronald Reagan. Ces données révèlent que l'égalisation relative de la répartition des richesses entre ces deux dates se fit surtout *à l'intérieur* du décile supérieur : alors qu'en 1932 le centile supérieur possédait plus que la moitié de chaque chaque type de richesse détenu par le décile supérieur (à l'exception des fonds de pension), en 1980 il en possédait moins de la moitié (à l'exception des actions). Par extrapolation, nous pouvons supposer que, de même que la diminution de la part du centile supérieur profita avant tout aux centiles situés juste en dessous, de même la diminution de la part du décile supérieur dans son entier ne profita pas de manière égale à l'ensemble des neuf déciles inférieurs, mais avant tout aux déciles situés juste en dessous du décile supérieur. Cette extrapolation est d'autant plus plausible que les revenus disponibles pour l'épargne ou pour l'investissement diminuent à mesure que l'on descend sur l'échelle des revenus.

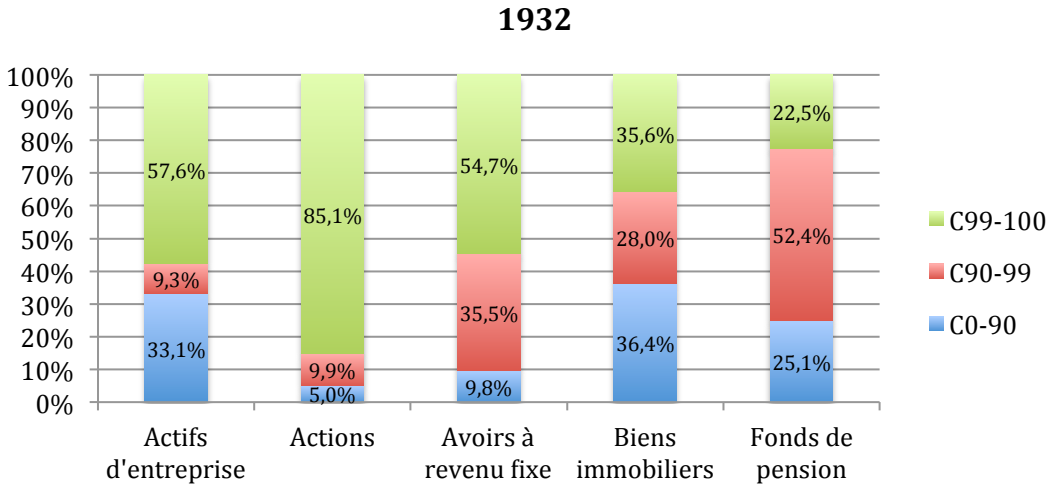


Figure 3.13 : Répartition de la richesse entre les centiles 0-90, 90-99 et 99-100, par type de richesse, 1932

Source : Figure établie par l'auteur à partir de : Saez et Zucman, « Table B7 – Distribution of equity wealth », « Table B8 – Distribution of net housing wealth », « Table B9 – Distribution of pension wealth », « Table B10 – Distribution of business assets », « Tabel B11 – Distribution of fixed income claims (gross of debts) », in « Wealth Inequality in the United States since 1913 », *op. cit.*,

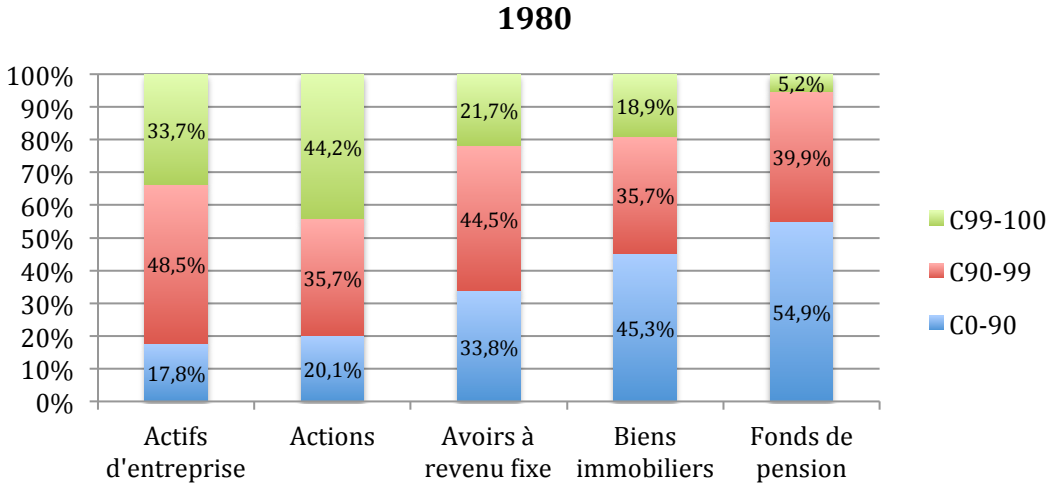


Figure 3.14 : Répartition de la richesse entre les centiles 0-90, 90-99 et 99-100, par type de richesse, 1980

Source : Figure établie par l'auteur à partir de : Saez et Zucman, « Table B7 – Distribution of equity wealth », « Table B8 – Distribution of net housing wealth », « Table B9 – Distribution of pension wealth », « Table B10 – Distribution of business assets », « Tabel B11 – Distribution of fixed income claims (gross of debts) », in « Wealth Inequality in the United States since 1913 », *op. cit.*,

La richesse des classes moyennes comprenait donc moins d'actifs d'entreprise, un peu plus d'actifs financiers, mais surtout plus de biens immobiliers et de fonds de pension. D'ailleurs, ces deux derniers types de richesse auraient été à peu près au même niveau si la concentration de la propriété des biens immobiliers n'était pas repartie à la hausse dans les années 1970 (voir Figure 3.12). Analysons à présent pourquoi ces tendances sont significatives pour comprendre l'évolution des rapports de classe et le virage néolibéral au cours des années 1970.

III. — LA RICHESSE DES CLASSES MOYENNES ET L'ESSOR DE LA PROPRIÉTÉ IMMOBILIÈRE

1. Le petit actionnariat et les fonds de pension

La concentration accrue des actifs d'entreprise n'est qu'une autre expression de la concentration industrielle que nous avons déjà analysée. Il s'agit ici, non pas des actifs des sociétés par actions, mais des actifs des *privately-held companies*, les entrepreneurs indépendants du décile supérieur n'étaient pas loin de posséder la quasi-totalité de ces actifs. En 1980, seulement 17,8 % des actifs de ces entreprises privées appartenaient aux neuf déciles inférieurs de la population, deux fois moins qu'en 1932 (voir Figures 3.13 et 3.14). La propriété privée des moyens de production était donc devenue extrêmement concentrée, presque hors d'atteinte de la plus grande partie des classes moyennes.

Cependant, si les sociétés par actions remplaçaient progressivement les *privately-held companies* comme modèle dominant d'entreprise, cela signifie que la forme de propriété qui caractérise ces sociétés devenait aussi le mode dominant d'appropriation des moyens de production. Comme nous l'avons vu, le propre d'une société par actions est de transformer le capital privé en capital social appartenant aux actionnaires. Le développement d'un petit actionnariat peut donc entraîner la dispersion de la propriété du capital social, ce qui peut expliquer la baisse relative de la concentration des actions depuis la fin des années 1930. Cependant, on voit que, en 1980, la répartition des actifs des entreprises privées et celle des actions étaient très proches (voir Figure 3.14) : le décile supérieur possédait autour de 80 % du capital de toutes les entreprises, que ce soit sous forme de capital privé (*business assets*) ou de capital social (actions). Le capital des sociétés par actions était même plus concentré que le capital des *privately-held companies*, car le centile supérieur possédait « seulement » un tiers du capital ces dernières, mais presque la moitié des actions. Néanmoins, étant donné que le centile supérieur possédait 85 % des actions en 1932, cela signifie que les centiles 90-99 et les classes moyennes supérieures s'étaient approprié une part relativement plus importante du capital social.

La dispersion très relative de la propriété des actions, même si celles-ci restaient très concentrées entre les mains du décile supérieur — ce qui explique pourquoi le

décile supérieur touchait la quasi-totalité des dividendes à l'époque (voir Figure 3.8, p. ??) —, permet de souligner les ambiguïtés de classe qui peuvent surgir à partir du moment où quiconque a de l'épargne à placer peut devenir actionnaire et jouer ainsi le rôle de capitaliste financier. Que se passe-t-il, en effet, lorsque les salariés eux-mêmes deviennent actionnaires ? Deviennent-ils alors des capitalistes ?

Il est intriguant de noter que Marx considérait les sociétés par actions comme un point de passage obligé dans la transition du capitalisme au socialisme :

> [L'essor des] sociétés par actions […], développement suprême de la production capitaliste[,] est le point par où passe nécessairement la reconversion du capital en propriété des producteurs, non plus comme propriété privée des producteurs particuliers, mais en tant que propriété des producteurs associés, propriété directement sociale. Par ailleurs, c'est le point par où passe la transformation de toutes les fonctions du procès de reproduction encore rattachées à la propriété du capital en simples fonctions des producteurs associés, en fonctions sociales[1].

Autrement dit, le développement des sociétés par actions en régime capitaliste, c'est-à-dire la socialisation de la propriété des moyens de production par le capitalisme lui-même, est pour Marx la base à partir de laquelle la reconversion des entreprises capitalistes en entreprises socialistes devient matériellement possible. Ces entreprises socialistes seraient essentiellement des coopératives qui supprimeraient l'opposition entre, d'une part, les propriétaires des moyens de production (actionnaires) et leurs agents (directeurs) qui déterminent seuls les objectifs de l'entreprise, les salaires, les conditions du travail, etc. ; et, d'autre part, les salariés qui réalisent le travail au compte des propriétaires et qui reçoivent les ordres d'en haut. Dans les coopératives, les propriétaires et les travailleurs sont les mêmes personnes, les orientations politiques de l'entreprise sont déterminées collectivement et les membres de la direction élus par les travailleurs-propriétaires, si bien qu'il n'y a plus d'opposition de classe. Toutefois, tant que la propriété des actions, c'est-à-dire le capital social, reste concentrée entre les mains d'une minorité de capitalistes financiers, qui mettent leur capital-argent à la disposition des capitalistes actifs pour qu'ils l'emploient dans le but du profit, l'opposition de classes demeure. Avec seulement 10 % des Américains les plus riches qui possédaient 80 % des actions en 1980, il est clair que cette opposition existait encore aux États-Unis à l'époque et que la petite propriété des actions par la classe moyennes était loin de l'avoir supprimée.

---

1. K. Marx, *Le capital*, l. 3, t. II, *op. cit.*, p. 102-103.

En gardant à l'esprit ces considérations de Marx, il est presque amusant que Louis Kelso et Mortimer Adler, les auteurs du *Capitalist Manifesto* (1958), aient proposé la généralisation de l'actionnariat comme moyen de lutter *contre* le socialisme. Par « socialisme », ils entendaient grossièrement — à partir d'une interprétation simpliste du *Manifeste du parti communiste*, mais aussi en observant le régime soviétique, sans doute — « le transfert de toute la propriété privée des moyens de production à l'État[1] ». Un tel régime, selon eux, était « aux antipodes de l'*American Way of life*[2] » — l'assimilation du capitalisme à l'identité américaine étant un des piliers de l'idéologie dominante à l'époque, comme nous le verrons au chapitre suivant. Kelso et Adler admettaient, néanmoins — en se souvenant de la Grande Dépression —, que le capitalisme pouvait avoir des conséquences fâcheuses pour les travailleurs dans la mesure où ceux-ci n'avaient que leur force de travail à vendre pour vivre et que le chômage les exposait à des risques considérables. La solution, selon eux, n'était ni le « socialisme », ni l'économie mixte, ni l'État-providence, mais ce qu'ils appelaient le « capitalisme pur » (*pure capitalism*), soit la transformation de tous les Américains en capitalistes au moyen de plans d'actionnariat salarié (*employee stock ownership plans*, ou ESOP)[3]. En devenant actionnaires, les salariés ne dépendraient plus uniquement de leur force de travail pour vivre : ils seraient aussi propriétaires du capital et toucheraient des dividendes. Ces revenus supplémentaires les protégeraient contre les dangers du chômage et maintiendraient un haut niveau de demande dans l'économie. En tant qu'actionnaires, les travailleurs auraient aussi plus d'intérêt à rendre leur entreprise productive. Il est ironique que Kelso et Adler n'aient pas vu que le développement de l'actionnariat jusqu'à la suppression de l'opposition entre la propriété du capital et le travail reviendrait très précisément à *socialiser* les moyens de production, soit le projet même du socialisme. Postuler une opposition franche (et erronée) entre propriété privée (capitalisme) et propriété d'État (socialisme), en considérant les actions uniquement comme de la propriété privée, empêchait de voir que les actions étaient aussi une forme de propriété *sociale*, et que la socialisation de la propriété privée pouvait se faire aussi bien dans le secteur privé

1. Louis Kelso et Mortimer J. Adler, *The Capitalist Manifesto* (1958), San Francisco, Kelso Institute, 2000, p. 17 : « *the transfer of all private property in capital instruments to the State* ».

2. *Ibid*., p. 20 : « *the antithesis of the American way of life* ».

3. Voir *ibid*, p. 21, 181, 202-204 et 236. Voir aussi Corey Rosen, John Case et Martin Staubus, « How Louis Kelso Invented the ESOP », extrait de *Equity : How Employee Ownership is Good for Business*, Cambridge (Mass.), Harvard Business Review Press, 2005, disponible en ligne à l'URL : http://www.retoolingcapitalism.com/2014/10/louis-kelso-invented-esop/ (consulté le 1er août 2015).

que dans le secteur public. C'est peut-être pour cela que leur plan ne fut pas reçu avec beaucoup d'enthousiasme par les dirigeants d'entreprise dans un premier temps[1]. Néanmoins, un nombre croissant de dirigeants finit par voir l'intérêt des ESOP en tant que moyen de nourrir la loyauté et la productivité de leurs employés, sans pour autant leur donner le moindre pouvoir supplémentaire sur la direction de l'entreprise. Tel est la limite des ESOP : les salariés qui commençaient à en bénéficier participaient effectivement à propriété du capital social des sociétés par actions, mais la petite quantité d'actions que leur accordaient les ESOP ne leur fournissaient ni un revenu supplémentaire important, ni un poids dans les assemblées générales face aux grands actionnaires. Leur rôle économique principal restait celui de salarié, et l'immense majorité des actions restait concentrée entre les mains de ceux qui, en plus de leur rôle de capitaliste financier, jouaient aussi le rôle de capitaliste actif. Les vrais « ESOP », pour ainsi dire, étaient plutôt les stock-options proposées aux dirigeants.

Si les classes moyennes commençaient, certes, à posséder un peu plus d'actions, ce qui pouvait encourager une alliance de classe avec les intérêts capitalistes, les véritables assises de l'augmentation de leur richesse entre les années 1930 et les années 1970 résidaient dans les fonds de pension et la propriété immobilière.

Les fonds de pension étaient approvisionnés par les cotisations patronales et salariales qui, comme nous l'avons vu, augmentèrent progressivement au cours de cette période. Précédemment des plans privés proposés uniquement par les plus grandes entreprises à partir de 1875[2], les fonds de pension couvraient très rapidement un plus grand pan de la population à partir de 1940 avec la mise en opération de l'*Old-Age and Survivors Trust Fund*, le fonds de pension public de la *Social Security*. En l'espace de trois ans, la part des fonds de pension détenue par les neuf déciles inférieurs de la population doubla, passant de 20 % à 40 % (voir Figure 3.12). À partir des années 1960, cette part continua de s'accroître avec l'augmentation des cotisations sociales, mais aussi avec de nouvelles lois qui encouragèrent la création de fonds de pension privés. Le *Self-Employed Individual Retirement Act* (1962), par exemple, étendit ceux-ci aux non salariés en établissant des « *Keogh Plans* », c'est-à-

1. Voir *ibid*.

2. Le premier fonds de pension privé aux États-Unis fut mis en place par l'*American Express Company* en 1875. En 1929, près de 400 fonds de pension privés fonctionnaient aux États-Unis et au Canada, dont ceux de *Standard Oil, General Electric, AT&T, Goodyear* et d'autre grandes firmes. (Voir « History of Pension Plans », *Employee Benefit Research Institute* [en ligne], mars 1998, http://www.ebri.org/publications/facts/index.cfm?fa=0398afact (consulté le 27 août 2015).

dire des fonds de pension privés, exemptés d'impôts jusqu'au retrait des avoirs, pour les travailleurs indépendants, les petites entreprises indépendantes, les agriculteurs et les professions libérales. Ensuite, l'*Employee Retirement Income Security Act* (1974) établit un nouveau cadre juridique et réglementaire général pour les fonds de pension privés : en plus d'encourager les *Keogh Plans*, la loi créa un statut juridique officiel pour les *Individual Retirement Accounts* (IRA), c'est-à-dire des fonds de pension individualisés pour les salariés, exemptés d'impôts jusqu'au retrait des avoirs et plafonnés pour que les hauts revenus ne puissent pas abuser de cette niche fiscale. Chose intéressante, la loi créa aussi un statut juridique officiel pour les ESOP — de quoi réjouir Kelso et Adler[1]. Cette loi de 1974 allait donc clairement dans le sens du néolibéralisme : certes, la *Social Security* continuait de fonctionner, mais l'État fédéral lui-même la mettait en concurrence avec des fonds de pension privés, dont l'individualisation des comptes tendait à rompre le lien entre les fonds de pension et la solidarité sociale. L'opinion des classes moyennes sur les fonds de pension pouvait alors devenir plus ambiguë : d'une part, elles pouvaient restées attachées à la *Social Security* dans la mesure où celle-ci avait beaucoup contribué à la constitution de leur richesse et à la garantie du maintien d'un certain niveau de ressources à la retraite ; d'autre part, avec la prolifération des fonds de pension privés, la confiance en la viabilité du système de *Social Security* pouvait être remise en question, et la privatisation envisagée.

2. La transformation du marché immobilier

Si les fonds de pension étaient un des types de richesse les plus répandus dans la population et les plus accessibles aux classes moyennes, c'était aussi une forme de richesse relativement abstraite dans la mesure où l'on n'en voyait pas concrètement les bénéfices avant l'âge de retraite. Les biens immobiliers, en revanche, étaient une forme de richesse immédiatement concrète. En effet, les maisons que s'achetaient les classes moyennes n'étaient pas seulement une réserve de valeur : c'était aussi leur lieu de vie, une expression de leur individualité et le signe de leur ascension sociale. Devenir propriétaire de sa maison permettait d'affirmer sa *distinction* : selon la superficie, l'emplacement, le nombre de pièces, la qualité des structures, etc., on se

1. Voir C. Rosen, J. Case et M. Staubus, « How Louis Kelso Invented the ESOP », *op. cit.*

distinguait non seulement des non propriétaires et de ceux qui habitaient des quartiers moins prisés, mais aussi des voisins de son propre quartier. La propriété immobilière pouvait donc servir de support matériel à l'idéologie de la distinction bourgeoise dont nous avons parlé au premier chapitre. L'époque des classes moyennes majoritairement propriétaires de petites entreprises indépendantes étant révolue, la propriété immobilière devenait le symbole le plus ostensible du statut social et le réservoir principal de richesse des classes moyennes. S'agissant d'une forme de propriété familiale ou individuelle relevant de la vie privée, sa prolifération pouvait nourrir une mentalité qui se méfie de toute intrusion d'un pouvoir extérieur, et qui privilégie les valeurs « familiales » ou individualistes par opposition aux valeurs sociales ou collectivistes.

Or, ce sont *les politiques interventionnistes du New Deal lui-même* qui avait facilité et encouragé activement l'accès à cette forme de propriété qui allait favoriser une disposition anti-interventionniste.

En effet, l'accès à la propriété immobilière est étroitement lié à la réglementation financière et aux conditions d'octroi de prêts hypothécaires par les institutions financières. Comme l'explique Adam Gordon, avant les réformes du *New Deal*, les crédits hypothécaires étaient difficiles à obtenir et ne présentaient pas de conditions favorables à l'acquisition et à l'accumulation de biens[1]. D'une part, les banques exigeaient un apport très important, si bien que « pour la majorité des personnes, la propriété immobilière ne devenait accessible que vers la fin de leur vie », après avoir « mis de côté des sommes importantes d'économies » ; on ne concevait pas alors la propriété immobilière comme un investissement car si on ne devenait propriétaire que « pour une courte durée à la fin de sa vie, cela signifiait que la propriété immobilière offrait peu de possibilités d'accumulation de richesses »[2]. D'autre part, les banques accordaient des crédits hypothécaires qui devaient être remboursés en cinq ou sept ans et qui n'étaient que partiellement amortis ; par conséquent, l'emprunteur ne possédait pas encore le bien à la fin du premier emprunt et devait enchaîner des emprunts jusqu'à ce qu'il rembourse la totalité de sa dette. Si jamais l'emprunteur n'obtenait pas de nouvel emprunt, faute de ressources ou d'apport suffisants, le bien

1. Adam Gordon, « The Creation of Homeownership : How New Deal Changes in Banking Regulation Simultaneously Made Homeownership Accessible to Whites and Out of Reach for Blacks », *The Yale Law Journal,* n° 115, 2005, p. 190-192.

2. *Ibid*., p. 191-192 : « *homeownership for most people only became accessible in old age* » ; « *save substantial amounts of money* » ; « *This system of homeownership for a short duration at the end of one's life meant that homeownership presented few asset-building opportunities*. »

immobilier hypothéqué était saisi. « Ainsi, l'achat d'une maison présentait encore le risque considérable que, en moins d'une décennie, on serait contraint de ger[1]. »

La vague de saisies immobilières pendant la Grande Dépression — « en 1933 […] la moitié des prêts hypothécaires aux États-Unis étaient en défaut de paiement[2] » — révéla la grande fragilité de ce système. En effet, avec la montée du chômage et la chute de l'activité économique, un nombre massif d'emprunteurs ne pouvaient plus rembourser leurs dettes ni prétendre à de nouveaux crédits hypothécaires, ce qui se traduisit par une crise du logement. Le *National Housing Act* de 1934, voté dans le cadre du *New Deal*, fut conçu pour répondre à cette crise : d'une part, la loi refondit la réglementation des prêts hypothécaires de manière à les rendre plus accessibles ; d'autre part, elle créa un système d'assurance fédérale destiné à protéger et à stabiliser le marché immobilier. Ces buts furent atteints au moyen de la création de la *Federal Housing Administration* (FHA), qui incita les banques à réduire leurs exigences dans l'attribution de prêts hypothécaires, en échange d'un système d'assurance fédérale qui les protégerait contre les nouveaux risques :

> En établissant des directives qui fixaient les conditions auxquelles devaient répondre les prêts pour pouvoir bénéficier de l'assurance fédérale, la FHA transforma fondamentalement le marché hypothécaire. Les normes de la FHA permirent de réduire l'apport que les banques exigeaient avant d'accorder un crédit hypothécaire — au départ 20 %, puis 10 %, enfin 3 % à partir du milieu des années 1960. En outre, le remboursement de ces crédits pouvait s'étaler sur de plus longues périodes — d'abord vingt ans, puis vingt-cinq ans, enfin trente ans. Une fois le crédit remboursé, l'emprunteur était pleinement propriétaire de la maison et n'avait pas besoin d'un autre emprunt. Ainsi, la FHA permit à des ménages plus jeunes d'acheter une maison avec l'assurance qu'ils ne seraient pas contraints de la quitter à l'échéance d'un crédit hypothécaire à court terme ; ces ménages avait désormais la possibilité d'accumuler un patrimoine considérable par le biais de la propriété immobilière[3].

Soulignons que les banques n'acceptèrent d'assouplir leurs conditions d'octroi des

---

1. *Ibid*., p. 191 : « *Thus, buying a home still presented a substantial risk that, within a decade, a buyer would be forced to move*. »

2. *Ibid*., p. 192 : « *in early 1933 […] half of all mortgages in the United States were in default*. »

3. *Ibid*., p. 193-194 : « *Through guidelines that specified which loans would be eligible for insurance, the FHA fundamentally transformed the mortgage market. The FHA standards allowed mortgages with low down payments—initially 20%, then 10%, and by the mid-1960s, 3%. Moreover, these mortgages extended for long terms—initially twenty years, soon twenty-five, and then thirty. At the end of those terms, the homeowner fully owned the home and did not need another mortgage. The FHA thus allowed younger households to buy homes with the assurance that they would not be forced out of those homes at the end of a short-term mortgage, and granted them an opportunity to build significant assets through homeownership*. »

emprunts hypothécaires qu'en échange du système d'assurance fourni par l'État fédéral. En effet, en baissant l'apport minimum, les banques s'exposaient au risque d'accorder des crédits à des emprunteurs moins solvables ; or, grâce à l'assurance fournie par la FHA, « l'État fédéral permit aux créanciers d'accorder des crédits hypothécaires sans courir le moindre risque de pertes[1] ». Autrement dit, c'était désormais l'État fédéral qui supportait le risque. D'autre part, l'échelonnement des remboursements sur trente ans signifiait que les banques allaient devoir attendre plus longtemps avant que les capitaux prêtés soient à nouveau disponibles pour l'emprunt ; c'est pour résoudre ce problème que la *Federal National Mortgage Association*, mieux connue sous le nom de Fannie Mae, fut fondée en 1938. Fannie Mae rendit possible l'essor du marché immobilier en permettant aux banques de lui vendre leurs prêts hypothécaires ; grâce à ce système de rachat, les banques n'étaient pas obligées d'attendre le remboursement intégral de leurs emprunts avant d'accorder de nouveaux crédits hypothécaires.

L'assouplissement des conditions d'accès au crédit hypothécaire, la mise en place d'un système d'assurance fédérale et la fondation de Fannie Mae au moment du *New Deal* peuvent être considérés comme la base à partir de laquelle d'autres innovations financières des années 1970-2000 conduiraient beaucoup plus tard à la crise des *subprimes* de 2007, ce que nous étudierons au dernier chapitre. Toutefois, il serait simpliste d'en conclure que le *New Deal* est l'origine lointaine de la crise de 2008. Il est vrai que l'État fédéral créa alors une situation d'« aléa moral » (*moral hazard*) dans la mesure où le secteur financier, désormais protégé par un système d'assurance fédéral, pouvait être tenté de prendre des risques encore plus importants sans craindre les conséquences ; or, la prise en charge des risques par l'État fédéral au moment du *New Deal* n'était pas sans contrepartie. En échange du système d'assurance, en effet, l'État fédéral se protégea lui-même contre le risque en imposant un nouveau cadre réglementaire afin de limiter la prise de risque des acteurs privés et de réduire le risque systémique d'un secteur financier déresponsabilisé. Autrement dit, l'assurance fédérale n'était pas accordée sans conditions et toute la stabilité du système reposait sur le respect de celles-ci. Nous démontrerons plus loin que le néolibéralisme aura consisté à renforcer les dispositifs d'assurance qui tendaient à transférer le risque à

1. *Ibid*., p. 193 : « *the federal government enabled lenders to provide home mortgage credit without any risk of loss*. »

l'État fédéral depuis le *New Deal*, tout en affaiblissant le cadre réglementaire que le *New Deal* avait établi en contrepartie.

Ce nouveau cadre fut instauré notamment par le *Securities Act* de 1933 et le *Commodities Exchange Act* de 1936, qui réglementèrent les marchés des actifs financiers, et surtout par le *Banking Act* de 1933, c'est-à-dire le *Glass-Steagall Act*, qui comporta trois mesures phares. Premièrement, cette loi établit la *Federal Deposit Insurance Corporation* (FDIC) qui, en assurant les dépôts bancaires, avait permis de mettre fin à la ruée sur les banques (*bank runs*) observée au début de la Grande Dépression et de rétablir la confiance dans le système bancaire. Deuxièmement, la loi imposa la séparation des métiers bancaires entre, d'une part, les activités de dépôt et de prêt (*commercial banking*) et, d'autre part, les activités sur les titres et les valeurs mobilières (*investment banking*) ; le but de cette séparation était de compartimenter la prise de risque et d'éviter que des pertes liées à la spéculation boursière, par exemple, ne menace les dépôts des particuliers, comme pendant la Grande Dépression. Troisièmement, la loi mit en place la « *Regulation Q* » qui, afin de limiter la prise de risque des banques de dépôt, interdit le versement d'intérêts sur les comptes courants et plafonna les taux d'intérêts que les banques pouvaient verser sur les comptes d'épargne[1]. C'est au niveau de la *Regulation Q*, notamment, que l'on peut constater la cohérence entre les politiques qui visaient à développer l'accès à la propriété immobilière et le *Banking Act* de 1933, comme l'explique Matthew Sherman :

> La *Regulation Q* fit aussi une petite exception pour les institutions spécialisées dans les créances hypothécaires, notamment les *savings and loan associations*. Les dépôts auprès de ces institutions bénéficièrent d'un avantage de 0,25 % sur les autres dépôts des particuliers. Le but explicite était d'encourager un flux de fonds vers l'immobilier[2].

Ainsi, en échange du respect des nouvelles règlementations, l'État fédéral mit en place un nouveau système d'assurance, de garantie, de rachats et d'incitations qui, en

1. La logique de la *Regulation Q* est la suivante : lorsque les banques de dépôt se font concurrence, leur principal moyen d'attirer des clients est de leur proposer un versement d'intérêts à des taux intéressants. Or, plus les taux d'intérêt sont élevés, plus les banques doivent s'engager dans des activités lucratives à haut risque afin de pouvoir payer ces intérêts. Le plafonnement des taux servait donc à éviter qu'une spirale spéculative vers le haut ne conduise les banques à des prises de risque excessives et à des faillites en chaîne au moment de l'éclatement de la bulle spéculative.

2. Matthew Sherman, « A Short History of Financial Deregulation in the United States », Washington (D.C.), Center for Economic and Policy Research, 2009, p. 4 : « *Regulation Q also made a small exception for institutions specializing in mortgage lending, especially the savings and loan associations. Deposits at these firms received a quarter-perent advantage over other consumer deposits. This was explicitly designed to encourage a flow of money into housing.* »

plus de renforcer la stabilité du système financier pendant près de quarante ans, rendit aussi la propriété immobilière plus accessible aux classes moyennes.

À condition d'ajouter : les classes moyennes *blanches*. En effet, Kenneth Jackson, Adam Gordon et d'autres ont démontré que les nouvelles politiques de logement mises en place pendant le *New Deal* rendirent la propriété immobilière plus accessible aux Blancs, elles la rendirent moins accessible aux Noirs à cause des critères discriminatoires de la FHA[1] :

> La FHA, *explique Gordon*, élabora des directives de souscription à l'assurance fédérale des prêts hypothécaires en s'inspirant d'une conception erronée selon laquelle l'évolution de la composition raciale d'un quartier déterminait « naturellement » la valeur des biens immobiliers, élevée dans les quartiers blancs et basse dans les quartiers noirs. Ces directives attribuaient des notes aux quartiers selon leur composition raciale, notes en fonction desquelles les acquéreurs de logements pouvaient y bénéficier ou non de prêts assurés par l'État fédéral, et […] décourageaient les quartiers mixtes[2].

Le président Kennedy élimina cette discrimination par décret en 1962[3], mais ce n'était pas un trait de plume qui pouvait éliminer les conséquences de directives qui, selon Gordon, avaient donné aux Blancs « une génération d'avance dans l'acquisition de biens immobiliers pour accumuler un patrimoine[4] » ; les inégalités entre les Blancs et les Noirs sur ce plan se confirment dans les chiffres (voir Figure 3.15).

Surtout, la loi de 1934 et les directives de la FHA, en discriminant contre les Noirs et en décourageant l'essor de quartiers mixtes, participèrent à l'une des transformations urbaines les plus importantes du XX^e^ siècle : la construction de zones périurbaines (*suburbs*) habitées presque uniquement par des Blancs de la classe moyenne, tandis que de très nombreux Noirs étaient livrés à leur sort dans les quartiers défavorisés des grosses villes. En 1970, dans l'agglomération de Détroit, par

---

1. Kenneth T. Jackson, *Crabgrass Frontier : The Suburbanization of the United States*, Oxford, Oxford University Press, 1985, p. 207 sq. ; Adam Gordon, « The Creation of Homeownership », *op. cit.*, p. 189.

2. Adam Gordon, « The Creation of Homeownership », *op. cit.*, p. 189 : « *The FHA produced underwriting guidelines based on an economically and historically flawed understanding of a "natural" progression of neighborhood racial change from all-white (with high property values) to all-black (with low property values). These guidelines rated a neighborhood's suitability for insurance based on racial composition, encouraged or mandated racial covenants as a condition for insurance, and discouraged integrated neighborhoods.* »

3. J. F. Kennedy, « Executive Order 11063 – Equal Opportunity in Housing – November 20, 1962 », *APP,* http://www.presidency.ucsb.edu/ws/index.php?pid=59002&st=&st1= (consulté le 5 août 2015).

4. Ibid., p. 189 : « *a generation's head start on accumulating wealth through homeownership* ».

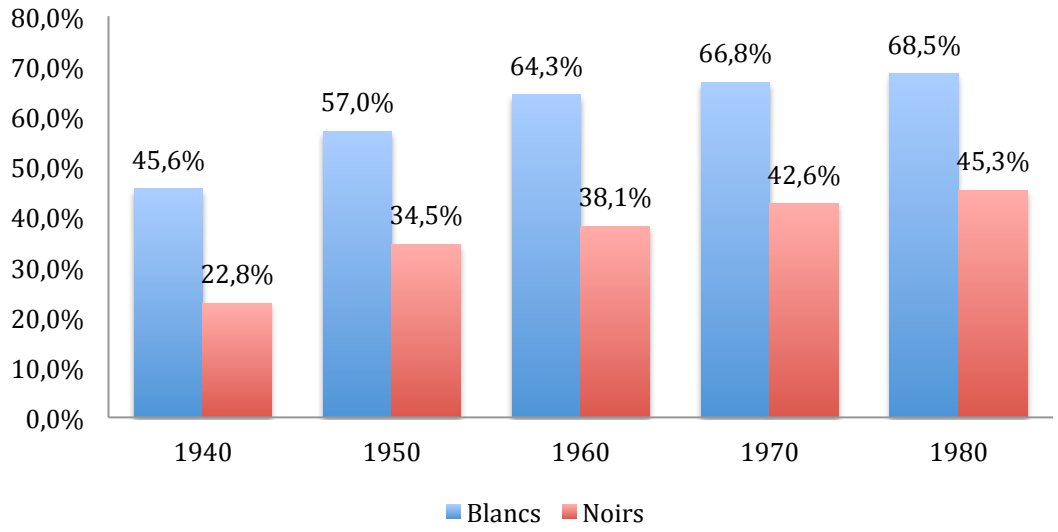


Figure 3.0.15 : Taux de propriété immobilière, Blancs et Noirs, 1940-1980
Source : Figure établie par l'auteur à partir de : U.S. Department of Housing and Urban Development, « Exhibit 3-1 : Trends in Homeownership Rates by Race and Ethnicity, 1940-2000 », in *Homeownership Gaps Among Low-Income and Minority Borrowers and Neighborhoods*, Cambridge (Mass.), Abt Associates, 2005, p. 85.

exemple, les Noirs composaient 45 % de la population de la ville même de Détroit, mais seulement 4 % de la population des *suburbs* — une ségrégation raciale de fait qui inspira un tube de l'époque : « *Chocolate City, Vanilla Suburbs* »[1]. Or, comme nous allons le voir, ces nouveaux paysages urbains et périurbains, dont la construction était facilité par les politiques du logement mises en place par le *New Deal*, pouvaient contribuer au déclin de l'ordre politique fondé par le *New Deal* et favoriser le tournant néolibéral.

3. Les nouveaux paysages urbains et périurbains

La ségrégation raciale permet de mesurer l'importance de la configuration physique de l'espace dans la détermination des rapports sociaux. La déségrégation des lieux publics, entamée dans les années 1950 suite à l'arrêt de la Cour suprême *Brown v. Board of Education* (1954) qui déclara l'inconstitutionnalité de la ségrégation raciale dans les écoles publiques, put faire tomber quelques murs institutionnels entre les populations blanches et noires. Cependant, leur séparation persista à travers une auto-ségrégation qui se fit entre les cœurs des grandes villes et les agglomérations suburbaines qui se développaient autour de celles-ci.

1. Voir Reynolds Farley *et al.*, « "Chocolate City, Vanilla Suburbs" : Will the Trend Toward Racially Separate Communities Continue ? », *Social Science Research*, n° 7, 1978, p. 319-344.

Les années 1970 virent l'accélération d'un phénomène connu sous le nom de *white flight* (l'exode ou la fuite des Blancs). Depuis la fin de la Seconde Guerre mondiale, de nombreux Blancs, issus généralement des classes moyennes, mais aussi des classes travailleuses, quittaient les centres-villes pour s'installer dans des banlieues pavillonnaires plutôt cossues. Être propriétaire d'une maison avec jardin en banlieue avait plusieurs significations : c'était un signe de réussite sociale, d'indépendance, de réalisation du « rêve américain ». À ce titre, il s'agissait d'un rapport de classes : en quittant un petit appartement loué en ville pour devenir propriétaire d'une maison pavillonnaire en banlieue, on marquait sa distinction. Mais le mot « *flight* » est ambigu dans la mesure où il peut signifier, dans ce contexte, soit l'exode des Blancs, soit la *fuite* des Blancs, ou encore l'envol des Blancs. Tout vol, même figuratif, implique une provenance et une destination : on peut mettre l'accent sur la destination en soulignant que ces Blancs étaient à la recherche d'un meilleur mode de vie ; mais si cet exode pouvait aussi être considéré comme une *fuite*, cela signifie que certains Blancs — que ce soit verbalisé ou non — cherchaient aussi à se mettre à l'abri d'un danger (réel ou imaginé). Quoi qu'il en soit, les résultat matériel était le même : la séparation dans l'espace des populations urbaines et suburbaines et la construction physique d'agglomérations tentaculaires, selon une nouvelle logique de développement suburbain que nous appellerons plus loin un « urbanisme de la fuite ».

Kenneth T. Jackson explique le rôle central que la FHA joua dans la « suburbanisation des États-Unis[1] » depuis le *New Deal*. Premièrement, la FHA accorda la majorité des assurances « à la construction de nouvelles zones résidentielles à la périphérie des régions métropolitaines, au détriment de l'intérieur des grandes villes[2] ». D'ailleurs, elle « favorisait la construction de maisons unifamiliales et décourageait la construction de logements collectifs[3] ». En effet, dans les années 1940 et 1950, le nombre de projets de construction de maisons unifamiliales assurées par la FHA fut entre quatre et sept fois plus élevé que le nombre de projets de construction de logements collectifs[4]. Deuxièmement, la FHA octroya moins de contrats d'assurance

1. Kenneth T. Jackson, *Crabgrass Frontier : The Suburbanization of the United States*, *op. cit.*, p. 203 sq.

2. *Ibid.*, p. 206 : « *FHA insurance went to new residential developments on the edges of metropolitan areas, to the neglect of core cities* ».

3. *Ibid.*, p. 206 : « *favored the construction of single-family projects and discouraged construction of multi-family projects* ».

4. Cf. *ibid.*, p. 206.

pour la réparation de logements anciens et fit preuve d'un parti pris contre les logements locatifs dans la mesure où ceux-ci étaient soumis à plus de contrôles, compte-tenu du risque financier plus élevé ; par conséquent, « il était plus facile pour une famille d'acheter une nouvelle maison que d'en rénover une ancienne[1] ». Enfin, les critères d'évaluation des risques, précisés dans les directives de la FHA, « permirent au personnel et à l'agence de favoriser les lotissements résidentiels construits en banlieue pour des populations blanches[2] ». En effet, les critères les plus importants — ils comptaient pour 60 % des points dans l'évaluation — étaient « la stabilité économique relative » et « la protection contre des influences hostiles »[3]. Parmi ces « influences hostiles », la FHA estimait, d'une part, que des structures à multi-usages présentaient plus de risques que des structures à usage unique : « L'agence sanctionna des plans de zonage restrictifs et maintint que les résidences unifamiliales qu'elle assurait ne pouvaient pas comporter des locaux qui leur permettraient d'être utilisées comme des magasins, des bureaux, ou des logements locatifs[4]. » Nous reviendrons sur les conséquences de ces plans de zonage restrictifs plus loin. D'autre part, comme nous l'avons vu, la FHA considérait que la mixité sociale présentait un fort risque d'instabilité :

> Dans la droite ligne de la tradition raciste aux États-Unis, la *Federal Housing Administration* s'inquiétait beaucoup de la présence de « groupes de race ou de nationalité inharmonieux ». Elle avait peur qu'une zone entière pût perdre sa valeur d'investissement si une séparation rigide entre les Blancs et les Noirs n'était pas maintenue. Ella alerta carrément : « Pour qu'un quartier conserve sa stabilité, il est nécessaire que les propriétés continuent d'être habitées par les mêmes classes sociales et raciales[5]. »

Même si le président Kennedy, comme nous l'avons vu, élimina cette discrimination,

> la fin de la discrimination dans le programme de la FHA, *affirme Gordon*, ne réussit pas à éliminer l'idée dont […] les directives de la FHA avait imprégné l'esprit des Américains : que les Blancs ne pouvaient prospérer qu'en vivant sé-

1. *Ibid*., p. 206 : « *a family could more easily purchase a new home than modernize an old one*. »
2. *Ibid*., p. 207 : « *allowed personal and agency bias in favor of all-white subdivisions in the suburbs* ».
3. *Ibid*., p. 207 : « *relative economic stability* » ; « *protection from adverse influences* ».
4. *Ibid*., p. 207-208 : « *The agency endorsed restrictive zoning and insisted that any single-family residence it insured could not have facilities that allowed the dwelling to be used as a store, an office, or a rental unit*. »
5. *Ibid*., p. 208 : « *Reflecting the racist tradition of the United States, the Federal Housing Administration was extraordinarily concerned with "inharmonious racial or nationality groups." It feared that an entire area could lose its investment value if rigid white-black separation was not maintainted. Bluntly warning, "If a neighborhood is to retain stability, it is necessary that properties shall continue to be occupied by the same social and racial classes."* »

> parés des Noirs, et que l'emménagement de Noirs dans un quartier signifiait la chute imminente des valeurs immobilières[1].

Ces dernières remarques permettent d'identifier ce que certains Blancs « fuyaient » éventuellement au cours de cette période : ils fuyaient les Noirs, les étrangers ou les personnes de classe sociale défavorisée.

Pour qu'il n'y ait pas de malentendu, nous n'insinuons point que tous les Blancs qui s'installaient en banlieue étaient racistes. La simple envie de quitter la densité des centres-villes, pour avoir un nouvel mode de vie avec plus d'air et d'espace en banlieue, pouvait suffire pour motiver le déménagement, parmi tant d'autres mobiles. Simplement, la politique de la FHA et les résultats concrets du développement suburbain d'après-guerre avaient pour conséquence que toute famille blanche qui quittait le centre-ville pour s'installer en banlieue participait, *malgré elle*, à la séparation de fait entre les Noirs et les Blancs, et se trouvait prise dans des mécanismes de valeurs immobilières et de prêts hypothécaires hautement « racialisés ». Autrement dit, le racisme des *autres* avait été inscrit dans la matérialité même du développement urbain et périurbain, si bien que même les Blancs antiracistes pouvaient difficilement échapper à cette logique.

Néanmoins, on ne peut pas non plus nier que certains Blancs étaient effectivement motivés par le racisme, et que ces Blancs-là se barricadaient en banlieue afin de ne pas avoir à côtoyer les Noirs dans les lieux publics désormais déségrégués, ni à scolariser leurs enfants dans des écoles racialement mixtes, ni à confronter directement les mouvements des Noirs qui devinrent plus violents dans les années 1960, comme nous le verrons plus loin[2]. Ces Blancs-là pouvaient aussi fuir l'arrivée de nouveaux immigrés qui s'installaient dans les grandes villes américaines depuis le vote de l'*Immigration and Naturalization Act of 1965*, qui supprima le système de quotas qui avait favorisé l'immigration en provenance des pays européens depuis les années 1920. Venus d'Amérique Latine, d'Asie, du Moyen Orient ou d'Afrique, ces nouveaux immigrés apportaient des cultures diverses et alimentaient le multiculturalisme en se regroupant dans des quartiers distincts, formant ainsi des « enclaves eth-

---

1. Adam Gordon, « The Creation of Homeownership », *op. cit.*, p. 190 : « *[T]he end of racial discrimination in the FHA program failed to eliminate the view that […] the FHA guidelines cemented in the American mind: that whites could prosper only by living separately from blacks, and that blacks moving into a neighborhood signified imminent price decline.* »

2. Voir *infra*, chapitre V. Keven M. Kruse a étudié ce phénomène dans le détail pour l'agglomération d'Atlanta dans *White Flight : Atlanta and the Making of Modern Conservatism*, Princeton, Princeton University Press, 2005.

niques ». Les banlieues étaient alors des « enclaves blanches » dans lesquelles les classes moyennes entendaient préserver la culture américaine dominante et s'isoler de la pauvreté et de la criminalité dans les quartiers défavorisés des centres-villes.

Mais l'exode des Blancs pouvait aussi être une manière de fuir l'influence de l'État fédéral et des autorités publiques à partir du moment où l'intervention fédérale s'engageait dans la déségrégation. Une mesure importante de celle-ci était le ramassage scolaire destiné à intégrer des enfants noirs dans les écoles précédemment réservées aux enfants blancs. Cette pratique de discrimination positive (*affirmative action*) était appuyée par la Cour suprême : par l'arrêt *Swann v. Charlotte-Mecklenburg Board of Education* (1971)[1], par exemple, la Cour valida et recommanda cette mesure pour les communautés du Sud dans lesquelles la ségrégation avait fait partie des lois. Les Blancs opposés à la déségrégation ne supportaient pas cette intervention fédérale et y résistèrent de diverses façons. En plus d'organiser des manifestations *anti-busing*, ils quittèrent les centres-villes dans lesquels les Noirs étaient plus nombreux pour scolariser leurs enfants dans des communautés à majorité blanche ; il s'agissait ainsi de maintenir une ségrégation dans les écoles publiques en jouant sur l'éloignement et le compartimentage de l'espace. Une autre tactique relevait de la privatisation : en scolarisant leurs enfants dans des écoles privées qui pratiquaient des frais d'inscription élevés, les Blancs pouvaient exclure de fait la majorité des Noirs.

Mais cette résistance des Blancs ne se limitait pas aux communautés du Sud. Par l'arrêt *Keyes v. School District #1, Denver* (1973)[2], la Cour suprême estima que le système de ramassage scolaire pouvait aussi être une mesure de lutte contre la ségrégation dans le Nord. En effet, la Cour avait « jugé les communautés du Nord responsables de décisions prises par les conseils d'administration scolaires et de politiques publiques qui avaient isolé les étudiants noirs de manière aussi efficace que n'importe quelle loi Jim Crow[3] ». Dès lors, la réaction des Blancs s'organisa aussi dans le Nord. L'année suivante, la fuite des Blancs fut stimulée partout par l'arrêt *Milliken v. Bradley* (1974)[4], qui limita le ramassage scolaire à l'intérieur d'une même municipalité. Pour des agglomérations comme celles de Chicago, de Boston ou de

1. *Swann v. Charlotte-Mecklenburg Board of Education*, 402 U.S. 1 (1971).
2. *Keyes v. School District #1, Denver,* 413 U.S. (1973).
3. B. Schulman, *The Seventies*, *op. cit.*, p. 57 : « […] *the Court found northern communities responsible for school board decisions and public policies that had isolated black students just as effectively as any Jim Crow law.* »
4. *Milliken v. Bradley*, 418 U.S. 717, (1974).

Détroit, où la ségrégation raciale *de facto* entre les centre-villes et les banlieues était flagrante, cela signifiait que le ramassage scolaire ne se ferait pas entre les deux zones et que les classes moyennes qui disposaient des moyens de s'installer en banlieue pouvaient « abandonner tout engagement en faveur des écoles municipales ou de l'éducation pour leurs voisins moins fortunés[1] ». Les écoles publiques étant financées aux États-Unis principalement par les taxes foncières, la fuite des habitants fortunés se traduisit immanquablement par l'appauvrissement des écoles des centres-villes, alimentant un cercle vicieux de pauvreté pour les citadins délaissés.

C'est ainsi que la fuite des Blancs contribua de façon générale au délabrement des grandes villes américaines au cours des années 1970. Privées de recettes fiscales, ces municipalités peinaient à assurer des services publics de qualité et devaient recourir à l'endettement pour compenser la perte d'impôts. En 1975, par exemple, la ville de New York fut confrontée à une crise fiscale et fut incapable d'éviter un défaut de paiement sans l'intervention de l'État de New York et de l'État fédéral. David Harvey estime que ce fut le moment du tournant vers les politiques néolibérales de cette ville qui, auparavant, avait été l'emblème des politiques inspirés par l'esprit du *New Deal* :

> Au début, les institutions financières étaient prêtes à combler le fossé [entre les recettes et les dépenses de la ville de New York], mais en 1975 de puissants banquiers d'investissement (Walter Wriston de la Citibank en tête) conjuguèrent leurs efforts pour refuser un report de la dette, ce qui conduisit la ville à la banqueroute technique. Le plan de sauvetage qui s'ensuivit créa de nouvelles institutions chargées de la gestion du budget municipal. Elles firent en sorte que les recettes fiscales servent d'abord à rembourser les créanciers de la ville ; les restes seraient destinés aux services essentiels. Cela eut pour conséquence le contournement des aspirations des puissants syndicats municipaux, l'instauration de gels de salaire, la réduction du nombre de fonctionnaires municipaux, des coupes dans les dépenses destinées aux services publics (éducation, santé publique, transports) et l'imposition de frais aux usagers (des frais d'inscription furent introduits pour la première fois dans le système universitaire de la ville, CUNY). Il s'agissait d'un coup d'État des institutions financières contre le gouvernement démocratiquement élu de New York […]. En pleine crise financière, la richesse était redistribuée aux classes les plus fortunées. […] En quelques années, de nombreux acquis sociaux obtenus par la classe ouvrière new-yorkaise furent défaits. L'État-providence au service des défavorisés fut supplanté par celui au service des grandes entreprises. […] La redistribution de la richesse au moyen de la violence criminelle devint une des rares options sérieuses pour les pauvres, et les autorités réagirent en stigmatisant des communautés entières de populations appauvries et marginalisées. On jeta la responsabilité sur les victimes […]. La gestion de la crise fiscale de New

1. *Ibid.* : « […] *abandon any commitment to city schools or to education for their less advantaged neighbors.* »

> York ouvrit la voie aux politiques néolibérales de Reagan au niveau national et du FMI au niveau international dans les années 1980[1].

Le cas de New York était peut-être extrême, mais il n'était pas isolé : il démontre comment la fuite des Blancs contribua à saper la base fiscale des programmes sociaux et des services publics dans les grands centres urbains du Nord et du Nord-Est, permettant aux institutions financières d'asseoir leur autorité dans les politiques municipales. La désindustrialisation ne fit qu'amplifier cette tendance dans ces anciens foyers industriels de la *Rust Belt*. Parallèlement, l'essor des banlieues, d'une part, et des « nouvelles villes » de la *Sun Belt*, d'autre part, mettait un nombre croissant d'Américains dans un nouveau type d'espace urbain qui favoriserait lui aussi un tournant vers des politiques néolibérales.

Construites essentiellement à l'ère de l'automobile, ces villes et banlieues sont très étalées dans l'espace et conçues selon une logique de zones à usage unique. Les habitants vivent généralement dans des zones résidentielles composées de lotissements de maisons unifamiliales. Les distances étant souvent trop grandes pour faire des déplacements à pied ou à vélo, et les transports en commun étant quasiment absents, on doit prendre la voiture pour se rendre au travail dans des zones d'affaires et pour faire des courses dans des zones commerciales ; c'est ainsi que ce développement suburbain favorisa les industries automobile et pétrolière. Les institutions publiques ou religieuses — mairies, écoles, bibliothèques, églises, etc. — sont éparpillées ça et là et sont difficilement accessibles sans voiture. Les parkings occupent un espace important et un système de grandes routes est nécessaire pour relier chaque zone unidimensionnelle aux autres. La circulation routière peut donc être très dense,

---

1. Voir D. Harvey, *A Brief History of Neoliberalism*, *op. cit.*, p. 45-48 : « *At first financial institutions were prepared to bridge the gap, but in 1975 a powerful cabal of investment bankers (led by Walter Wriston of Citibank) refused to roll over the debt and pushed the city into technical bankruptcy. The bail-out that followed entailed the construction of new institutions that took over the management of the city budget. They had first claim on city tax revenues in order to first pay off bondholders: whatever was left went for essential services. The effect was to curb the aspirations of the city's powerful municipal unions, to implant wage freezes and cutback in public employment and social provisions (education, public health, transport services), and to impose user fees (tuition was introduced into the CUNY university system for the first time. […] This amounted to a coup by the financial institutions against the democratically elected government of New York City […]. Wealth was redistributed to the upper classes in the midst of a financial crisis. […] Within a few years, many of the historic achievements of working class New York were undone. […] Corporate welfare substituted for people welfare. […] Redistribution through criminal violence became one of the few serious options for the poor, and the authorities responded by criminalizing whole communities of impoverished and marginalized populations. The victims were blamed […]. The management of the New York fiscal crisis pioneered the way for neoliberal practices both domestically under Reagan and internationally through the IMF in the 1980s.* »

même dans des endroits relativement peu peuplés, du fait que chacun doit prendre la voiture pour se déplacer entre les différentes zones d'activité[1].

Remarquons que les habitants de ces zones périurbaines passent le plus clair de leur temps dans des espaces privés. En effet, les maisons, les voitures, les bureaux, les centres commerciaux, c'est de la propriété privée[2]. Les espaces publics sont des îlots épars dans un océan d'espaces privés ; le temps qu'on y passe est plutôt limité et peut être réduit encore plus en privatisant des institutions comme les écoles. Les lieux principaux de rassemblement sont des églises et des centres commerciaux, car la voie publique à usage mixte, telle qu'on la rencontre dans la plupart des villes et villages européens, mais aussi dans des villes comme New York ou Chicago, est presque inexistante dans ces lieux. Le côtoiement fortuit des autres est donc réduit au minimum et n'a lieu que dans des conditions contrôlées. Enfin, les services publics étant *a minima* et la valeur d'indépendance étant à la base de ce mode de vie, les habitants des banlieues étaient peu enclins à vouloir payer des impôts pour financer un système de protection sociale et des services publics qui, selon eux, profitaient principalement aux autres[3]. Ainsi, parallèlement à la fuite des Blancs se développaient un mode de vie individualiste et un « urbanisme de la fuite » caractérisé par l'éloignement, le compartimentage et la privatisation de l'espace.

Il n'y a rien d'étonnant à ce que les partisans de Reagan et du Parti républicain aient pu recruter le plus d'adeptes dans de tels espaces périurbains. La méfiance d'autrui et de l'intervention publique y est matérialisée dans l'organisation même de l'espace. Loin des turbulences sociales et baignant du matin au soir dans un univers

---

1. Lotissements (*housing subdivisions*), zones commerciales (*shopping centers/strips*), zones d'affaires (*office parks*), institutions civiques et religieuses éparpillées, routes et parkings abondants — tels sont les cinq éléments de l'étalement urbain (*sprawl*) selon les auteurs de *Suburban Nation*. (A. Duany, E. Playter-Zyberk et J. Speck, *Suburban Nation : The Rise of Sprawl and the Decline of the American Dream*, New York, North Point Press, 2010 (2000), p. 5-7.)

2. Herbert I. Schiller insiste sur l'importance du remplacement du vieux centre-ville par le centre commercial dans la réduction de l'espace public :

« Il y a une différence essentielle […] entre le centre commercial et le vieux centre-ville. Le centre commercial est invariablement construit sur un terrain privé, ce qui fait du centre *entier* un domaine privé — non seulement les boutiques, cinémas, restaurants et grands magasins, mais aussi les trottoirs, bancs et espaces ouverts. Il n'y a pas d'espace authentiquement public. Comme l'explique ce gérant d'un centre commercial : "On croit à tort que le centre commercial est une propriété publique. C'est un lieu de rassemblement public, mais c'est une propriété privée." »

(H.I. Schiller, *Culture, Inc. op. cit.*, p. 99 : « *There is one crucial difference […] that sets the shopping mall apart from the old, city downtown center. The mall invariably is built on privately owned real estate, which makes the entire mall a private domain—not only the shops, theaters, restaurants, and department stores but also the pedestrian walks, benches, and open spaces. There is no genuine public space. As one shopping-center manager explains it: "There's a general misconception that malls are public property. They are a place of public assembly, but they are private property."* »)

3. Cf. B.J. Schulman, *The Seventies*, *op. cit.*, p. 56 sq.

de propriété privée et d'incitations à consommer, les habitants de ces lieux vivent de manière relativement isolée. Il est possible qu'ils ne soient jamais directement confrontés à la misère de certains de leurs compatriotes, ni aux idées potentiellement déstabilisatrices des mouvements sociaux. Ils apprennent ce qui se passe ailleurs à travers le prisme des grands médias, notamment la télévision, cette invention qui révolutionna les moyens de communication et de divertissement à partir des années 1950. Si la télévision facilitait l'accès à l'information, elle renforçait aussi la vie domestique au détriment de la vie en public et rendait particulièrement manipulables ceux qui ne se servaient que d'elle pour suivre l'actualité. À la fin des années 1970, les médias entretenaient un climat permanent de peur en rapportant sans cesse la criminalité dans les grandes villes, ce qui eut pour effet de gonfler le sentiment d'insécurité et de méfiance et de susciter des appels à des politiques de sécurité plus punitives[1]. Enfin, la relative homogénéité de ces lieux pouvait donner à leurs habitants la fausse impression que l'immense majorité des Américains était de classe moyenne et devait vivre et penser comme eux. Pour les *suburbanites*, « *L'American way of life* » se confondait donc avec *leur* mode de vie. Comme ils tenaient à se protéger contre les influences extérieures, que ce soient celles des minorités, des populations appauvries ou de l'État fédéral, Ronald Reagan pouvait leur apparaître comme un sauveur.

Ainsi, la transformation de l'espace urbain et périurbain, avec les mouvements démographiques correspondants, joua un rôle important dans le tournant néolibéral comme dans la remise en question de l'identité américaine. Le multiculturalisme se cristallisa dans une mosaïque d'enclaves ethniques dans les grandes villes, à partir desquelles s'étalaient des banlieues à majorité blanche conçues selon un urbanisme de la fuite et de l'isolement. Si l'étalement urbain favorisait une mentalité individualiste et une sensibilité aux idées des républicains conservateurs, même les grandes villes à majorité démocrate comme New York basculaient vers des politiques néolibérales lorsqu'elles tombèrent sous l'emprise des grandes institutions financières en étant confrontées à des crises fiscales. Une néolibéralisation des politiques et de l'identité américaine au niveau local, en ville comme en banlieue, était donc une des conditions de possibilité du tournant national[2].

1. Source.

2. Pour davantage sur le rôle de l'exode des Blancs et de la suburbanisation des États-Unis dans le tournant néolibéral, voir Matthew D. Lassiter, *The Silent Majority : Suburban Politics in the Sunbelt*

IV. — LES INÉGALITÉS ÉCONOMIQUES SELON LE SEXE ET L'ORIGINE ETHNIQUE

Les analyses de ce chapitre nous conduisent enfin aux inégalités économiques entre les Blancs et les Noirs, mais aussi, de façon générale, entre les différentes catégories de la population américaine selon des critères de sexe ou d'origine ethnique. Ce sera le dernier stade de notre analyse des disparités socio-économiques depuis le *New Deal*, et un stade important. En effet, si l'on ne connaissait rien d'autre sur les trois décennies d'après-guerre, et si l'on ignorait la ségrégation de fait qui prit suite à la déségrégation institutionnelle, la réduction relative des inégalités de revenu et de richesse pourrait donner à voir un âge d'or de paix sociale. Or, c'était une époque de conflits sociaux très violents, conflits qui opposaient non seulement les classes, mais aussi les personnes d'origine ethnique ou de sexe différents. Reagan a beau parler au nom du peuple américain dans son ensemble — « cette race appelée les Américains » —, les rapports de classe, de « race » et de sexe étaient loin d'être harmonieux à l'époque, et certaines catégories de la population étaient plus susceptibles de s'unir dans une coalition derrière les politiques de Reagan que d'autres. Quelles étaient donc les inégalités économiques qui sous-tendaient ces conflits ?

1. LE *BABY BOOM* ET LE FACTEUR GÉNÉRATIONEL

Les États-Unis connurent des transformations démographiques très significatives entre le *New Deal* et les années 1970. Si le nombre de chômeurs chuta de manière importante pendant la Seconde Guerre mondiale, ce n'était pas seulement parce que la croissance était de retour et que l'économie de guerre créait de nombreux emplois ; c'était aussi parce que près de quatre millions de personnes avaient quitté la population active en étant mobilisées pour la guerre, une guerre qui coûta la vie à plus de 400 000 Américains et à près de 60 millions d'êtres humains dans le monde. Une façon bien macabre de réduire le taux de chômage. Au retour des soldats du front, il y eut une saturation momentanée du marché de l'emploi, mais, comme nous l'avons vu, le taux de chômage resta relativement bas pendant plusieurs décennies, et

South, Princeton, Princton University Press, 2006 ; et Lisa McGirr, *Suburban Warriors : The Origins of the American New Right*, Princeton, Princeton University Press, 2001.

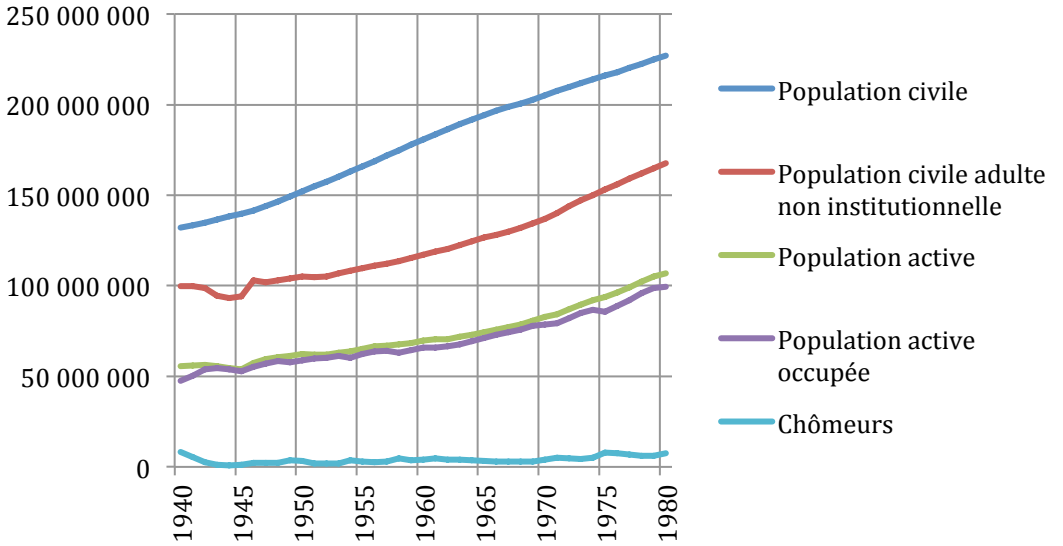


Figure 3.16 : La population américaine, par statut d'adulte et statut d'activité, 1940-1980
Source : Figure établie par l'auteur à partir de : US Census Bureau « Historical National Population Estimates, 1990 to 1999 », *op. cit.* ; US Bureau of Labor Statitics, « Employment Status of the Civilian Noninstitutional Population, 1940 to date », *op. cit.*

la croissance relativement forte. C'est dans ces conditions que, entre 1946 et 1964, les États-Unis connurent une forte augmentation de la natalité (*baby boom*) (voir Figure 3.16) : les soldats qui rentraient de la guerre souhaitaient fonder une famille, et les conditions économiques restaient favorables à une expansion de la population pendant deux décennies. Or, à mesure que les premiers *baby boomers* commençaient à atteindre la majorité civile dans les années 1960 et qu'ils entraient sur le marché du travail, ce marché devenait de plus en plus saturé. Ce fut surtout le cas des années 1970 (voir Figure 3.16). Ainsi, la hausse relative du taux de chômage fut aussi liée au phénomène démographique de l'arrivée massive des *baby boomers* dans la vie active au cours de cette décennie, précisément au moment où la conjoncture se dégradait[1].

1. Ces faits semblent appuyer la théorie de Marx sur le rapport entre la croissance économique, la croissance démographique et le chômage en régime capitaliste : « [L']accroissement des moyens de production implique l'augmentation de la population ouvrière[,] la création d'une population d'ouvriers qui corresponde à ce surplus de capital et même qui, en gros, déborde sans cesse ses besoins ; il implique donc une surpopulation ouvrière. Un excédent momentané du capital par rapport à la population ouvrière qu'il fait travailler aurait un double effet. D'une part, la hausse de salaire qui s'ensuivrait entraînant un adoucissement des conditions qui déciment, voire anéantissent la progéniture des ouvriers et facilitant les mariages, ferait s'accroître peu à peu la population ouvrière [;] d'autre part, l'emploi des méthodes créatrices de plus-value relative (introduction et perfectionnement des machines) créerait bien plus rapidement encore de manière artificielle une surpopulation relative […]. De la nature du procès d'accumulation capitaliste […] il résulte tout naturellement que la masse accrue de moyens de production destinés à être convertis en capital a toujours sous la main une population ouvrière exploitable dont l'accroissement correspond au sien et même le dépasse. » (K. Marx, *Le capital*, l. 3, t. I, *op. cit.*, p. 232.)

Il est essentiel de prendre en compte cette dimension générationnelle dans la mesure où les *baby boomers* n'avaient pas du tout grandi dans les mêmes conditions que leurs parents, qui avaient connu la Grande Dépression et la guerre. La société américaine d'après-guerre, très réglementée afin de maintenir une stabilité qui était d'autant plus précieuse pour la génération des parents qu'ils avaient fait l'expérience de la précarité et de la détresse, pouvait paraître rigide, aliénante et autoritaire pour des *baby boomers* de la classe moyenne qui n'avaient connu que la prospérité relative d'après-guerre. Le décalage générationnel devenait assez conflictuel dans les années 1960, comme nous le verrons mieux au chapitre suivant, mais les deux générations pouvaient-elles éventuellement se rejoindre sur les politiques de Reagan en 1980 ? C'était possible à condition de préciser qu'ils ne s'y reconnaîtraient probablement pas pour les mêmes raisons : certains membres de la génération qui avait soutenu le *New Deal* et les démocrates pouvaient migrer vers le camp des républicains conservateurs à partir du moment où ils estimaient que les démocrates se servaient désormais de l'intervention fédérale de manière à déstabiliser l'ordre social et moral qui avait fonctionné en leur faveur et qui les avait protégés contre les dangers extérieurs. La génération des *baby boomers*, en revanche, présentait un cas différent : même si le conservatisme de Reagan pouvait éventuellement en attirer certains, c'était surtout le discours sur la liberté individuelle qui pouvait séduire cette génération qui avait grandi dans l'optimisme de l'après-guerre et avec l'idée que tout était possible, même marcher sur la lune. Si les *baby boomers* voyaient en l'État fédéral un pouvoir rigide et autoritaire qui freinait l'énergie, la créativité et la liberté d'entreprendre des individus, ils pouvaient se reconnaître dans le slogan : « le problème, c'est l'État ».

2. Les inégalités hommes – femmes

Un des phénomènes qui pouvaient être interprétés comme une menace à l'ordre social établi selon les uns ou comme une affirmation de la liberté individuelle selon les autres était la montée du taux de participation des femmes à la population active. Les femmes avaient été appelées à travailler pendant la Seconde Guerre mondiale afin de combler le manque de main-d'œuvre qui résulta du départ des hommes au front. Au retour des soldats en 1945-1946, en revanche, les hommes furent à nouveau privilégiés pour les postes, et les femmes furent « invitées » à quitter la population

active — et dans certains cas contraintes de le faire — pour devenir femmes au foyer[1]. En effet, dans la famille modèle d'après-guerre, l'homme menait une vie professionnelle pour subvenir aux besoins de sa famille, tandis que la femme s'occupait de la maison et des enfants. Cette division des tâches était considérée comme la condition d'une vie familiale stable et harmonieuse. Or, s'agissant d'un modèle, c'était aussi une source potentielle d'aliénation dans la mesure où ces rôles étaient imposés par les autres et où ce n'étaient pas des rôles entre égaux, mais entre un homme financièrement indépendant et pouvant choisir son activité professionnelle, et une femme dépendante de son mari et enfermée dans un rôle domestique. Cela ne signifie pas que tous les hommes et toutes les femmes étaient effectivement aliénés par ces rôles ; certains étaient même heureux de les incarner ; simplement, la défense de ces rôles par les uns limitait le champ des possibles des autres. Betty Friedan décrit le sort des femmes au foyer de l'époque (les *suburban housewives*) en soulignant les effets pervers de leur rôle subalterne, dans un livre qui fit date, *The Feminine Mystique*, souvent crédité d'avoir lancé le mouvement féministe[2]. Nous avons là les bases d'un conflit entre, d'une part, les défenseurs du « rôle traditionnel de la femme » au nom de la stabilité familiale et, d'autre part, les défenseurs de la libération des femmes pour qu'elles puissent choisir librement leur mode de vie professionnel et familial.

De fait, malgré la tendance à maintenir les femmes dans un rôle domestique, leur taux de participation à la population active ne cessa d'augmenter à partir de la fin de la guerre : de 32 % en 1948, il passa à 52 % en 1980, tandis que le taux de participation des hommes baissa de 87 % à 77 % (voir Figure 3.17). Comme plus de femmes qui entraient dans la vie active que d'hommes n'en sortaient, le taux de participation de la population dans son ensemble augmenta dans les années 1970. On pouvait tirer de cette évolution des conclusions opposées : le travail des femmes pouvait être vu comme un pas vers l'émancipation féminine, la liberté individuelle et l'égalité hommes – femmes, mais on pouvait aussi le voir comme une menace pour la stabilité

1. « *The unemployment rate remained low because many women left the labor force. The labor force participation rate of women fell from 37 percent in April 1945 to 30 percent in April 1947 […]. Some women voluntarily left the labor force and returned to the home, perhaps, to start families. Many others, laid off from well-paying jobs in the war industries and unable to find equivalent work elsewhere, stopped seeking work and left the labor force.* » (S. Rosenberg, *American Economic Development since 1945, op. cit.*, p. 52.)

2. Betty Friedan, *The Feminine Mystique*, New York, Norton, 1963.

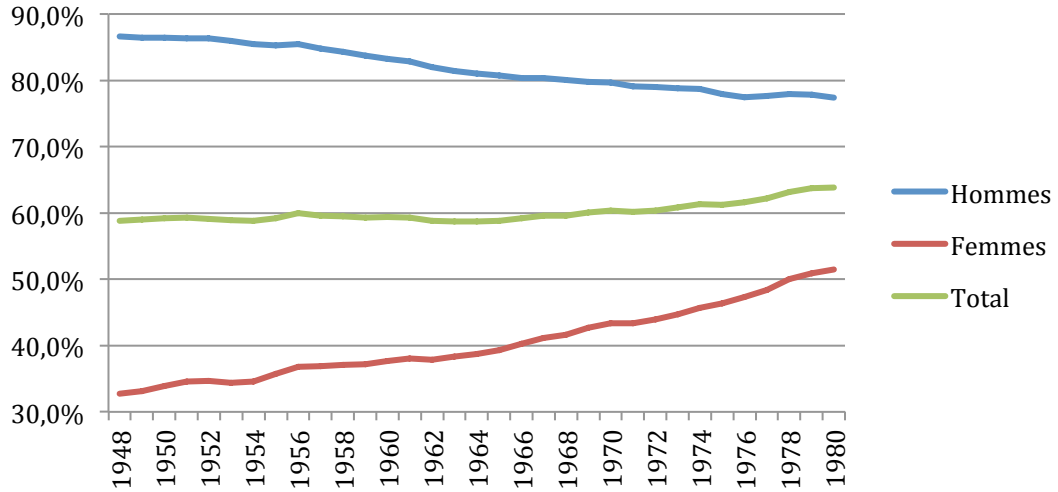


Figure 3.17 : Taux de participation à la population active, hommes et femmes, 1948-1980
Source : Figure établie par l'auteur à partir de : US Bureau of Labor, « Civilian Labor Force Participation Rate : Total, Men, Women, 1948-2014 », Federal Reserve Economic Data (FRED), *op. cit*

familiale et l'ordre établi[1]. Dans une conjoncture économique caractérisée par la hausse du chômage, les hommes pouvaient se sentir menacés par la concurrence des femmes.

La discrimination contre les femmes sur ce plan peut se voir dans le fait que le taux de chômage des femmes était systématiquement plus élevé que celui des hommes (voir Figure 3.18). Pire : l'écart se creusa dans les années 1960 et 1970. Cela signifie que, à mesure que les femmes de la génération des *baby boomers* atteignaient l'âge adulte et qu'elles souhaitaient participer à la population active, afin de se réaliser dans une activité professionnelle et d'obtenir une indépendance financière — l'indépendance étant par ailleurs, comme nous l'avons vu, une mesure de distinction et de reconnaissance sociale, mais une distinction accaparée par les hommes —, elles se heurtaient à la discrimination des entreprises qui, étant dirigées très majoritairement par des hommes, avaient le pouvoir de renforcer les préjugés sur les rôles sociaux de l'époque en accordant la priorité à l'embauche des hommes sur celle des femmes.

Quant à celles qui trouvaient un emploi, la plupart occupaient encore des postes « féminins » — secrétaires, institutrices, infirmières, etc., soit essentiellement des postes subalternes dans le secteur des services. Une petite minorité commençait à percer dans les professions libérales et les postes de responsabilité réservés aux hommes, mais la majorité se heurtait à un « plafond de verre » (*glass ceiling*) qui les

1. Nous reviendrons sur ce point au chapitre V.

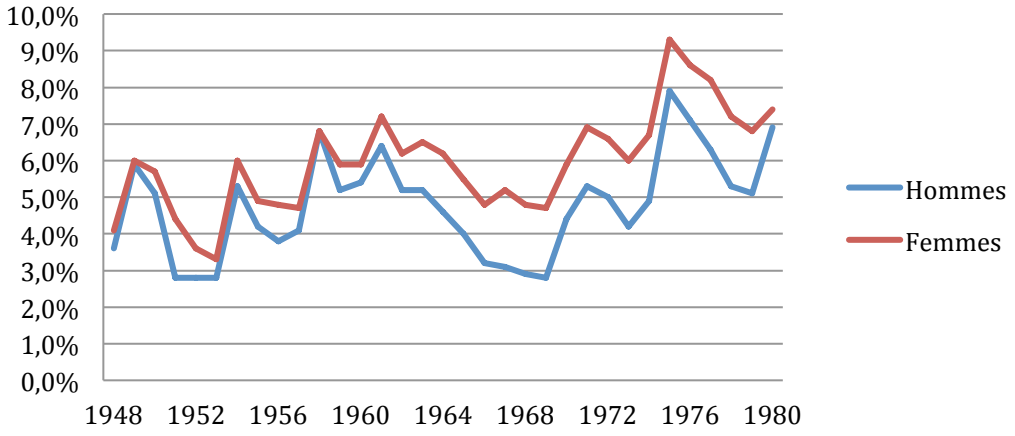


Figure 3.18 : Taux de chômage, hommes et femmes, 1948-1980
Source : Figure établie par l'auteur à partir de : US Bureau of Labor, « Unemployment Rate : Men and Women, 1948-2014 », Federal Reserve Economic Data (FRED), *op. cit.*

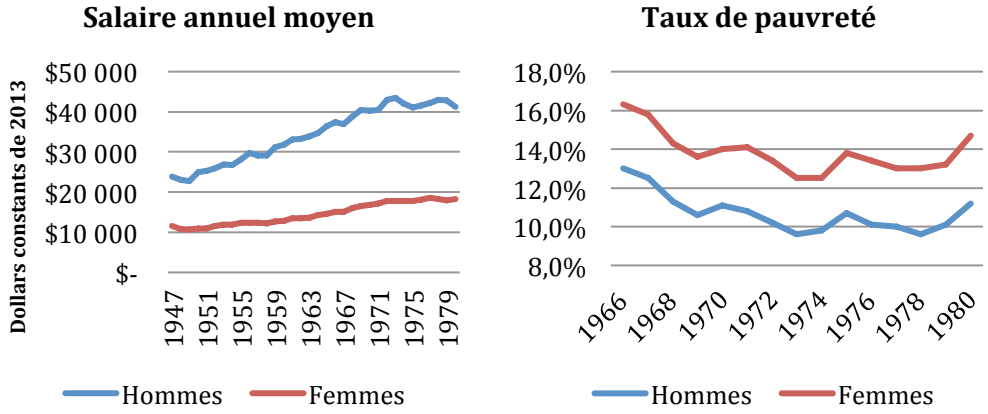


Figure 3.19 : Salaire annuel moyen (1947-1980) et taux de pauvreté (1966-1980), hommes et femmes
Source : Figure établie par l'auteur à partir de : US Census Bureau, « Table P-3. Race and Hispanic Origin of People by Mean Income and Sex : 1947-2014 », Historical Income Tables : People, https://www.census.gov/hhes/www/income/data/historical/people/ (consulté le 25 sept. 2015) ; et « Table 7. Poverty of Pople, by sex, 1966-2013 », Historical Poverty Tables, *op. cit.*

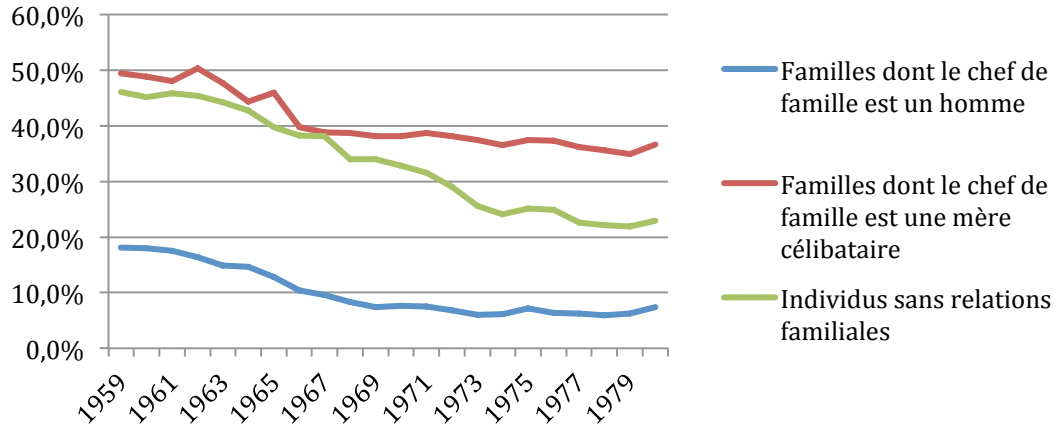


Figure 3.20 : Taux de pauvreté, par situation familiale, 1959-1980
Source : Figure établie par l'auteur à partir de : US Census Bureau, « Table 2. Poverty Status, by Family Relationship, Race, and Hispanic Origin », Historical Poverty Tables, *op. cit.*

empêchait d'occuper les postes les plus haut placés et les mieux payés. Par conséquent, le salaire annuel moyen des femmes était deux fois moins élevé que celui des hommes, et l'écart se creusait (voir Figure 3.19). Sans surprise, le taux de pauvreté des femmes était nettement plus élevé que celui des hommes (voir Figure 3.19), et les mères célibataires étaient particulièrement défavorisées : *la moitié* d'entre elles vivait en dessous du seuil de pauvreté en 1959 (voir Figure 3.20). Malgré une amélioration due à la croissance et à au développement des aides publiques dans les années 1960, le taux de pauvreté des familles dont le chef de famille était une mère célibataire était encore de 37 % en 1980, soit cinq fois plus que celui des familles dont le chef de famille était un homme.

Deux types d'approches pouvaient alors se confronter : la première, interventionniste et axée sur les structures sociales, consistait à se servir de l'intervention fédérale pour rompre avec les pratiques discriminatoires et fournir des aides aux mères célibataires dans le besoin ; l'autre, conservatrice, individualiste et moralisante, consistait à blâmer les femmes qui n'avaient pas voulu « rester à leur place », ou qui n'avaient pas pu « garder leur mari », et à les contraindre à « rentrer dans le rang » plutôt que de leur fournir des aides. Dans la première approche, la liberté indivi duelle devait s'étendre jusqu'au choix de mode de vie et de configuration familiale ; dans la seconde, la liberté individuelle était truquée dans la mesure où elle se limitait au choix de se conformer ou non au modèle imposé. D'un point de vue politique, lorsque ceux qui défendaient cette dernière approche parlaient de « valeurs familiales », au fond cela revenait à marginaliser ceux qui ne se conformaient pas au modèle et à leur refuser les aides et les changements structurels qui leur permettraient de mener une vie familiale différente du modèle dominant dans la dignité. On y résistait avec d'autant plus d'acharnement que ces changements structurels étaient tout à fait *possibles*. Nous verrons le déploiement historique de ces luttes dans les deux chapitres qui suivent, lors de la synthèse progressive.

3. Les inégalités selon l'origine ethnique

Ce n'est pas seulement les inégalités hommes – femmes qui pouvaient être potentiellement explosives pendant les trois décennies d'après-guerre : c'est aussi les inégalités entre les personnes d'origines ethniques différentes, et tout particulièrement entre les Blancs et les Noirs. Il n'est pas besoin de rappeler toute l'histoire des rap-

ports antagonistes entre ces deux derniers groupes depuis l'importation par la force des premiers esclaves noirs dans la colonie de Virginie en 1619. Nous avons vu que, après l'abolition de l'esclavage à l'issue de la guerre de Sécession, les lois conçues pour protéger les droits des citoyens noirs furent dévoyées par les tribunaux de manière à renforcer plutôt les droits des sociétés par actions et à donner aux États du Sud le pouvoir d'imposer la ségrégation raciale. Les années 1950 et 1960 virent, d'une part, le début de la déségrégation avec l'arrêt *Brown v. Board of Education* (1954) ; d'autre part, l'essor du mouvement pour les droits civiques, pour que la protection égale des droits des citoyens noirs soit réellement appliquée. Ces luttes seront évoquées d'un point de vue historique aux chapitres suivants ; ce qui nous intéresse ici, ce sont les inégalités économiques qui les sous-tendaient.

Le *US Census Bureau* recense la population américaine selon des catégories raciales depuis le début de la République, mais ces catégories ont évolué au fil des années[1]. Les personnes d'origine hispanique, par exemple, avaient été comptabilisées en général parmi les personnes de « race blanche », mais l'augmentation de cette population, ainsi que le développement de mouvements qui revendiquaient leur identité ethnique, encourageaient la création d'autres catégories statistiques. Selon

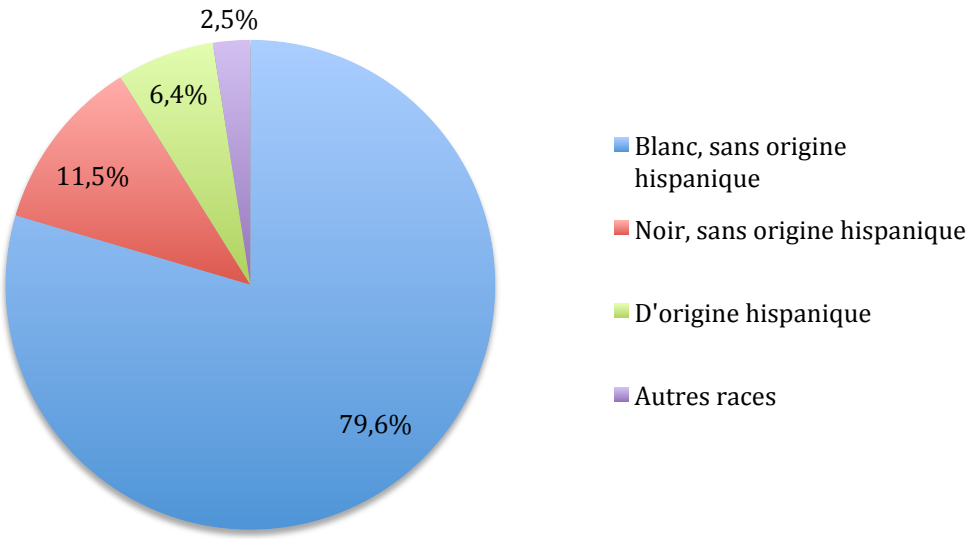


Figure 3.21 : La population américaine par catégorie démographique, 1980
Source : Figure établie par l'auteur à partir de : US Census Bureau, « Table 39 – Total Persons and Spanish Origin Persons by Type of Spanish Origin, Race, and Sex : 1980 », in *1980 Census of the Population*, vol. 1 : Characteristics of the Population, Washington (D.C.), Government Printing Office, 1983, p. 21.

1. Voir Paul Schor, *Compter et classer : Histoire des recensements américains*, Paris, Éditions de l'EHESS, 2009.

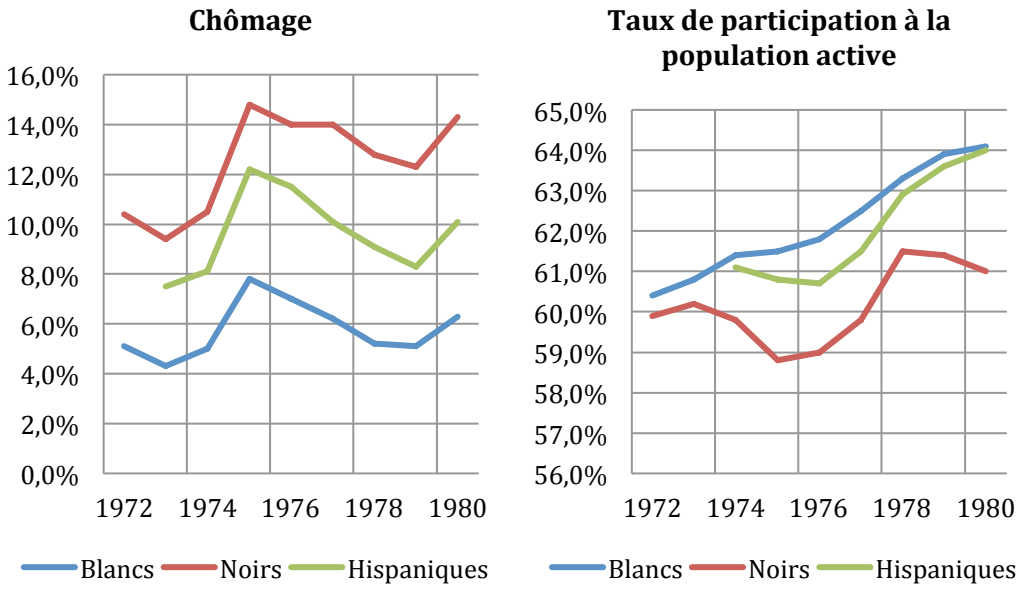


Figure 3.22 : Taux de chômage et taux de participation à la population active, par catégorie ethnique, 1972-1980
Source : Figure établie par l'auteur à partir de : US Bureau of Labor, « Unemployment Rate : White, Black or African American, Hispanic or Latino, 1972-2014 » et « Civilian Labor Force Participation Rate : White, Black or African American, Hispanic or Latino, 1972-2014 », Federal Reserve Economic Data (FRED), *op. cit.*

les catégories employées en 1980, près de 80 % de la population était blanche, 11,5 % noire et 6,4 % d'origine hispanique (voir Figure 3.21). L'évolution des catégories témoigne de la part d'arbitraire dans l'établissement des catégories. Néanmoins, la collection de données par catégories démographiques permit de mesurer de manière plus empirique les inégalités et d'attirer ainsi l'attention sur les personnes qui étaient exclues de la soi-disant abondance des années d'après-guerre.

Tout d'abord, les chiffres fournis à partir des années 1970 démontrent qu'il y avait de grandes inégalités face au chômage. En effet, le taux de chômage des Noirs était deux fois plus élevé que celui des Blancs, et celui des Hispaniques se situait entre les deux (voir Figure 3.22). Le taux de chômage des Noirs et des Hispaniques augmenta d'ailleurs bien davantage que celui des Blancs pendant les récessions, et le taux des Noirs baissa plus lentement entre 1975 et 1979. En clair, cela signifie que les Noirs étaient les premiers à perdre leur emploi pendant les récessions et les derniers à retrouver du travail pendant les périodes de croissance. Remarquons en outre que les personnes ne sont comptabilisées comme chômeurs que si elles participent à la population active ; le chômage de longue durée peut donc se traduire par une sortie de la population active si aucun emploi ne se présente, si bien que le chômage réel

est généralement plus élevé que ce qu'indiquent les chiffres officiels du chômage[1]. Or, pendant les récessions de 1973-1975 et de 1979-1980, le taux de participation des Noirs à la population active chuta en même temps que leur taux de chômage augmenta (voir Figure 3.22) ; on peut donc considérer que la baisse du taux de participation à la population active était en réalité du chômage déguisé. Ces phénomènes pouvaient être interprétés d'au moins deux manières : ou bien on pouvait estimer que les minorités ethniques, et surtout les Noirs, étaient victimes d'une discrimination raciale qui les empêchait de trouver un emploi ; ou bien, on pouvait estimer que c'est parce que ces minorités préféraient toucher des allocations plutôt que de travailler[2]. Cette dernière interprétation, franchement raciste, enfermait donc les non-Blancs dans des rôles inférieurs comme le sexisme le faisait pour les femmes.

Au niveau des revenus de ceux qui avaient un emploi, là aussi les inégalités étaient flagrantes. Dans l'ensemble, les revenus des hommes étaient plus élevés

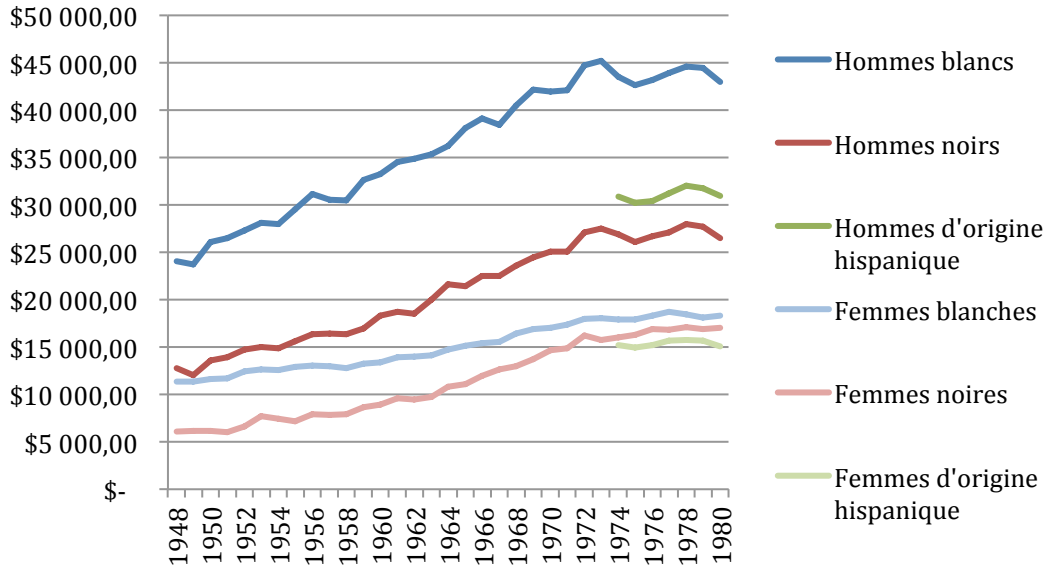


Figure 3.23 : Revenu moyen, par sexe et catégorie ethnique, 1948-1980
Source : Figure établie par l'auteur à partir de : US Census Bureau, « Table P-3. Race and Hispanic Origin of People by Mean Income and Sex : 1947-2014 », *op. cit.*

1. La méthodologie que le *US Census Bureau* emploie depuis les années 1940 consiste à mener une enquête mensuelle sur 60 000 ménages représentatifs de la population américaine (le *Current Population Survey*). Concernant le statut d'activité des personnes recensées, celles-ci sont comptabilisées dans la population active si elles ont un emploi ou si elles sont au chômage. Ne sont comptabilisées comme chômeurs que les personnes qui avaient fait une démarche concrète de recherche d'emploi dans les quatre semaines avant le recensement. Les personnes sans emploi qui n'avaient pas fait une telle démarche depuis quatre semaines sont alors comptabilisées parmi celles qui ne participent pas à la population active. (Voir « Labor Force Statistics from the Current Population Survey : How the Government Measures Unemployment », *U.S. Bureau of Labor Statistics* [en ligne], juin 2014, http://www.bls.gov/cps/cps_htgm.htm (consulté le 27 août 2015).

2. Sur les allocations auxquelles ils pouvaient prétendre, voir *supra*, chapitre II, section III.2.

que ceux des femmes, mais les revenus des hommes blancs étaient nettement supérieurs à ceux de toutes les autres catégories (voir Figure 3.23). Le fait que les hommes noirs ou hispaniques eussent en moyenne des revenus supérieurs aux femmes blanches signifiait en outre que le patriarcat primait sur la « race ». Les femmes noires ou d'origine hispanique étaient les moins favorisées, même si les écarts entre elles et les femmes blanches s'étaient réduits. Les hommes blancs étant privilégiés, dans les années 1970 quand leurs revenus cessèrent d'augmenter, ils purent se sentir potentiellement menacés par les femmes et les minorités ethniques qui étaient en concurrence avec eux pour des postes plus rares — d'où les conflits entre, d'une part, les femmes et les minorités ethniques qui pouvaient dénoncer les privilèges des hommes blancs et, d'autre part, certains hommes blancs qui n'étaient pas prêts à renoncer à leurs privilèges.

En ce qui concerne les revenus moyens de chaque quintile de la population, les Blancs étaient, encore une fois, bien devant les autres catégories ethniques. Si les inégalités de revenu étaient à peu près les mêmes à l'intérieur de chaque catégorie ethnique, les Blancs les plus fortunés étaient bien plus riches que les Noirs les plus fortunés, et les Noirs les moins fortunés, plus pauvres que les Blancs les moins fortunés (voir Figure 3.24). Cela signifie qu'il y avait une part disproportionnée de membres des minorités ethniques dans les quintiles inférieurs de la société, tandis

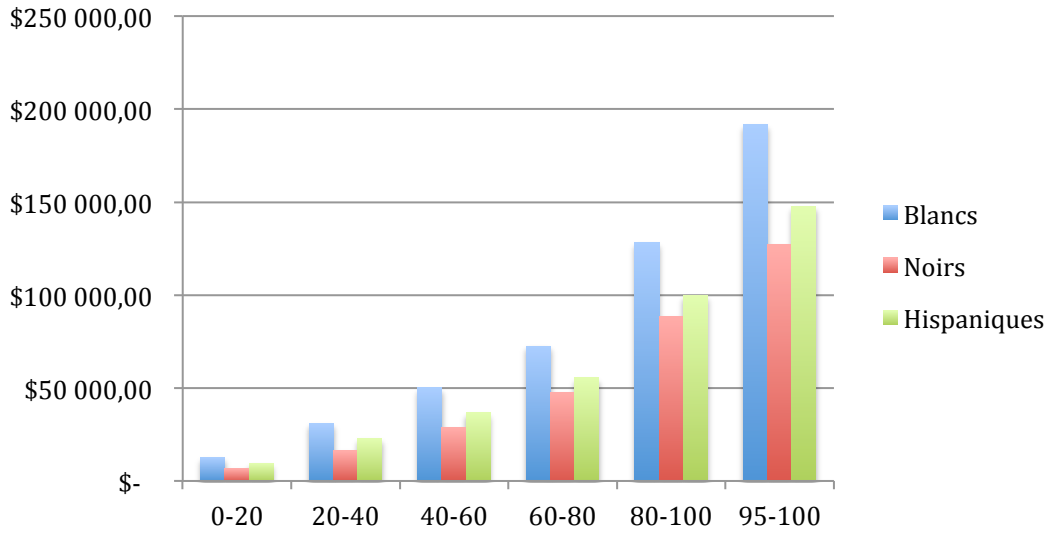


Figure 3.24 : Revenu moyen de chaque quintile et des cinq centiles supérieurs, par catégorie ethnique, dollars constants de 2013, 1980
Source : Figure établie par l'auteur à partir de : US Census Bureau, « Table H-3. Mean Household Income Received by Each Fifth and Top 5 Percent, White Households, Black Households, and Hispanic Households : 1967-2013 », Historical Income Tables : Income Inequality, *op.cit.*

que les Blancs avaient une part disproportionnément grande des hauts revenus. Les propriétaires du capital étaient donc très majoritairement blancs et masculins. En bas de l'échelle, le taux de pauvreté des Noirs était trois fois plus élevé que celui des Blancs, même si le taux de pauvreté des deux catégories ethniques avait baissé depuis 1960, avant de stagner dans les années 1970 (voir Figure 3.25).

Ces données éclairent d'un nouveau jour les critiques des prestations sociales que nous avons rencontrées au chapitre précédent. Étant donné que les Noirs étaient deux fois plus frappés par le chômage que les Blancs, et trois fois plus frappés par la pauvreté, il est possible que la critique des prestations ait été, pour certaines personnes, du racisme déguisé. Si un Blanc proclamait ouvertement qu'il ne voulait pas payer des impôts et des cotisations pour financer l'inactivité des Noirs, ce genre de discours n'était plus vraiment toléré à la fin des années 1970 ; en revanche, s'il critiquait le système de prestations en termes plus abstraits, en disant, par exemple, que les impôts étaient un frein à la productivité, il serait très difficile à dire si l'argument était motivé par le racisme ou non. Telle est l'ambiguïté de ce que Leslie G. Carr et Eduardo Bonilla-Silva appellent le « racisme daltonien » (*color-blind racism*) qui apparut dans les années 1960 et 1970[1] : un racisme qui se dissimule

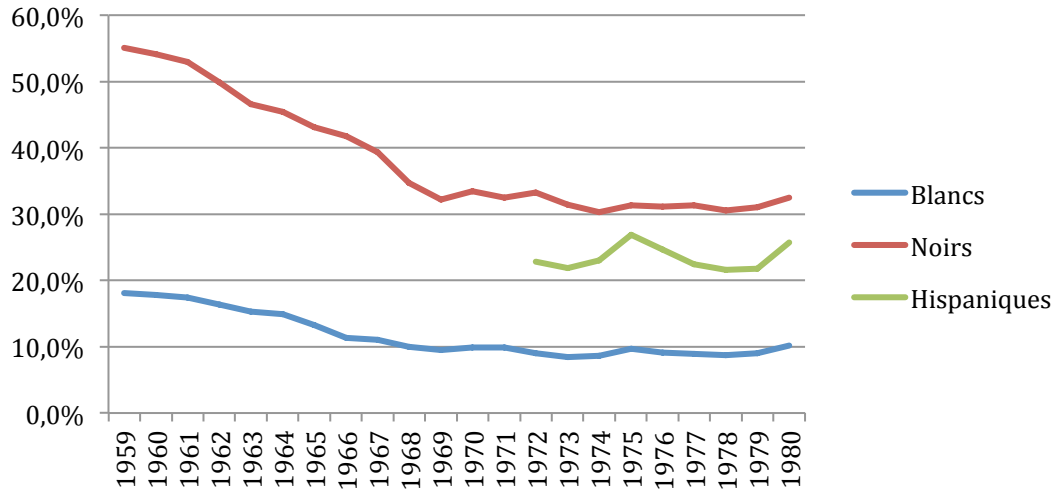


Figure 3.25 : Taux de pauvreté, par catégorie ethnique, 1959-1980
Source : Figure établie par l'auteur à partir de : US Census Bureau, « Table 2. Poverty Status, by Family Relationship, Race, and Hispanic Origin », Historical Poverty Tables, *op. cit.*
Note : Les données pour les Noirs commencent en 1959 et puis passent directement à 1966 ; nous avons donc extrapolé une ligne de tendance pour les années 1960-1965.

1. Leslie G. Carr, *Color-Blind Racism*, New York, Sage, 1997 ; Edouardo Bonilla-Silva, *Racism without Racists : Color-Blind Racism and the Persistance of Racial Inequality in America*, 4ème éd., Lanham (Mary.), Roman & Littlefield, 2014, p. 25 sq.

derière un discours universaliste en refusant, par exemple, de fournir des aides à des populations défavorisées selon des critères raciaux, ou en critiquant dans des termes généraux les dispositifs d'aide publique dont on pense qu'ils bénéficient principalement aux minorités ethniques. Le bien-fondé de cette idée est infirmé par le seul fait que celles-ci étaient précisément populations *minoritaires* : en 1980, la majorité de la population étant blanche, 56 % des pauvres étaient blancs, 30 % étaient noirs et 12 % étaient d'origine hispanique.

Mais justement, toute la puissance du discours contre l'État interventionniste résidait dans l'ambiguïté de son rapport avec le racisme. Si le but d'une partie des hommes d'affaires du décile supérieur, très majoritairement blancs, était de réduire les impôts, les dépenses sociales et les réglementations économiques, numériquement ils n'étaient pas assez nombreux pour élire à eux seuls un candidat qui appliquerait une telle politique, surtout si celle-ci était perçue comme étant contraire aux intérêts économiques du reste de la population ; il fallait donc qu'ils œuvrassent à des alliances électorales. La population blanche étant nettement majoritaire, et son taux de participation électorale étant supérieur à celui des minorités ethniques (voir Figure 3.26), c'était surtout les voix des Blancs qu'il fallait gagner. Il importait peu que

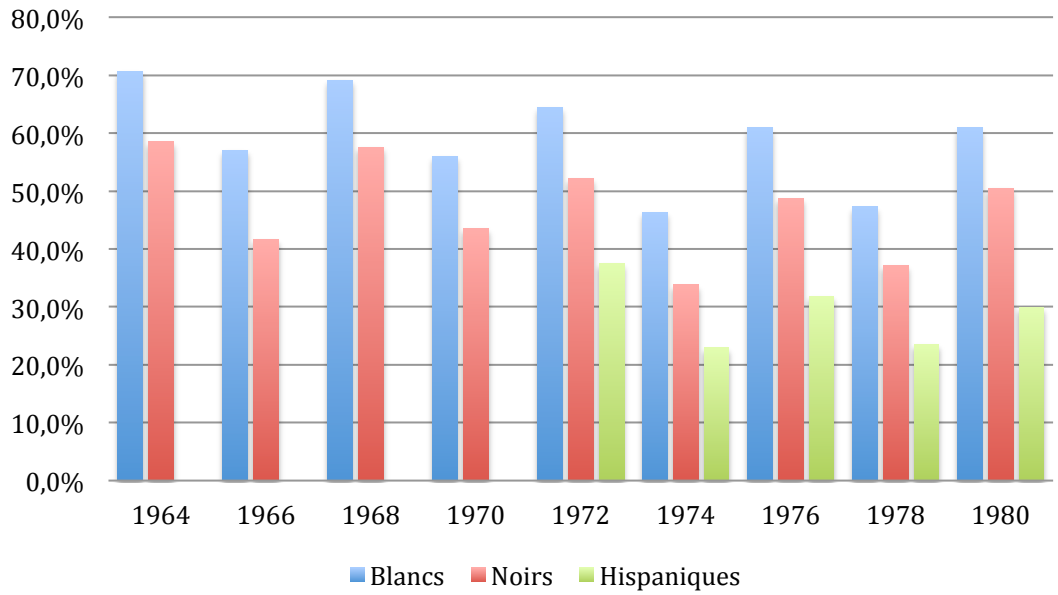


Figure 3.26 : Taux de participation aux élections, par catégorie ethnique, 1964-1980
Source : Figure établie par l'auteur à partir de : U.S. Census Bureau, « Table A-1. Reported Voting and Registration by Race, Hispanic Origin, Sex and Age Groups : November 1964-2012 », http://www.census.gov/hhes/www/socdemo/voting/publications/historical/index.html (consulté le 25 sept. 2015).

ces Blancs fussent racistes ou non : une critique abstraite de l'État pouvait séduire les Blancs racistes aussi bien que les Blancs non racistes. Il n'était même pas important que le candidat lui-même soit raciste ; mieux : plus le candidat pouvait critiquer l'intervention fédérale dans des termes abstraits et non racistes, plus le candidat pouvait récolter aussi bien les voix des Blancs racistes que celles des Blancs non racistes. Il semble donc que nous ayons trouvé la base sociale des électeurs de Reagan : il s'agissait avant tout de bâtir une coalition électorale entre la classe capitaliste et les classes moyennes blanches.

Conclusion de la première partie

À présent, nous sommes en mesure de tirer quelques conclusions théoriques de l'analyse régressive qui nous a conduit du premier discours d'investiture de Ronald Reagan aux rapports socio-économiques aux États-Unis à l'approche des élections de 1980, en passant par les évolutions de l'économie américaine depuis le *New Deal*. Ces conclusions ouvriront la voie à la synthèse progressive que nous ferons au chapitre suivant.

I. — LA DIALECTIQUE DE LA RARETÉ ET DE L'ABONDANCE

Tout d'abord, il convient de souligner le développement d'un rapport dialectique tout particulier entre l'abondance et la rareté aux États-Unis entre 1930 et 1980. Après la Grande Dépression et le retour de la croissance pendant la Seconde Guerre mondiale, les trois décennies d'après-guerre sont souvent présentées comme « l'ère de l'opulence », et la période qui débute dans les années 1970 comme « l'ère des limites »[1]. Or, faute de nuances, ces expressions peuvent induire en erreur, car il s'agit d'une généralisation de l'expérience singulière des classes moyennes blanches. On n'a pas assisté au passage d'une abondance universelle à une rareté universelle, comme si la rareté avait disparu entre 1945 et 1970 pour resurgir brusquement dans

1. Voir, par exemple, J. K. Galbraith, *L'ère de l'opulence* [*The Affluent Society*, 1961], Paris, Calmann-Lévy, 1970 ; David M. Potter, *People of Plenty : Economic Abundance and the American Character*, Chicago, Univerity of Chicago Press, 1954 ; Donella H. Meadows, Dennis L. Meadows, Jørgens Randers *et al*., *Halte à la croissance ?* [*The Limits to Growth*, 1972], trad. J. Delaunay, Paris, Le Club français du livre, 1972 ; Beth Bailey (dir.) et David Farber (dir.), *America in the 70s*, Lawrence (Kans.), University of Kansas Press, 2004, p. 1.

les années 1970. L'augmentation de l'abondance dont jouissaient effectivement certains était inséparablement liée à la rareté relative dont souffraient les autres. À l'inverse, lorsque les personnes plus fortunées se heurtaient aux limites de l'abondance dans les années 1970, c'était dans un contexte où le PIB par tête avait tout de même continué de progresser. En un mot, les années 1945-1970 étaient *à la fois* une période d'abondance et de rareté ; l'intensification relative de la rareté dans les années 1970 ne fit que rappeler ce double aspect. Toute la difficulté consiste alors à comprendre la *dynamique* de ces deux termes en tant qu'ils sont unis dans leur contradiction. Les résultats de notre analyse devraient pouvoir nous mettre sur la bonne piste.

D'après l'étude des faits, on ne peut pas nier le développement d'une certaine abondance entre 1945 et 1970. Comme nous l'avons vu, la croissance demeurait relativement forte, et le taux de chômage relativement bas ; les revenus de chaque quantile de la population progressaient de manière plus ou moins égale ; et, grâce notamment au maintien d'un impôt très progressif, les inégalités de revenu et de richesse avaient été relativement réduites. Certaines formes de propriété, notamment la propriété immobilière ou les fonds de pension, devenaient plus accessibles à une section plus large de la population ; et un système de prestations sociales permettait non seulement de réduire la pauvreté, mais aussi de protéger les chômeurs, les personnes âgées, les invalides et d'autres parties de la population vulnérables des effets de la rareté. Il semble donc que la politique fédérale ait participé au développement de cette prospérité relative.

En même temps, force est de constater que la rareté n'avait jamais été combattue. Bien que la progression des revenus ait permis à certains au bas de l'échelle d'accéder à la classe moyenne, l'échelle elle-même, en revanche, c'est-à-dire la répartition inégale des revenus entre les différentes classes, évolua assez peu entre 1945 et 1980. Bien que certaines formes de richesse soient devenues plus accessibles aux classes moyennes, le décile supérieur possédait près de 80 % des actifs des entreprises ; il y avait donc bel et bien une classe capitaliste. Bien que la tertiarisation de l'économie ait diminué le nombre de travailleurs industriels, ceux-ci occupaient encore un tiers des emplois en 1980, et les salariés des services n'étaient pas tous des cols blancs : les vendeurs des boutiques des centres commerciaux ou les travailleurs des fast-foods, par exemple, n'avaient pas exactement les mêmes salaires, les mêmes fonctions économiques et les mêmes statuts sociaux que les cadres moyens, les ingé-

nieurs, les médecins ou les professeurs. La classe salariale, bien que très majoritaire, était donc fortement hiérarchisée entre les cols bleus des classes travailleuses et les cols blancs des classes moyennes. En dehors des disparités de classe, les inégalités flagrantes selon le sexe et l'origine ethnique persistèrent tout au long de cette période. Enfin, bien que le taux de chômage et le taux de pauvreté aient été réduits entre 1945 et 1970, on dénombrait systématiquement entre 1 million et 5 millions de personnes au chômage et entre 23 millions et 40 millions de personnes vivant en dessous du seuil de pauvreté. Le monde du travail se transformait, les revenus de la majorité de la population avaient progressé, mais les États-Unis étaient très loin de devenir une société sans classes, ni une société capable de fournir du travail à tous, ni même une société dans laquelle le travail pouvait garantir une sortie de la pauvreté.

Certes, après le cataclysme de la Grande Dépression, on ne pouvait pas s'attendre à ce que la prospérité économique touche l'ensemble de la société du jour au lendemain. Tant que la croissance économique continuait de progresser, on pouvait à la rigueur considérer que la rareté dont souffraient encore certains était temporaire : elle disparaîtrait progressivement grâce à la croissance, le développement de l'État-providence et l'optimisation de l'exploitation des ressources que la Nature semblait offrir en abondance. Voilà, en somme, l'essence du libéralisme social d'après-guerre, que nous étudierons dans le détail au chapitre suivant.

En revanche, avec la stagflation et les chocs pétroliers, les années 1970 semblent avoir marqué un tournant dans le rapport des Américains à la Nature. En effet, lorsque l'Organisation des pays exportateurs de pétrole (OPEP) provoqua le premier choc pétrolier en 1973, puis un deuxième en 1979, on s'aperçut brutalement que l'*American way of life* tel qu'il s'était développé depuis 1945, et qui à terme devait devenir accessible à tous les Américains, reposait sur des ressources naturelles limitées et contrôlées en grande partie par des puissances étrangères. Les chocs pétroliers ne firent qu'aggraver ces autres formes de rareté qu'étaient le chômage (rareté d'emplois) et l'inflation (rareté de biens à bas coût). La Nature apparaissait désormais hostile parce que limitée, et les Autres comme des ennemis en puissance dans la mesure où leur simple présence dans un monde limité contribuait à la raréfaction des ressources. Bref, l'optimisme ambiant de l'après-guerre cédait la place au pessimisme des années 1970 : l'avenir se présentait moins comme une marche intermi-

nable vers l'abondance universelle et davantage comme une lutte pour la survie[1]. Et Samuel Rosenberg d'affirmer que les politiques sociales et les conditions économiques des années 1970 commençaient à paraître comme un jeu à somme nulle :

> La question de savoir qui ferait les frais du déclin relatif des États-Unis dans l'économie mondiale menait à une impasse entre les employeurs et les salariés. En outre, l'État fédéral devenait de plus en plus un sujet de conflit quant à la répartition des revenus. Cette répartition devenait plus explicitement politisée et, à mesure que les effets négatifs de la stagflation atteignaient l'ensemble de la société, […] les politiques qui visaient à lutter contre la discrimination et la pauvreté prenaient l'apparence, et pour certains la réalité, d'un jeu à somme nulle. Les tensions raciales dégénéraient et un revirement politique commençait à prendre forme[2].

C'est la dynamique de ce revirement qui nous intéresse. Nous avons étudié de façon analytique les faits socio-économiques qui sous-tendaient ces conflits ; à présent, comment comprendre ces conflits dans leur mouvement ? Il nous semble que les théories sartriennes sur la rareté et la « sérialité », développées dans la *Critique de la Raison dialectique*, pourraient nous aider à cerner la dynamique de ces antagonismes.

II. — AUX RACINES DES ANTAGONISMES SOCIAUX : LA RARETÉ

Sartre part du constat que la rareté est au fond un rapport matériel et quantitatif entre les individus et leur environnement :

> [T] elle substance naturelle ou tel produit manufacturé existe, dans un champ social déterminé, en nombre insuffisant *étant donné* le nombre des […] habitants de la région : *il n'y en a pas assez pour tout le monde*. Ainsi pour chacun tout le monde existe (l'ensemble) en tant que la consommation de tel produit là-

1. « *[F]or most of the white middle class, and for a great many others, the events and developments of the decade seemed to coalesce to mock one's dreams and ambitions and to deflate expectations. […] By about 1970, the idea of survival […] was emerging as an important cultural concept, articulating the sense that many Americans […] were living through a disastrous era that defined life as survivorship.* » (William Graebner, « America's Poseidon Adventure : A Nation in Existential Despair », in *America in the 70s*, *op. cit.*, p. 158 et 168.)

2. S. Rosenberg, *American Economic Development since 1945*, *op. cit.*, p. 207 et 233 : « *A stalemate emerged between employers and workers over who would bear the brunt of the relative decline of the United States in the world economy. Furthermore, the federal government became an increasingly significant arena for conflict over the distribution of income. The income distribution became more explicitly politicized and as the negative effects of stagflation were felt throughout the society, […] government anti-discrimination and anti-poverty initiatives took on the appearance, and for some the reality, of a zero-sum game. Racial tensions escalated and a backlash began to take shape.* »

> bas, par d'autres, lui ôte *ici* une chance de trouver et de consommer un objet de même ordre[1].

L'activité de consommation de chacun agit donc « à distance » sur la situation matérielle de tous.

Or, en tant que rapport quantitatif, la rareté « peut déterminer le nombre des excédentaires, mais non pas leur caractère individuel » ; chacun se manifeste donc *à la fois* « comme un survivant possible et comme un excédentaire à supprimer »[2]. C'est à partir de là que s'établissent les rapports antagonistes :

> [L] a *simple existence* de chacun est définie par la rareté comme risque constant de non-existence *pour un autre et pour tous*. Mieux encore, ce risque constant d'anéantissement de moi-même et de tous, je ne le découvre pas seulement chez *les Autres* mais *je suis moi-même* ce risque en tant qu'Autre, c'est-à-dire en tant que désigné *avec les Autres* comme excédentaire possible par la réalité matérielle de l'environnement[3].

Cette possibilité permanente d'être désigné comme excédentaire peut engendrer non seulement la peur de l'Autre, mais aussi le manichéisme et la violence :

> [Par la rareté], l'homme est *objectivement* constitué comme inhumain [c'est-à-dire comme un danger pour l'existence des autres humains] et cette inhumanité se traduit dans la *praxis* par la saisie du mal comme structure de l'Autre. […] Nous considérons donc, au niveau même du besoin et par le besoin, que la rareté se vit pratiquement par l'action manichéiste et que l'éthique se manifeste comme impératif destructif : il *faut* détruire le mal. C'est à ce niveau également que l'on doit définir *la violence* comme structure de l'action humaine sous le règne du manichéisme et dans le cadre de la rareté[4].

Que l'on se souvienne ici du manichéisme aux accents militaristes que nous avons relevé dans le discours reaganien[5]. L'opposition entre « les amis et les ennemis de la liberté », entre le « Monde libre » et « l'Empire du Mal », était peut-être caractéristique de nombreux discours de l'ère de la Guerre froide, mais comme nous le verrons plus loin dans le détail, Ronald Reagan était de ceux qui pensaient, avec Barry Goldwater et les néoconservateurs, que la coexistence pacifique n'était pas le but

1. J.-P. Sartre, *Critique de la Raison dialectique*, t. I, *op. cit.*, p. 239. C'est Sartre qui souligne.
2. *Ibid.*, p. 241.
3. *Ibid.*, p. 241-242. Concernant l'emploi du mot « Autre » par Sartre avec une majuscule initiale, Arlette Elkaïm-Sartre donne l'explication suivante : « bien qu'il ne l'ait pas fait avec une grande rigueur tout au long du manuscrit, l'auteur semble avoir voulu doter ce mot d'une majuscule chaque fois que, pronom représentant une *personne* ou adjectif la qualifiant, il insiste sur l'altérité radicale : l'autre, en tant qu'il gouverne ou est susceptible de gouverner latéralement (ou d'être gouverné par) l'activité de chacun. » (J.-P. Sartre, *Critique de la Raison dialectique*, t. II, *op. cit.*, p. 459.)
4. *Ibid.*, p. 244-245.
5. Voir *supra*, chapitre I, section III.4.

ultime de la politique étrangère du pays, mais qu'il fallait, au contraire, *gagner* la Guerre froide, c'est-à-dire détruire le « mal »[1].

La violence qui se manifeste dans le cadre de la rareté peut prendre plusieurs formes. La guerre et l'homicide sont évidemment les formes de violence les plus directes. Or, nous avons fait observer que la croissance économique américaine, soit le moteur de l'abondance, avait été propulsée en grande partie par la participation des États-Unis à la Seconde Guerre mondiale, et que cette dynamique s'était poursuivie avec l'essor d'un complexe militaro-industriel, la Guerre de Corée et la Guerre du Vietnam. La Guerre froide a d'ailleurs montré que la violence en puissance n'était pas tout à fait proportionnée au niveau de la rareté ; en effet, la course aux armes nucléaires avait fourni les ressources techniques aux États-Unis et à l'URSS d'anéantir plusieurs fois l'espèce humaine. La guerre — réelle ou potentielle — était donc l'une des manières de lutter contre la rareté en produisant l'abondance pour les survivants par la destruction d'autres êtres humains. L'homicide était également pratiqué de plus en plus avec la montée de la rareté dans les années 1970 : le taux d'homicides aux États-Unis fut multiplié par deux entre 1960 et 1980, et le taux de toutes les formes de criminalité violente multiplié quasiment par quatre[2]. Ainsi, la violence directe sous plusieurs formes était l'un des éléments de la dialectique de l'abondance et de la rareté au cours de la période que nous analysons.

Toutefois, Sartre ajoute que la « réduction numérique » des « excédentaires » dans le cadre de la rareté « ne prend pas nécessairement la forme de l'homicide » ou de la guerre[3]. On peut aussi, par exemple, « pratiquer le *birth control* », auquel cas « c'est l'enfant à naître, comme futur consommateur, qui est désigné comme indésirable »[4]. Ce fut effectivement à la fin du *baby boom*, au moment où les *baby boomers* commençaient à saturer le marché du travail — et aussi où la Guerre du Vietnam battait son plein —, que le droit à la contraception et le droit à l'avortement furent reconnus aux États-Unis, par trois arrêts de la Cour suprême rendus entre 1965 et 1973[5]. Il existe également des formes de violence discrétionnaires qui consistent, au

1. Voir *infra*, chapitre V, section II.

2. U.S. Department of Justice et Federal Bureau of Investigation, « Uniform Crime Reporting Statistics », http://www.ucrdatatool.gov/ (consulté le 28 août 2015). Le U.S. Department of Justice compte parmi les crimes violents l'homicide (volontaire et involontaire), le viol, le vol et les voie de fait graves.

3. J.-P. Sartre, *Critique de la Raison dialectique*, t. I, *op. cit.*, p. 240-241.

4. *Ibid.*, p. 241.

5. Par l'arrêt *Griswold v. Connecticut*, 381 U.S. 479 (1965), le droit à la contraception fut accordé aux couples mariés. Par l'arrêt *Eisenstadt v. Baird*, 405 U.S. 438 (1972), ce droit fut également accor-

fond, à « laisser mourir[1] », ou si l'on préfère, à lier la mort ou la rareté de certains à un résultat passif de la Nature ou de la carence individuelle, alors qu'il s'agit aussi du résultat de choix actifs concernant la nature des institutions sociales et le niveau d'intervention publique. « [U] ne société contemporaine […], avance Sartre, choisit discrètement ses morts par la simple répartition des postes de dépense […], [ce] qui [revient à faire une] sélection des nantis et des sous-alimentés[2]. » Voilà pourquoi la répartition des revenus pouvait se « politiser » de plus en plus dans les années 1970 : à partir du moment où la majeure partie du budget fédéral était consacrée aux dépenses sociales plutôt qu'aux dépenses militaires, précisément au moment où la majorité de la population commençait à se heurter aux limites posées par la rareté, la politique fédérale focalisait toutes les luttes concernant la sélection sociale des « excédentaires » à l'intérieur et à l'extérieur du pays, les conservateurs ayant identifié comme tels les bénéficiaires des prestations sociales et les communistes.

Bien entendu, cela ne signifie nullement que la répartition des postes de dépense n'était pas politisée avant les années 1970 ni que les autorités publiques ne faisaient pas déjà, discrètement, « une sélection des nantis et des sous-alimentés ». Une telle sélection se manifestait, par exemple, dans le simple fait d'avoir établi en 1963 un « seuil de pauvreté » en multipliant par trois le prix d'un régime alimentaire minimal[3] : pourquoi *trois* et pas plus ? Et « minimal » selon qui ? Il s'agit dans les deux cas d'un *choix* politique, et ce choix d'un seuil sert de base à la sélection des ayants droit à certaines prestations sociales, dont le montant est également un choix politique. De même, entre les années 1940 et 1960, comme nous le verrons plus tard, lorsque les dirigeants américains poursuivaient un « taux maximal d'emploi » (*maximum employment*), ils définissaient ce dernier comme un taux de chômage de 4 %. Autrement dit, ils *choisirent* de ne pas chercher à réduire le chômage au-delà d'un certain seuil.

Malgré toutes ces limites, il faut reconnaître que l'État fédéral mettait en œuvre des politiques qui visaient explicitement à *réduire* la rareté jusqu'à un certain point. Ce que nous pouvons alors nommer une « politique de l'abondance », c'est toute politique qui tendait à augmenter les dépenses sociales, à lutter contre la pauvreté et

---

dé aux couples non mariés et donc, de fait, à tous les Américains. Enfin, par l'arrêt *Roe v. Wade*, 410, U.S. 113 (1973), la Cour reconnut le droit à l'avortement.

1. J.-P. Sartre, *Critique de la Raison dialectique*, t. I, *op. cit.*, p. 241.
2. *Ibid.*, p. 240.
3. Voir *supra*, chapitre III, section II.1.

la discrimination, et à diminuer les dépenses militaires, dans la mesure où de telles politiques présupposaient que la société américaine était en deçà des limites posées par la rareté matérielle et qu'il n'était donc pas nécessaire, ou en tout cas moins nécessaire, de poursuivre la réduction numérique des supposés excédentaires à l'intérieur ou à l'extérieur du pays pour que la société subsiste et que la coexistence pacifique soit possible. À l'inverse, ce que nous pouvons nommer une « politique de la rareté », c'est toute politique qui tendait à diminuer les dépenses sociales ou à augmenter les dépenses et les opérations militaires, le présupposé étant alors que le maintien et le développement de l'abondance dont jouissaient les uns nécessitaient la réduction numérique ou l'appauvrissement relatif des « Autres », c'est-à-dire les excédentaires nationaux ou étrangers. Étant donné que les deux politiques admettaient un certain degré de rareté et qu'elles pouvaient aussi être appliquées simultanément — par exemple, en augmentant les dépenses sociales et militaires en même temps, comme ce fut le cas pendant la présidence Johnson — la question centrale qui se posait était toujours la même : *qui* sont les « Autres » excédentaires, étant donné que la rareté à elle seule ne permet pas de les désigner dans leur individualité ? Toute réponse à cette question revient à faire un *choix politique* quant à *l'ordre social* des bénéficiaires de l'abondance et des excédentaires victimes de la rareté, selon des critères également choisis. Cette idée d'« ordre » nous conduit au concept sartrien de « sérialité ».

III. — L'ORDRE SÉRIEL DE L'ABONDANCE ET DE LA RARETÉ

La structure sérielle, selon Sartre, est le « type fondamental de la socialité[1] ». Elle apparaît lorsqu'un objet extérieur quelconque unifie passivement un ensemble de personnes qu'il concerne de manière identique. Sartre prend l'exemple d'un groupe de personnes attendant l'autobus pour illustrer son propos[2].

Le bus, en tant qu'objet extérieur, unifie passivement l'ensemble des personnes qui l'attendent à l'arrêt en les rassemblant dans une « série » : la série des passagers. Chaque membre sériel est identique aux autres dans la mesure où il a exactement le

1. J.-P. Sartre, *Critique de la Raison dialectique*, t. I, *op. cit.*, p. 361.
2. *Ibid.*, p. 364 sq.

même intérêt : avoir une place dans le bus. La seule différence entre eux *en tant que* membres de cette série — car ils se distinguent par ailleurs de par leur appartenance à d'innombrables autres séries définies par leur âge, leur sexe, leur classe, leur origine ethnique, leur orientation sexuelle, leur profession, leur religion, etc. —, c'est leur place sérielle.

C'est la rareté qui va exiger que la série se donne une structure *ordinale*. En effet, le nombre de places dans le bus étant limité, il n'y en pas assez pour tout le monde ; comment déterminer alors qui en aura une, si chaque membre sériel est identique ? « [L]'impossibilité de décider *a priori* qui sera l'excédentaire[1] » à partir de la seule rareté conduit les passagers à adopter une « pratique sérielle » qui consiste choisir un critère de différenciation qui va marquer l'ordre de la série. Ce critère est absolument quelconque : il peut être le besoin (mais alors il faut établir une hiérarchie des besoins) ; il peut être la couleur de la peau, comme à l'ère de la ségrégation raciale dans les bus du Sud des États-Unis (mais alors c'est arbitraire) ; ou alors, si les passagers acceptent « *l'impossibilité de décider des excédentaires sur des qualités intrinsèques de l'individu*[2] », ils peuvent aussi former une file d'attente ou prendre chacun un numéro d'ordre. En adoptant une pratique sérielle qui décide des excédentaires en fonction de l'ordre d'arrivée, ils cherchent à « éviter par un ordre les conflits ou l'arbitraire » et à « différencier chaque Autre des Autres sans rien ajouter à son caractère *d'Autre* »[3].

Or, quel que soit le critère de l'ordre, la sérialité se caractérise dans tous les cas, même dans le cas d'un ordre numérique, par l'impuissance et l'aliénation. En effet, que j'aie le n° 2 ou le n° 12, cela dépend de moi et de tous les Autres, sans que j'aie la moindre prise sur leur ordre d'arrivée ni sur le nombre de places qui reste dans le bus. C'est ainsi que *la pratique sérielle des Autres détermine latéralement le sens de la mienne*. Par exemple, si le bus est bondé et que je suis le dernier à pouvoir monter, j'empêche peut-être, sans le savoir, la personne derrière moi de se rendre au travail à temps, sans que ce soit mon intention. De même, si j'avais vécu à Montgomery au début des années 1950, à chaque fois que je serais monté dans le bus avant un Noir, j'aurais participé dans l'impuissance au maintien d'un système de ségrégation raciale. Ce n'aurait pas été mon intention et je ne me serais pas reconnu dans cet acte ; et

1. *Ibid*., p. 368.
2. *Ibid*., p. 368. C'est Sartre qui souligne.
3. *Ibid*.

pourtant, ç'aurait bien été bien moi qui l'aurais fait, en adoptant tout simplement la même pratique sérielle des Autres, sur qui je n'ai aucun pouvoir et qui déterminent le sens de mon acte de l'extérieur. Si j'avais contesté cet ordre en cédant ma place à un Noir, j'aurais couru le risque de provoquer un conflit avec les autres Blancs, qui auraient alors pu déchaîner leur violence sur moi ou sur le Noir — violence dans le cadre de la rareté pouvant aller jusqu'au lynchage, sans que ce soit mon intention non plus. Cet exemple extrême permet de mesurer tout le poids de l'impuissance aliénante que comportent les structures sérielles.

Une autre forme d'aliénation qui relève de la sérialité est ce que Sartre appelle une « contre-finalité [1] ». C'est ce qui arrive, par exemple, lorsqu'une série d'automobilistes, désireux d'éviter les foules dans les transports en commun, prennent leur voiture afin d'arriver plus vite à destination, mais finissent par y arriver plus lentement en provoquant des bouchons sur la route. Dans ce sens, une contre-finalité n'est pas une simple conséquence imprévue ; c'est le détournement de mon action par celle des Autres, et de leur action par la mienne, dans la mesure exacte où chacun réalise la même activité sérielle, pour atteindre une fin identique, dans un même champ pratique caractérisé par la rareté.

Ce milieu collectif dans lequel chacun matérialise sa pratique est ce que Sartre appelle le « champ pratico-inerte[2] ». Ce dernier sérialise l'ensemble des personnes qui s'y trouvent par rapport aux divers objets et institutions collectives qu'il recèle, qu'il s'agisse des autobus, des compagnies de transport en commun, des voitures, des logements, ou des institutions politiques, économiques et sociales. Ces « collectifs » sont le résultat inerte de la pratique passée ou présente des Autres, mais aussi de soi-même comme « Autre ». C'est donc à travers le champ pratico-inerte et l'activité sérielle de tous que la rareté établit un ordre sériel des bénéficiaires de l'abondance et des victimes de la rareté.

Notre analyse a révélé qu'il y avait clairement aux États-Unis un ordre sériel d'accès à la propriété, au travail, aux hauts revenus, bref, à l'abondance : les Blancs avant les Noirs, les hommes avant les femmes, les riches avant les pauvres, et ainsi de suite. Cela signifie que les structures sérielles de la société américaine déterminaient l'ordre sériel des excédentaires sur des qualités intrinsèques ou acquises des

1. Voir *ibid*., p. 272 sq. Sartre donne l'exemple des paysans chinois qui, en se livrant à une activité sérielle de déboisement afin d'étendre le champ de leurs cultures, se trouvèrent victimes de cette contre-finalité : l'absence de protection contre de terribles inondations.

2. Voir *ibid*., p. 296.

individus, c'est-à-dire selon leur appartenance à telle ou telle série définie par le sexe, l'origine ethnique, la classe sociale, etc. — appartenance vécue dans l'impuissance, parce que déterminée par les Autres. Or, de tels critères de sélection ne pouvant en aucun cas être justifiés par la seule rareté, cet *ordre social* — au sens propre — était le résultat pratico-inerte des pratiques passées, matérialisées dans les institutions sociales du pays et reproduites *dans le présent* par l'activité sérielle de tous dans le cadre de ces institutions et de la rareté. À ces pratiques sérielles pouvaient correspondre des *pensées* sérielles, telles que le racisme ou le sexisme. Enfin, la suburbanisation des États-Unis et le déplacement de l'activité économique vers la *Sun Belt*, en tant que nouvelles structurations du champ pratico-inerte, étaient parmi les processus sériels au carrefour de plusieurs antagonismes sociaux, contre-finalités, aliénations et conflits politiques de l'époque : la peur de l'Autre, la séparation des Noirs et des Blancs, la séparation des classes moyennes et des classes défavorisés, l'appauvrissement des grandes villes, la désignation des rôles sériels des hommes et des femmes, la définition sérielle de l'*American way of life*, la surconsommation énergétique, la dépendance des États-Unis vis-à-vis de sources d'énergie contrôlées par des puissances étrangères, la montée de la rareté, la stagflation, la critique de l'État fédéral, etc.

IV. — PASSAGE À LA SYNTHÈSE PROGRESSIVE

Présentée ainsi, on dirait que « l'ère de l'opulence » comme « l'ère des limites » pouvaient se résumer par la formule : « l'enfer, c'est les autres » ! Mais nous n'avons là qu'une partie du tableau et, pour le Sartre de la *Critique de la Raison dialectique*, les rapports sociaux ne s'arrêtent pas à la sérialité infernale et aliénante du champ pratico-inerte. Si nous partons du postulat que, selon les thèses de Marx et Engels,

> les hommes font leur histoire eux-mêmes mais dans un milieu donné qui les conditionne, sur la base de conditions réelles antérieures parmi lesquelles les conditions économiques, si influencées qu'elles puissent être par les autres conditions politiques et idéologiques, n'en sont pas moins, en dernière instance, les conditions déterminantes, constituant d'un bout à l'autre le fil rouge qui seul nous met à même de comprendre[1],

1. Cité dans J.-P. Sartre, *Questions de méthode*, *op. cit.*, p. 37.

selon Sartre cela met l'historien devant une double exigence : il faut comprendre comment l'homme *fait* l'Histoire en même temps que l'Histoire le fait. Si l'on ne s'intéressait qu'à ce dernier aspect, on tomberait dans un déterminisme économiste fort simpliste, celui-là même qui caractérise le marxisme idéaliste[1]. S'intéresser aux deux aspects en même temps implique que l'on prend les conditions économiques comme la *base* à partir de laquelle l'homme *fait* l'Histoire en dépassant ces conditions vers la création d'autres conditions, notamment à travers ses luttes politiques, idéologiques et sociales.

Sartre propose une théorie selon laquelle les individus dépassent l'impuissance sérielle en s'unifiant dans des groupes en fonction d'un but commun et sous la pression d'une pratique adverse[2]. Nous avons déjà rencontré certaines caractéristiques du groupe lorsque nous avons analysé les sociétés par actions. Celles-ci, comme nous l'avons vu, sont l'association d'une série d'hommes dans une pratique collective en fonction de la recherche du profit. Si chaque membre de la série devait poursuivre ce but dans la solitude de la dispersion sérielle, ils n'iraient pas très loin. Associés dans un groupe, en revanche, chacun peut s'approprier infiniment plus de profits que chacun tout seul. Ainsi, à l'inverse de la série, dans la solidarité du groupe, chaque membre commun ne se présente plus comme un « Autre » dangereux, mais, au contraire, comme la condition *sine qua non* de la liberté et de la réalisation du but de tous. Le groupe permet ainsi de dépasser la rareté et l'impuissance sérielle grâce à l'action collective, mais la rareté reste tout de même présente dans la mesure où le groupe s'oppose à d'autres séries et groupes situés dans un même champ social (les sociétés par actions, par exemple, se font concurrence). Les Autres, dans ce sens, sont à l'extérieur du groupe, et c'est la permanence de la menace des Autres qui incite à établir la permanence du groupe — permanence soutenue par une exigence de solidarité et de loyauté que Sartre nomme « Fraternité-Terreur[3] ».

Une société par actions est déjà une forme de groupe permanent avancé ; il s'agit de ce que Sartre appelle un « groupe institutionnalisé[4] », ou une bureaucratie, dont l'ironie réside dans le fait qu'un tel groupe réintroduit en son sein des structures sérielles : « les actionnaires », « les dirigeants », « les salariés », « les cadres commerciaux », « les secrétaires », « les travailleurs manuels », etc. Chaque série institution-

1. Voir *supra*, introduction, section IV.2.
2. Cf. J.-P. Sartre, *Critique de la Raison dialectique*, t. I, *op. cit.*, p. 452 sq.
3. *Ibid.*, p. 527.
4. *Ibid.*, p. 678.

nelle est définie par sa fonction au sein du groupe et hiérarchisée par rapport à un sous-groupe souverain : la direction. La permanence institutionnelle repose ainsi non seulement sur la Fraternité-Terreur, mais aussi sur l'impuissance sérielle, ce qui met en perspective la structure juridique de la société que nous avons analysée plus haut[1].

Sartre distingue d'autres types de groupe selon leur degré d'organisation : le « groupe en fusion », qui se forme, par exemple, dans une manifestation sous la menace d'un danger extérieur[2] ; le « groupe assermenté », qui se forme lorsque le groupe en fusion décide d'établir sa permanence[3] ; le groupe organisé, qui se forme lorsque le groupe se répartit des tâches[4] ; et l'institution bureaucratique, lorsque le groupe forme des sous-groupes dirigés par un sous-groupe souverain qui les sérialise[5]. L'État, dans ce sens, est le groupe institutionnalisé par excellence[6]. Ces concepts vont nous servir au chapitre suivant, lorsque nous étudierons la dynamique des groupes et des mouvements qui renforçaient ou contestaient le pouvoir souverain de l'État.

Reste la question des classes sociales. Lors de notre analyse, nous avons rencontré la base économique de leur existence structurelle. En revanche, si nous voulons étudier la *dynamique* des classes aux États-Unis, nous avons besoin de comprendre leur structuration en termes de séries et de groupes, car c'est à partir de ces deux derniers que les individus de classe se mettent en mouvement et marquent l'histoire.

Définies dans leur généralité, les classes sociales, selon Sartre, sont tridimensionnelles dans la mesure où elles comportent une structure sérielle de base, à partir de laquelle se forment des groupes et des institutions qui luttent au nom de la série :

> La classe se manifeste simultanément [sur le terrain de la lutte revendicative] comme un appareil institutionnalisé, comme un ensemble (sériel ou organisé) de groupes d'action directe [et] comme un collectif qui reçoit son statut du champ pratico-inerte (à travers et par des relations de production avec d'autres classes)[7].

Dans les relations de production capitaliste, chaque classe reçoit son statut sériel selon son rapport au capital : pour ceux qui le possèdent et le gèrent, le capital est leur

1. Sartre considère que la Fraternité-Terreur est à l'origine des droits, des devoirs et du pouvoir juridique. (Voir *ibid*., p. 532 et 539.)
2. Cf. *ibid*., p. 452 sq.
3. Cf. *ibid*., p. 518 sq.
4. Cf. *ibid*., p. 542 sq.
5. Cf. *ibid*., p. 695 sq.
6. Cf. *ibid*., p. 719 sq.
7. *Ibid*., p. 767.

intérêt ; pour ceux qui sont employés par lui sans pouvoir déterminer son utilisation, le capital est leur *destin*. Tel est l'« être-de-classe » pratico-inerte de la classe capitaliste et de la classe salariale[1]. La lutte de classes apparaît lorsque, par exemple, la classe salariale, dans le cadre de la rareté, tente de transformer son destin en intérêt pour se protéger contre les menaces du capital à leurs conditions de vie, ou lorsque la classe capitaliste cherche à protéger son intérêt contre les menaces de la classe salariale[2]. C'est l'impuissance sérielle qui exige que les individus sériels de classe forment des groupes et des institutions afin de mener une lutte efficace et permanente. Les organisations patronales, par exemple, tentent d'unifier la classe capitaliste et de défendre ses intérêts de classe, tout comme les syndicats tentent de le faire pour la classe salariale.

Cependant, étant donné que chaque membre d'une classe est dans un rapport sériel avec les autres, en plus d'appartenir également à d'autres séries, l'unification d'une classe ne va jamais de soi. En effet, tout ce que nous avons développé par rapport au fait qu'une société par actions n'est pas un hyperorganisme et que son unité est pratique, non pas ontologique, s'applique *a fortiori* aux classes sociales. Les capitalistes étant en concurrence les uns avec les autres pour conquérir des marchés, et les salariés pour obtenir des postes, leur unification *en termes de classe* n'a jamais lieu que *partiellement* et par opposition aux autres classes. Tandis qu'une partie d'une classe s'organise en groupes (institutionnels ou d'action directe), les autres demeurent sérialisés. C'est à cause de cette triple réalité des classes que, selon Sartre,

> les déterminations du discours nous présentent *toujours* la classe trop simplement, soit comme toujours unie et dressée contre [la classe adverse], soit comme provisoirement démobilisée (c'est-à-dire retombée tout entière dans la sérialité)[3].

Que le lecteur ou la lectrice garde donc à l'esprit que, chaque fois que nous parlons de « la » classe capitaliste ou salariale, nous ne visons pas un être monolithique, mais un ensemble social complexe, tridimensionnel, plus ou moins unifié ou sérialisé selon le moment, et traversé d'autres structures sérielles d'ordre différent (sexe, origine ethnique, lieu d'habitation, etc.) qui peuvent saper à tout moment leur unification *de classe*.

1. Cf. *ibid*., p. 407 sq.
2. Cf. *ibid*., p. 319.
3. *Ibid*., p. 767-768.

Si nous souhaitons tenter maintenant, à l'aide de tous ces concepts, une synthèse progressive des dynamiques de classe qui menèrent au tournant néolibéral aux États-Unis, notre analyse régressive nous permet déjà de faire quelques hypothèses.

Étant donné la supériorité numérique des salariés sur les capitalistes — rappelons qu'entre 1940 et 1980, la classe salariale passa de 68 % à 90 % de la population active, tandis que le décile supérieur possédait et gérait 80 % du capital —, il était *dans l'intérêt* de la classe capitaliste que la classe salariée soit aussi sérialisée que possible, et que les groupes qui en étaient issus (syndicats, partis politiques des travailleurs, etc.) soient relativement faibles — d'où les efforts pour affaiblir ou éviter les syndicats, et pour individualiser la situation de chaque salarié, comme nous l'avons vu. Cette sérialisation était d'autant plus favorable aux intérêts de la classe capitaliste que la montée de la rareté et de la stagflation dans les années 1970 créait les conditions économiques d'un changement politique. L'enjeu pour la classe capitaliste était donc de faire en sorte que ce changement se fasse à sa faveur et que la classe salariale ne s'unifie pas autour de politiques qui désigneraient les capitalistes comme excédentaires de par leur accaparement d'une si grande partie du revenu national et de la richesse.

L'infériorité numérique des capitalistes pouvait faciliter leur capacité à s'unir, à s'organiser en groupes et à consolider leurs intérêts particuliers. Comme nous l'avons vu, la séparation de la propriété et de l'administration du capital était une forme de sérialisation au sein de la classe capitaliste, mais la fusion des deux rôles, au moyen de stock-options, par exemple, constituait un effort de consolidation. Cependant, la nature du système électoral au suffrage universel d'une démocratie représentative implique que les candidats gagnants reçoivent la majorité des voix, la classe capitaliste avait aussi *l'exigence* de chercher des alliances politiques avec une partie de la classe salariale, sur la base de séries auxquelles les individus de chaque classe appartenaient. Notre analyse a révélé qu'une telle alliance pouvait se faire sur des bases raciales : depuis le *New Deal*, la partie de l'abondance accaparée par le décile supérieur était davantage partagée, mais essentiellement avec les classes moyennes blanches. Or, à partir du moment où l'État fédéral commençait à mettre en œuvre des politiques destinées à changer activement l'ordre social — c'est-à-dire l'ordre sériel de la répartition — de manière à briser les mécanismes qui déterminaient cet ordre selon le sexe ou la race, le conflit politique entre les partisans et les adversaires de ce changement d'ordre, tout comme la reconfiguration des alliances

politiques telles qu'elles s'étaient construites depuis le *New Deal*, étaient inévitables.

La recherche des alliances impliquait aussi une confrontation de discours idéologiques destinés rassembler une majorité derrière telle ou telle politique. Si certains intérêts capitalistes avaient la possibilité d'instrumentaliser le racisme de certains salariés afin de parvenir à leurs propres fins, il importait peu que ces capitalistes croient ou non à cette idéologie ou qu'ils soient eux-mêmes racistes. Ils avaient intérêt à former une alliance avec les électeurs du Sud afin de faire fructifier leurs intérêts économiques dans cette région à l'abri des syndicats et de faire baisser leurs impôts. Ce qui importait était l'efficacité pratique de l'idéologie à gagner des élections. Restait à forger cette idéologie. L'histoire du rapport de forces dynamique entre les diverses tendances politiques entre 1930 et 1980 qui finit par faire triompher, d'une part, une idéologie néolibérale et, d'autre part, une alliance entre les partisans capitalistes d'un libéralisme économique et les partisans salariés d'un conservatisme social — avec toutes les complexités qu'une telle alliance comporte — est le sujet de la synthèse progressive.

Deuxième partie

VOUS AVEZ DIT « CONSENSUS » ?

Ayant terminé l'analyse régressive des conditions économiques et sociales du tournant néolibéral, nous allons passer à présent à la synthèse progressive. D'un point de vue général, cette dernière vise à saisir le mouvement dialectique par lequel les acteurs historiques, en poursuivant leurs buts dans un champ pratique hanté par la rareté, entrent non seulement en conflit les uns avec les autres, mais aussi avec les résultats de leurs propres actes dans la mesure où la matérialisation de ceux-ci, dans un champ pratico-inerte, ouvre la voie à l'aliénation et à des contre-finalités. En un mot, il s'agit de cerner la dynamique des luttes internes et externes de différents « ensembles pratiques ».

Ceux-ci, comme nous l'avons vu, ne sont pas des hyperorganismes : ce sont des rassemblements d'individus en séries et en groupes dont l'unité pratique est toujours fragile. Ce que nous pouvons appeler un *ensemble politique*, c'est un pôle de rassemblement de certains groupes et séries autour de quelques objectifs politiques communs, sans que l'unification recherchée ne supprime ni la diversité des acteurs, ni les conflits internes, ni l'apparence de factions. Dans ce sens, le pôle de rassemblement lui-même n'est qu'idéal, mais l'activité des individus engagés dans le mouvement est réelle. L'impossibilité de réaliser l'unité ontologique de l'ensemble est aussi la raison pour laquelle celui-ci se décline souvent en sous-mouvements, dont l'unité pratique peut s'avérer difficile ou éphémère.

Aux chapitres IV et V, nous allons étudier la dynamique entre trois ensembles politiques qui marquèrent la période courant de 1930 à 1980. Le premier ensemble, étudié au chapitre IV, est celui des partisans d'un nouveau libéralisme social, soit un capitalisme socialement responsable grâce à l'intervention de l'État fédéral. L'ascendant de ce courant politique dans les années d'après-guerre fit naître l'idée d'un « consensus libéral » (*liberal consensus*) dans les années 1950-1960. Néan-

moins, ce « consensus » fut contesté à sa gauche et à sa droite par deux autres ensembles, que nous étudierons au chapitre V : d'un côté par la gauche radicale, notamment la *New Left* des années 1960, qui rejetait le réformisme de l'ordre social-libéral et visait le dépassement révolutionnaire du capitalisme ; de l'autre, par les « conservateurs » de la *New Right*, partisans d'un libéralisme économique et d'un conservatisme social, et qui portèrent Reagan au pouvoir en 1980. Nous allons étudier l'interaction dialectique de ces trois ensembles tels qu'ils furent conditionnés par le champ économique et social que nous avons étudié aux chapitres précédents. Cela va nous conduire à définir chaque ensemble du point de vue de ses racines, de ses objectifs et des moyens pratiques et idéologiques employés ; à identifier la diversité des tendances à l'intérieur de chaque ensemble, tendances qui pouvaient engendrer des conflits internes suite à des désaccords stratégiques ; et à étudier la manière dont la matérialisation de l'action de chaque ensemble donna lieu à des succès, à des contre-finalités et à différentes formes d'aliénation. À la fin du chapitre V, la dynamique entre les trois ensembles ayant été mise en avant, nous verrons comment la situation politique des années 1970 favorisa l'essor de la *New Right* et le virage néolibéral.

Au chapitre VI, nous poursuivrons la synthèse progressive en étudiant la domination du discours néolibéral à partir des années 1980. C'est ce qui va nous permettre d'identifier les continuités et les discontinuités entre le « consensus libéral » d'après-guerre et le « consensus néolibéral », ainsi que la dynamique politique qui conduisit de l'un à l'autre. Remarquons enfin que, par « consensus », nous n'entendons évidemment pas un accord universel, mais plutôt la définition d'un *centre*, avec un centre droit et un centre gauche, qui détermine à la fois les contours de la politique *dominante* et la situation des ensembles politiques marginaux ou minoritaires.

CHAPITRE IV

« La solution, c'est l'État »

À l'inverse de l'approche de Ronald Reagan, la solution envisagée par Franklin D. Roosevelt pour mettre fin à la Grande Dépression passait par l'intervention de l'État fédéral. Les politiques mises en œuvre par l'administration Rosevelt, notamment dans le cadre du *New Deal* (1933-1937), représentaient non seulement un tournant par rapport à la théorie du laisser-faire qui avait dominé la pensée libérale jusqu'alors : ces politiques jetèrent également les bases de l'économie américaine d'après-guerre, créèrent des programmes sociaux et des institutions publiques qui se maintiendraient dans la durée et transformèrent les rapports de forces politiques pendant plusieurs décennies. Dans la mesure où c'était précisément le consensus forgé par le *New Deal* que Reagan et le mouvement conservateur qui le porta au pouvoir souhaitaient inverser, il convient d'étudier les principes et les objectifs du *New Deal*, ainsi que les dynamiques politiques qui se développèrent pendant les premières décennies d'après guerre, jusqu'à la présidence de Lyndon B. Johnson dans les années 1960. Cela va nous pemettre d'identifier les conflits externes et les contradictions internes qui conduisirent à la l'essor des mouvements contestataires.

I. — LA CHUTE DE HOOVER ET DU LAISSER-FAIRE

Franklin D. Roosevelt fut élu à la présidence en 1932, au plus fort de la Grande Dépression. Son opposant, le républicain Herbert Hoover, avait été largement affaibli par son incapacité de sortir les États-Unis de la pire crise économique de leur histoire.

Mais ce n'était pas seulement le président sortant qui se trouvait discrédité aux yeux de la majorité des Américains : c'était aussi le libéralisme économique que lui et son parti avaient défendu tout au long des « années folles ».

Avant le *New Deal*, le terme « *liberal* » était encore employé aux États-Unis pour désigner les doctrines libérales du XIX^e^ siècle qui étaient opposées à l'intervention de l'État dans la vie économique. Herbert Hoover défendit cette définition du libéralisme dans un discours de campagne célèbre qu'il prononça en 1928 :

> C'est un faux libéralisme qui adhère à l'intervention de l'État dans la vie économique. La bureaucratisation de notre pays empoisonnerait les racines mêmes du libéralisme qui sont la liberté d'opinion, la liberté d'association, la liberté de la presse, l'égalité devant la loi et l'égalité des chances. […] Le libéralisme ne devrait pas chercher à étendre la bureaucratie, mais s'efforcer d'y poser des limites. […] Le libéralisme est une véritable force de l'esprit, une force qui procède de la conviction profonde que la liberté économique ne peut pas être sacrifiée si la liberté politique doit être préservée. Même si l'intervention de l'État dans la vie économique pouvait stimuler la productivité au lieu de l'étouffer, notre opposition fondamentale à cette intervention resterait rigoureusement intacte[1].

Le libéralisme était donc, selon Hoover, opposé à l'interventionnisme *par principe*. Mais on voit ici qu'Hoover est sur la défensive, et contraint de dénoncer un prétendu « faux » libéralisme interventionniste. Il tenta de décrédibiliser davantage celui-ci en avançant un faux dilemme : il opposa, d'une part, un « système américain », dont l'essence immuable résiderait dans le libéralisme économique, l'autogouvernement décentralisé (*decentralized self-government*) et l'« individualisme farouche » (*rugged individualism*) ; et, d'autre part, un « système européen de doctrines diamétralement opposées [au système américain] : le paternalisme et le socialisme d'État[2] ». Signe indubitable de la supériorité du système américain depuis 1918, « le peuple américain [avait] progressé vers la prospérité, tandis que le reste du monde [avait] stagné,

1. Herbert Hoover, « Rugged Individualism » (22 octobre 1928), *Teaching American History* [en ligne], http://teachingamericanhistory.org/library/document/rugged-individualism/ (consulté le 7 septembre 2015) : « *It is false liberalism that interprets itself into the Governmentoperation of business. The bureaucratization of our country would poison the very roots of liberalism that is free speech, free assembly, free press, political equality and equality of opportunity. […] Liberalism should befound not striving to spread bureaucracy, but striving to set bounds to it. […] Liberalism is a force truly of the spirit, a force proceeding from the deep realization that economic freedom cannot be sacrificed if political freedom is to be preserved. Even if governmental conduct of business could give us more efficiency instead of giving us decreased efficiency, the fundamental objection to it would remain unaltered and unabated.* »

2. *Ibid.* : « *American system of rugged individualism* » ; « *a European system of diametrically opposed doctrines — doctrines of paternalism and state socialism* ».

certains pays ayant même régressé[1] ». Un an plus tard, cependant, la bourse de New York s'effondrait et le peuple américain était sur le chemin de la Grande Dépression. Celle-ci s'étant aggravée tout au long des années Hoover, les électeurs américains perdirent patience face à un président qui restait convaincu que le retour à la prospérité se ferait naturellement et qu'un vaste programme d'intervention fédérale n'était pas la bonne solution[2]. En 1932, ils préférèrent largement le « *new deal* » et le « nouveau » libéralisme social que leur proposait le candidat démocrate[3].

Le *New Deal* fut un tournant pour le libéralisme américain. Depuis les années 1930, le sens du terme « *liberal* » aux États-Unis est devenu indissociable de la politique interventionniste de l'administration de Franklin D. Roosevelt[4]. Ce nouveau libéralisme n'était pas entièrement nouveau dans la mesure où ses racines politiques remontaient au moins jusqu'aux mouvements réformistes de l'ère dite « progressiste » du début du siècle[5]. L'historiographie de la période révèle d'ailleurs de nombreuses ambiguïtés quant à la nature de ce nouveau libéralisme.

Les premiers grands interprètes, notamment Richard Hofstadter ou Arthur M. Schlesinger, Jr., ne voyaient pas dans le *New Deal* un projet de réforme cohérent, concerté ou planifié, mais plutôt un « chaos d'expérimentation[6] » et une approche « pragmatique » qui répugnait aux « systèmes intellectuels rigides[7] » ; ce qui importait le plus était de mettre fin à la dépression. Une telle interprétation pouvait être renforcée par certaines déclarations de Roosevelt lui-même, comme celle-ci :

---

1. *Ibid.* : « *the American people have gone forward in progress while the rest of the world is halting and some countries have even gone backwards.* »

2. Hoover avait tout de même initié quelques programmes de travaux publics et demandé aux employeurs de ne pas baisser les salaires ; mais, comme nous l'avons mentionné en introduction, il pensait que le budget fédéral devait rester équilibré, ce qui limita sa volonté d'intervenir davantage et le conduisit à demander au Congrès une augmentation importante des impôts en pleine récession.

3. Roosevelt obtint 57,4 % des voix des électeurs et 472 de celles des grands électeurs ; Hoover obtint 39,7 % des voix des électeurs et 59 de celles des grands électeurs.

4. Pour davantage sur l'appropriation du terme « *liberal* » par les partisans du *New Deal*, voir notamment Ronald D. Rotunda, « The "Liberal" Label : Roosevelt's Capture of a Symbol », *Public Policy*, n° 17, 1968, p. 377-408.

5. Voir, par exemple, Otis Graham, *Encore for Reform : Old Progressives and the New Deal*, New York, Oxford University Press, 1967 ; Ronald L. Feinman, *Twilight of Progressivism : The Western Republican Senators and the New Deal*, Baltimore, John Hopkins University Press, 1981 ; ou encore les classiques : Louis Hartz, *The Liberal Tradition in America*, New York, Harvest, 1955 ; Richard Hofstadter, *The American Political Tradition* (1948), New York, Vintage, 1973 ; Richard Hofstadter, *The Age of Reform*, New York, Vintage, 1955.

6. Richard Hofstadter, *The Age of Reform*, *op. cit.*, p. 307 : « *a chaos of experimentation.* » Voir aussi Richard Hofstadter, *The American Political Tradition*, *op. cit.*, p. 409 sq.

7. Arthur M. Schlesinger, Jr., *The Politics of Upheaval*, Boston, Haughton Mifflin, 1960, p. 649 : « *For Roosevelt, the technique of liberal government was pragmatic […]. Nothing attracted Roosevelt less than rigid intellectual systems.* »

> Ce pays requiert et, à moins que je me trompe sur son état d'esprit, exige une expérimentation ambitieuse et persistante. Le sens commun nous dit de choisir une méthode, de l'essayer et, si elle échoue, de l'admettre franchement et d'essayer une autre méthode. Ce qu'il faut avant tout, c'est essayer quelque chose[1].

À la différence de leurs prédécesseurs, les historiens des années 1960 comme William E. Leuchtenberg ou Howard Zinn, sans nier le caractère expérimental du *New Deal* ni les tâtonnements de l'administration Roosevelt, insistèrent sur l'existence d'un certain périmètre idéologique qui définissait les contours et les limites de cette expérimentation[2]. Comme l'affirme Zinn, « pour tenté par l'expérimentation et iconoclaste qu'il fût, FDR se référait tout de même à des normes et à des idéaux » : l'expérimentation « avait des limites » et était « orienté dans un certain sens »[3]. Alan Brinkley, quant à lui, avance l'hypothèse que l'héritage du *New Deal* participa à l'émergence, non pas d'un, mais de deux nouveaux libéralismes : le premier, « un libéralisme "réformiste" », issu du mouvement progressiste, qui « prit ses distances avec les thèses du laisser-faire » et qui « embrassa la conviction que l'État devait jouer un rôle actif dans la vie économique » [4] ; le second, un libéralisme moins soucieux de réformer le système capitaliste et « axé davantage sur le renforcement de la protection des droits et des libertés des individus, mais aussi de certains groupes sociaux […] exclus jusqu'alors de la société américaine dominante » (« *rights-based liberalism* »)[5]. Enfin, dans des ouvrages plus récents, Ira Katznelson et William E. Leuchtenberg soulignent les limites imposées au *New Deal* et le nouveau libéralisme d'après-guerre par les démocrates du Sud élus au Congrès — aussi bien sur le plan des réformes économiques que sur celui des droits civiques[6]. Les démocrates du Sud

---

1. F. D. Roosevelt, « Address to Oglethorpe University in Atlanta, Georgia – May 22, 1932 », *APP*, http://www.presidency.ucsb.edu/ws/?pid=88410 (consulté le 20 août 2015) : « *The country needs and, unless I mistake its temper, the country demands bold, persistent experimentation. It is common sense to take a method and try it: If it fails, admit it frankly and try another. But above all, try something.* »

2. Voir William E. Leuchtenberg, *Franklin D. Roosevelt and the New Deal : 1932-1940*, New York, Harper & Row, 1963, p. 34.

3. Howard Zinn (dir.), *New Deal Thought*, Indianapolis (Ind.), Hackett, 1966, p. xx et xxii : « *FDR's experimentalism and iconoclasm were not devoid of standards and ideals. They had a certain direction* […]. » « *The experimentalism of the New Deal, in short, had its limits.* »

4. Alan Brinkley, *The End of Reform : New Deal Liberalism in Recession and War*, New York, Vintage, 1995, p. 9-10 : « a "reform" liberalism » ; « skeptical of laissez-faire claims » ; « embrassed the conviction that government must play an active role in the economy ».

5. *Ibid*., p. 10 : « *focused […] [more] on increasing the rights and freedms of individuals and social groups […] previously excluded from the Mainstream of American life.* »

6. Voir Ira Katznelson, *Fear Itself : The New Deal and the Origins of Our Time*, New York, Norton, 2013.

étant un élément essentiel de la coalition électorale qui avait porté Roosevelt, Truman, Kennedy et Johnson au pouvoir, la direction du parti pouvait difficilement se passer de leur soutien ou refuser de leur faire des concessions sans affaiblir la coalition.

Ces diverses grilles d'interprétation ne sont pas contradictoires dans la mesure où elles donnent à voir, chacune à sa manière, un mouvement composé de personnes qui devaient partager certaines fins communes, qui étaient prêtes à expérimenter divers moyens pour parvenir à ces fins, mais qui en écartaient d'autres. Un tel cadre général permet de cerner l'orientation donnée au changement politique sans gommer les désaccords internes. Quel était donc ce cadre général, quels en étaient les contours et comment les ambiguïtés de ce cadre pouvaient-elles rendre le mouvement vulnérable aux divisions internes ou aux critiques formulées par d'autres mouvements et ensembles politiques ?

II. — L'IDÉOLOGIE DU *NEW DEAL*

1. Le « nouveau » libéralisme social

Frances Perkins, secrétaire au Travail du début à la fin de l'administration Roosevelt et amie proche du président, résume le but du *New Deal* et le fil conducteur de la pensée de Roosevelt dans les termes suivants :

> L'objectif de tous ces projets était de rendre la vie humaine sur cette planète plus décente pour cette génération. « Décent » — tel était le mot que [Roosevelt] employait souvent pour exprimer sa conception d'un mode de vie correct, convenable et intelligent. […] Il insistait sur la responsabilité morale et sociale de toutes les institutions de la vie humaine : l'école, la famille, les entreprises, l'industrie, le travail, les services professionnels, la gestion financière, l'État — et, oui, l'Église aussi. Il insistait […] pour que toutes ces institutions adoptent et mettent en pratique la responsabilité morale de rendre la vie des individus et des gens ordinaires « plus décente » — et parmi les gens ordinaires, il incluait les riches comme les pauvres[1].

1. Frances Perkins, « FDR Was "A Little Left of Center" » (1946), in *New Deal Thought*, *op. cit.*, p. 384 : « *The objective of all these plans was to make human life on this planet in this generation more decent. "Decent" was the word he often used to express what he meant by a proper, adequate, and intelligent way of living. […] He would insist on moral and social responsibility for all the institutions of human life; for the school, for the family, for business and industry, for labor, for professional services, for money management, for government—yes, even for the Church. He would insist*

Autrement dit, l'objectif principal du *New Deal* était le bien-être de tous les individus à travers l'établissement de normes de décence et de dignité humaine. Cette vision présupposait que les intérêts particuliers de classe, d'origine ethnique, de sexe, etc., n'étaient pas fondamentalement opposés et que l'on pouvait améliorer le bien-être de telle ou telle série d'individus sans léser les intérêts des autres. Qu'une telle harmonie des intérêts soit effectivement réalisable, c'est discutable, et notre analyse régressive en a montré toutes les difficultés ; toujours est-il que l'idéal du *New Deal* était de construire le consensus le plus large possible en mettant la prospérité économique à la portée de tous. C'est ce que l'on peut appeler son universalisme.

En outre, comme nous l'avons souligné au premier chapitre, c'est le bien-être de l'*individu* que cette politique universaliste devait favoriser[1]. L'individualisme n'était pas jugé incompatible avec l'interventionnisme ; au contraire, le *New Deal* partait de l'idée que c'était même principalement la responsabilité des *institutions* — économiques, politiques, sociales, ou autres — d'offrir aux individus les conditions nécessaires à la poursuite d'une vie de liberté et de décence matérielle. Cela témoigne de l'influence du courant de pensée économique institutionnaliste sur l'administration Roosevelt[2]. En effet, la combinaison de l'individualisme et de l'institutionnalisme fut l'une des caractéristiques fondamentales de ce « nouveau » libéralisme social[3].

Il existe néanmoins des continuités entre ce dernier et la philosophie libérale traditionnelle. Dans un discours de campagne de 1932, par exemple, Roosevelt exprime son attachement à la capacité des institutions à promouvoir le bien-être général, tout en s'inspirant d'une conception des droits de l'individu et du rôle de l'État qui sont au centre de la tradition libérale depuis John Locke :

[…] that all these institutions should accept and practice a moral responsibility for making the life of the individuals who make up the life of the common people "more decent," and in the common people he included the rich and the poor alike. »

1. Voir *supra*, chapitre I, section II.

2. Le courant institutionnaliste de la pensée économique américaine, qui insiste sur le rôle central des institutions dans le comportement économique des individus, s'était développé depuis le tournant du XX^e^ siècle dans les écrits de Thorstein Veblen, John R. Commons, Wesley Mitchell, Clarence Ayres, Adolf Berle et John Kenneth Galbraith. Ces deux derniers occupèrent des postes dans l'administration Roosevelt.

3. « *Liberalism knows that social conditions may restrict, distort, and almost prevent the development of individuality. […] It is as much interested in the positive construction of favorable institutions, legal, political, and economic, as it is in the work of removing abuses and overt oppressions.* » (John Dewey, « The Future of Liberalism » (1935), in *New Deal Thought*, *op. cit*, p. 31.)

> Tout homme a le droit à la vie ; et cela signifie qu'il a aussi le droit de mener une vie confortable. […] Nous n'avons pas de véritable famine ni de pénurie ; notre appareil industriel et agricultural est capable de produire assez pour nous tous, voire davantage. Notre système de gouvernement formel et informel, politique et économique, doit fournir à chacun la possibilité de s'approprier une portion suffisante de cette abondance pour répondre à ses besoins, grâce à son travail[1].

Autrement dit, la rareté provoquée par la Grande Dépression, selon Roosevelt, était artificielle : elle provenait du mauvais usage de l'appareil productif américain. Une politique de l'abondance devait être capable de procurer le bien-être économique à tous. L'idée que ce gaspillage était contraire au droit à la vie, et que le travail était le moyen de s'approprier les fruits de la production dont on a besoin pour vivre, se trouvait déjà dans la philosophie lockéenne[2].

> Chaque homme a le droit à sa propre propriété, c'est-à-dire le droit d'être assuré, dans toute la mesure du possible, que son épargne est en sécurité. […] Si, conformément à ce principe, nous devons restreindre les opérations du spéculateur, du manipulateur, même du financier, je crois que nous devons accepter cette restriction comme le moyen nécessaire, non pas pour entraver l'individualisme, mais pour le protéger[3].

Cette conception de l'individualisme s'accorde avec la théorie d'un individu détenteur de droits naturels et dont la vie et les biens sont sa propriété privée ; c'est ce que C.B. Macpherson appelle la « théorie politique de l'individualisme possessif » — possessif au sens de propriété privée —, dont les racines remontent à la philosophie politique anglaise du XVII^e^ siècle, notamment le libéralisme de Locke[4].

> [L]es chefs de l'industrie et de la finance responsables, au lieu d'agir chacun pour soi, doivent travailler ensemble afin d'atteindre le but commun [le bien-être de tous]. Ils doivent renoncer, chaque fois que c'est nécessaire, à tel ou tel

---

1. F. D. Roosevelt, « Every Man Has a Right to Life » (1932), in *New Deal Thought*, *op. cit.*, p. 50 : « *Every man has a right to life; and this means that he has also a right to make a comfortable living. […] We have no actual famine or dearth; our industrial and agricultural mechanism can produce enough and to spare. Our government formal and informal, political and economic, owes to every one an avenue to possess himself of a portion of that plenty sufficient for his needs, through his own work.*

2. Cf. John Locke, *Traité du gouvernement civil* (1690), § 27 et § 31, Paris, GF-Flammarion, 1992, p. 165-166.

3. F. D. Roosevelt, « Every Man Has a Right to Life », *op. cit.*, p. 51 : « *Every man has a right to his own property; which means a right to be assured, to the fullest extent attainable, in the safety of his savings. […] If, in accord with this principle, we must restrict the operations of the speculator, the manipulator, even the financier, I believe we must accept the restriction as needful, not to hamper individualism but to protect it.* »

4. C.B. Macpherson, *La Théorie politique de l'individualisme possessif : De Hobbes à Locke* (1962), Paris, Gallimard, 2004. Voir aussi J. Locke, *Traité du gouvernement civil*, § 25-51, *op. cit.*, p. 162-181.

> avantage particulier et servir, grâce à des abnégations réciproques, l'intérêt général. C'est à ce niveau que l'État […] peut intervenir. Si jamais […] un loup solitaire, un concurrent immoral […], refusait de participer à la poursuite d'un but reconnu comme étant dans l'intérêt du bien-être public et risquait de ramener l'industrie à un état d'anarchie, il serait légitime de demander à l'État d'appliquer des contraintes[1].

Là encore, le rôle de l'État s'accorde avec celui que l'on trouve dans le libéralisme classique : l'État est un moyen collectif de protéger la propriété des individus contre les dangers d'un « état de nature » — au fond un état d'anarchie — où les abus de pouvoir de certains pourraient porter atteinte à la sûreté de la propriété des autres[2]. Le nouveau libéralisme social du *New Deal* restait donc bien dans un cadre *libéral* : l'individualisme possessif et la protection de la propriété privée au moyen de l'État firent partie des limites de l'expérimentalisme de l'administration Roosevelt.

En revanche, le *New Deal* ne se laissa pas limiter par la théorie naturaliste du laisser-faire qui avait dominé la pensée libérale au XIX^e^ siècle. Cette théorie, écrit le philosophe américain John Dewey (1859-1952), partisan du nouveau libéralisme social, peut se résumer ainsi :

> La philosophie libérale du XIX^e^ siècle ajouta […] le concept de lois naturelles à celui de droits naturels […]. Elle affirmait qu'il existe des lois naturelles dans le domaine social comme dans le domaine physique, et que ces lois sont de nature économique. Les lois politiques, en revanche, sont faites par l'homme et sont, dans ce sens, artificielles. L'intervention de l'État dans l'industrie et le commerce était donc considérée comme une violation non seulement de la liberté individuelle, mais aussi des lois naturelles […]. La sphère légitime de l'action de l'État devait se limiter à empêcher un individu d'exercer sa liberté au détriment des autres individus doués de la même liberté d'action, et d'assurer la réparation des préjudices qu'il pouvait leur faire subir[3].

---

1. F. D. Roosevelt, « Every Man Has a Right to Life », *op. cit.*, p. 51-52 : « *[T]he responsible heads of finance and industry instead of acting each for himself, must work together to achieve the common end. They must, where necessary, sacrifice this or that private advantage; and in reciprocal self-denial must seek a general advantage It is here that […] political government […] comes in. Whenever […] the lone wolf, the unethical competitor […], declines to join in achieving an end recognized as being for the public welfare, and threatens to drag the industry back to a state of anarchy, the government may properly be asked to apply restraint.* »

2. Cf. J. Locke, *Traité du gouvernement civil*, § 123-131, *op. cit.*, p. 236-240. « [L]a plus grande et la principale fin que se proposent les hommes, lorsqu'ils s'unissent en communauté et se soumettent à un gouvernement, c'est de *conserver leurs propriétés*, pour la conservation desquelles bien des choses manquent dans l'*état de nature*. » (§ 124, p. 237. C'est Locke qui souligne.)

3. John Dewey, « The Future of Liberalism », in *New Deal Thought*, *op. cit.*, p. 29 : « *Nineteenth-century philosophic liberalism added […] the conception of natural laws to that of natural rights […]. There are natural laws, it held, in social matters as well as in physical, and these natural laws are economic in character. Political laws, on the other hand, are man-made and in that sense artificial. Government intervention in industry and exchange was thus regarded as a violation not only of inherent individual liberty but also of natural laws […]. The proper sphere of government action was simp-*

Cette conception très restrictive de l'intervention de l'État était, certes, également en accord avec les principes libéraux fondamentaux, mais Dewey lui reproche son « purisme » (*absolutism*) et son « manque de perception de la relativité historique » (*lack of perception of historic relativity*)[1]. Le nouveau libéralisme social, en revanche, intégrait une analyse historique des conditions économiques de la liberté individuelle :

> [Le nouveau] libéralisme tient à l'idée de la relativité historique. Il sait que la nature de l'individu et de la liberté change avec le temps. L'ancien libéralisme, en étant puriste, était aussi anhistorique. […] Les deux principes fondamentaux de tout libéralisme social approfondi sont donc, d'une part, l'étude réaliste des conditions existantes dans leur mouvement et, d'autre part, l'innovation dans le domaine des idées et des politiques conçues pour traiter ces conditions de manière à favoriser le développement de l'individualité et de la liberté[2].

Dewey défendait ainsi ce que nous pourrions appeler un libéralisme « dialectique ».

Or, Roosevelt justifie sa politique expérimentaliste au détour d'une analyse historique du changement des conditions économiques aux États-Unis depuis le XIX^e^ siècle. Pour lui, la concentration accrue du pouvoir économique entre les mains d'une élite financière et industrielle privée constituait la principale entrave au développement de la liberté individuelle et de l'égalité des chances :

> Un coup d'œil sur notre situation actuelle indique clairement que l'égalité des chances telle que nous l'avons connue n'existe plus. Notre appareil productif est construit […]. Notre dernière frontière est depuis longtemps atteinte, et il n'y a pratiquement plus de terres libres. Plus de la moitié de nos concitoyens ont quitté leurs fermes […] et ne peuvent pas gagner leur vie en cultivant leurs propres terres. Il n'y a pas de filet de sécurité sous la forme d'une prairie à l'ouest où ceux qui se trouvent laissés sur le carreau par les machines économiques de l'est peuvent aller pour commencer une nouvelle vie. […] Il est encore vrai que l'on peut monter une petite entreprise, mais tous les secteurs ont été les uns après les autres complètement préemptés par les grandes sociétés par actions […]. [L]e petit entrepreneur indépendant se lance dans une course perdue d'avance. […] Clairement, nous avançons tout droit vers l'oligarchie écono-

---

ly to prevent and to secure redress for infringement by one, in the exercise of this liberty, of like and equal liberty of action on the part of others. »

1. « *Even when the words remain the same, they mean something very different when they are uttered by a minority struggling against repressive measures and when expressed by a group that, having attained power, then uses ideas that were once weapons of emancipation as instruments for keeping the power and wealth it has obtained. Ideas that at one time are means of producing social change assume another guise when they are used as means of preventing further social change.* » (*Ibid.*, p. 30-31.)

2. *Ibid.*, p. 31-33 : « *[The new] liberalism is committed to the idea of historic relativity. It knows that the content of the individual and freedom change with time […]. The earlier liberalism in being absolute was also unhistoric [sic]. […] The two things essential, then, to thorough-going social liberalism are, first, realistic study of existing conditions in their movement, and secondly, leading ideas, in the form of policies for dealing with these conditions in the interest of development of increased individuality and liberty.* »

> mique, si nous n'y sommes pas déjà. Tous ces faits réclament une réévaluation de nos valeurs[1].

Six ans plus tard, dans un message assez extraordinaire adressé au Congrès, Roosevelt réaffirma les dangers de la concentration du pouvoir économique aux États-Unis, en présentant des chiffres qui indiquaient, par exemple, que moins de 5 % des sociétés par actions possédaient 87 % des actifs[2]. Une concentration similaire du pouvoir privé en Europe, avertit Roosevelt, avait conduit au « fascisme », soit « la propriété de l'État par un individu, par un groupe, ou par n'importe quel autre pouvoir privé ». Ainsi, « la liberté d'une démocratie n'est pas en sécurité si le peuple tolère la croissance du pouvoir privé au point qu'il devient plus puissant que l'État démocratique lui-même ». En un mot, pour Roosevelt, à l'inverse de Reagan, le problème n'était pas la concentration du pouvoir de l'État fédéral, mais la concentration du pouvoir des élites privées, suite à l'industrialisation, au développement des grandes sociétés par actions et à la réduction des perspectives économiques. Le bien-être général exigeait donc que l'on restreigne le pouvoir économique privé[3].

2. Comment rationaliser l'appareil productif ?

Cependant, c'est au niveau de la grandeur des nouvelles entités économiques que la critique rooseveltienne du pouvoir privé devient ambigüe et rencontre certaines

---

1. F. D. Roosevelt, « Every Man Has a Right to Life » (1932), *op. cit.*, p. 48 : « *A glance at the situation today only too clearly indicates that equality of opportunity as we have known it no longer exists. Our industrial plant is built […]. Our last frontier has long since been reached, and there is practically no more free land. More than half of our people do not live on the farms or on lands and cannot derive a living by cultivating their own property. There is no safety valve in the form of a Western prairie to which those thrown out of work by the Eastern economic machines can go for a new start. […] It is still true that men can start small enterprises, […] but area after area has been pre-empted altogether by the great corporations […] [T]he independent business man is running a losing race. […] [P]lainly, we are steering a steady course toward economic oligarchy, if we are not there already. Clearly, all this calls for a re-appraisal of value.* »

2. F. D. Roosevelt, « Stop Collectivism in Business » (1938), in *New Deal Thought*, *op. cit.*, p. 123.

3. F. D. Roosevelt, « Stop Collectivism in Business », in *New Deal Thought*, *op. cit.*, p. 122-123 : « *Unhappy events abroad have retaught us two simple truths about the liberty of a democratic people. The first truth is that the liberty of a democracy is not safe if the people tolerate the growth of private power to a point where it becomes stronger than their democratic state itself. That, in its essence, is fascism—ownership of government by an individual, by a group, or by any other controlling private power. The second truth is that the liberty of a democracy is not safe, if its business system does not provide employment and produce and distribute goods in such a way as to sustain an acceptable standard of living. Both lessons hit home. Among us today a concentration of private power without equal in history is growing. This concentration is seriously impairing the economic effectiveness of private enterprise as a way of providing employment for labor and capital and as a way of assuring a more equitable distribution of income and earnings among the people of the Nation as a whole.* »

limites. Pour Roosevelt, ce n'était pas la production de masse en tant que telle qui posait problème ; au contraire, il considérait celle-ci comme la condition indispensable de l'abondance. L'industrialisation, le machinisme, la production de masse et la croissance économique étaient précisément les moyens économiques de créer le bien-être universel[1]. Ce qui posait problème, pour l'administration Roosevelt, c'était l'*emploi* de ces moyens à des fins problématiques : la Grande Dépression avait fait éclater au grand jour l'intérêt purement lucratif des propriétaires, le gaspillage injustifiable et une concentration des richesses inacceptable au plan social et inefficace au plan économique. Pour l'administration Roosevelt, le problème qui se posait était donc la *rationalisation* de l'appareil productif, au moyen d'un certain nombre de mécanismes de contrôle.

Le premier mécanisme de contrôle devait être moral. En effet, nous avons vu que Roosevelt estimait que toutes les institutions de la vie humaine avaient une « responsabilité sociale et morale » de rendre la vie de tous les individus « plus décente ». C'est ainsi que le succès de la « restauration » de l'économie devait se mesurer, selon lui, par le renforcement de « valeurs sociales plus nobles que la simple recherche du profit[2] ». Frances Perkins témoigne de ce que Roosevelt, comme Henry Ford, contestait l'idée que le profit était la priorité absolue et l'unique but des entreprises :

> Il pensait que la gestion des entreprises pouvait être l'art de conduire les affaires selon des principes moraux. Il pensait que l'on devrait évaluer les entreprises selon qu'elles étaient conduites, oui ou non, en partie pour servir le bien-être de la communauté. Il ne pouvait pas accepter l'idée que le seul but des entreprises était de gagner de plus en plus d'argent. […] À cause de cela, bien sûr, il était incapable de compatir avec les ambitions et la motivation d'une bonne partie de la confrérie des hommes d'affaires américains. Mais il appréciait et s'entendait bien avec les hommes d'affaires qui partageaient, comme beaucoup d'entre eux, le point de vue que les entreprises étaient conduites, d'une part, pour le bien-être du pays et, d'autre part, pour gagner de l'argent[3].

---

1. « *We all want efficient industrial growth and the advantages of mass production. No one suggests that we return to the hand loom or hand forge. […] But modern efficient mass production is not furthered by central control, which destroys competition […]. Industrial efficiency does not have to mean industrial empire building.* » (*Ibid.*, p. 125.)

2. F. D. Roosevelt, « Inaugural Address – March 4, 1933 », *op. cit.* : « *The measure of the restoration lies in the extent to which we apply social values more noble than mere monetary profit.* »

3. F. Perkins, « FDR Was "A Little Left of Center" », *op. cit.* : « *He thought business could be a fine art and could be conducted on moral principles. He thought the test ought to be whether or not business is conducted partly for the welfare of the community. He could not accept the idea that the sole purpose of business was to make more and more money […] That, of course, made him unable to sympathize with the ambitions and drive of much of the American business fraternity. But he liked and got along well with those businessmen who shared, as many did, the point of view that business is conducted partly for the welfare of the country as well as to make money.* »

Ainsi, Roosevelt pensait qu'il était possible de « moraliser » le capitalisme et défendait ce que l'on appellerait plus tard la théorie de la « responsabilité sociale des entreprises[1] » (RSE). Nous voyons aussi que les hommes d'affaires de la classe capitaliste étaient divisés sur le *New Deal* ; si certains s'y opposaient vigoureusement, notamment ceux qui s'organisèrent dans l'*American Liberty League* (1934-1940), d'autres l'accueillaient non seulement comme une nécessité pour éviter l'effondrement de l'économie de marché, mais aussi comme un moyen de créer plus de perspectives lucratives[2].

Tout comme la société Ford (*Dodge v. Ford*[3]), l'administration Roosevelt et le Congrès à majorité démocrate se heurtèrent, du moins dans un premier temps, à la résistance du système judiciaire. Entre 1935 et 1937, la Cour suprême déclara l'inconstitutionnalité de plusieurs lois votées dans le cadre du *New Deal,* notamment le *National Industrial Recovery Act* (1933) qui avait créé la *National Recovery Administration* (NRA), dotée du pouvoir de réduire les pratiques de concurrence destructrices, de contrôler certains prix et de fixer un salaire minimum ainsi que le nombre d'heures de travail hebdomadaires maximum[4]. Ayant subi d'autres revers à cause de la Cour suprême en 1936[5], Roosevelt proposa le *Judicial Procedures Reform Bill of 1937* (le célèbre « *court-packing plan* ») afin de remplacer les magistrats d'une Cour qui, selon lui, avait besoin de « sang neuf » (*new and younger blood*)[6] et qui représentait une menace pour la Constitution. La proposition était une erreur politique dans la mesure où le public y vit un abus de pouvoir de l'exécutif (Roosevelt fut à cette occasion comparé à Mussolini). Néanmoins, Roosevelt n'eut qu'à attendre 1937, année où la Cour valida par l'arrêt *West Coast Hotel Co. v. Parrish*[7] une loi de l'État de Washington fixant un salaire minimum. Roosevelt put également nommer quelques juges, notamment Hugo Black, suite au départ des plus âgés. « L'ère Lochner », durant laquelle la Cour s'était opposée régulièrement aux réglementations éco-

1. Nous y reviendrons plus loin, mais le terme devenait courant dans les années 1960 et Milton Friedman était l'un des premiers à avoir critiqué le concept. (Voir *infra*, chapitre, section II.2.)

2. Voir notamment Edward A. Filene, « Business Needs the New Deal » (1934), in *New Deal Thought*, *op. cit.*, p. 63-68.

3. Voir *supra*, chapitre III, section I.2.

4. C'est par l'arrêt *Schechter Poultry Corp. v. United States*, 295 U.S. 495 (1935), que la Cour suprême déclara l'inconstitutionnalité du *National Industrial Recovery Act*.

5. Par les arrêts *United States v. Butler*, 297 U.S. 1 (1936) et *Carter v. Carter Coal Company*, 298 U.S. 238 (1936), la Cour invalida l'*Agricultural Adjustment Act* et le *Bitumus Coal Conservation Act*, qui concernaient respectivement l'imposition et la réglementation des secteurs agricultural et minier.

6. Pour plus de détails, voir F. D. Roosevelt, « The Court Needs "New and Younger Blood" », in *New Deal Thought*, *op. cit.*, p. 367-372.

7. *West Coast Hotel Co. v. Parrish*, 300 U.S. 379 (1937).

nomiques au nom des principes du laisser-faire, était révolue[1].

La confrontation avec la Cour suprême au sujet des lois votées dans le cadre du *New Deal* démontre que l'administration Roosevelt ne misait pas tout sur un simple contrôle moral. Ce dernier étant une forme d'autorégulation sans garantie, l'administration soutenait surtout un renforcement de la réglementation fédérale des activités économiques. Autrement dit, l'autre mécanisme de contrôle était l'État fédéral. Débarrassée des dogmes du laisser-faire, l'administration, comme nous l'avons vu, était favorable à l'idée d'expérimenter en mettant en œuvre des mesures interventionnistes pour réorienter les performances de l'appareil productif de manière à engendrer davantage de bien-être. « L'ère de l'administration éclairée, déclara Roosevelt, est arrivée[2]. »

Cependant, toute la question était de savoir *quelles* mesures interventionnistes permettraient d'atteindre le plein emploi, de distribuer les revenus de manière plus équitable et d'étendre la liberté individuelle. C'est sur cette question qu'existait la plus grande diversité d'approches au sein de la coalition rassemblée autour du *New Deal*. D'un côté, les partisans situés les plus à gauche prônaient, par exemple, une augmentation importante des dépenses publiques, un impôt très progressif, l'établissement d'un système de protection sociale, une planification nationale de l'économie et la création d'entreprises publiques qui concurrenceraient les entreprises privées. De l'autre côté, les partisans les plus conservateurs de la coalition critiquaient les mesures de contrôle direct, notamment l'idée d'une planification dirigiste[3], et prônaient plutôt une réglementation modeste des activités économiques, l'équilibre budgétaire et une collaboration étroite avec le monde des affaires dans l'orientation de l'économie de marché vers le bien-être général. Soulignons que Walter Lippman, celui du colloque Lippman (1938) qui lança l'unification internationale des penseurs néolibéraux[4], faisait partie des partisans conservateurs du *New Deal*. L'équilibre de cet ensemble politique était donc partagé entre une aile gauche et une aile droite, entre lesquelles pouvaient apparaître des divisions internes.

---

1. La période s'étend de la fin du XIX^e^ siècle au début des années 1930, mais comme nous l'avons vu plus haut, il s'agit de la poursuite de l'interventionnisme juridique — caractéristique du néolibéralisme — que la Cour suprême avait pratiqué pendant une bonne partie du XIX^e^ siècle, notamment le dernier tiers.

2. F. D. Roosevelt, « Every Man Has a Right to Life », *op. cit.*, p. 50 : « *The day of enlightened administration has come.* »

3. Voir S. Audier, *Le colloque Lippmann : aux origines du néolibéralisme*, *op. cit.*

4. Voir notre introduction, *supra*, section III.2.

Roosevelt lui-même se situait, selon ses propres mots et selon le témoignage de Frances Perkins, « un peu à gauche du centre[1] ». Il n'était pas opposé par principe à la propriété publique de certaines entreprises ni à la réglementation de l'industrie, même s'il précisait que de telles mesures devaient être un « dernier recours », lorsque l'initiative privée avait échoué ou que le capital privé était insuffisant pour faire les investissements nécessaires[2]. En tant que telle, cette limite fut non seulement appliquée au *New Deal* lui-même, lorsque la pulsion réformiste prit fin vers 1938[3] ; elle fut également une porte ouverte à une déréglementation ultérieure si jamais on estimait que l'initiative privée pouvait désormais réussir là où elle avait échoué avant. De même, Roosevelt était favorable, comme nous l'avons vu, à la réduction des inégalités économiques au moyen de l'impôt progressif et de l'établissement d'un salaire minimum, voire d'un salaire maximum ; néanmoins, il envisageait la lutte contre l'oligarchie économique, les monopoles et la concentration des richesses en termes d'un « coup d'arrêt à la progression du collectivisme dans le monde des affaires afin de restaurer l'ordre démocratique de la libre concurrence[4] ». La pensée de Roosevelt n'était donc pas dépourvue d'une certaine nostalgie pour l'Amérique de jadis composée d'une majorité de petits agriculteurs ou entrepreneurs indépendants. Mieux, cet idéal de concurrence démocratique et décentralisée était non seulement le même idéal des penseurs néolibéraux[5], mais il était aussi difficilement réconciliable avec la conviction de Roosevelt que la production de masse était le moyen de créer l'abondance et le bien-être général, car elle implique la concentration des moyens de production. L'ordre concurrentiel étant justement un *ordre sériel* dans le cadre de la rareté, ce sont les grandes entreprises qui réussissent avant les petites.

3. « Réforme si tu veux persévérer »

Au fond, la principale limite du *New Deal* fut que Roosevelt n'avait aucune intention d'abolir le système économique fondé sur la propriété privée des moyens de

1. Cité dans F. Perkins, « FDR Was "A Little Left of Center" », *op. cit.*, p. 385.

2. Cf. *ibid.*, p. 381 ; et F. D. Roosevelt, « Every Man Has a Right to Life », *op. cit.*, p. 52 : « *The government should assume the function of economic regulation only as a last resort, to be tried only when private initiative, inspired by high responsibility, with such assistance and balance as government can give, has finally failed.* »

3. Cf. A. Brinkley, *The End of Reform*, *op. cit.*

4. F. D. Roosevelt, « Stop Collectivism in Business », *op. cit.*, p. 131 : « *to stop the progress of collectivism in business and turn business back to the democratic competitive order.* »

5. Voir notre introduction, *supra*, section III.2.

production et la recherche du profit. Au contraire, il répéta à plusieurs reprises que son intention était de *sauver* et de *préserver* ce système qui, selon lui, était le meilleur moyen de générer l'abondance et le bien-être général, à condition d'être orienté dans ce sens par un encadrement juridique et réglementaire[1]. Cette démarche est en cohérence avec son adhésion aux droits de propriété, à l'individualisme, mais aussi avec sa croyance que le capitalisme pouvait être géré selon des valeurs morales et sociales.

Ainsi, même si Roosevelt était favorable à l'utilisation de moyens sociaux pour faire progresser le bien-être de tous, il n'était point socialiste ou communiste. Il refusa, par exemple, d'accorder son soutien au candidat démocrate à l'élection au poste de gouverneur de la Californie en 1934, un certain Upton Sinclair, auteur du célèbre roman *La Jungle*, socialiste devenu démocrate pour les élections, et dont le programme électoral reposait sur l'idée que « le seul remède qui s'accompagnerait d'effets permanents serait d'abolir la propriété privée industrielle et la production à but lucratif, et de leur substituer une propriété publique avec une production raisonnée[2] ». Et Francis Perkins d'insister que Roosevelt « n'était nullement un radical » :

> Je suis certaine qu'il ne caressait pas de rêves de grands changements dans les schémas économiques ou politiques qui gouvernent notre temps. Certains de ses conseillers plus ou moins réguliers avaient, je crois, ce genre d'idées, mais il les chassait d'un éclat de rire et utilisait leurs analyses brillantes pour un projet qui viendrait immédiatement en aide aux personnes défavorisées. Les radicaux s'énervaient toujours contre Roosevelt, lui reprochant son manque d'intérêt pour les changements économiques ou politiques à grande échelle. Pour lui, les mesures économiques ou politiques n'étaient pas la fin, mais les moyens[3].

---

1. « *I believe, I have always believed, and I will always believe in private enterprise as the backbone of economic well-being in the United States. […] It was this Administration which saved the system of private profit and free enterprise after it had been dragged to the brink of ruin […].* » (F. D. Roosevelt, « Campaign Address – Chicago, Illinois, October 14, 1936 », in *Nothing to Fear*, *op. cit.*, p. 81.) « *It is a program to preserve private enterprise for profit by keeping it free enough to be able to utilize all our resources of capital and labor for profit.* » (F. D. Roosevelt, « Stop Collectivism in Business » (1938), *op. cit.*, p. 130.) « *I believe in free enterprise—and always have. I believe in the profit system—and always have. I believe that private enterprise can give full employment to our people.* » (F. D. Roosevelt, « Campaign Address on the "Economic Bill of Rights" – Chicago, Illinois, October 28, 1944 », in *Nothing to fear*, *op. cit.*, p. 438.)

2. Upton Sinclair, « Production for Use » (1933), in *New Deal Thought*, *op. cit.*, p. 11 : « *the only remedy which will have permanent effect is to abolish private ownership of industry and production for profit, and substitute public ownership with production for use.* » Sinclair perdit l'élection face au candidat républicain.

3. F. Perkins, « FDR Was "A Little Left of Center" », *op. cit.*, p. 382-383 : « *I am certain that he had no dream of great changes in the economic or political patterns of our life. […] Some of the high-strung people who advised him from time to time did, I think, have ideas of this sort, but he always laughed them off and used their brilliant analyses for some project that would do some immediate good to the people in distress. […] Radicals were always getting angry at Roosevelt for not being*

Certes, mais les mesures prônées par les « radicaux » n'étaient que des moyens aussi : les moyens d'une *fin plus radicale*, telle que le dépassement du capitalisme et de la démocratie indirecte pour atteindre un nouvel ordre politique et économique socialiste jugé plus compatible avec le bien-être commun. La fin de Roosevelt, en revanche, était de conserver l'ordre politique et économique existant selon une théorie réformiste du conservatisme :

> Qui donc en Amérique pourrait croire que nous pouvons encourir le risque de redonner les rênes du pouvoir à l'ancienne direction politique, celle qui nous a amenés au précipice de 1933 ? Ces années pénibles et douloureuses nous ont donné à voir que le vrai conservateur, c'est celui qui se préoccupe réellement de l'injustice et prend son avenir en main. Le véritable conservateur, c'est celui qui cherche à protéger le système de la propriété privée et de la libre entreprise en corrigeant les injustices et les inégalités qui en découlent. La plus grande menace qui pèse sur nos institutions provient de ceux qui nient le besoin de changement. Le libéralisme devient la protection du conservateur prévoyant. Aucune nation n'a jamais fait les pas de géant que nous avons réalisés ces trois dernières années pour protéger la démocratie. Les hommes sages et prudents — les conservateurs intelligents — savent depuis bien longtemps que dans un monde qui change, les institutions méritantes ne peuvent être conservées qu'au prix d'un ajustement aux temps présents. Pour emprunter les mots d'un grand essayiste : « Voici la voix qui annonce la grandeur prochaine. Réforme si tu veux conserver. » Je suis ce genre de conservateur parce que je suis ce genre de libéral[1].

Voilà donc l'essence du nouveau libéralisme social tel que Roosevelt l'entendait : un conservatisme éclairé. Et Roosevelt de distinguer ce nouveau libéralisme des autres ensembles politiques à sa gauche et à sa droite :

> De manière générale, l'école de pensée libérale admet que les changements qui affectent l'ensemble du monde réclament de nouveaux remèdes. […] Cependant, que les choses soient claires : par le mot « libéral » j'entends celui qui croit aux principes progressistes dans le cadre d'un système de démocratie représentative, et non pas l'homme sauvage qui, en fait, penche vers le communisme, car ce

---

interested in overall economic or political changes. For him, the economic and political measures were not the end but the means. »

1. F. D. Roosevelt, « Address at the Democratic State Convention, Syracuse, N.Y. – September 29, 1936 », *APP*, http://www.presidency.ucsb.edu/ws/?pid=15142 (consulté le 26 août 2015) : « *Who is there in America who believes that we can run the risk of turning back our Government to the old leadership which brought it to the brink of 1933? Out of the strains and stresses of these years we have come to see that the true conservative is the man who has a real concern for injustices and takes thought against the day of reckoning. The true conservative seeks to protect the system of private property and free enterprise by correcting such injustices and inequalities as arise from it. The most serious threat to our institutions comes from those who refuse to face the need for change. Liberalism becomes the protection for the far-sighted conservative. Never has a Nation made greater strides in the safeguarding of democracy than we have made during the past three years. Wise and prudent men- intelligent conservatives—have long known that in a changing world worthy institutions can be conserved only by adjusting them to the changing time. In the words of the great essayist, "The voice of great events is proclaiming to us. Reform if you would preserve." I am that kind of conservative because I am that kind of liberal.* »

> dernier est tout aussi dangereux que le fascisme. L'école de pensée opposée, l'école conservatrice, refuse par principe d'admettre la nécessité pour l'État d'intervenir et d'assumer un rôle actif dans la résolution de ces nouveaux problèmes. Elle croit que ces derniers peuvent trouver leur solution dans l'initiative individuelle et la philanthropie privée […][1].

L'école conservatrice est donc l'école de Reagan, mais soulignons surtout que Roosevelt tire un trait d'égalité entre le communisme et le fascisme, un réflexe très caractéristique du libéralisme de toutes sortes pendant cette période et après. Mieux, Roosevelt cherche à disqualifier le communisme et le fascisme de la même façon que Hoover, en les renvoyant dos à dos en tant qu'« idéologies étrangères » par opposition au « système américain » :

> Je n'ai jamais cherché et je ne chercherai jamais le soutien d'une personne ou d'un groupe quelconque engagé en faveur du communisme, du fascisme, ou de toute autre idéologie étrangère qui saperait les bases du système américain de gouvernement et du système américain de libre concurrence, de libre entreprise et de propriété privée[2].

Le communisme et le fascisme étaient donc « antiaméricains » (*un-American*) pour Roosevelt comme pour Hoover, sauf que Roosevelt cherchait à redéfinir le système américain en établissant l'hégémonie de son nouveau libéralisme réformiste, présenté comme un conservatisme éclairé, tourné vers l'avenir et la préservation à long terme des institutions politiques et économiques américaines, par opposition au vieux libéralisme des « conservateurs » comme Hoover, tourné vers le passé.

4. Une nouvelle dynamique des rapports de force politiques

Nous disposons à présent de tous les éléments dont nous avons besoin pour comprendre la dynamique que le *New Deal* mit en mouvement entre les différents en-

---

1. F. D. Roosevelt, « Fireside Chat on Party Primaries – Washington, D.C. June 24, 1938 », in *Nothing to Fear, op. cit.*, p. 163-164 : « *Roughly speaking, the liberal school of thought recognizes that the new conditions throughout the world call for new remedies. […] Be it clearly understood, however, that when I use the word "liberal," I mean the believer in progressive principles of democratic, representative government and not the wild man who, in effect, leans in the direction of Communism, for that is just as dangerous as Fascism. The opposing or conservative school of thought, as a general proposition, does not recognize the need for Government itself to step in and take action to meet these new problems. It believes that individual initiative and private philanthropy will solve them […].* »

2. F. D. Roosevelt, « Campaign Address Spurning "Ism" Support – Washington, D.C., October 5, 1944 », in *Nothing to Fear, op. cit.*, p. 430 : « *I have never sought, and I do not welcome the support of any person or group committed to Communism, or Fascism, or any other foreign ideology which would undermine the American system of government or the American system of free competitive enterprise and private property.* »

sembles politiques de l'époque. Les partisans du *New Deal* souhaitaient un nouveau consensus autour des principes du libéralisme rooseveltien : un « consensus libéral ». Exclus d'emblée de ce consensus étaient ceux qui tendaient vers le fascisme ou le communisme dans la mesure où il n'y avait pas de véritable dialogue avec eux : ils professaient des doctrines que les *New Dealers* jugeaient incompatibles avec « l'identité américaine ». En revanche, il était éventuellement possible de dialoguer avec les « conservateurs », car ils défendaient la préservation des mêmes institutions politiques et économiques. Certes, c'était par des moyens autres que l'intervention de l'État fédéral, mais même dans l'esprit du *New Deal*, l'interventionnisme n'était qu'un moyen et non une fin en soi.

Ainsi, entre 1933 et la Seconde Guerre mondiale, le *New Deal* devint le « centre » autour duquel s'érigea un ensemble politique très large, mais partagé entre un centre gauche, qui pouvait estimer que les réformes sociales devaient aller plus loin, et un centre droit, qui pouvait penser qu'elles étaient déjà allées suffisamment loin. À gauche de cet ensemble, les « radicaux » qui se réclamaient du socialisme, du communisme, ou de l'anarchisme, pouvaient éventuellement avoir une influence sur l'aile gauche du *New Deal*, mais sous la forme d'un pôle d'attraction-répulsion. En effet, si les radicaux étaient perçus comme « antiaméricains », les libéraux ne voulaient surtout pas être confondus avec eux, ce qui pouvait les pousser à droite ; mais si jamais les partisans du *New Deal* de gauche perdaient patience avec le réformisme de celui-ci, ils pouvaient se radicaliser, à condition d'opérer une véritable conversation politique par laquelle ils visaient désormais un système politique et économique foncièrement différent de celui que le *New Deal* souhaitait conserver. En revanche, l'ensemble politique situé à la droite des nouveaux libéraux, celui des « conservateurs », n'avait pas un changement de société aussi radical en tête : ils se distinguaient des « libéraux » davantage au niveau des moyens qu'au niveau des fins. Sa force d'attraction pouvait donc être plus forte que sa force de répulsion, d'autant plus que les conservateurs pouvaient tenter d'affaiblir les « libéraux » en les mettant dans le même lot que les « communistes » — surtout à partir du moment où les États-Unis s'engagèrent dans une « guerre froide » contre l'URSS, son alliée pendant la Seconde Guerre mondiale. Ce rapport de forces plus favorable à la droite allait laisser sa marque sur le prétendu « consensus libéral » — en réalité la pensée dominante — qui émergea pendant la période d'après-guerre.

III. — LE « CONCENSUS LIBÉRAL » D'APRÈS-GUERRE ET SES REVERS

1. Vers un keynésianisme « passif »

Comme nous l'avons vu, non seulement les États-Unis sortirent de la Seconde Guerre mondiale du côté des « vainqueurs », mais ils s'étaient aussi hissés au statut de superpuissance du fait que leur appareil productif n'avait pas été détruit et que l'économie de guerre avait mis fin à la Grande Dépression. Les questions principales qui se posaient dès la fin de la guerre étaient donc les suivantes : comment faire la transition de l'économie de guerre à l'économie de paix sans retomber dans une dépression ? Et sur quelles bases reconstruire l'économie de marché mondiale ?

L'une des premières étapes de cette transition fut d'aborder le sujet des contrôles économiques directs mis en œuvre pendant la guerre. Administrés par le *War Production Board* (WPB), l'*Office of Price Administration* (OPA), la *War Manpower Commission*, le *National War Labor Board* et le département du Trésor, ces contrôles comprirent, entre autres, l'allocation des ressources, la définition des priorités de production, la restriction ou l'interdiction de la production de certains biens à usage civil, le rationnement de certains biens de consommation (comme la nourriture ou l'essence), le contrôle des prix, le contrôle des salaires, la médiation des relations entre salariés et employeurs, la définition des conditions de travail et l'allocation de la main-d'œuvre. De fait, pendant la guerre, l'économie américaine devint essentiellement une économie dirigée et administrée par l'État fédéral. Ces contrôles directs furent complétés par les contrôles indirects qui régulaient l'allocation des ressources et la demande de biens de consommation au moyen des politiques fiscale, budgétaire et monétaire. Comme nous l'avons vu, Franklin D. Roosevelt avait souhaité, par exemple, un impôt très progressif afin réduire les écarts de revenu, de maintenir un haut niveau de demande — notamment de la part des classes travailleuses et des classes moyennes —, et d'employer les revenus « excessifs » de la classe dirigeante à des fins d'intérêt général (notamment la guerre). Quels contrôles fallait-il maintenir en place et lesquels fallait-il libéraliser ? Quel serait le rôle de l'État fédéral dans l'économie d'après-guerre ?

L'économiste et historien David Gold identifie trois « coalitions » qui se faisaient

alors concurrence pour faire adopter leurs réponses à ces questions, en les catégorisant en termes de gauche, de droite et de centre :

> La coalition de la gauche tenait à la redistribution, au plein emploi et à un rôle beaucoup plus actif de l'État dans la réalisation de ces objectifs sociaux. Cette coalition unifia les syndicats du CIO [*Congress of Industrial Organizations*] et de nombreux groupes qualifiés un peu librement de « libéraux ». La coalition de la gauche considérait le *New Deal* comme un début et voulait que l'État achève ce que le *New Deal* avait promis. Elle comprenait ceux qui défendaient une planification sociale et économique, ainsi que d'autres formes de changement structurel ; elle apporta son soutien aux initiatives keynésiennes […], mais elle gardait des réserves par rapport au fait que le keynésianisme tendait à réduire une multiplicité d'objectifs à la seule question de l'emploi. La coalition de la gauche voulait que l'État augmente ses dépenses sociales et qu'il assume des responsabilités plus importantes dans le développement du bien-être des travailleurs, des minorités, des agriculteurs et, en général, des moins privilégiés[1].

Il s'agit donc de ce que nous avons identifié comme le centre gauche des années Roosevelt, ou l'aile gauche de l'ensemble politique rassemblé autour du *New Deal*.

> L'unité de la coalition de la droite reposait sur l'objectif commun de rétablir les mécanismes du marché et de réduire le rôle de l'État. La droite exprima énergiquement ses opinions anti-*New Deal* et anticommunistes […]. Elle voyait la croissance de l'État comme une menace à l'accumulation du capital […]. Elle avait tendance à avancer que si la dépression avait duré si longtemps, c'était à cause de l'ingérence de l'État […]. Elle rejetait les notions keynésiennes selon lesquelles le problème était un défaut de demande globale et défendait plutôt l'idée que le problème avait été un coût du travail trop élevé et un taux de profit trop bas. […] Pendant les années d'après-guerre, la droite s'attacha à maintenir le budget fédéral en équilibre, à limiter la pression fiscale pour restreindre la montée en puissance de l'État, à mettre ne œuvre une politique anti-inflationniste rigoureuse, à abroger de nombreuses mesures du *New Deal* […] et à réduire le pouvoir des syndicats[2].

---

1. David A. Gold, « The Rise and Decline of the Keynesian Coalition », *Kapitalistate*, n° 6, 1977, p. 143 : « *The left coalition was united by an emphasis on redistribution, full employment, and a much greater state role in the achievement of social goals. It included CIO unions, and many groups loosely labeled as liberal. The left coalition saw the New Deal as a beginning and wanted state policy to achieve what the New Deal had heretofore promised. It included those who advocated social and economic planning and other forms of structural change; it supported Keynesian initiatives, […] but was wary of Keynesianism as being a narrowing of multiple goals to the single issue of employment. The left coalition wanted state social spending to grow and wanted the state to assume a greater role in guaranteeing the well-being of workers, minorities, farmers, and, in general, the less privileged.* »

2. *Ibid*., p. 144 : « *The unity of the right coalition came from a shared goal of reestablishing market mechanisms and reducing the role of the state. The right was vocally anti-New Deal and anti-Communist […]. They saw the growth of the state as a serious threat to accumulation […]. They tended to argue that the reason the depression lasted so long was government meddling […]. They rejected Keynesian notions that the problem was one of demand deficiency and argued that the problem had been one of excessively high labor costs and low profitability. […] The right in the post-war years was concerned with keeping the federal budget balanced and taxes low to restrain the growth of the state, a strong anti-inflation policy, repealing many New Deal measures […], and restraining unions.* »

Il s'agit donc de l'ensemble politique des « conservateurs » des années Roosevelt, soit la droite anti-*New Deal*, composée notamment d'une fraction de la classe capitaliste.

> La troisième coalition, celle qui devint la coalition dominante, peut être située au centre. La définir ainsi peut induire en erreur dans la mesure où cette coalition comprenait à la fois des libéraux et des conservateurs. Elle réunit […] les défenseurs des dépenses sociales dans l'esprit du *New Deal* […] et les belliqueux de la guerre froide […]. La force et la caractéristique de la coalition du centre fut sa capacité à fusionner ces tendances, une fusion que l'on pourrait appeler le libéralisme de la guerre froide […]. Au sortir de la Seconde Guerre mondiale, la coalition du centre, qui comprenait beaucoup d'hommes d'affaires, était favorable à un État fort et plus centralisé qui jouerait le rôle principal dans la stabilisation et la stimulation de l'économie intérieure, d'une part, et, d'autre part, dans la reconstruction de l'économie et de l'ordre politique mondiaux à l'image des institutions américaines. […] [L]a stratégie consistait à attirer la gauche et la droite vers le centre, d'abord en faisant accepter à une partie de la gauche la notion que la croissance à long terme était préférable à la redistribution immédiate, et ensuite, en concevant les nouveaux mécanismes de l'État et les nouvelles politiques de manière à renforcer, au lieu de saper, les forces du marché[1].

Il s'agit donc de ce que nous avons identifié comme le centre droit des années Roosevelt, ou l'aile droite de l'ensemble politique rassemblé autour du *New Deal*. Le fait que ce soit le centre droit qui devint le pôle dominant témoigne d'un premier recentrage à droite dans les rapports de forces politiques dès l'après-guerre, bien que ce recentrage soit resté dans le cadre défini par le *New Deal*. Cela appuie aussi notre hypothèse que le dialogue était davantage possible entre l'aile droite du *New Deal* et les conservateurs qu'entre les progressistes et les radicaux. Surtout, soulignons que l'adaptation des nouveaux mécanismes d'intervention politique au renforcement des forces du marché, c'est l'une des définitions du néolibéralisme que nous avons rencontrées en introduction[2]. Cela ne signifie pas que le libéralisme de la guerre froide et le néolibéralisme sont équivalents ; cela signifie que le mouvement *vers* le néoli-

---

1. *Ibid*., p. 144 : « *The third coalition, the one that emerged as the dominant coalition, can be situated in the center. Such a characterization could be misleading since there were liberal and conservative elements in this coalition. It included New Deal social spending advocates […] and cold warriors […]. The strength and character of the center coalition was its ability to merge these tendencies, a merger which can be called cold-war liberalism […]. The center coalition, which included many businessmen, emerged from the war in favor of a strong and more centralized state that would take the lead in stabilizing and stimulating the economy at home, and in reconstructing the world economic and political order in the American image. […] [T]he strategy involved integrating elements of both the left and the right, first by getting segments of the left to accept the notion that long-term growth was superior to immediate redistribution, and second, by tailoring the new state mechanisms and policies to reinforce, rather than undermine, the forces of the market.* »

2. Voir *supra*, introduction, section III.2.

béralisme était déjà en marche dès l'après-guerre, et que le libéralisme de la guerre froide était un premier pas. Concentrons-nous d'abord sur la politique économique du libéralisme de la guerre froide avant d'aborder, dans la section suivante, son anti-communisme.

La libéralisation rapide de l'ensemble des contrôles économiques directs mis en place pendant la guerre est un exemple du recentrage à droite à travers le rétablissement des mécanismes du marché. En effet, sur les 650 contrôles administrés par le *War Production Board* au sommet de son activité, la quasi-totalité fut supprimée entre le 8 mai 1945 et la fin de l'année. Malgré la résistance de la gauche et notamment des syndicats, les contrôles de prix furent également tous éliminés ou presque au cours de l'année 1946, tout comme le contrôle des salaires[1]. Selon Samuel Rosenberg,

> [l]a philosophie à la base de la suppression des contrôles fut que les entreprises montreraient le chemin vers l'économie de paix. Bien qu'un système de planification économique ait été mis en place et qu'il ait fonctionné de manière assez efficace pendant la guerre, il fut rapidement démantelé. L'État n'interviendrait plus activement et directement dans l'allocation des ressources[2].

Néanmoins, « la guerre avait démontré que l'intervention de l'État fédéral pouvait avoir des effets positifs sur l'économie », si bien que l'on « présumait que l'État avait encore un rôle à jouer dans le maintien d'une économie stable et en croissance »[3]. Cela signifie que l'on n'allait pas éliminer toute intervention de l'État fédéral dans la vie économique, comme l'aurait souhaité la droite.

Les limites du démantèlement furent formulées notamment par le *Committee for Economic Development* (CED), une organisation fondée en 1942 par des hommes d'affaires qui se situaient dans l'aile droite de la coalition *New Deal*, c'est-à-dire le centre d'après-guerre. Le CED exerça une influence centrale pour faire passer les États-Unis d'économie de guerre à une économie d'après-guerre. S'il préconisa la suppression de tous les contrôles économiques directs, il soutint, en revanche, le principe des contrôles indirects :

---

1. Voir S. Rosenberg, *American Economic Development since 1945*, *op. cit.*, p. 49-50.

2. *Ibid.*, p. 49 : « *The philosophy behind the decontrol was that business would lead the way to a successful peace-time economy. Though a system for planning economic activity had been in place and had worked reasonably well during the war, it was rapidly dismantled. The government would not actively direct resource allocation.* »

3. *Ibid.*, p. 43 : « *The war had demonstrated the positive effect the federal government could have on the economy. It was assumed that the government had a responsibility to maintain a healthy, growing economy.* »

> Les contrôles indirects essaient de rediriger l'allocation des ressources dans le cadre des mécanismes du libre marché sans imposer aucune restriction spécifique aux individus ou aux entreprises. Quelques exemples de contrôles indirects sont l'impôt et l'endettement de l'État. Ces contrôles jouent un rôle régulateur dans la mesure où ils absorbent une partie du revenu civil et restreignent ainsi la demande civile globale. Ces méthodes indirectes laissent à chaque individu la liberté de choisir ce qu'il fait du pouvoir d'achat qui lui reste[1].

L'objectif de ces contrôles indirects, selon le CED, devait être d'encourager « des niveaux élevés de consommation, de production et d'emploi », et ce « dans le cadre d'une économie en forte croissance et dans laquelle l'immense majorité des emplois [serait] fournie par le secteur privé »[2]. Nous pouvons y reconnaître l'approche « centriste » définie ci-dessus par Gold : le rôle de la politique économique devait être de stimuler et stabiliser la demande de biens de consommation, ce qui stimulerait à son tour la production de ces biens et la création d'emplois. Il s'agit donc d'une politique de la demande, ou, en d'autres termes, de keynésianisme.

En effet, le cadre politique et idéologique établi par le *New Deal*, tout comme les recommandations politiques du CED, s'accordèrent sur plusieurs points avec la pensée économique de John Maynard Keynes. Tout comme Franklin D. Roosevelt, Keynes avait défendu l'idée que l'interventionnisme réformiste était nécessaire à la préservation de l'économie de marché et de l'individualisme[3]. De même, tout comme Roosevelt, Keynes avait estimé que, de façon générale, l'établissement de quelques contrôles centraux indirects, au moyen des politiques fiscale, budgétaire et monétaire, suffisait pour assurer la prospérité et la croissance ; il n'était donc pas nécessaire que l'État assumât un contrôle direct sur l'essentiel de la vie économique, sauf en temps de guerre ; à la rigueur, on pouvait créer quelques entreprises publiques dans des secteurs clés si nécessaire[4]. Toutefois, il est très significatif de noter que Keynes lui-

---

1. « *Indirect controls attempt to redirect the flow of resources within the framework of the free market mechanism without imposing specific prohibitions on persons or businesses. Examples of indirect controls are taxation and borrowing by the government. These controls regulate by absorbing part of civilian income, thus restricting total civilian demand. Such indirect methods leave freedom of choice to each individual as to the use made of the purchasing power left in his hands.* »

2. « *As the C.E.D. has states, the objectives are high consumption, high production, and high employment. It is assumed, also that our objective is to attain these within the framework of a vigorous and expanding economy in which the great volume of jobs will be provided by free enterprise.* »

3. « *Whilst […] the enlargement of the functions of government, involved in the task of adjusting to one another the propensity to consume and the inducement to invest, would seem to a nineteenth-century publicist or to a contemporary American financier to be a terrific encroachment on individualism, I defend it, on the contrary, both as the only practicable means of avoiding the destruction of existing economic forms in their entirety and as the condition of the successful functioning of individual initiative.* » (J.-M. Keynes, *The General Theory*, *op. cit.*, p. 380.)

4. « *In some other respects the foregoing theory is moderately conservative in its implications. For*

même avait adressé une lettre au président Roosevelt en 1938 — donc précisément au moment où la dynamique réformiste touchait à sa fin —, pour lui faire part de son opinion que les politiques mises en place dans le cadre du *New Deal* avaient sûrement permis d'éviter que la récession de 1937 ne soit aussi sévère que celle de 1929-1932, mais qu'« elles ne pourraient pas à elles seules — ou en tout cas, à moins d'avoir recours à grande échelle à des travaux publics et à d'autres investissements soutenus par des fonds publics ou des assurances publiques — maintenir la prospérité à un niveau convenable[1]. » Autrement dit, Keynes se situait dans l'aile *gauche* du *New Deal* en avançant que ce dernier avait été un bon début, mais qu'à présent il fallait aller beaucoup plus loin[2]. Or, c'est plutôt un keynésianisme passif et conservateur qui finit par l'emporter pendant les premières années d'après-guerre.

Le but de la politique économique américaine fut formalisé alors dans le *Whittington-Taft Employment Act of 1946*, qui engagea l'État fédéral à « promouvoir au maximum l'emploi, la production et le pouvoir d'achat[3] ». Ainsi, l'État fédéral devait effectivement jouer un rôle important dans les conditions de la prospérité. Toutefois, que signifiait « au maximum » ? Dans le cas de l'emploi, les autorités publiques suivirent pendant vingt ans la définition d'un « taux d'emploi élevé » (*high unemployment*) proposée « un peu arbitrairement[4] » par le *Committee for Economic Development* (CED) : un taux de chômage de 4 %[5]. Le Congrès avait en effet rejeté en 1945, sous la pression des hommes d'affaires du CED, la proposition d'un *Full Employment Bill*, qui aurait chargé l'État fédéral de promouvoir le *plein* emploi. Ce projet de

---

whilst it indicates the vital importance of establishing certain central controls in matters which are now left in the main to individual initiative, there are wide fields of activity which are unaffected. The State will have to exercise a guiding influence on the propensity to consume partly through its scheme of taxation, partly by fixing the rate of interest, and partly, perhaps, in other ways. […] But beyond this no obvious case is made out for a system of State Socialism which would embrace most of the economic life of the community. It is not the ownership of the instruments of production which it is important for the State to assume. If the State is able to determine the aggregate amount of resources devoted to augmenting the instruments and the basic rate of reward to those who own them, it will have accomplished all that is necessary. » (*Ibid*., p. 377-378.)

1. J.-M. Keynes, « The Maintenance of Prosperity Is Extremely Difficult » (1938), in *New Deal Thought*, *op. cit*., p. 405-406 : « *they will not by themselves—at any rate, not without a large scale recourse to […] public works and other investments aided by Government funds or guarantees—maintain prosperity at a reasonable level.* »

2. Keynes recommanda des investissements publics massifs dans le secteur immobilier, ainsi que la nationalisation des services énergétiques et des chemins de fer, à condition que « la situation s'y prête » (*if the time is ripe*). (*Ibid*., p. 407.)

3. Cité dans S. Rosenberg, *American Economic Development*, *op. cit*., p. 43 : « *promote maximum employment, production and purchasing power* ».

4. *Ibid*., p. 55 : « *quite arbitrarily* ».

5. Voir Committee for Economic Development, *Taxes and the Budget : A Program for Prosperity in a Free Economy*, New York, 1947, p. 32 ; et *Economic Report of the President*, Washington, United States Government Printing Office, 1962, p. 46.

loi comportait un droit à l'emploi qui aurait engagé l'État à créer des emplois publics si le secteur privé n'embauchait pas. Il « s'avéra trop radical pour le Congrès[1] », qui suivit le CED en estimant que le plein emploi était incompatible avec l'économie de marché : d'une part, on pensait qu'un certain niveau de chômage était nécessaire pour empêcher les salaires — et donc le pouvoir d'achat — d'augmenter trop rapidement et de créer ainsi une spirale inflationniste ; d'autre part, on pensait que les dépenses fédérales qui auraient été nécessaires à la création d'emplois publics seraient également inflationnistes. Pour le CED, le concept de *maximum employment,* avec ses corrélats en terme de pouvoir d'achat et de production, était alors un meilleur substitut ; c'est lui qui, finalement, fut inscrit dans la loi de 1946[2]. Ainsi, en mettant le bon fonctionnement du marché devant la sécurité d'emploi dans l'ordre des priorités, les autorités firent le *choix* de maintenir ce que Marx avait appelé une « armée industrielle de réserve[3] » et de mettre une limite à la politique de l'élimination de la rareté des emplois. Nous avons vu au chapitre précédent quelles populations en souffrirent le plus. La loi Taft-Hartley votée l'année suivante — le sénateur républicain conservateur Robert A. Taft ayant sponsorisé les deux lois — mit ensuite des contraintes sur la syndicalisation, affaiblissant ainsi le *Wagner Act*, comme nous l'avons vu[4]. Si ces deux lois votées dans le cadre d'un compromis avec les conservateurs du Congrès ne mirent pas fin à l'intervention fédérale dans le marché de l'emploi ou dans les relations industrielles, elles mirent tout de même des limites au développement d'un activisme fédéral plus poussé.

Une autre illustration du caractère « passif » de ce keynésianisme conservateur est le fait que les autorités américaines aient favorisé, en général, une politique de « stabilisateurs automatiques » (*automatic stabilizers*) plutôt qu'une intervention discrétionnaire, du moins jusqu'aux années 1960. Par « stabilisateurs automatiques », il faut entendre l'effet mécanique de la croissance ou d'une récession sur le budget fédéral à partir du moment où l'impôt progressif et le système de protection sociale avaient été développés entre 1932 et 1945. Par exemple, une récession fait baisser automatiquement les recettes de l'impôt à mesure que les acteurs économiques perdent des revenus ; mais grâce à l'impôt progressif, leurs revenus moins élevés sont aussi soumis à des taux d'imposition moins élevés, si bien que la demande globale

1. S. Rosenberg, *American Economic Development since 1945*, *op. cit.*, p. 45.
2. *Ibid.*, p. 44-47.
3. K. Marx, *Le capital*, l. 1, t. III, *op. cit.*, p. 70.
4. Voir *supra*, chapitre II, section II.2.

reste plus élevée que s'il n'y avait pas eu d'impôt progressif. De même, une récession fait augmenter automatiquement les dépenses sociales à mesure qu'augmente le nombre de personnes pouvant bénéficier d'indemnités de chômage ou d'aides sociales ; cela contrecarre donc la chute de la demande qui aurait lieu si le système de protection sociale n'existait pas. Certes, la combinaison de la baisse des recettes et de l'augmentation des dépenses crée un déficit ; mais la réaction de l'administration Truman à la récession de 1948 illustre le changement d'attitude par rapport à l'idée que le budget devait toujours être à l'équilibre :

> si nous essayions d'éviter un déficit budgétaire en coupant dans des dépenses essentielles, nous contribuerions à la baisse de la production et à la chute de l'emploi. Les recettes fédérales diminueraient encore davantage, et la pression sur les dépenses fédérales serait plus lourde. On ne peut pas s'attendre à ce que nous réalisions un excédent budgétaire alors que l'économie nationale est en récession[1].

Autrement dit, il valait mieux ne pas intervenir activement et laisser agir les stabilisateurs automatiques qui finiraient par stimuler la relance de l'activité. De même, en période de croissance, le président Truman annonça en 1950 l'objectif de la politique fiscale :

> Notre objectif général devrait être un système fiscal qui, lorsque l'emploi, la production et le revenu national sont à des niveaux élevés, génère suffisamment de recettes pour financer les dépenses nécessaires de l'État tout en laissant un petit excédent destiné à la réduction de la dette[2].

Autrement dit, laisser faire les déficits pendant les récessions, laisser faire les excédents pendant les périodes de prospérité : les premiers permettront de stimuler la demande, de relancer la croissance et de ramener le budget à l'équilibre automatiquement ; les derniers permettront de rembourser la dette — d'où les déficits modérés, le budget relativement stable et le remboursement progressif de la dette fédérale

1. Cité dans A.E. Holmans, *United States Fiscal Policy, 1945-1959 : Its Contribution to Economic Stability*, Londres, Oxford University Press, 1961, p. 113 : « *if we tried to avoid a budget deficit by cutting essential expenditures, we would contribute to lower national output and lower employment. Federal receipts would fall further, and the burden upon Federal expenditures would increase. We cannot expect to achieve a budget surplus in a declining national economy.* »

2. Harry S. Truman, « Special Message to the Congress on Tax Policy » (23 janvier 1950), *APP*, http://www.presidency.ucsb.edu/ws/index.php?pid=13545&st=&st1= (consulté le 7 septembre 2015) : « *Our general objective should be a tax system which will yield sufficient revenue in times of high employment, production, and national income to meet the necessary expenditures of the Government and have some surplus for debt reduction.* »

pendant tout l'après-guerre[1]. Ironiquement, il ne s'agit là de rien d'autre qu'un *laisser-faire keynésien* ! Une fois les stabilisateurs automatiques mis en place et bien réglés, le système s'autorégule tout seul. Mis à part le réglage des stabilisateurs, toute intervention *active* dans ce système, sous la forme d'un changement important des réglages, risquerait de le déstabiliser.

C'est pour cela que, contrairement aux hommes d'affaires conservateurs, les hommes d'affaires en accord avec le CED n'étaient pas favorables à une remise à plat immédiate des taux d'imposition (le taux maximal pouvant aller, rappelons-le, jusqu'à plus de 90 %). Au contraire, ce qui leur importait le plus était la stabilité et la prévisibilité : on ne peut pas conduire ses affaires de manière efficace si la politique fiscale est constamment laissée à la discrétion des hommes politiques. C'est pour cela aussi que le CED était également très favorable aux accords de Bretton Woods, qui instauraient des taux de change fixes, la domination du dollar et l'objectif de maintenir des économies de marché « ouvertes » (surtout aux firmes américaines). Or, rien ne risquait davantage de gêner le nouvel ordre économique — de l'intérieur ou de l'extérieur — que la « menace communiste ».

2. L'ANTICOMMUNISME : UNE AFFAIRE DE « FRATERNITÉ-TERREUR »

Comme l'indique son nom, le libéralisme de la guerre froide était particulièrement concerné par le développement du communisme à l'extérieur comme à l'intérieur du pays. Au premier abord, l'ampleur de la répression contre les personnes soupçonnées de « communisme » aux États-Unis, entre la fin de la Seconde Guerre mondiale et 1957 environ, peut paraître disproportionnée par rapport à la véritable « menace ». En effet, le Parti communiste USA (*Communist Party USA*), malgré une certaine influence au sein des mouvements ouvriers et syndicaux dans les années 1930, était extrêmement faible par rapport à ses « frères » européens. Au sommet de son succès électoral, le candidat communiste aux élections présidentielles de 1932, William Z. Foster, obtint 103 307 voix, soit 0,23 % des suffrages exprimés[2]. À titre de comparaison, le Parti communiste français (PCF), par exemple, fit partie de la coalition majoritaire qui dirigea le pays entre 1936 et 1939 dans le cadre du Front populaire ; après

1. Voir *supra*, chapitre II, section I.3.

2. David Leib, « 1932 Presidential General Election Results », *Uselectionatlas.org* [en ligne], http://uselectionatlas.org/RESULTS/national.php?year=1932&f=0&off=0&elect=0 (consulté le 11 septembre 2015).

la guerre, il fournit cinq membres au deuxième gouvernement provisoire (1944-1947) qui jeta les bases de la société française d'après-guerre, notamment en accordant le droit de vote aux femmes (1944) et en mettant en place les fondements de l'État-providence[1]. Les « camarades » américains étaient très loin de jouir d'une telle influence : « l'opinion publique » était majoritairement acquise aux principes du *New Deal* qui, comme nous l'avons vu, écarta *par principe* toute influence et tout soutien de la part des communistes (ne parlons même pas de l'intégration des communistes au gouvernement). Comment se fait-il alors que la société américaine ait pu être saisie par une telle « peur rouge », par une telle « hystérie collective » atteignant son « paroxysme » lors des inquisitions menées entre 1950-1954 par le sénateur républicain du Wisconsin, Joseph McCarthy[2] ? Nous avançons que la « chasse aux sorcières » à laquelle se livrèrent les dirigeants américains de l'après-guerre, démocrates et républicains ensemble, trouve son intelligibilité dans ce que Sartre appelle la « Fraternité-Terreur ».

Selon la théorie de Sartre, le serment est une invention pratique qui permet de résoudre le problème de la permanence d'un groupe[3]. Le danger extérieur à l'origine du groupement étant temporairement éloigné, mais toujours présent, les membres regroupés prêtent serment (explicitement ou tacitement) afin de fonder leur solidarité permanente face au retour du danger — d'où la « Fraternité ». La « Terreur » n'est autre que l'internalisation de la peur du danger extérieur : c'est de peur de se retrouver tout seul, impuissant et sérialisé face au danger que chacun s'engage à rester dans le groupe et à protéger ses « Frères ». Or, la possibilité permanente qu'a chacun de *trahir* ses Frères, en les exposant aux dangers de l'« Autre », fait que chacun est aussi *soupçonnable* ; le serment sert donc non seulement à établir la permanence du groupe, mais aussi à donner à chaque Frère le droit d'exiger la loyauté et la solidarité de chacun face à l'ennemi, sous peine de punition — d'où la « Fraternité-Terreur »[4].

Dans un simple groupe assermenté sans structure hiérarchique, la Fraternité-Terreur est réciproque dans la mesure où chaque membre est souverain : chacun est Frère, chacun est un traitre en puissance, chacun a le droit de punir un Frère qui trahit

1. La sécurité sociale fut mise en œuvre par les ordonnances des 4 et 19 octobre 1945 élaborées par le haut fonctionnaire Pierre Laroque et le ministre du Travail et député PCF Ambroise Croizat.

2. Marie-France Toinet, *La chasse aux sorcières : le maccarthysme,* Bruxelles, Éd. Complexe, 1999, p. 6.

3. J.-P. Sartre, *Critique de la Raison dialectique*, t. I, *op. cit.*, p. 518-519.

4. Cf. *ibid.*, p. 521 et 527-529.

le groupe[1]. La violence de la punition dépend de l'intensité du danger extérieur et de la gravité de la trahison commise : si l'ennemi extérieur présente une menace de mort et que le traître a exposé ses Frères à ce danger, la punition du traître peut aller jusqu'à son exécution. Dans ce sens, la violence que le groupe s'exerce sur lui-même n'est que la ré-extériorisation de la Terreur intériorisée, dont l'origine est l'Autre en tant que menace. Même dans le cas extrême de l'exécution, c'est *en tant que* Frère, et non pas en tant qu'Autre extérieur au groupe, que le traître est exécuté par ses camarades ; en appuyant sur la gâchette, souvent les larmes aux yeux, chaque bourreau affirme : « Je *suis* cet homme en puissance et il *faut* que nous restions ensemble pour faire face à notre ennemi ; si jamais je nous trahissais, je mériterais le même sort. » Ainsi, paradoxalement, il s'agit du plus haut degré de solidarité, dans des conditions de danger extrême.

La réciprocité de la Fraternité-Terreur se brise, en revanche, à partir du moment où le groupe se hiérarchise et que le sous-groupe souverain — c'est-à-dire la direction, ou l'autorité — se constitue en Pouvoir et se réserve seul le droit à la Terreur[2]. La hiérarchisation, encore une fois, s'impose sous la pression de la menace extérieure : si chaque Frère pouvait diriger le groupe à titre égal, le désordre et les désaccords pourraient conduire le groupe entier à sa dissolution et à son échec. En s'organisant en hiérarchie, le groupe se rend donc plus cohésif et efficace au moyen d'un ordre sériel de pouvoir (pensons, par exemple, à l'armée). Dès lors, la permanence du groupe se renforce en se reposant sur l'impuissance sérielle de chaque membre par rapport aux chefs. La Fraternité-Terreur continue d'exister au sein du groupe dans la mesure où chaque membre demeure Frère et fait confiance aux chefs pour assurer la sécurité et l'intégrité du groupe face à l'Autre terrorisant ; néanmoins, cela devient plus difficile pour les membres subordonnés de remettre en cause l'autorité des chefs du fait même de la sérialisation du pouvoir. Qu'un chef *lui-même* devient traître, il faudrait que les autres membres du groupe sérialisés sous son autorité *se regroupent* contre lui.

L'asymétrie de la Fraternité-Terreur atteint son comble à partir du moment où l'*État*, ce groupe institutionnalisé et souverain qui prétend représenter la « Nation », s'approprie le droit d'exercer la Terreur au nom de l'intégrité nationale face aux en-

1. Cf. *ibid*., p. 532-535.
2. Cf. *ibid*., p. 694.

nemis de la « Nation »[1]. Or, celle-ci ne saurait être un groupe ; il s'agit de la *série* des « citoyens » qui sont définis par leurs liens avec l'État, soit des liens d'extériorité pour l'écrasante majorité de la population (seuls les fonctionnaires, les élus, les membres du gouvernement, les juges, etc., ont des liens d'intériorité avec l'État). C'est donc une dispersion d'individus impuissants — tant qu'ils ne sont pas regroupés — que l'État unifie de l'extérieur sous son autorité et désigne comme « Frères » au sein d'une même « Nation ». Le pouvoir institutionnel de l'État est le corrélat exact de l'impuissance sérielle des « Citoyens-Frères ». À partir du moment où l'État désigne un ennemi extérieur comme danger mortel de la Nation, c'est *chaque citoyen* qui devient alors un traître en puissance de par sa simple identité sérielle. Lorsque l'État accuse tel individu (Citoyen-Frère) ou tel groupe sous l'égide de sa juridiction d'abriter des sympathies pour l'ennemi extérieur, cela revient à l'accuser de trahison non seulement contre l'État, mais aussi contre la « Nation » entière ; la Terreur s'abat alors sur lui. Et voilà que la Fraternité-Terreur devient le pouvoir répressif-protecteur de l'État sur la base de l'impuissance sérielle de la Nation, face aux ennemis extérieurs et aux traîtres intérieurs. Des citoyens sérialisés ou même groupés ne pourraient contester la répression de l'État qu'au risque d'être désignés eux-mêmes comme traîtres à condamner — d'où l'absence ou la faiblesse, en général, de la résistance ou la multiplication de faux témoignages.

Si la Fraternité-Terreur est, sous toutes ses formes, cette dialectique entre l'extérieur et l'intérieur, alors d'un point de vue historique, chaque fois qu'un État renforce son appareil de surveillance et de répression des activités potentiellement subversives de ses citoyens, on devrait pouvoir trouver *en même temps* l'intensification d'un danger posé par un ennemi extérieur. Il y aurait beaucoup à écrire sur la dynamique de la Fraternité-Terreur qui conduisit la Russie soviétique — ce pays sous-développé qui fit la révolution en 1917 pour se trouver, par la suite, isolé, encerclé par des puissances capitalistes déterminées à faire tomber le nouveau régime, déchiré par la guerre civile —, à virer dans le stalinisme, c'est-à-dire le développement d'un État dictatorial qui orchestra l'industrialisation à main forcée du pays, avec un appareil de surveillance et de répression brutales (camps de travail forcé [goulags], procès de Moscou [1936-1938], exécution des « traîtres », etc.), afin que la société soviétique puisse assurer l'intégrité de son *existence* contre ce danger

1. Cf. *ibid.*, p. 719-726.

mortel : la guerre mondiale qui se profilait dans les années 1930, entre des pays avec des décennies d'avance en termes de puissance industrielle[1]. Mais ceci dépasse de loin les bornes de notre étude ; il suffit de souligner que la Terreur qu'éprouvaient les puissances occidentales à l'égard de l'Union soviétique trouvait son corrélat dans la Terreur sans doute plus intense encore qu'éprouvait l'Union soviétique à l'égard de ses ennemis industriellement supérieurs. La Fraternité nationale qu'exigeait l'État existait de part et d'autre et fut vécue de manière particulièrement intense en URSS. Qu'en est-il des États-Unis ?

Du côté américain, tout comme du côté soviétique, l'institutionnalisation de la Fraternité-Terreur semble remonter jusqu'à l'acte fondateur du pays, c'est-à-dire la Révolution américaine du XVIII[e] siècle et la constitution de ce groupe institutionnalisé et souverain appelé « l'État fédéral », fondé par des membres fortunés de la classe dirigeante en 1787-1789[2]. En effet, dans un contexte caractérisé par des relations conflictuelles entre les treize nouveaux États indépendants et par la crainte de soulèvements populaires et d'agressions étrangères, les membres de cette classe furent plus ou moins terrorisés par la possibilité que les biens, les avoirs et les vies des propriétaires ne soient pas suffisamment protégés contre les dangers posés par des ennemis extérieurs ou par des insurrections intérieures. Le but institutionnel du nouveau groupe souverain fut explicité dans le préambule de son texte fondateur :

> Nous, le peuple des États-Unis, en vue de former une Union plus parfaite, d'établir la justice, de faire régner la paix intérieure, de pourvoir à la défense commune, de développer le bien-être général et d'assurer les bienfaits de la liberté à nous-mêmes et à notre postérité, nous décrétons et établissons cette Constitution pour les États-Unis d'Amérique[3].

Or, le sujet de la phrase, « Nous, le peuple des États-Unis » est une mystification : en tant que série d'individus dispersés sur de vastes territoires, le « peuple » dans son ensemble ne pouvait nullement être *l'acteur* de la fondation de ce groupe. Au con-

---

1. Sartre esquisse une telle étude notamment dans J.-P. Sartre, « Les communistes et la paix » (1952-1954), in *Situations*, VI : *Problèmes du marxisme*, Paris, Gallimard, 1964, p. 92-116 ; et J.-P. Sartre, *Critique de la Raison dialectique*, t. II, *op. cit.*, p. 198-348.

2. Le profil socio-économique des membres du groupe qui fonda l'État fédéral — tous des hommes blancs fortunés et propriétaires — à la Convention constitutionnelle de 1787 est étudié dans le détail par Charles Beard, *An Economic Interpretation of the Constitution of the United States* (1913), New York, The Free Press, 1986.

3. « *We, the people of the United States, in order to form a more perfect Union, establish justice, insure domestic tranquility, provide for the common defense, promote the general welfare, and secure the blessings of liberty to ourselves and our posterity, do ordain and establish this Constitution for the United States of America.* » (United States of America, *Constitution of the United States,* 1787-act.)

traire, *c'est le groupe fondateur* qui unifia cette série de l'extérieur en établissant son autorité souveraine sur elle. Le « peuple » ne pouvait qu'« accepter » passivement l'établissement de cette autorité dans l'impuissance sérielle — d'autant plus que ce fut à chaque groupe souverain (État) local, et non pas au « peuple », de ratifier la nouvelle Constitution et que, de toute façon, l'immense majorité du « peuple » était alors exclue d'une participation politique quelconque par les critères d'éligibilité de vote. Or, voilà que le « peuple » *dans son ensemble* fut unifié sous l'autorité de l'État fédéral dans une nouvelle « Nation américaine » (la série des « Américains »), que l'État prétendait représenter. Une fois cette Fraternité nationale imposée, l'État fédéral se réservait le droit d'appliquer la Terreur à quiconque « trahirait » la « Nation », que ce soit en nourrissant des plans subversifs ou en exposant le pays aux dangers d'un ennemi extérieur. La Fraternité-Terreur américaine est née.

Un premier exemple survint dès 1798 avec le vote des *Alien and Sedition Acts* dans le contexte d'une guerre non déclarée avec la France révolutionnaire, lorsque les dirigeants du Parti fédéraliste au pouvoir craignaient que l'influence des idées révolutionnaires venues de l'étranger ne déclenchât des mouvements subversifs contre le tout nouveau régime américain. En effet, peu de choses terrorisaient davantage les « pères fondateurs » que « le despotisme des factions », dont « la source […] la plus commune et la plus durable », selon James Madison, « a toujours été l'inégale distribution de la richesse »[1]. La « protection des facultés différentes et inégales pour l'acquisition de la propriété » étant « le premier objet du gouvernement », il fallait donc trouver le moyen d'empêcher les non-propriétaires ou les populations moins privilégiées de se combiner contre les classes fortunées[2]. Or, à cette fin, une « Union » (Fraternité-Terreur) sous la forme d'une République fédérale étendue sur un vaste territoire présentait de « nombreux avantages[3] » :

> Quand une faction ne forme pas une majorité, le remède existe dans le principe du gouvernement républicain qui permet à la majorité de renverser ses sinistres projets par un vote régulier. La faction peut embarrasser l'administration, elle peut ébranler la société ; mais elle est incapable d'exécuter ses violences et de les cacher sous les formes de la Constitution[4].

Autrement dit, le *vote*, en tant que processus sériel, fut conçu en partie pour mater le

1. James Madison, « Le Fédéraliste n° 10 » (1787), in Pierre Manent (dir.), *Les libéraux*, Paris, Gallimard, 2001, p. 301.
2. *Ibid*.
3. *Ibid*., p. 299.
4. *Ibid*., p. 303.

groupement de factions en leur faisant subir les effets démobilisateurs de l'impuissance sérielle. Ce moyen de contrôle fut rendu d'autant plus efficace que le mode de scrutin aux États-Unis — des élections majoritaires à un tour, où « 49 % = 0[1] » — crée, de fait, un système à deux partis qui écarte les partis minoritaires et potentiellement subversifs du pouvoir. Mais par quels moyens l'État peut-il éviter qu'une faction comprenne la majorité ?

> Il n'y en a évidemment que deux. On doit ou bien empêcher l'existence simultanée des mêmes passions, des mêmes intérêts dans la majorité ; ou bien, si les hommes qui la composent sont déjà unis par cette identité de passions et d'intérêts, on doit se servir de leur nombre et de leur situation locale, pour les empêcher de combiner et de réaliser des plans d'oppression[2].

D'où l'intérêt de « l'agrandissement de l'orbite » de la République fédérale :

> Étendez sa sphère, elle comprendra une plus grande variété de partis et d'intérêts, vous aurez moins à craindre de voir à une majorité un motif commun pour violer les droits des autres citoyens, ou, s'il existe un tel motif commun, il sera plus difficile à ceux qui l'éprouvent de connaître leur propre force et d'agir de concert[3].

On l'a compris : les institutions politiques des États-Unis furent conçues pour être une *machine à sérialiser*, que ce soit par l'institution de l'élection de représentants, par l'expansion du territoire ou par la multiplication des intérêts particuliers au sein d'une majorité. Dans la mesure où cette sérialisation devait protéger la permanence du système, ainsi que « la sûreté personnelle et le maintien des droits de propriété[4] » contre toute menace extérieure ou intérieure, on peut comprendre que le communisme puisse faire partie de ces « sinistres projets » que l'État fédéral aurait le devoir de réprimer au nom de la Fraternité-Terreur.

D'autant plus que, comme nous l'avons vu, la classe salariale comprenait désormais la majorité de la population à partir des premières décennies du XX^e^ siècle. Si tous les salariés devenaient communistes, les dirigeants américains auraient une faction majoritaire devant eux. La sérialisation, la hiérarchisation et la dispersion du salariat sur un énorme territoire, qui s'étendait désormais d'un océan à l'autre, avaient déjà fonctionné à merveille pour empêcher une unification quelconque de la majorité du salariat, encore moins une unification communiste. Mais à partir du mo-

1. J.-P. Sartre, « Élections, piège à cons » (1973), in *Situations*, X, Paris, Gallimard, 1976, p. 82.
2. James Madison, « Le Fédéraliste n° 10 », *op. cit.*, p. 303.
3. *Ibid.*, p. 306.
4. *Ibid.*, p. 304.

ment où la Révolution russe avait créé une puissante ennemie extérieure qui prétendait mettre en œuvre le « communisme », *tous* les Américains pouvaient alors devenir suspects, surtout en cas de confrontation.

Ainsi, la Fraternité-Terreur rend parfaitement intelligible la création d'une série de commissions issues du Congrès à partir de la fin de la Première Guerre mondiale, chacune chargée d'enquêter sur les « activités antiaméricaines » (*un-American activities*) sur le sol américain. En effet, chacune de ces commissions fut créée sous la pression d'une menace extérieure. L'*Overman Committee,* fondé en 1918 par le sénateur démocrate Lee Stater Overman, enquêta sur les éléments pro-allemands et pro-communistes aux États-Unis sous la pression de la guerre contre l'Allemagne et de la révolution bolchévique. Le *Fish Committee*, fondé en 1930 par l'élu républicain Hamilton Fish III, enquêta sur les activités communistes des citoyens américains sous la pression de la Grande Dépression. Le *McCormick-Dickstein Committee*, fondé en 1934 par les élus démocrates John W. McCormick et Samuel Dickenson, enquêta sur les activités des Américains ayant trait au nazisme ou au fascisme, sous la pression de la montée de ces régimes en Europe. Enfin, la guerre en Europe semblant imminente, la Chambre des représentants réunit les commissions Fish et McCormick-Diskstein pour créer en 1938 le célèbre *House Un-American Activities Committee* (HUAC), présidé par le démocrate Martin Dies Jr.

Le président Franklin D. Roosevelt, comme nous l'avons vu, avait alors identifié deux ennemis à la « démocratie » américaine : le fascisme et le communisme. Le HUAC, dès ses premières années, enquêta sur des Américains soupçonnés d'avoir des liens avec l'un ou à l'autre, en plus de recommander l'internement des Japonais-Américains suite aux attentats à Pearl Harbor en décembre 1941[1]. En février 1945, alors que l'Allemagne nazie était en passe d'être vaincue, les alliés se réunirent à Yalta afin de fixer le sort de l'ordre mondial d'après-guerre : comme on le sait, le monde fut divisé en deux blocs, l'un placé sous l'égide des États-Unis, l'autre sous l'égide de l'Union soviétique. Les deux pays étaient toujours des alliés de circonstance alors que les bases de la guerre froide étaient jetées. Une fois le fascisme vaincu, le HUAC concentra désormais ses efforts sur la « menace communiste » et fut

1. Dès février 1942, par décret présidentiel (*Executive Order 9066*), 110 000 ressortissants japonais et Américains d'origine japonaise — sur une population d'environ 127 000 — furent incarcérés dans dix camps. (Voir Élise Prébin, « Mémoire des camps américains : L'exemple japonais », *Ateliers d'anthropologie*, n° 30, 2006, http://ateliers.revues.org/91 (consulté le 8 septembre 2015).

transformé, en 1945, en commission permanente présidée par le démocrate Edward J. Hart.

Mais comment comprendre l'ampleur de la paranoïa, qui atteint un sommet au début des années 1950 avec les inquisitions du sénateur McCarthy ? Si la violence de la répression intérieure est l'intériorisation de la Terreur qu'inspire l'ennemi extérieur, alors la chasse aux sorcières communistes menée aux États-Unis entre 1945 et 1957 devient plutôt intelligible à partir du moment où la menace extérieure avait pris la forme de la course aux armements nucléaires. En effet, quoi de plus terrifiant qu'une arme de destruction massive capable de raser des villes entières en l'espace de quelques secondes ? Les États-Unis montrèrent leur volonté d'utiliser de telles armes lorsque le président Truman — ayant pris ses fonctions suite à la mort de Roosevelt — donna l'ordre d'en larguer sur le Japon. Les 6 et 9 août 1945, entre 150 000 et 250 000 vies humaines sont anéanties à Hiroshima et Nagasaki. Quatre ans plus tard, l'Union soviétique, à son tour, devient le deuxième pays à faire exploser avec succès une arme nucléaire — l'aboutissement d'un projet de recherche et de développement mené depuis 1943, grâce à l'aide d'un réseau d'espionnage. L'enjeu de la trahison, de part et d'autre, était donc de rendre son pays vulnérable à un attentat nucléaire. En 1951-1952, les États-Unis font leurs premiers essais de la bombe H, une arme 450 fois plus destructrice que celles larguées sur le Japon ; en 1953, l'Union soviétique obtient elle aussi la bombe H. Dès cette époque, chaque pays avait accumulé un stock d'armes nucléaires capable de raser l'ennemi de la carte. La Fraternité nationale exigée par chaque État prit des formes d'autant plus répressives que l'objet de la Terreur fut la destruction totale par l'ennemi (*Mutually Assured Destruction*, MAD).

Les mesures prises par le président Truman en mars 1947 illustrent parfaitement la dialectique entre l'extérieur et l'intérieur qui caractérise la Fraternité-Terreur lorsqu'elle est imposée à la population par l'État. « Le 12 mars 1947, écrit Marie-France Toinet, Truman annonce la "doctrine Truman" qui définit les concepts sur lesquels repose sa politique étrangère[1]. » Il s'agit de la politique d'« endiguement » qui consista à intervenir activement dans le soutien de gouvernements étrangers dans leur lutte contre le renversement de leur régime par des forces communistes[2]. Mais la

1. M.-F. Toinet, *La chasse aux sorcières*, *op. cit.*, p. 27.

2. Voir Harry S. Truman, « Special Message to the Congress on Greece and Turkey : The Truman Doctrine – March 12, 1947 », *APP*, http://www.presidency.ucsb.edu/ws/index.php?pid=

doctrine Truman se compléta dès le départ par une politique de répression intérieure :

> Le 21 mars [1947, soit neuf jours après l'annonce de la doctrine Truman pour la politique étrangère], il [Truman] établit une vérification de la loyauté des fonctionnaires par le décret présidentiel n° 9835. C'est la doctrine Truman à usage interne […]. Car il s'agit de lier clairement le danger communiste extérieur avec le danger communiste intérieur : l'un est prouvé par l'autre et réciproquement[1].

Toinet rappelle la situation politique dans laquelle Truman se trouvait au moment où il annonça les principes de sa politique anticommuniste. Les républicains, qui reprochaient à Truman d'être trop « mou » avec les communistes, venaient de remporter les élections législatives de 1946 en reprenant la majorité des deux chambres du Congrès pour la première fois depuis quinze ans, mettant Truman sur la défensive. En plus, son propre parti était divisé entre, d'une part, une aile gauche qui souhaitait accélérer le calendrier des réformes progressistes dans l'esprit du *New Deal* et apaiser les relations avec les Soviétiques, et d'autre part, une aile droite composée de démocrates conservateurs du Sud qui étaient aussi anticommunistes que les républicains, et qui étaient fâchés contre Truman depuis que celui-ci avait établi une commission d'enquête sur les droits civiques[2]. C'est l'ennemi commun qui devait faire consensus. En liant la lutte anticommuniste externe à celle à l'intérieur,

> Truman n'est plus sur la défensive et peut attaquer sur sa gauche ceux qui croient que l'accommodement avec Staline est possible, en les présentant comme de mauvais Américains plus ou moins compromis avec les communistes, et sur sa droite les républicains isolationnistes, décrits comme des anticommunistes qui refusent les mesures d'aide à l'étranger et de croissance de la défense […], laissant ainsi le champ libre à l'expansionnisme soviétique. Et le 5 juin 1947, c'est l'annonce du plan Marshall à Harvard qui va obliger les républicains et les opposants démocrates à prendre position publiquement en faveur de la politique de Truman, sous peine de passer pour de mauvais Américains[3].

On voit que la Terreur commençait à s'abattre sur ceux qui ne voulaient pas passer pour des traîtres : la Fraternité anticommuniste était *exigée* par décret.

12846&st=&st1= (consulté le 11 septembre 2015). Dans le cadre de la doctrine Truman, l'État américain fournit une aide financière et matérielle à la Grèce et à la Turquie en 1947, fit de même aux pays européens dans le cadre du plan Marshall (1948-1952) et aussi à des pays asiatiques par le biais d'autres plans d'aide. La politique d'endiguement se militarisa avec la création de l'OTAN en 1949, soit une alliance militaire entre États-Unis et des pays d'Europe occidentale afin de contrer la puissance militaire de l'URSS. Enfin, les États-Unis fournirent un soutien militaire à la Corée du Sud en 1950-1953 afin de contrer la progression des forces communistes soutenues par la Chine et l'URSS dans le Nord.

1. M.-F. Toinet, *La chasse aux sorcières*, *op. cit.*, p. 27-28.
2. *Executive Order 9808*.
3. M.-F. Toinet, *La chasse aux sorcières*, *op. cit.*, p. 28.

Simplement, en affaiblissant l'aile gauche de son parti tout en fondant « l'identité américaine » sur des bases franchement anticommunistes, Truman encouragea une surenchère anticommuniste qui finit par lui échapper. En 1950, le Congrès — qui avait rebasculé du côté démocrate — adopta contre le véto de Truman le *McCarran Internal Security Act*, une loi « anticommuniste », dont le projet avait été déposé par le sénateur démocrate Pat McCarran afin de contrôler les « activités subversives », d'une part, en contraignant tout groupe ayant trait au communisme de se déclarer auprès des autorités et, d'autre part, en facilitant la mise en détention des personnes soupçonnées de telles activités. En y opposant son véto, Truman déclara :

> la terminologie employée dans le projet de loi est si vague que la loi pourrait bien finir par pénaliser les activités légitimes de personnes qui ne sont pas du tout communistes, mais des citoyens loyaux. [Il pourrait s'agir] du plus grand danger encouru par la liberté d'expression, la liberté de la presse et la liberté de réunion depuis les *Alien and Sedition Laws* de 1798 […]. Il serait très hasardeux d'emprunter cette voie, non pas parce que nous aurions une sympathie quelconque pour les opinions communistes, mais parce que toute entrave posée par l'État à la libre expression des opinions est un grand pas vers le totalitarisme[1].

Voilà que la Fraternité-Terreur se retourne contre les apprentis sorciers.

Entre les inquisitions menées par le *House Un-American Activities Committee*, le *Senate Internal Security Committee* et le sénateur républicain Joseph McCarthy, les chiffres pours les années 1946-1956 sont impressionnants :

> Deux exécutions (Ethel et Julius Rosenberg). Deux assassinats en prison […]. Trois assassinats politiques […]. 6 décès […] après mise en cause […]. 15 suicides connus […]. Au moins 11 500 révocations ou renvois […]. Au moins 12 000 démissions de la fonction publique. Au moins 300 personnes figurent sur les listes noires de Hollywood et ne peuvent être employées. Plusieurs dizaines d'exils […] et notamment de gens de spectacle. […] Une dizaine de milliers de personnes naturalisées voient leur cas examiné […]. Des centaines d'étrangers arrêtés pour déportation. En raison du Smith Act [de 1940 qui criminalise les activités et la propagande qui visent le renversement de l'État américain], 145 personnes sont arrêtées pour fait de communisme [dont des dirigeants du PC américain] : 89 sont condamnés (418 ans de prison et 435 500 dollars d'amende). […] Des dizaines de personnes condamnées pour outrage au

1. H. S. Truman, « Veto of the Internal Security Bill », *Harry S. Truman Library & Museum*, 22 septembre 1950, http://trumanlibrary.org/publicpapers/viewpapers.php?pid=883 (11 septembre 2015) : « *the language of the bill is so broad and vague that it might well result in penalizing the legitimate activities of people who are not communists at all, but loyal citizens. […] [This] can be the greatest danger to freedom of speech, press and assembly, since the Alien and Sedition Laws of 1798 […]. This would be a very dangerous course to take, not because we have any sympathy for communist opinions, but because any governmental stifling of the free expression of opinion is a long step toward totalitarianism.* »

> Congrès ou faux témoignage. Plus d'une centaine de responsables syndicaux sont purgés ou condamnés pour faux témoignage[1].

Soulignons les secteurs d'activité et les catégories de personnes principalement visées par la répression : le secteur public (les universitaires, les fonctionnaires, voire des membres du gouvernement ou de l'armée) ; les organisations politiques et syndicales jugées « subversives » (il faut qu'elles soient sérialisées ou purgées, d'autant plus que les syndicats avaient mené de grandes grèves en 1946-1947) ; Hollywood et le secteur culturel (car, outre la politique et l'éducation, c'est aussi par la culture que les idées sont transmises) ; et les étrangers (c'est l'« Autre » qui importe des idées subversives et antiaméricaines ou qui fournit des informations secrètes à l'ennemi étranger).

Il est intéressant de noter que le HUAC avait envisagé en 1946 d'ouvrir une enquête sur le Ku Klux Klan — mais sans donner suite. L'un des membres de la commission, le démocrate sudiste John E. Rankin, aurait déclaré : « Après tout, le KKK est une vieille institution américaine[2]. » Notons en outre que, lorsque le HUAC enquêta sur Hollywood, même l'acteur et le futur président Ronald Reagan — qui à l'époque était un dirigeant syndical et se considérait encore comme un « *liberal* » — fut contraint d'admettre :

> De nombreuses personnes honnêtes furent accusées à tort d'être communistes tout simplement parce qu'ils étaient libéraux. J'étais très favorable à l'expulsion des communistes de Hollywood, mais certains membres du *House Un-American Activities Committee*, en ne reconnaissant aucune norme de vérité ou de justice, s'en prenaient à des personnes innocentes et essayaient de les inscrire sur les listes noires[3].

Mais justement, étant donné la terminologie vague des lois et la définition vague du communisme lui-même — certains ne voyaient guère de différence entre l'État-providence et le communisme, d'autant plus que c'est un ministre communiste, par exemple, qui avait orchestré la mise en place de l'État-providence français —, la lutte anticommuniste était une occasion en or pour le Parti républicain et les démocrates conservateurs d'affaiblir politiquement la gauche dans son ensemble, y com-

1. M.-F. Toinet, *La chasse aux sorcières*, *op. cit.*, p. 192.

2. Cité dans Michael Newton, *The Ku Klux Klan in Mississippi : A History*, Jefferson (N.C.), McFarland, 2010, p. 102 : « *After all, the KKK is an old American institution.* »

3. R. Reagan, *An American Life*, *op. cit.*, p. 114 : « *Many fine people were accused wrongly of being Communists simply because they were liberals. […] I was all for kicking Communists out of Hollywood, but some members of the House Un-American Activities Committee, ignoring standards of truth and fair play, ganged up on innocent people and tried to blacklist them.* »

pris les « libéraux ».

L'atmosphère s'est détendue vers 1957. Les méthodes de McCarthy, qui comprirent des campagnes de dénigrement et de manipulation sans merci, même contre des membres plus modérés de son propre parti, se retournèrent contre lui vers 1954, lorsque le Sénat vota l'arrêt de ses activités. En mars 1956, trois ans après la mort de Staline, le XX^e^ Congrès du PC soviétique préconisa la déstalinisation et une politique de coexistence pacifique. La menace extérieure s'étant relativement atténuée, la tension à l'intérieur pouvait se relâcher aussi. Puis, en 1957, la Cour suprême condamna les méthodes employées par les enquêteurs anticommunistes — mais non pas le but des leurs enquêtes — en déclarant l'inconstitutionnalité de plusieurs articles du *Smith Act*[1]. La période forte du maccarthysme était passée, mais les effets pratico-inertes en restaient présents. La prétendue antinomie entre le communisme et l'identité américaine — proclamée par l'État et au service du *statu quo* — fut gravée dans l'esprit de toute une génération, non pas par de véritables arguments théoriques, mais par la *pratique de la Fraternité-Terreur* dans le cadre de la guerre froide et sous la menace d'une guerre nucléaire. L'anticommunisme demeurerait l'un des principes du « consensus libéral ».

3. Vers « la fin de l'idéologie » ?

L'idée d'un « consensus libéral » prévalait dans les années 1950. L'historien Godfrey Hodgson résume les principes de cette idéologie de manière claire et succincte. Dans la mesure où les six principes qu'il énonce vont nous aider, aux chapitres suivants, à identifier les différences et les continuités entre le « consensus libéral » d'après-guerre et le nouveau consensus idéologique qui se forgea avec le virage néolibéral, il convient de citer le passage de manière complète :

> 1. Le système américain de libre entreprise est différent de l'ancien capitalisme. Il est démocratique. Il crée de l'abondance. Il a le potentiel révolutionnaire de faire régner la justice sociale.
> 2. La clé de voûte de ce potentiel est la production : ou, plus précisément, l'augmentation de la production, c'est-à-dire la croissance économique. Cette dernière crée la possibilité de satisfaire les besoins de chacun grâce aux nouvelles ressources supplémentaires. Ainsi, la lutte des classes (ce que Marx avait appelé le « moteur de l'histoire ») devient désormais obsolète et n'a plus de raison d'être.

1. *Yates v. United States*, 354 U.S. 298 (1957) ; *Watkins v. United States*, 354 U.S. 178 (1957)

3. Il y a donc une harmonie naturelle des intérêts dans la société. La société américaine devient plus égalitaire. Elle est en train d'abolir, si elle ne l'a pas déjà fait, les classes sociales. Les capitalistes cèdent la place aux gestionnaires. Les travailleurs deviennent membres de la classe moyenne.
4. Les problèmes sociaux peuvent être résolus comme les problèmes industriels : le problème est d'abord identifié ; des programmes sont conçus par l'État pour le résoudre, grâce aux lumières de la science sociale ; des moyens financiers et d'autres ressources — comme des effectifs bien formés — sont ensuite appliqués au problème en tant qu'« entrées » (*inputs*) ; les résultats (*outputs*) sont prévisibles ; les problèmes seront résolus.
5. La menace principale à ce système bénéfique provient des adeptes victimes des illusions du marxisme. Les États-Unis et ses alliés, le Monde libre, doivent donc se préparer à une lutte de longue haleine contre le communisme.
6. Indépendamment de la menace communiste, c'est le devoir et le destin des États-Unis d'apporter les bienfaits du système de libre entreprise aux quatre coins de la planète[1].

Ainsi, l'expérimentation et le cadre idéologique du *New Deal* avaient débouché, dans les années d'après-guerre, sur ce prêt-à-penser optimiste — des *idées sérielles* — qui semblait servir de fil conducteur aux politiques des démocrates comme à celles des « républicains modernes[2] ». Les conflits partisans, bien qu'intenses par moment, se seraient situés en grande partie à l'intérieur de ce cadre. Bien entendu, l'idée que la société américaine abolissait les divisions de classe de manière à rendre toute analyse marxiste obsolète était un mythe fondé sur quelques demi-vérités, comme nous l'avons démontré[3]. De même, les adversaires du *New Deal* et de l'interventionnisme libéral maintinrent leur influence au sein du Congrès. Néanmoins, les idéologues du

1. Godfrey Hodgson, *America in Our Time : From World War II to Nixon, What Happened and Why*, Princeton (N.J.), Princeton University Press, 1976, p. 76 : « *— 1. The American free enterprise system is different from the old capitalism. It is democratic. It creates abundance. It has a revolutionary potential for social justice. — 2. The key to this potential is production: specifically, increasing production, or economic growth. This makes it possible to meet people's needs out of incremental resources. Social conflict between classes (which Marx called the "locomotive of history") therefore become obsolete and unnecessary. — 3. Thus there is a natural harmony of interests in society. American society is getting more equal. It is in process of abolishing, may even have abolished, social class. Capitalists are being superseded by managers. The workers are becoming members of the middle class. — 4. Social problems can be solved like industrial problems: The problem is first identified; programs are designed to solve it, by government enlightened by social science; money and other resources—such as trained people—are then applied to the problem as "inputs"; the outputs are predictable: the problems will be solved. — 5. The main threat to this benefit system comes from the deluded adherents of Marxism. The United States and its allies, the Free World, must therefore expect a prolonged struggle against communism. — 6. Quite apart from the threat of communism, it is the duty and the destiny of the United States to bring the good tidings of the free-enterprise system to the rest of the world.* »

2. Les Républicains dits « modernes », tels que le président Dwight D. Eisenhower ou le gouverneur de New York Nelson Rockefeller, acceptaient les principes de base du *New Deal* tout en défendaient une version plus modérée. Cf. Arthur Larson, *A Republican Looks at His Party*, New York, Harper, 1956 ; et David L. Stebenne, *Modern Republicanism : Arthur Larson and the Eisenhower Years*, Bloomington (Ind.), Indiana University Press, 2006.

3. Voir *supra*, conclusion de la première partie, section I.

consensus libéral s'efforçaient de faire passer ceux qui professaient encore le conservatisme à l'ancienne ou le marxisme pour des fanatiques marginaux : le nouveau libéralisme social serait l'horizon indépassable.

Du moins, c'est ce que voulaient faire croire les adeptes de ce consensus. En effet, l'un des grands débats intellectuels des années 1950 tournait autour de la question de la « fin de l'idéologie », question posée notamment par Edward Shils dans son article publié en 1955 dans la revue *Encounter*[1]. Shils y fait le compte-rendu d'un colloque international qui réunit à Milan, sur le thème de « l'avenir de la liberté » (« *The Future of Freedom* »), « cent cinquante écrivains, hommes politiques, journalistes et universitaires », dont un cortège impressionnant de penseurs libéraux occidentaux comme Raymond Aron, John K. Galbraith, Hannah Arendt, Arthur Schlesinger, Jr., Daniel Bell, Arthur Lewis et Sydney Hook[2].

> Les communications, *écrit Shils*, malgré la diversité de leurs points de vue et de leurs sujets, tournaient autour d'un seul thème. Presque chaque communication fut d'une manière ou d'une autre une critique des doctrinaires, des fanatiques, des défenseurs d'une idéologie. Presque chaque intervenant exprima son idée d'un homme qui cultive son jardin, protégé contre les fantasmes et les visions obsessionnelles, libéré du harcèlement des idéologues et des zélotes. L'intention des organisateurs du colloque était d'encourager une réflexion plus approfondie sur le tournant auquel nous sommes arrivés depuis quelques années. Ce tournant peut être décrit comme la fin de l'enthousiasme idéologique[3].

Parmi ces idéologies « doctrinaires » qui n'avaient plus de raison d'être selon la majorité des intervenants, il y avait, d'une part, l'idéologie d'extrême droite qui avait conduit au « totalitarisme » nazi et fasciste, et, d'autre part, l'idéologie d'extrême gauche qui avait conduit au « totalitarisme » soviétique[4]. « Non seulement [les intervenants] étaient antimarxistes, précise Shils, mais ils s'opposaient tout autant à la pensée doctrinaire des libéraux extrémistes, qui insistaient sur le fait que la liberté politique dépendait de la liberté économique dans une économie de marché[5]. » No-

1. Edward Shils, « The End of Ideology ? », *Encounter*, n° 26, novembre 1955, p. 52-58.
2. *Ibid*., p. 52 : « *one hundred and fifty writers, politicians, journalists, university teachers* ».
3. *Ibid*., p. 53 : « *The papers, despite their diversity of view-point and subject matter, circled over a single theme. Almost every paper was in one way or another a critique of doctrinairism, of fanaticism, of ideological possession. Almost every paper at least expressed the author's idea of mankind cultivating and improving its own garden, secure against obsessional visions and phantasies, and free from the harassment of ideologists and zealots. It was the intention of the conference's organisers to move thought further around the turning-point to which we have come in the last years. This turning point might be described as the end of ideological enthusiasm.* »
4. Cf. *ibid*., p. 53.
5. *Ibid*., p. 55 : « *Not only were they anti-Marxist but they were also opposed to the same line of thought when it emanated from extreme liberals, who insisted that political liberty depended on a free*

tons que cette idéologie libérale « extrémiste » fut décrite en termes d'un « néo-libéralisme jusqu'au-boutiste »[1]. Ainsi, affirme Shils,

> au cours de cette décennie les nations qui auront le mieux géré leurs affaires intérieures — la Grande-Bretagne, les États-Unis, l'Allemagne de l'Ouest et les pays scandinaves — ont de plus en plus élaboré leurs politiques intérieures sans se soucier des distinctions traditionnelles entre la « gauche » et la « droite », entre le socialisme et le laissez-faire, mais de manière neutre, sans faire appel à des principes généraux, et en traitant chaque situation qui se présentait selon ses mérites propres […][2].

Bref, c'est le fameux « pragmatisme » centriste qui se prétend libéré de tout « système explicite et complet de croyances[3] », qui récuse les catégories de « droite » et de « gauche », qui considère que tous les « extrêmes » son équivalents — ce serait autant de formes du même « totalitarisme » —, et qui déconsidère tout discours qui ne se conforme pas au consensus en le qualifiant d'« idéologique ».

Or, Shils, qui se reconnaît complètement dans cette démarche intellectuelle, se trompe lorsqu'il prétend : « Ne pas céder à la tentation de construire une nouvelle idéologie est une réussite négative[4]. » Au contraire, les idées que lui et les intervenants défendaient n'étaient autres que celles de l'idéologie très structurée du consensus libéral. De même, Daniel Bell, qui plus qu'aucun autre intellectuel américain de l'époque popularisa l'idée de la « fin de l'idéologie », ne fait qu'expliciter l'idéologie dominante *au moment même* où il déclare le dépassement de « l'ère des idéologies » :

> Dans le monde occidental […] il y a à peu près un consensus parmi les intellectuels sur les questions politiques : ils acceptent l'État-providence, estiment qu'un pouvoir décentralisé est souhaitable et sont favorables à un système d'économie mixte et de pluralisme politique. Dans ce sens […] l'ère des idéologies est révolue[5].

---

market economy. »

1. *Ibid*., p. 53 : « *thorough-going neo-liberalism* ».

2. *Ibid*., p. 53-54 : « *in our decade the nations which have most successfully managed their internal affairs—Great Britain, the United States, Western Germany, and the Scandinavian countries—have increasingly considered their domestic policies without regard for the standard distinctions of "left" and "right," of socialism and laissez-faire, but in a matter-of-fact way which recognised no general principles and treated each emerging situation on its own merits*. »

3. *Ibid*., p. 57 : « *We no longer feel the need for a comprehensive explicit system of beliefs*. »

4. *Ibid*., p. 57 : « *The avoidance of the temptation to build a new ideology is a negative achievement, too*. »

5. Daniel Bell, *The End of Ideology : On the Exaustion of Political Ideas in the Fifties* (1960), Cambridge (Mass.), Harvard University Press, 2000, p. 402-403 : « *In the Western world, […] there is today a rough consensus among intellectuals on political issues: the acceptance of a Welfare State; the desirability of decentralized power; a system of mixed economy and of political pluralism. In that*

Croyait-il vraiment que ce consensus échappait à toute idéologie ? Selon Hodgeson,

> ce que Bell avait en tête était avant tout la fin de l'idéologie de la gauche. Même son ami Irving Kristol, le rédacteur en chef qui avait publié l'article de Shil qui portait le même titre, était contraint d'admettre : « Par "la fin de l'idéologie", M. Bell semble penser surtout à l'effondrement de l'idéal socialiste[1]. »

Il aurait pu ajouter : l'effondrement de *son* idéal socialiste. En effet, Bell, tout come Kristol, avait fait partie d'un groupe d'intellectuels new-yorkais de la gauche radicale antistalinienne des années 1930-1940 (*the New York Intellectuals*). Ensemble, Bell, Kristol et d'autres ex-trotskystes de ce groupe devinrent des figures centrales du « néoconservatisme ». Ils cofondèrent le journal *The Public Interest* en 1965. Comme nous l'avons dit en introduction, la marque de fabrique des néoconservateurs fut leur conservatisme culturel, leur acceptation d'un certain rôle social et économique de l'État fédéral, mais surtout leur antisoviétisme belliqueux, les ex-communistes étant souvent les anticommunistes les plus virulents. La trajectoire politique de ces anciens radicaux devenus apôtres du consensus libéral est une autre manifestation d'une certaine force d'attraction à droite — mais sans aller jusqu'à la droite néolibérale[2] — pendant les premières années de l'après-guerre.

Néanmoins, s'il est vrai que certains « intellectuels » des années 1950 — Paul Nizan les aurait appelés des « chiens de garde[3] », et Sartre des « faux intellectuels[4] » — s'évertuaient à endormir les Américains sur un consensus qui prenait des allures de plus en plus conservatrices, pour que chacun cultive son jardin (en banlieue) et se couche dans la sérialité, cette tendance proprement *idéologique*, qui servait avant tout les intérêts de la classe dominante et de la classe moyenne qui ne voulaient pas de lutte des classes, n'est qu'une partie du tableau. En effet, en même temps qu'on appelait à la tranquillité du *statu quo*, d'autres forces politiques com-

---

sense, […] the ideological age has ended. »

1. G. Hodgeson, *America in Our Time*, *op. cit.*, p. 75 : « *What Bell meant by that was, above all, the end of the ideology of the Left. "By 'End of Ideology,'" even his friend Irving Kristol, the editor who had originally published Shil's article of the same title, was constrained to admit, "Mr. Bell appears to mean, above all, the collapse of the socialist ideal.* »

2. Bell exclut du consensus à la fois les socialistes utopiques et les néolibéraux doctrinaires comme Hayek : « *Few serious minds believe any longer that one can set down "blueprints" and through "social engineering" bring about a new utopia of social harmony. At the same time, the older "counter-beliefs" have lost their intellectual force as well. Few "classic" liberals insist that the State should play no role in the economy, and few serious conservatives, at least in England and on the Continent, believe that the Welfare State is "the road to serfdom.*" » (D. Bell, *The End of Ideology*, *op. cit.*, p. 402.)

3. Cf. Paul Nizan, *Les chiens de garde* (1932), Marseille, Agone, 2012.

4. Cf. J.-P. Sartre, « Plaidoyer pour les intellectuels », *op. cit.*, p. 408.

mençaient à prendre leur élan pour sortir de la sérialité et pour faire rebasculer le centre de gravité plus à gauche.

4. Le « consensus » mis à l'épreuve des mouvements sociaux

En 1959, John Higham dénonce « le culte du consensus américain » qui dominait alors l'historiographie[1]. Incarné dans les ouvrages de Daniel Boorstein, David Potter, Louis Hartz ou Richard Hofstadter, cette « nouvelle tendance de l'historiographie américaine » se caractérisait par son « insistance sur l'homogénéité, la continuité et le caractère national »[2]. La génération d'historiens précédente — Frederick Jackson Turner, Charles Beard, Vernon L. Parrington, —, avait au contraire insisté plutôt sur les conflits et les différences. Confrontés à ces derniers, les historiens de l'école du consensus tendaient à avoir une approche idéaliste :

> Certes, les nouveaux interprètes ne peuvent pas ignorer les innombrables conflits bien réels tout au long de l'histoire de la nation. Ils doivent aussi reconnaître que, pendant ces moments de conflit, beaucoup d'Américains ont *pensé* que leur pays était divisé entre des « nantis » et des « pauvres ». Or, en insistant sur cette « croyance », on tend à minimiser la réalité. Une approche psychologique au conflit permet aux historiens de substituer une division dans l'âme à une division dans la société[3].

L'ouvrage de David Potter intitulé *People of Plenty : Economic Abundance and the American Character*[4] (1954) est un excellent exemple de l'idéologie de l'abondance qui, à l'époque, détournait l'attention de la rareté dont souffraient encore de nombreux Américains, ou à réduire cette rareté à un fait psychologique.

Le titre de l'ouvrage de Galbraith : *The Affluent Society*[5] (1958), ne fait pas tout à fait justice aux nuances des arguments développés par son auteur. Tout en faisant état du succès de l'économie d'après-guerre qui, aux États-Unis et en Europe occidentale,

---

1. John Higham, « The Cult of the "American Consensus" : Homogenizing Our History » (1959), *Commentary* [en ligne], 2 février 1959, https://www.commentarymagazine.com/article/the-cult-of-the-american-consensushomogenizing-our-history/ (consulté le 11 septembre 2015).

2. *Ibid.* : « *the new trend in American historiography : the appeal to homogeneity, continuity, and national character.* »

3. *Ibid.* : « *Of course, the new interpreters have to face a considerable amount of real strife at various times in the history of the nation. They must also recognize that many Americans at such times have thought their country cleft between "haves" and "have-nots." But an emphasis on the belief can help to minimize the reality. A psychological approach to conflict enables historians to substitute a schism in the soul for a schism in society.* »

4. David Potter, *People of Plenty : Economic Abundance and the American Character* (1954), Chicago, Chicago University Press, 1958.

5. J. K. Galbraith, *The Affluent Society* (1958), New York, Houghton Mifflin, 1998.

aurait mit fin à l'ère où la majorité des êtres humains vivaient dans la pauvreté[1], Galbraith reconnaît tout de même que la pauvreté continuait de survivre au sein des « sociétés d'abondance » et qu'il restait encore fort à faire dans la résolution des problèmes sociaux qui en découlaient[2]. Quelques années plus tard, la publication des études de Leon Keyserling et de Michael Harrington sur la pauvreté aux États-Unis attira notamment l'attention de l'administration Kennedy[3]. En effet, la persistance de la pauvreté était en contradiction avec les promesses du *New Deal*, c'est-à-dire le bien-être général et des conditions de vie « dignes » (*decent*) pour tous. Simplement, les libéraux des années 1960 estimaient que ces problèmes étaient temporaires et qu'ils pourraient être résolus dans le cadre du consensus libéral : les problèmes seraient identifiés ; des études plus précises seraient menées ; l'État créerait de nouveaux programmes et, grâce à des politiques fiscales et budgétaires conçues pour stimuler la croissance et augmenter les dépenses sociales, les problèmes finiraient par être résolus. Autrement dit, les périmètres idéologiques et politiques étant déjà posés, il suffisait que l'État fédéral avance *plus activement* dans la même direction afin d'éliminer progressivement les injustices qui demeuraient — ce qui revenait aussi à déterminer un ordre sériel des priorités.

Or, ce n'est pas comme si les dirigeants américains s'étaient décidés à lutter contre la pauvreté suite à la publication de quelques études sur la question par des universitaires. Les contradictions entre, d'une part, les discours universalistes sur l'abondance et sur la justice sociale, et, d'autre part, la réalité sociale, étaient *vécues matériellement* par les exclus ; et, dès les années 1950, les exclus commençaient à sortir de leur impuissance sérielle pour agir de concert et pour exiger de l'action de la part des autorités. Il s'agit, bien sûr, du début des mouvements pour les droits civiques, les Noirs étant alors les plus atteints par la pauvreté, le chômage et les inégalités politiques, économiques et sociales de tous genres, comme nous l'avons vu.

Les années 1950-1960 furent le théâtre de violents affrontements entre les Blancs et Noirs à partir du moment où la Cour suprême déclara l'inconstitutionnalité de la ségrégation raciale dans les écoles publiques par l'arrêt *Brown v. Board of Education* (1954), entamant ainsi un processus de déségrégation qui finirait par concerner

1. Cf. *ibid.*, p. 1.
2. Cf. *ibid.*, p. 235 sq.
3. Leon Keyserling, *Poverty and Deprivation in the United States*, Washington (D.C.), Conference on Economic Progress, 1962 ; Michael Harrington, *The Other America*, New York, The Macmillan Company, 1963.

l'ensemble des espaces publics. Les États fédérés et les municipalités du Sud, dominés alors par des ségrégationnistes blancs, n'étaient pas tout à fait disposés à exécuter les ordres des tribunaux fédéraux, et les tensions montèrent entre les populations blanches et noires. L'un des premiers mouvements de masse fut déclenché précisément par rapport à la ségrégation raciale dans les bus municipaux de la ville de Montgomery que nous avons évoquée en expliquant la notion de sérialité[1]. Suite à l'arrestation le 1er décembre 1955 de Rosa Parks, une femme noire qui avait refusé de céder sa place à un passager blanc, des organisations noires, essentiellement des églises locales, coordonnèrent un boycott du réseau de bus de Montgomery qui dura 381 jours, jusqu'à ce que la Cour suprême déclare l'inconstitutionnalité de la ségrégation raciale dans les bus par l'arrêt *Browder v. Gayle*[2] (1956).

C'est lors de ce mouvement qu'un certain Martin Luther King, Jr., le pasteur afro-américain d'une église baptiste locale, prit une place importante en tant que dirigeant et organisateur de la lutte non violente contre la ségrégation raciale et pour les droits civiques. Dès le début du mouvement, les organisations afro-américaines étaient divisées sur la question des moyens de lutte à employer : étant donné la violence que leur faisaient subir les Blancs, fallait-il répondre par la violence ou favoriser plutôt une résistance non violente, sous la forme de boycotts, de *sit-ins* et d'autres actes de désobéissance civile ? Si certains militants noirs comme Malcom X et son organisation *Nation of Islam* ne voyaient aucun espoir à s'entendre avec la population blanche et prônaient plutôt une lutte violente et séparatiste, la stratégie de Martin Luther King, en revanche, et celle des organisations comme la *Southern Christian Leadership Conference* (SCLC), la *National Association for the Advancement of Colored People* (NAACP) et — du moins dans un premier temps — le *Student Non-violent Coordinating Committee* (SNCC), était plutôt de livrer une lutte non violente afin d'obtenir le soutien de la majorité de la population, et surtout celui des libéraux progressistes blancs. C'est que, d'une part, étant donné que seulement 11 % de la population américaine était noire et que, de fait, les Noirs étaient exclus en grande partie du vote par les municipalités locales, il *fallait* avoir le soutien politique des Blancs progressistes si les Noirs voulaient obtenir des réformes. D'autre part, étant donné l'universalisme du nouveau libéralisme social, il était théoriquement possible de réclamer l'intégration des Noirs dans cet universalisme, car leur exclusion était

1. Voir *supra*, conclusion de la première partie, section III.
2. *Browder v. Gayle*, 142 F. Supp. 707 (1956).

contradictoire. Le large consensus dont cet universalisme libéral faisait l'objet devait donc permettre aux mouvements des Afro-Américains d'engager un rapport de forces favorable à une dynamique réformiste capable de réduire le pouvoir politique de la minorité raciste. Le discours de Martin Luther King : « *I have a dream* », prononcé le 28 août 1963 devant le *Lincoln Memorial* à Washington, fut sans doute la meilleure incarnation de cette approche[1].

Du point de vue des dirigeants libéraux et des Blancs progressistes, le réformisme pouvait également être le moyen d'éviter que la situation ne dégénère pour sombrer dans la violence, voire la guerre civile, et que les franges radicales du mouvement ne prennent le dessus. Là encore, l'esprit de Franklin D. Roosevelt était encore présent, lui qui avait déclaré en 1932, en annonçant le *New Deal* :

> Le radicalisme sauvage a trouvé peu d'adeptes, et je tiens à rendre hommage aux millions de nos concitoyens qui ont tant souffert mais qui, malgré cette période d'indigence, maintiennent un état d'esprit ordonné et plein d'espoir. Ne pas leur offrir une deuxième chance, c'est non seulement trahir leurs espoirs, c'est mal comprendre leur patience. Parer au danger du radicalisme en y opposant les forces de la réaction, c'est inviter le désastre. La réaction ne fait pas obstacle au radical. C'est un défi, une provocation. La meilleure façon d'affronter ce danger est de proposer un programme réaliste de reconstruction ; le parti qui le propose est le parti qui a les mains propres[2].

Le problème dans les années 1950-1960 était que, sur le plan des droits civiques, le Parti démocrate avait une main propre et une main sale. D'une part, le mouvement pour les droits civiques réussit à obtenir le soutien de l'administration de John F. Kennedy, qui en juin 1963 annonça un projet de loi pour « donner à tous les Américains le droit d'être servi dans les établissement de l'espace public — hôtels, restaurants, théâtres, magasins et d'autres établissements semblables[3] ». D'autre part, la coalition qui avait porté Kennedy au pouvoir comprenait la « main sale » du parti, les

1. Martin Luther King, Jr., « I Have a Dream » (28 août 1963), *American Rhetoric* [en ligne], http://www.americanrhetoric.com/speeches/mlkihaveadream.htm (consulté le 19 sept. 2015).

2. F. D. Roosevelt, « Address Accepting the Presidential Nomination – July 2, 1932 », *op. cit.* : « *Wild radicalism has made few converts, and the greatest tribute that I can pay to my countrymen is that in these days of crushing want there persists an orderly and hopeful spirit on the part of the millions of our people who have suffered so much. To fail to offer them a new chance is not only to betray their hopes but to misunderstand their patience. To meet by reaction that danger of radicalism is to invite disaster. Reaction is no barrier to the radical. It is a challenge, a provocation. The way to meet that danger is to offer a workable program of reconstruction, and the party to offer it is the party with clean hands.* »

3. John F. Kennedy, « Radio and Television Report to the American People on Civil Rights – June 11, 1963 », *APP*, http://www.presidency.ucsb.edu/ws/?pid=9271 (consulté le 19 sept. 2015) : « *giving all Americans the right to be served in facilities which are open to the public—hotels, restaurants, theaters, retail stores, and similar establishments.* »

démocrates conservateurs du Sud, ceux-là mêmes qui résistaient à la déségrégation et dont les ancêtres avaient voté les lois Jim Crow. Le risque d'implosion de la coalition démocrate étant bien réel, le calendrier de réforme pouvait effectivement mettre à l'épreuve la patience de la communauté noire, d'autant plus que les démocrates sudistes élus au Congrès comptaient bien mettre tout en œuvre pour barrer la route à la réforme.

Le 22 novembre 1963, le président Kennedy fut assassiné. Ce fut lors d'une tournée à Dallas, dans le Texas. La mort du président provoqua une vive émotion dans le pays et, lorsque le vice-président Lyndon B. Johnson prêta serment pour assumer les fonctions présidentielles, il bénéficia d'une large base de soutien (78 %). Profitant de cette popularité et de ses nombreuses années d'expérience au Congrès, Johnson réussit à rallier la majorité des élus au Congrès pour finir l'œuvre de Kennedy en votant le *Civil Rights Act* de 1964, auquel Johnson apposa sa signature le 2 juillet. Le lendemain soir, Johnson aurait avoué à son conseiller Bill Moyers : « Je pense que nous venons de livrer le Sud au Parti républicain pour le reste de notre vie[1]. » La pronostique s'avéra juste : bien que Johnson ait assuré une victoire écrasante contre le républicain conservateur Barry Goldwater dans l'élection présidentielle de 1964, ce fut sans le soutien de cinq États du Sud qui tombèrent aux mains des républicains. La républicanisation du Sud se développa donc en même temps que la région prenait son essor économique : « Entre 1968 et 1992, un seul candidat démocrate [Jimmy Carter] gagna la majorité des votes du Sud. Les Blancs du Sud ne pardonnèrent jamais le démantèlement de la ségrégation à LBJ — ni à son parti[2]. » Certains continueraient de lutter à l'intérieur du parti, tandis que d'autres le quittèrent pour intégrer le Parti républicain — qui, par conséquent, voyait grossir son aile conservatrice.

À plusieurs égards, les années Kennedy-Johnson furent une grande épreuve pour le consensus libéral : jusqu'où le nouveau libéralisme social pouvait-il aller sans conduire à l'éclatement du « consensus » ? Si les réformes avançaient trop lentement, certaines populations risquaient de se révolter ; mais si elles avançaient trop rapidement, on pouvait perdre le soutien des classes moyennes. Avec le mouvement pour les droits civiques, la persistance de la pauvreté, la récession assez sévère de la fin

1. Cité dans Bruce J. Schulman, *Lyndon B. Johnson and American Liberalism : A Brief Biography with Documents*, Boston, Bedford/St. Martin's, 2007, p. 82 : « *"I think we just delivered the South to the Republican party for my lifetime and yours."* »

2. *Ibid*., p. 82 : « *Between 1968 and 1992, only one Democratic candidate [Jimmy Carter] won a majority of the votes in the South. White southerners never forgave LBJ—or his party—for dismantling segregation.* »

des années 1950 et de nouvelles tensions dans les relations internationales, la politique fédérale devint relativement plus « activiste » sur trois fronts au cours des années 1960 : le front social, le front économique et le front international. Toutes ces tendances cumulèrent dans le libéralisme activiste du président Lyndon B. Johnson, pour qui « Le *New Deal* de Roosevelt était […] un modèle à imiter et à surpasser » — son « rêve de jeunesse » ayant été d'« améliorer la vie de plus de gens et plus profondément que tout autre dirigeant politique, y compris FDR »[1].

Tout d'abord, dans les années 1960, l'État fédéral adopta une approche plus active dans le développement de ce qu'Alan Brinkley appelle le *rights-based liberalism*. Ce dernier, comme nous l'avons vu, ne cherchait pas à changer fondamentalement la structure économique de la société, mais plutôt à étendre les droits des femmes et des minorités afin de promouvoir l'égalité des droits et des chances à l'intérieur de cette structure. Notre analyse avait révélé l'ordre sériel dans lequel différentes catégories de la population avaient accès au bien-être économique selon leur sexe ou leur origine ethnique ; le *rights-based liberalism* consistait à éliminer les entraves politiques et institutionnelles qui perpétuaient cet ordre sériel. Entre les arrêts de la Cour suprême qui établissaient l'inconstitutionnalité de la ségrégation raciale à partir de 1954, l'envoi de militaires dans le Sud si besoin afin d'exécuter les ordres des tribunaux et le vote d'une série de lois sur les droits civiques, les trois pouvoirs de l'État fédéral étaient déjà actifs dans la suppression des pratiques discriminatoires. Mais étant donné le lourd passé de discrimination, Kennedy et surtout Johnson estimaient qu'il fallait compléter ces mesures par une discrimination *positive* dénommée *affirmative action*. L'expression apparaît pour la première fois dans le décret présidentiel de Kennedy n° 10925 qui engage les employeurs à prendre « des mesures positives (*affirmative action*) pour assurer que les candidats sont recrutés et traités par leurs employeurs sans tenir compte de leur race, de leur religion, de la couleur de leur peau, ou de leur pays d'origine[2]. » Suite à l'adoption du *Civil Rights Act* de 1964, Johnson renforça les mesures positives par décret présidentiel n° 11246[3]. Afin,

1. *Ibid*., p. 88 : « *Roosevelt's New Deal offered […] a model to emulate and to surpass* » ; « *childhood dream* » ; « *improving life for more people and in more ways than any other political leader, including FDR*. »

2. John F. Kennedy, « Executive Order 10925 : Establishing the President's Committee on Equal Employment Opportunity – March 6, 1961 », *APP*, http://www.presidency.ucsb.edu/ws/?pid=58863 (consulté le 23 sept. 2015) : « *affirmative action to ensure that applicants are employed, and that employees are treated during employment, without regard to their race, creed, color, or national origin*. »

3. Lyndon B. Johnson, « Executive Order 11246 : Equal Employment Opportunity – September

l'*affirmative action* fut élargie pour inclure le mot « sexe », afin que des mesures positives puissent également être prises afin d'intégrer plus de femmes dans les institutions publiques. Comme nous l'avons vu au chapitre précédent, la contre-finalité de ces mesures positives fut le développement d'un « racisme daltonien ».

L'État fédéral adopta également une approche plus active aux politiques économiques. Nous avons vu que, pendant les administrations de Truman et d'Eisenhower, il s'était développé un certain keynésianisme « passif » qui reposait surtout sur des « stabilisateurs automatiques ». Or, le retour cyclique de quatre récessions, depuis la fin de la Seconde Guerre mondiale, dont celle de la fin des années Eisenhower qui était relativement grave, indiquait que ces stabilisateurs n'avaient pas rendu l'économie suffisamment stable et qu'il fallait qu'ils soient re-réglés pour mieux stimuler la croissance. Ainsi, les administrations de Kennedy et de Johnson adoptèrent un keynésianisme plus « actif ». D'une part, elles œuvrèrent à l'adoption d'une baisse des impôts qui devait laisser plus de pouvoir d'achat aux consommateurs et plus de moyens à investir aux entreprises (*Revenue Act of 1964*[1]). Cela pourrait ressembler étrangement à la théorie de l'économie de l'offre que défendrait l'administration Reagan. Or, il ne s'agissait pas exactement de la même approche dans la mesure où les administrations de Kennedy et surtout de Johnson œuvrèrent, d'autre part, à l'augmentation des dépenses sociales afin de stimuler la consommation des classes défavorisées et de lutter contre la pauvreté. À cet effet, Johnson annonça en 1965 une « guerre contre la pauvreté » et la création de nouveaux programmes sociaux dans le cadre de sa « *Great Society* ». C'est alors que le 89e Congrès adopta une série impressionnante de mesures progressives, dont la création de *Medicare* et Medicaid, l'augmentation des dépenses de la *Social Security*, des investissements publics dans les domaines de l'éducation, de la santé et du logement, une augmentation du salaire minimum, ainsi que de nouvelles réglementations en matière de sûreté et de protection de l'environnement[2].

24, 1965 », *APP*, http://www.presidency.ucsb.edu/ws/index.php?pid=59153&st=&st1= (consulté le 19 sept. 2015).

1. La loi réduisit le taux maximal de l'impôt sur le revenu de 90 % à 70 %, et le taux maximal de l'impôt sur les sociétés de 52 % à 48 %, en plus d'instaurer une déduction forfaitaire qui devait baisser les impôts notamment pour les contribuables moins fortunés.

2. Les consillers de Johnson rédigèrent une liste de soixante lois adoptées par le 89e Congrès (1965-1966) qu'ils considéraient comme de grands accomplissements sociaux. Voir Lawrence F. O'Brien et Joseph A. Califano, Jr., « Final Report to President Lyndon B. Johnson on the 89th Congress », *Public Papers of the Presidents of the United States : Lyndon B. Johnson, 1966*, vol. 2, Washington (D.C.), Government Printing Office, 1967, p. 1193-1194.

Mais, comme on le sait, la guerre contre la pauvreté ne fut pas la seule guerre que Johnson intensifia. L'État fédéral poursuivit également une politique interventionniste plus active à l'étranger en amplifiant le rôle des États-Unis dans la guerre du Vietnam. Ce fut la poursuite de la politique d'endiguement dans le cadre de la guerre froide, car la guerre opposa les forces communistes, soutenues par le bloc de l'Est et la Chine, aux forces anticommunistes, soutenues par les États-Unis. Très impopulaire, la guerre ne fut pas seulement coûteuse en termes de vies humaines et de dépenses fédérales : elle fut également coûteuse en termes politiques, car elle entacherait à jamais la présidence Johnson. Avec la division au sein du Parti démocrate entre les anticommunistes belliqueux et ceux qui insistaient pour qu'il y ait des solutions diplomatiques, mais aussi entre les conservateurs anti-*Civil Rights* du Sud et les progressistes, le « consensus libéral » était en train de se désagréger de l'intérieur — ce qui le rendit d'autant plus vulnérable aux mouvements de gauche et de droite qui l'attaquaient de l'extérieur.

CHAPITRE V

À l'assaut du « consensus libéral »

« Dans les années 1960, écrit Bruce Schulman, les attaques les plus puissantes contre le consensus libéral vinrent non pas de la droite, mais de la gauche ; elles vinrent des radicaux qui assaillirent le *liberal establishment*[1]. » Encore faut-il souligner que les deux ensembles politiques qui prirent d'assaut le libéralisme social dominant, la *New Left* et la *New Right*, se développèrent en parallèle. La principale organisation du mouvement étudiant, *Students for a Democratic Society* (SDS)[2], par exemple, fut fondée la même année que la publication de *Capitalism and Freedom* de Milton Friedman[3] : en 1962. De même, bien que la candidature du républicain conservateur Barry Goldwater à élection présidentielle de 1964 se soit soldée par un échec cuisant, cette candidature avait donné une visibilité nationale non seulement aux idées de l'aile droite Parti républicain, mais aussi à Ronald Reagan, dont le soutien public à la campagne de Goldwater fut un moment fort du développement de la *New Right*[4]. Seize ans plus tard, c'est Reagan lui-même qui réussirait politiquement là où Goldwater avait échoué. La dynamique politique qui conduisit de l'essor à l'effondrement de la *New Left*, d'un côté, et de l'essor à la victoire de la *New Right*, de l'autre, est l'objet de ce chapitre.

---

1. B. J. Schulman, *The Seventies, op. cit.*, p. 8-9 : « *In the Sixties, the most potent attacks on the liberal consensus came not from the right but from the political left—from the radicals who assailed the liberal establishment.* »

2. Students for a Democratic Society, « Port Huron Statement of the Students for a Democratic Society, 1962 », New York, Students for a Democratic Society, 1962, disponible à l'URL : http://www.h-net.org/~hst306/documents/huron.html (consulté le 13 septembre 2015).

3. Milton Friedman, *Capitalism and Freedom*, Chicago, University of Chicago Press, 1962.

4. Ronald Reagan, « A Time for Choosing (The Speech – October 27, 1964), *University of Texas Archives* [en ligne], http://www.reagan.utexas.edu/archives/reference/timechoosing.html (consulté le 13 septembre 2015).

I. — DE LA RADICALISATION DE LA GAUCHE À SA SÉRIALISATION

1. L'ESSOR DE LA *NEW LEFT*

Sur le plan idéologique, la *New Left* porta une pensée critique dirigée contre ce que les radicaux considéraient alors comme la pensée unique, le consensus libéral. Les radicaux s'en prirent notamment à l'idée optimiste des libéraux selon laquelle on aurait trouvé dans l'État-providence et le keynésianisme l'ultime moyen de stabiliser et d'humaniser le capitalisme. C. Wright Mills, par exemple, critique directement la thèse de la « fin de l'idéologie » :

> Sous-entendant ce style d'observation et de commentaire, il y a le présupposé qu'en Occident il n'existe plus de véritables débats ou même de problèmes de grande importance. L'économie mixte plus l'État-providence plus la prospérité — voilà la formule. Le capitalisme américain continuera de fonctionner ; l'État-providence continuera d'avancer sur le chemin de la justice[1].

Selon Mills, non seulement cette attitude menait à l'apathie et à la complaisance, mais elle dissimulait les contradictions internes du système capitaliste, à masquer l'oppression sur laquelle il était fondé et à relativiser les problèmes sociaux qui demeuraient dans la société américaine d'après-guerre. S'inspirant de l'idéologie marxiste, les radicaux de la *New Left* s'engagèrent donc à lire entre les lignes du discours béat des libéraux, qu'ils baptisèrent « *corporate liberalism* », pour ouvrir les yeux des Américains sur les basses réalités du système[2].

L'historien Staughton Lynd explique que, « en général, le développement du mouvement des Blancs suivait celui du mouvement des Noirs avec un retard d'un ou

1. C. W. Mills, « Letter to the New Left », in Priscilla Long (dir.), *The New Left : A Collection of Essays*, Boston, Porter Sargent Publisher, 1969, p. 15 : « *Underneath this style of observation and comment there is the assumption that in the West there are no more real issues or even problems of great seriousness. The mixed economy plus the welfare state plus prosperity—that is the formula US capitalism will continue to be workable; the welfare state will continue along the road to even greater justice.* »

2. Selon l'historien Irwin Unger, la croyance d'avoir « pénétré la fausse conscience » de la société américaine est à l'origine de la *New Left* tout autant que les imperfections des années 1950 et 1960. (Voir Irwin Unger, *The Movement : A History of the American New Left, 1959-1972*, Lanham (Mary.), University Press of America, 1974, p. 27-29.)

deux ans[1] ». C'est que les Noirs, en tant que *derniers* dans l'ordre sériel des bénéficiaires des bienfaits de la prospérité d'après-guerre, étaient les *premiers* à dénoncer les injustices qui demeuraient sous la forme d'un mouvement collectif ; comme ils étaient aussi les premier à être victimes de la violence, ils étaient aussi les premiers à débattre très sérieusement du recours à la contre-violence. Ce décalage sériel entre les mouvements des Noirs et des Blancs rendit difficile leur unification, malgré le soutien que les radicaux blancs pouvaient aoporter à la lutte des Noirs : ce soutien n'intervint pas toujours au bon moment ou sous la forme que les Noirs auraient souhaitée, et la structure raciale de la société américaine engendrait, de fait, une certaine méfiance réciproque. Ainsi, à la différence de la plupart des autres pays qui virent aussi une montée de la gauche radicale dans les années 1960, aux États-Unis on distingue entre la *New Left* blanche, d'un côté, et les mouvements des radicaux noirs tels que Malcom X ou les *Black Panthers* qui luttaient pour le « *Black Power* », de l'autre ; les rapports entre ces deux courants de la gauche radicale étant marqués par des unifications éphémères et des occasions manquées[2].

Par ailleurs, malgré leur adhésion à une idéologie marxiste habituellement associée aux mouvements de la classe ouvrière, la plupart des radicaux de la *New Left* blanche étaient issus de la classe moyenne. Comme l'explique l'historien Irwin Unger : « Cette assise sociale dans la classe moyenne découlait naturellement du statut étudiant d'une si grande partie de la *New Left*[3]. » En effet, malgré les efforts pour rendre l'enseignement supérieur plus accessible, « la proportion des fils et filles d'ouvriers en cols bleus qui allaient à l'université était plus faible que celle des enfants de salariés en cols blancs, d'hommes d'affaires ou de membres des professions libérales[4] ». De même, les adultes qui s'impliquaient dans le mouvement, même si leurs parents avaient peut-être été ouvriers, étaient typiquement, eux aussi, dans le monde universitaire, comme C. Wright Mills, Paul Goodman, Howard Zinn, Noam Chomsky ou Herbert Marcuse, pour ne citer que quelques-uns des intellectuels les plus connus de cette époque. La *New Left* (blanche) se recrutait donc principale-

1. Staughton Lynd, « Toward a History of the New Left », in *The New Left*, *op. cit.*, p. 8 : « *The development of the white movement typically followed that of the black movement with a lag of one or two years.* »

2. Cf. *ibid.*, p. 8 ; et I. Unger, *The Movement*, *op. cit.*, p. vii.

3. I. Unger, *The Movement*, *op. cit.*, p. 32 : « *This middle-class base is of course implied by the student status of so much of the New Left.* »

4. *Ibid.*, p. 32-33 : « *a smaller proportion of the sons and daughters of blue-collar workers than of white-collar workers, business, and professional people go to college* ».

ment parmi une population relativement favorisée[1] et, « [d]u début à la fin, la *New Left* demeura incapable de rallier les jeunes ouvriers blancs[2] », qui considéraient les étudiants et les professeurs comme des privilégiés. Les divisions sérielles au sein de la classe salariale primaient alors sur l'appartenance à la série des Blancs. L'organisation *Students for a Democratic Society* (SDS), fondée en 1962, était de loin le group institutionnalisé le plus important de la *New Left* blanche américaine[3].

Toutefois, Unger nous met en garde contre une conception simpliste selon laquelle ces étudiants radicaux auraient été simplement des « enfants gâtés » en rébellion contre leurs parents :

> La famille de l'étudiant radical typique était à gauche du centre. Une proportion exceptionnellement élevée des parents des militants, en fait, avaient été eux-mêmes membres de la gauche par le passé, bien que nombre d'entre eux aient abandonné leurs anciennes affiliations et accepté les avantages de la société bourgeoise. Dans de nombreux cas, les jeunes radicaux des années 1960 réalisaient les rêves et les aspirations politiques de leurs parents plutôt que de les répudier. […] Toutefois, même les parents des « nourrissons rouges » étaient souvent effarés lorsque leurs fils et leurs filles dépassaient les bornes de la bienséance, au mépris de leur carrière, de leur avenir ou de leur sécurité physique, et qu'ils exigeaient trop, et trop vite. […] [P]ar moments, le message envoyé aux banlieues depuis les campus universitaires était acerbe : « Vous, vous êtes des vendus ; moi, je ne le serai jamais[4] ! »

Ainsi, une bonne partie des militants de la *New Left* étaient en fait d'anciens « libéraux[5] » qui s'étaient radicalisés à partir du moment où ils avaient contesté les limites du nouveau libéralisme social. La confrontation ne se fit pas nécessairement entre les

---

1. Voir aussi Richard Flacks, « Who Protests : The Social Bases of the Student Movement », in Julian Foster (dir.) et Durwood Long (dir.), *Protest ! Student Activism in America*, New York, William Morrow, 1970.

2. I. Unger, *The Movement*, *op. cit.*, p. 32 : « *To the end, the New Left remained incapable of winning a following among young, white, working people.* »

3. D'autres organisations notables furent le *Progressive Labor Party*, un groupuscule maoïste fondé en 1965 par des ex-membres du Parti communiste américain ; et le *Youth International Party* (Yippies), fondé en 1967, et dont la particularité était de combiner une politique de gauche radicale avec les pratiques de contre-culture du mouvement hippie.

4. I. Unger, *The Movement*, *op. cit.*, p. 33-34 : « *The typical student activist's family was left of center. An unusually large proportion of the activists' parents, in fact, had themselves been members of the left in an earlier period, though in many cases they later abandoned their formal affiliations and accepted the rewards of bourgeois society. In many cases the young left activists of the 1960s were fulfilling their parents' political dreams and yearnings rather than repudiating them. […] However, even the parents of the « Red diaper babies » were often aghast when their sons and daughters went beyond the limits of propriety, endangering careers and futures, disregarding physical safety, and expeting too much too soon. […] [A]t times the message being sent back to the suburbs from the college campuses was the taunt "You sold out; I won't!*" »

5. « *Many a hard-core Leninist of 1968 had wondered about joing the Peace Corps in 1961 and cried when John Kennedy was killed in 1963.* » (S. Lynd, « Toward a History of the New Left », *op. cit.*, p. 8-9)

parents et leurs enfants, bien que ce fût également possible, mais même les parents de gauche modérés pouvaient déplorer le manque de nuance de leurs enfants radicaux vis-à-vis des progrès relatifs que le libéralisme social avait apportés depuis les années de dépression et de guerre.

Le véritable tournant fut l'intensification de la guerre du Vietnam en 1965, sur ordre du président Johnson, emblème du libéralisme social. Staughton Lynd explique ainsi la radicalisation :

> La *New Left* blanche […] perdait ses illusions sur le libéralisme des Blancs […]. Les huit premières années de l'existence de la SDS coïncidèrent avec celles des administrations démocrates furent en place à Washington. […] Quand les premiers espoirs d'un progrès rapide vers l'égalité raciale et la paix internationale commencèreent à s'éteindre, la *New Left* blanche […] se mit à dénoncer le « *corporate liberalism* » qui masquait la quête sordide du pouvoir et du profit sous un discours progressiste. […] Ainsi, les radicaux blancs tenaient le *corporate liberalism* pour un instrument de mystification qui invitait les opprimés à accepter leur oppression volontairement parce que l'oppression se décrivait en termes de liberté[1].

Un salarié bien payé, par exemple, menait peut-être une vie plus confortable que quelques décennies auparavant ; mais, en tant que salarié, son destin demeurait entre les mains de ses employeurs et du système capitaliste en général. De même, la Guerre du Vietnam, menée au nom du « Monde libre », se traduisait par le pouvoir de l'État de contraindre les individus, par la circonscription, à aller se battre dans une guerre impérialiste auxquels ils ne croyaient pas. Pour les radicaux, la véritable liberté se définissait davantage en termes d'*autonomie* — le pouvoir de décider par soi-même et d'être maître de son propre destin —, et c'était précisément cette liberté que le consensus libéral, selon eux, n'offrait pas.

La *New Left* se dressa notamment contre le paternalisme du système de protection sociale tel qu'il s'était développé jusqu'alors, comme l'explique ainsi C. Clark Kissinger, secrétaire national de la SDS de 1964 à 1965 :

> Ce que nous n'aimons pas dans l'État-providence libéral (*liberal welfare state*), c'est que toutes les décisions sont prises à Washington. […] Nous ne voulons pas dire aux pauvres ce que doivent être les solutions à leurs problèmes. Une

1. *Ibid*., p. 9 : « *The white New Left […] became disillusioned with the white liberalism […]. The first eight years of the existence of SDS coincided with Democratic administrations in Washington. […] When early hopes of quick advance toward racial equality and international peace began to fade, the white New Left […] began to denounce the "corporate liberalism" which covered the sordid quest for power and profit with liberal rhetoric*. […] *Corporate liberalism, then, came to be understood by white radicals as an instrument of mystification, which solicits the oppressed to accept their oppression willingly because oppression describes itself as freedom*. »

> fois que la démocratie américaine sera revitalisée, nous laisserons les pauvres choisir eux-mêmes les solutions qui leur conviennent[1].

N'est-ce pas curieusement similaire à la critique du « gouvernement des élites » et à l'appel à « l'autogouvernement » que fait Reagan dans son discours d'investiture[2] ? Nous avons vu, cependant, que Reagan fait abstraction des élites privées dans sa critique de la concentration des pouvoirs à Washington, ce qui rend son populisme suspect. La *New Left*, en revanche, allait bien plus loin : en plus de l'État, aucune forme d'autorité institutionnelle n'échappait à la critique, que ce soit celle des grandes entreprises, celle des Églises, celle des universités ou celle des normes sociales. Si l'État paraissait sans rapport avec le « peuple », c'est parce que le « peuple », pour la *New Left*, n'était pas cette « race » harmonieuse dont parlait Reagan ; c'était la majorité opprimée d'une société de classes antagonistes, où l'État était au service des grandes puissances capitalistes[3]. L'État, les grandes entreprises, l'Église, les normes culturelles, l'armée, les forces de l'ordre, le racisme, le sexisme, le discours soi-disant progressiste, même les universités constituaient autant d'instruments de division et de mystification destinées à réduire le peuple à l'impuissance et à garantir la pérennité du capitalisme. L'institutionnalisme du *New Deal* avait peut-être sauvé le système, mais il n'avait pas fourni la liberté individuelle promise.

Au fond, les étudiants radicaux de la *New Left* se trouvaient jetés dans un monde où toutes les décisions importantes étaient prises *ailleurs* — que ce soit dans un bureau à Washington, au sommet d'un gratte-ciel ou au conseil de l'université. Ainsi, la question centrale pour eux n'était pas tellement celle de l'amélioration des conditions matérielles — car, venant de la classe moyenne, ce n'était pas leur problème —, mais plutôt celle de *l'aliénation*[4]. Et pour reprendre sa vie en main, pour briser le destin imposé d'en haut, il ne suffisait pas d'en faire des théories : il fallait sortir de la séria-

---

1. Cité dans US News & World Report, Inc., *Communism and the New Left*, New York, Macmillan, 1969, p. 19 : « *What we don't like about the liberal welfare state is that all the decisions are made in Washington. We don't want to tell the poor what the solutions to their problems should be. Once American democracy is revitalized, we'll let the poor decide for themselves what the best solutions are.* »

2. Bien que Reagan fût très sévère avec la *New Left*, il exprima néanmoins de la sympathie pour sa critique de la bureaucratie. (Voir S. F. Hayward, *The Age of Reagan*, t. 1, *op. cit.*, p. 64.)

3. C. Wright Mills appelle cette alliance entre les hommes politiques et les hommes d'affaires la *Power Elite*. (Voir C. W. Mills, *The Power Elite*, Londres, Oxford University Press, 1965.)

4. « *American capitalism has solved many of the problems which fired the spirit of an older generation of radicals. The problems of income distribution, full employment and the rights of labor unions are not the major crises faced by modern America.* » (Robert Scheer, « Notes on the New Left », *Root and Branch*, n° 2, 1963, p. 21.)

lité par *l'action collective*[1], afin de réaliser la transformation démocratique de la société. Tel était le sens des idées de « libération » : l'humanisme et le bien-être général n'étaient pas possibles dans le cadre du capitalisme, même sous une forme social-libérale ; il fallait une révolution de la structure économique et politique de la société pour rendre le pouvoir au « peuple ». À chaque fois que le pouvoir se trouvait concentré *ailleurs*, il fallait le ramener *ici*, ce qui revenait à prôner la décentralisation.

Mais c'était aussi le sens d'une certaine expression que l'on trouve un peu partout chez la *New Left* : « *a new beginning* ». En effet, avant Reagan, c'est la *New Left* qui avait lancé ce mot d'ordre, synonyme alors de la révolution démocratique à accomplir[2]. Pour les radicaux, il ne suffisait pas de transférer le pouvoir de Washington au « peuple » si le « peuple » était toujours dominé par le capital, les bureaucraties privées et la culture bourgeoise. C'était sur *tous les plans de la vie* que le peuple devait être libéré de l'autorité coercitive. À la structure pyramidale des entreprises capitalistes, on opposait l'autogestion et le contrôle ouvrier sur la production[3]. À la concentration des pouvoirs à Washington, on opposait la décentralisation et la construction de communautés autonomes[4]. À la démocratie représentative qui ouvrait la porte à l'aliénation, on opposait la démocratie directe et participative[5]. À la domination de la culture bourgeoise blanche, on opposait la diversité culturelle et « l'authenticité ». À l'oppression des femmes et des minorités ethniques, on opposait le féminisme et l'antiracisme[6]. Enfin, aux guerres impérialistes, on opposait la paix internationale et la libération des peuples opprimés[7]. Voilà les mesures qui constitueraient un véritable *new beginning* selon les radicaux. L'appropriation de ce slogan par l'administration Reagan, de manière à présenter un programme à la fois néolibéral,

1. « *The commitment to action, in the knowledge that the consequences of action can never be fully predicted in advance,* […] *remains the single most characteristic element in the thought-world of the New Left.* » (S. Lynd, « Toward a History of the New Left », *op. cit.*, p. 5.)

2. On trouve l'expression, par exemple, chez C. Wright Mills dans sa « Lettre to the New Left » écrite en 1961 (in *The New Left, op. cit.*, p. 15) ; dans le titre du chapitre 2 de l'ouvrage de I. Unger sur la *New Left* (*The Movement, op. cit.*, p. 25) ; ou encore dans le spectacle « Turing the Earth : A Legacy of Cain » produit en 1975 par The Living Theatre, un groupe de théâtre expérimental qui avait été proche de la *New Left*. Julian Beck y scande : « *REV-O-LU-TION ! NEW BE-GIN-NING !* »

3. Cf. Paul Mattick, « Workers' Control », in *The New Left*, *op. cit.,* p. 376-398.

4. Cf. Rick Margolies, « On Community Building », in *The New Left*, *op. cit.,* p. 355-375.

5. Cf. C. George Benello, « Participatory Democracy and the Dilemma of Change », in *The New Left*, *op. cit.,* p. 404-419.

6. Cf. Frank Joyce, *Racism in the United States : An Introduction*, in *The New Left*, *op. cit.*, p. 128-150 ; et Sue Munaker, Evelyn Goldfield, et Naomi Weisstein, « A Woman is a Sometime *Thing* », in *The New Left*, *op. cit.,* p. 236-271.

7. R. Barnet, « The National Security Bureaucracy and Military Intervention », in *The New Left*, *op. cit.,* p. 87-113.

conservateur et anticommuniste comme une « révolution », témoigne donc d'une volonté d'affaiblir tout mouvement véritablement révolutionnaire en détournant le sens même des slogans de la gauche dans la bataille des idées.

La *New Lef*t s'inspirait, en effet, des idées de Karl Marx et Friedrich Engels, mais aussi des penseurs comme Rosa Luxembourg, Herbert Marcuse, Albert Camus ou Jean-Paul Sartre, qui prenaient leurs distances d'avec l'orthodoxie marxiste de l'URSS. De fait, la *New Left* était aussi critique du communisme soviétique que du capitalisme américain : pour elle, il s'agissait de deux sociétés sclérosées, bureaucratisées, dans lesquelles les peuples étaient étouffés par le poids des institutions, des élites, du *statu quo*. À la différence de la *Old Left*, pour laquelle la transition du capitalisme au socialisme aux États-Unis était l'affaire des partis politiques et ne serait obtenue qu'au long cours par des moyens pacifiques[1], la *New Left* prônait de plus en plus l'action directe, voire des tactiques de guérilla[2]. Aussi s'inspirait-elle moins de l'URSS et plus des révolutionnaires du « tiers monde[3] », tels que Che Guevara, Fidel Castro ou Mao Tsé-toung[4]. Le stalinisme ayant provoqué une crise grave de la pensée marxiste et de l'idéal communiste, la *New Left* cherchait donc les moyens de les renouveler.

2. Les revers de la radicalité

À partir du milieu des années 1960, les radicaux de la *New Left* commençaient à appliquer avec de plus en plus de force le principe d'action directe pour faire entendre leur message. Ils occupèrent des bâtiments universitaires, organisèrent des manifestations, bravèrent les interdits et pratiquèrent une désobéissance civile qui flirtait avec l'illégalité. C'est qu'on jugeait les moyens d'expression légaux ineffi-

1. C'était la ligne politique du Parti communiste américain (CPUSA).

2. Encore faut-il nuancer : bien que l'action fusse valorisée par l'ensemble de la *New Left*, en ce qui concerne la question de la violence, la *New Left* défendait en général la résistance pacifique. « L'action directe » consistait surtout à manifester, à occuper des lieux ou à désobéir à l'autorité, et non pas à faire violence aux biens ou aux personnes. Ce n'est qu'en 1968 qu'un groupe qui se nommait « *The Weatherman* » se convertit aux tactiques de guérilla, mais il s'agissait d'une faction minoritaire. Pour une histoire détaillée de ce groupe, voir D. Berger, *Weather Underground : Histoire explosive du plus célèbre groupe radical américain*, Montreuil, Éd. L'Échappée, 2010.

3. Ce terme désignait aux temps de la guerre froide les zones géographiques sous-développées par rapport aux pays occidentaux et à l'URSS.

4. Pour en savoir plus sur la distinction entre l'*Old* et la *New Left*, voir US News & World Report, Inc., *Communism and the New Left*, *op. cit.*, p. 13 sq. — Si ce livre ne cache pas son animosité pour les courants politiques dont il y est question, il présente néanmoins une synthèse panoramique particulièrement claire de la gauche américaine d'alors.

caces, comme l'exprima ainsi un étudiant : « on permet aux étudiants de parler autant qu'ils veulent tant que leur discours reste sans conséquence[1]. » Le problème était que, vus de l'extérieur, les actes perturbateurs entrepris par la *New Left* étaient illisibles pour la grande majorité des Américains, qui ne connaissaient le mouvement qu'à travers la grille des médias de masse, souvent depuis leur fauteuil devant la télévision dans une maison de banlieue. Selon Todd Gitlin, ancien président de SDS (1963-1964), le traitement médiatique de la *New Left* contribua d'abord à l'amplification du mouvement dans la mesure où il lui permit d'atteindre un public plus large et d'attirer de nouvelles recrues, mais il contribua ensuite à son déclin dans la mesure où la diffusion d'images choquantes et la présentation des étudiants comme de dangereux nihilistes ingrats, voire « anti-américains », contribuaient à lui aliéner la sympathie du grand public et à justifier les mesures de répression[2]. Autrement dit, en inspirant la *Terreur*, les radicaux étaient à la fois victimes et complices de l'isolement dans lequel ils commençaient à se trouver à la fin des années 1960.

Les plus radicaux d'entre eux s'étaient notamment isolés du Parti démocrate. Ce dernier avait perdu toute crédibilité aux yeux de la *New Left* à partir de 1965, l'année où le président Johnson donna l'ordre d'intensifier la guerre du Vietnam[3]. Certains voyaient même dans les démocrates un ennemi plus redoutable que la droite du Parti républicain. Les conservateurs, au moins, avaient le mérite de la clarté. Le libéralisme progressiste des démocrates, en revanche, était plus ambigu : au pire il s'agissait d'appliquer « de simples pansements » sur « des blessures sociales profondes », sans « résoudre les problèmes fondamentaux du capitalisme » ; au mieux, les réformes réussiraient, mais dans ce cas la *New Left* n'aurait plus de raison d'être[4].

Par conséquent, la *New Left* poursuivit une stratégie politique assez différente de celle de la *New Right*. Celle-ci comptait réaliser ses projets en s'emparant du pouvoir fédéral au moyen du Parti républicain tout en s'appuyant sur une activité militante (*grassroots)* ; la *New Left*, en revanche, s'appuyait presque exclusivement sur

1. Propos de Mario Savio, tirés d'un discours prononcé en décembre 1964, et cités dans S. Lynd, « Toward a History of the New Left », *op. cit.*, p. 9 : « "*students are permitted to talk all they want so long as their speech has no consequences*." »

2. Todd Gitlin, *The Whole World Is Watching : Mass Media in the Making & Unmaking of the New Left*, Berkeley (Cal.), University of California Press, 1980, p. 21-31, 127-145, 180-204.

3. Cf. I. Unger, *The Movement, op. cit.*, p. 84 sq.

4. *Ibid, op. cit.*, p. 136 : « *Radicals regarded the Great Society and the welfare state with a mixture of contempt and fear. Liberal "palliatives" were only Band-Aids applied to deep social wounds. They could not solve the fundamental problems of capitalism. If, however, liberalism somehow succeeded, what need would there be for a radical change and for radicals?* »

l'activité militante, surtout sous la forme de manifestations de rue et d'occupations, et ne tenta jamais de prendre le pouvoir à Washington au moyen du Parti démocrate ou d'un autre parti[1]. Il s'agissait de peser sur la politique américaine *de l'extérieur*, en engageant une lutte révolutionnaire menée « d'en bas » par les « masses », et non pas dirigée « d'en haut » par des « chefs »[2]. Selon I. Unger, le refus de travailler à l'intérieur de la machine politique pouvait aller jusqu'à prêcher la « politique du pire » (« *worse is the better* »), en refusant de soutenir un candidat démocrate même s'il était face à un candidat de « l'aile droite du Parti républicain » (« *extreme right fringe* »), sous prétexte qu'une politique réactionnaire intensifierait la lutte des classes et préparerait ainsi la révolution[3]. L'exemple cité par Unger n'est pas anodin : il s'agit de l'appel de SDS Berkeley à l'abstention aux élections du gouverneur de Californie de 1966 qui opposait le démocrate sortant Pat Brown à un certain… Ronald Reagan[4].

Cependant, tous les radicaux n'étaient pas opposés à l'idée de soutenir les démocrates de gauche qui s'opposaient à la guerre du Vietnam. En organisant une manifestation à l'extérieur de la convention démocrate à Chicago en 1968, la *New Left* espérait précisément contraindre les démocrates à faire prévaloir cette position. Or, les scènes de violence urbaine entre les manifestants et les forces de l'ordre, dont les images furent transmises sur les écrans du monde entier[5], scandalisèrent la plupart des Américains. Bien qu'ils aient trouvé la violence policière condamnable, « la réaction du public à l'égard des manifestants et des personnalités de gauche [qui avaient participé à l'événement] fut généralement hostile » ; « les démocrates perdi-

1. À la *New Politics Convention* tenue à Chicago en 1967, plusieurs organisations de gauche se réunirent pour discuter de la possibilité de fonder un nouveau parti politique de gauche, mais les négociations tournèrent à l'échec et la résolution ne fut pas adoptée. Le *Black Panther Party*, en revanche, se distingua de la *New Left* blanche en présentant un candidat aux élections présidentielles de 1968. (Cf. *Ibid*, p. 137-139.)

2. Cette opposition est très symptomatique de ce que Lénine avait appelé *La Maladie infantile du communisme (le « gauchisme »)*. Pour Lénine il s'agit d'un faux dilemme dans la mesure où, selon lui, la lutte révolutionnaire, si elle veut aboutir, doit être menée sur les deux fronts en même temps, à l'intérieur comme à l'extérieur de « l'État bourgeois ». Une lutte « sans chefs » contre un ennemi qui en a est vouée à l'échec. La mort de la *New Left* au début des années 1970 et l'arrivée au pouvoir de la *New Right* en 1981 semble confirmer cette hypothèse. Cependant, on peut comprendre que le stalinisme en URSS et l'impérialisme américain aient rendu la *New Left* bien plus sensible aux dérives des « chefs » qu'à l'inefficacité du spontanéisme. (Cf. V.I. Lénine, *La Maladie infantile du communisme : le gauchisme*, Paris, Éd. Sociales, 1962, p. 45 sq. et 75 sq.)

3. I. Unger, *The Movement, op. cit.*, p. 136.

4. *Ibid.*, p. 136-137. — Reagan gagna non seulement l'élection mais aussi la « lutte des classes » : il profita de son pouvoir pour durcir la répression de la *New Left*.

5. Les manifestants scandaient devant les caméras : « *The whole world is watching! The whole world is watching!* » (« Le monde entier nous regarde ! »)

rent certainement des voix en novembre à cause de ce qui s'était passé à Chicago dix semaines auparavant »[1]. Richard Nixon, qui promettait de restaurer l'ordre (*law and order*), gagna l'élection face au candidat démocrate Hubert Humphrey — Johnson ne s'était même pas représenté — et au candidat indépendant et anti-déségrégationniste George Wallace, qui emporta les États du Sud. Ainsi, la répression de la manifestation à Chicago montra les faiblesses de la stratégie des radicaux et ses contre-finalités : la *New Left* réussit effectivement à polariser la société américaine, mais cette polarisation profitait plutôt à la droite.

La *New Left* ne s'est jamais vraiment remise de l'échec de Chicago. L'idéologie libertaire dont elle se réclamait était à la fois sa force et sa faiblesse : en réclamant un maximum de liberté vis-à-vis des « chefs » et des institutions bureaucratiques en place, elle sapait en même temps sa propre capacité à s'organiser et à faire front commun. Le SDS avait toujours eu une structure organisationnelle assez faible, mais après Chicago, il se divisa en plusieurs factions, dont la plus radicale fut celle du « *Weatherman* ». Ce groupe revendiquait ouvertement la violence et organisa en octobre 1969 à Chicago plusieurs journées d'action connues sous le nom des « *Days of Rage* » (les jours de rage), dont le but était de répondre à la violence d'État[2]. Chaque action ne rassembla qu'au mieux quelques centaines de radicaux (au pire, quelques dizaines) qui portaient des armes légères et des casques pour affronter les forces de l'ordre. À coups de matraque, ces dernières maîtrisèrent les manifestants chaque fois en moins d'une heure, parfois en quelques minutes, et embarquèrent la plupart d'entre eux dans les camions de la police. « Ces actions furent insensées et auto-destructrices, estime Unger ; leur seul succès fut d'avoir rebuté à peu près tous les anciens alliés politiques de SDS[3] », dont les effectifs commençaient à se disperser en masse. Le *Weatherman*, en revanche, s'estima victorieux et appela à la guerre civile[4]. Le groupe entra dans la clandestinité, sous le nom de *Weather Underground*, et versa dans le terrorisme et la tactique de guérilla, ce qui ne fit qu'exacerber les divisions internes et augmenter l'hostilité de la majorité de la population contre la gauche dans

1. I. Unger, *The Movement, op. cit.*, p. 146 : « *The public reaction was generally unsympathetic to the demonstrators and to the pro-left celebrities. […] [T]he Democrats certainly lost votes in November because of what took place in the streets of Chicago ten weeks earlier.* »

2. Voir D. Berger, *Weather Underground*, *op. cit.*, p. 172-175.

3. I. Unger, *The Movement, op. cit.*, p. 176 : « *The action had been foolish and self-destructive and had succeeded only in offending almost every former SDS political ally.* »

4. « *We have shown the pigs that we can fight. […] We are going to take the lessons we have learned here in Chicago home with us as we go back ; we are going to bring the war home!* » (Propos d'un dirigeant du *Weatherman* cités par I. Unger, *The Movement, op. cit.*, p. 176.)

son ensemble. Au nom de la « majorité silencieuse[1] », l'administration Nixon et le FBI réprimèrent ce qui restait de cette faction minoritaire entre 1969 et 1972. La machine à sérialiser avait gagné — avec le concours des radicaux eux-mêmes.

C'est pour cela que, en ce qui concerne l'évolution ultérieure de la politique américaine, la *New Left*, qui avait tant contesté l'aliénation, finit par subir de plein fouet l'aliénation dans la mesure où les radicaux participèrent, à leur insu, au déclin du libéralisme social et à l'essor d'une réaction de droite. Beaucoup d'entre eux avaient tenu pour acquis que s'ils lançaient un mouvement de gauche radicale, la classe ouvrière finirait par les suivre. Ils n'avaient pas tout à fait calculé que les ouvriers américains étaient, comme le dit Jefferson Cowie, « *vigorously left, right, and center*[2] ». Si ceux qui se situaient à gauche ne se reconnaissaient pas dans les tactiques violentes des radicaux — en tant que salariés ils avaient plus à perdre que des étudiants de la classe moyenne qui trouveraient sans doute un emploi bien payé après leur période de rébellion —, ceux qui se situaient à droite se montrèrent effectivement violents lors de « la révolte des casques » (*hard hat revolt*) du 8 mai 1970 à Manhattan, sauf que cette violence fut dirigée *contre* les radicaux : deux cents ouvriers du secteur du bâtiment, membres du syndicat AFL-CIO, s'en prirent à des lycéens et étudiants qui manifestaient contre la guerre du Vietnam, l'invasion du Cambodge et le massacre de quatre étudiants non armés par l'*Ohio National Gard* à l'université Kent State quelques jours auparavant. À cette occasion, l'administration Nixon se félicita de voir que sa stratégie de conquête de l'électorat d'ouvriers blancs pour affaiblir ainsi la coalition démocrate était en train de réussir[3]. De même, le manque de nuance des radicaux dans leurs critiques du libéralisme social finit aussi par les rattraper :

> Bien que de nombreux anciens de la *New Left* aient obtenus des postes de premier plan dans le mouvement syndicaliste des années 1970, en tant qu'organisateurs ou employés au Congrès notamment, d'autres semblaient, par leurs critiques acerbes de l'embourgeoisement de la classe travailleuse américaine et leurs condamnations incessantes du libéralisme d'après-guerre, avoir aidé les stratèges de l'administration Nixon. La description que l'historien Jack

1. Voir Richard Nixon, « Address to the Nation on the War in Vietnam – November 3, 1969 », *APP*, http://www.presidency.ucsb.edu/ws/?pid=2303 (consulté le 23 sept. 2015) : « *the great silent majority of Americans* ».

2. Jefferson Cowie, « "Vigorously Left, Right, and Center" : The Crosscurrents of Working-Class America in the 1970s », in B. Bailey (dir.) et D. Farber (dir.), *America in the Seventies*, Lawrence (Kans.), University Press of Kansas, 2004, p. 75-106.

3. « *The administration's goal was to make the party open, at least rhetorically, to the working class. As Charles Colson explained in an administration memo, "[O]ur immediate objective is to keep Labor split away from the Democrats. Our long-range target is to make them part of our 'New Majority.'"* » (*Ibid.,* p. 87.)

> Metgar nous fournit des disputes avec son père, un ouvrier syndiqué travaillant dans l'aciérie, sont parlantes. Il se souvient de la condescendance typique de la *New Left* avec laquelle il critiquait la génération de son père et ce que celle-ci avait accompli, et en envisage les conséquences : « J'ai aidé George Wallace à avoir une audience (??) avec cet homme, et ensuite j'ai aidé Ronald Reagan à remporter son vote. J'ai contribué à faire de lui une partie du problème quand nous aurions du faire partie de la solution[1].

Lorsqu'un radical se rend compte que le résultat objectif de son intransigeance d'extrême gauche fut peut-être d'avoir participé à la droitisation d'une bonne partie de la génération de son père, le constat doit être amer.

3. La sérialisation de la gauche : entre revendications identitaires, contre-culture et hédonisme narcissique

Cependant, l'effondrement de la *New Left* au début des années 1970 ne s'est pas traduit par l'effondrement de la gauche revendicatrice tout court, au contraire. Comme nous allons le voir, les autres « réfugiés » de la gauche radicale suivirent différents chemins : si certains s'éloignèrent de la politique en tant que telle pour focaliser davantage sur la « révolution culturelle » incarnée par la contreculture, d'autres continuèrent de lutter dans l'un des nombreux mouvements politiques à visée plutôt « identitaire », c'est-à-dire des mouvements dont les revendications se fondèrent sur des séries définies par le sexe, l'orientation sexuelle ou l'origine ethnique. Dans tous les cas, on peut dire que la gauche s'est sérialisée dans la mesure où la résistance contre la société dominante prit des formes individualisées ou séparées entre une multiplicité de mouvements parallèles, mais sans unification d'ensemble.

En effet, les organisations de la *New Left* furent rongées par leurs structures sérielles. Malgré leur contestation radicale contre des injustices de la société capitaliste américaine, le SDS et le SNCC reproduisirent en leur sein l'ordre sériel de leur époque : les hommes occupaient les positions de responsabilité, et les femmes des

1. *Ibid*., p. 89-90 : « *Although many refugees from the New Left ended up working as important organizers and staffers to colonize the labor movement of the 1970s, others seemed mostly to have helped Nixon's strategists by savagely criticizing the embourgeoisement of the American working class and by issuing blanket condemnations of postwar liberalism. Historian Jack Metgar's description of arguments with his father, a union steel maker, are telling, as he remembers the condescension with which he formulated his New Left denunciations of his father's generation and its accomplishments and takes stock of their consequences: "I helped George Wallace get a hearing with that man, and then I helped Ronald Reagan get his vote. I helped make him part of the problem when he should have been part of the solution.* »

positions subalternes[1]. Comme ces hommes radicaux n'étaient pas souverains vis-à-vis de leurs employeurs, de leurs universités et peut-être pas encore vis-à-vis de leurs pères, ils établirent donc leur souveraineté dans leurs organisations politiques. Or, c'était en contradiction avec l'idéologie égalitariste et antiautoritaire qu'ils défendaient. Sous-représentées au sein de la direction des organisations de la *New Left*, des femmes issues de ces organisations s'organisèrent entre elles pour fonder leurs propres organisations, réservées aux femmes, afin de combattre le « patriarcat » et de défendre les intérêts « des femmes ». Ce fut la naissance du mouvement des féministes radicales[2].

Si certaines de ces dernières préféraient des organisations non mixtes, d'autres trouvèrent leur place au *Weatherman*. En effet, celui-ci souhaitait rassembler dans un même mouvement les militants radicaux, féministes et antiracistes. S'agissant de la frange la plus radicale du *New Left*, le *Weatherman* porta une estime toute particulière au *Black Panther Party*, un groupe fondé en octobre 1966 par Huey P. Newton et Bobby Seale. Constatant que les droits civiques et les programmes antipauvreté étaient largement insuffisants pour apporter des améliorations conséquentes et immédiates à la vie quotidienne des populations noires défavorisées — que ce soit celles du Sud ou celles des ghettos des grandes villes —, les *Black Panthers* s'organisèrent sous la pression des violences que les citoyens et policiers blancs faisaient subir aux Noirs depuis que ces derniers s'étaient mis debout[3]. Il s'agissait, dans ce sens, de fonder une Fraternité-Terreur noire sous la forme d'un réseau d'autodéfense armée et de solidarité, avec le mot d'ordre de « *Black Power* ». Le groupe se politisa en adoptant, en 1967, un programme en dix points concernant les droits, les libertés et l'éducation des Noirs, en plus d'exiger la fin immédiate des violences policières et de « l'exploitation capitaliste de la communauté noire ». Dans un premier temps, tout comme la *New Left* blanche, cette nouvelle organisation de la gauche radicale noire avait internalisé la hiérarchie qui plaçait les hommes avant les femmes. Cependant, en 1969, le Parti condamna le sexisme comme « contrerévolutionnaire », notamment sous l'influence de Fred Hampton, dirigeant des *Black Panthers* à Chicago. C'est au cours de cette année que le rapprochement entre les

1. I. Unger, *The Movement*, *op. cit.*, p. 153.

2. Voir, par exemple, Ruth Rosen, *The World Split Open : How the Modern Women's Movement Changed America*, New York, Penguin, 2000, p. 100-101.

3. Des émeutes eurent lieu notamment à Los Angeles en 1965 (les émeutes de Watts) et à Detroit en 1967.

radicaux blancs du *Weatherman* et les radicaux noirs du *Black Panther Party* a failli être acquis, car, même si les *Black Panthers* luttaient essentiellement au nom des Noirs, ils étaient aussi antiracistes, ils se défaisaient de leur sexisme et ils étaient prêts à envisager des actions communes avec les étudiants blancs qui suivaient le même chemin. Hélas, ce furent encore les « jours de rage » qui compromirent ce rapprochement : si Hampton était favorable à l'idée d'une marche commune à Chicago, il « se montra critique envers l'affrontement planifié par le *Weatherman*, jugeant cette action idiote et dangereuse[1]. » Les Panthères se retirèrent et les relations restaient difficiles entre les deux organisations, avec une certaine méfiance de part et d'autre. Quelques mois plus tard, Hampton fut assassiné par le FBI et les Panthères noires, comme le *Weatherman*, firent l'objet d'une répression brutale d'État pendant les années à venir.

On ne doit pas sous-estimer le rôle des assassinats et de la violence dans la radicalisation puis la démobilisation des différentes parties de la gauche entre 1965 et 1970. En plus d'innombrables citoyens ordinaires, en 1970, John F. Kennedy, Robert Kennedy, Martin Luther King, Malcom X et plusieurs dirigeants des organisations de la gauche radicale étaient morts assassinés. Des centaines de radicaux avaient été emprisonnés. De quoi donner un fort sentiment d'impuissance et de désespoir. Mais tandis que certains radicaux continuaient de se livrer à une guerre civile vouée à l'échec, d'autres réfugiés de la *New Left* se livrèrent plutôt à une « guerre culturelle » sur le plan individuel en participant à ce processus sériel appelé la « contreculture ».

La contreculture va à l'encontre de la tendance homogénéisante du consensus libéral. Si, au départ, certains radicaux n'avaient que du mépris pour le mouvement hippie qui se développait en parallèle dans les années 1960, d'autres, notamment les *Yippies*, voyaient dans la contreculture un moyen de communiquer leur message politique[2]. Vers la fin de la décennie, faute de révolution politique, la « révolution culturelle » devint la priorité[3].

La contreculture, comme son nom l'indique assez bien, se caractérise avant tout par sa *négativité* : il s'agit de dire « non » à ce qui est perçu comme la culture dominante. Mais cette négation s'accompagne d'une affirmation, un « oui » qui peut

1. D. Berger, *Wether Underground*, *op. cit.*, p. 174.

2. On pouvait reconnaître les premiers radicaux de SDS par leur style propre et sérieux, tandis que les *Yippies* ressemblaient aux hippies.

3. Voir B. J. Schulman, *The Seventies*, *op. cit.*, p. 14 sq.

s'exprimer de diverses manières, et qui crée, par son activité même, une nouvelle culture positive. En pratiquant la contreculture, on s'affirme comme *autre* et on se forge une identité par laquelle on marque sa *différence*. Dans les années 1960 et 1970, il s'agissait avant tout de se libérer de la culture « bourgeoise », perçue comme stérile et codifiée, héritée des années 1950. Les hommes se laissaient pousser les cheveux et la barbe, les femmes arrêtaient de se raser ou de porter un soutien-gorge, tous portaient des vêtements moins près du corps pour libérer leurs mouvements. On se droguait afin d'atteindre un autre état d'esprit, pratiquait des rapports sexuels qui ne se conformaient pas au modèle chaste et monogame, s'essayait à des modes de vie alternatifs pour échapper à la « société de consommation ». À travers diverses formes artistiques et surtout la musique, on transmettait des idées de libération, d'amour et de paix. Ces tendances se poursuivirent tout au long des années 1970 et se métamorphosèrent avec une rapidité étonnante. En effet, le paradoxe de la contreculture est qu'à mesure qu'elle se répand dans la société, elle peut devenir la nouvelle culture dominante. L'avant-garde contreculturelle se trouve donc obligée de se réinventer sans cesse — d'où l'explosion de modes, de « *looks* » et de créations artistiques et architecturales des années 1970 qui peuvent nous paraître si bizarres aujourd'hui. Ceci témoigne d'une société en crise d'identité qui met en avant la *différence*, mais aussi d'une société qui versait dans un hédonisme individualiste. L'écrivain Tom Wolfe baptisa les années 1970 : « La décennie du "Moi[1]" ».

En effet, contrairement au consensus libéral qui tendait à l'universalisme assimilationniste, la culture des années 1970 mit en avant le *pluralisme* et le *multiculturalisme*. Cela se constate dans la nature « identitaire » des principaux mouvements de la décennie. En ce qui concerne le mouvement des Noirs, qui dans les années 1950 et 1960 s'étaient battus pour leur intégration dans la « société d'abondance » dont ils étaient exclus, ils revendiquèrent dans les années 1970 plutôt leur particularité ethnique, lorsqu'ils s'aperçurent que « l'intégration » signifiait en fait leur assimilation à la culture blanche dominante. En dehors d'une petite minorité qui suivait l'appel des *Black Panthers* au « pouvoir noir », une majorité de Noirs adhérait au concept de « nationalisme culturel », soit à « une culture distincte qui s'exprime à travers les vêtements, la musique, les coiffures, la littérature, la cuisine et les arts[2] ». À l'instar

1. Tom Wolfe, « The "Me" Decade and the Third Great Awakening », *New York Magazine*, 23 août 1976, http://nymag.com/news/features/45938/ (consulté le 23 sept. 2015).

2. B. J. Schulman, *The Seventies, op. cit.*, p. 63.

des Noirs, les Chicanos, les Asiatiques, même les Amérindiens et d'autres groupes ethniques revendiquaient leur ethnicité dans des mouvements antiassimilationnistes similaires. Les Américains étaient en quête d'une identité apparemment perdue, et cette fascination redécouverte pour ses racines se reflète dans l'énorme succès du télédocumentaire *Roots*[1] produite en 1977 par ABC et d'autres séries télévisuelles qui traitaient des questions ethniques et raciales.

La différence sexuelle, quant à elle, s'exprimait à travers la poursuite du mouvement pour les droits des femmes. Comme l'écrit Beth Bailey, « les transformations des années 1970 semblent être la victoire de l'aile progressiste (*liberal*) du mouvement des femmes, qui depuis le début des années 1960 s'était beaucoup battu pour obtenir l'égalité politique et législative des femmes[2]. » Outre l'obtention du droit à la contraception (*Griswold v. Connecticut,* 1965 ; *Eisenstadt v. Baird*, 1972) et du droit à l'avortement (*Roe v. Wade,* 1973), les femmes marquèrent des points dans l'élimination de politiques qui tendaient à les maintenir dans une position inférieure à la maison comme dans le monde du travail. Par exemple, l'*Equal Pay Act* de 1963 interdit la discrimination sexuelle dans les salaires ; l'*Educational Act* de 1972 interdit la discrimination sexuelle dans l'octroi de subventions fédérales à des programmes d'éducation ; et l'*Equal Credit Opportunity Act* de 1974 interdit la discrimination dans l'octroi de crédit selon le sexe ou le statut marital[3]. En 1972, le Congrès adopta un projet d'amendement à la Constitution qui aurait garanti l'égalité des droits pour les femmes (*Equal Rights Amendement*). Cependant, ce projet se heurta à l'opposition des antiféministes de la *New Right*[4] et ne réussit pas à rassembler le soutien des 38 États nécessaires à sa ratification (il en manquait trois). Par ailleurs, le mouvement des femmes contre la discrimination sexuelle était limité par le fait qu'il réunissait essentiellement des femmes blanches hétérosexuelles de la classe moyenne pour lesquelles la priorité n'était pas l'élimination de la discrimination selon cette autre différence sexuelle : l'homosexualité. En effet, les lois antidiscriminatoires n'incluaient pas, en général, cette mention, et les homosexuels furent victimes

1. Cette série retrace l'histoire d'une famille depuis l'ère coloniale jusqu'à la Reconstruction.

2. Beth Bailey, « She "Can Bring Home the Bacon" », in *America in the Seventies, op. cit.*, p. 108 : « *the transformations of the 1970s appear to be the triumph of the liberal wing of the women's movement, which had worked hard since the early 1960s to secure political and legislative equality for women.* »

3. Pour un bilan des victoires politiques du mouvement des femmes, voir Emily Stoper, « Women's Work, Women's Movement : Taking Stock », *Annals of the American Academy of Political and Social Science*, Vol. 515, mai 1991, p. 151-162.

4. Voir *infra*, chapitre V, section II.4.

de nombreuses violences. Suite notamment aux émeutes de Stonewall en 1969, la communauté LGBT (lesbiennes, gays, bisexuels et transsexuels) commença à organiser son propre mouvement. L'élection de Harvey Milk au *San Francisco Board of Supervivors* en 1978 fut l'une des premières victoires de ce mouvement.

Ainsi, à la fin des années 1970, l'idée de « diversité », qui met l'accent sur les différences, avait supplanté l'idéal libéral de l'universalisme assimilationniste. L'universalisme était toujours présent dans la mesure où ces divers mouvements luttaient en général pour *l'égalité* des droits, et donc pour l'inclusion de tous. Toutefois, la division des mouvements entre eux selon des critères identitaires, ainsi que la revendication du multiculturalisme, pouvaient non seulement rendre difficile l'unification des mouvements, mais elles pouvaient aussi engendrer de nouvelles formes d'aliénation. En effet, même si chaque série identitaire résistait à l'aliénation que représentait l'identité culturelle dominante, il reste que le conformisme pouvait continuer à s'exercer à l'intérieur de chaque série identitaire. Si on était Blanc, on était censé écouter telle musique, porter tels vêtements, parler de telle manière ; si on était Noir, on était censé écouter telle autre musique, porter tels autres vêtements, parler de telle autre manière ; et ainsi de suite pour chaque série. L'opposition « rock contre disco », aux accents homophobes, devint violente lors des rassemblements anti-disco de la fin des années 1970. De même, le concours de tennis, homme v. femme, organisé en 1973 intitulé « *Battle of the Sexes* » n'était qu'un exemple de l'idée répandue que les hommes et les femmes se faisaient *concurrence*, ce que l'on pourrait ressentir à l'égard des oppositions entre toutes les séries identitaires. Or, la concurrence est une pensée de la rareté et non de l'abondance. Malgré quelques victoires relatives, la sérialisation de la gauche dans les années 1970 pouvait aussi nourrir l'idée que les Américains étaient tous en concurrence.

Surtout, si cet héritage des mouvements de gauche pouvait affaiblir, à sa manière, le socle du consensus libéral, le contenu positif de ces tendances culturelles et identitaires n'était point du goût des partisans de la *New Right*. En effet, celle-ci prit pour cible non seulement les libéraux, mais aussi la contreculture et les divers mouvements de libération. Alors que la gauche se sérialisait, la droite s'unifiait, ce qui ne pouvait qu'augmenter ses chances à des victoires politiques. C'est le moment d'étudier l'essor du mouvement de la *New Right* et des idées qu'elle formula à la fois contre le consensus libéral et la *New Left*.

II. — L'OFFENSIVE IDÉOLOGIQUE DE LA *NEW RIGHT*

La *New Right*, tout comme la *New Left*, n'était point un groupe homogène : il s'agissait d'une coalition d'intérêts tantôt convergents, tantôt contradictoires, d'autant plus que le mariage entre libéralisme économique et le conservatisme social n'était pas toujours aisé, comme nous allons le voir. Néanmoins, les acteurs de la *New Right* s'accordaient au moins sur quelques principes fondamentaux, lesquels constituent le socle de l'idéologie néolibérale qui domine à partir des années Reagan.

1. LES PRINCIPES IDÉOLOGIQUES

Le premier pilier de l'idéologie néolibérale est la défense de *la théorie du libre marché*. Cette théorie stipule que l'économie de marché est un ordre social qui s'autorégule selon des lois qui tendent spontanément à l'équilibre et au meilleur des mondes possibles, le libre concours des intérêts privés contribuant harmonieusement à l'intérêt général[1]. On présente cet ordre social tantôt comme le fait de la Nature ou de Dieu, tantôt comme une réalité institutionnelle construite délibérément par les hommes[2]. Quoi qu'il en soit, une fois cet ordre institué, on insiste sur l'incapacité des hommes à améliorer les résultats du libre jeu du marché en y intervenant — soit qu'ils ne fassent que profaner la création divine ou naturelle, soit que le marché constitue une réalité si complexe qu'il faudrait être Dieu pour disposer de toutes les informations nécessaires à sa coordination rationnelle. À cause des faiblesses de la nature humaine et des limites de la connaissance, toute tentative par l'État de *diriger* le marché, aussi noble le but en soit-il, ne peut que perturber le processus et entraîner des résultats fâcheux[3]. Sont donc fortement repoussés le dirigisme activiste, la planification économique, la nationalisation des entreprises ou l'interventionnisme administratif ; le secteur privé est jugé plus efficace que le secteur public. On aura remarqué que le *New Deal* lui-même, bien que certains conseillers de Roosevelt aient sou-

1. Cette idée se trouve déjà chez Adam Smith (*La richesse des nations* [1776], l. I, ch. 2 ; et l. IV, ch. 2) et c'est même l'argument central de *The Fable of the Bees* (1714) de Bernard Mandeville. Elle est reprise notamment par Ayn Rand dans *The Virtue of Selfishness : A New Concept of Egoism*, New York, New American Library, 1964.

2. Selon Pierre Dardot et Christian Laval, tel est un des critères qui distingue le libéralisme classique du néolibéralisme, mais on retrouve les deux tendances dans la *New Right* américaine. (Cf. *La Nouvelle raison du monde*, Paris, La Découverte, 2010, p. 166-168 et 457).

3. Cf. F. A. Hayek, *The Constitution of Liberty*, *op. cit.*, p. 77-78 et 494.

haité un interventionnisme plus approfondi, avait finalement débouché sur des formes d'intervention plus limitées, étant donné que pour Roosevelt l'intervention de l'État n'était qu'un moyen et non pas une fin en soi. Dans l'idéologie néolibérale, les moyens d'intervention discrétionnaires tendent à être écartés par principe.

Les néolibéraux défendent également la théorie de l'individualisme possessif — théorie qui, comme nous l'avons vu, fut également présente dans l'idéologie du *New Deal*[1]. Les individus qui se rencontrent dans le marché sont les propriétaires exclusifs de leurs vies et de leurs biens. Comme chez Locke, la liberté individuelle consiste à disposer de sa propriété comme bon lui semble, à condition de ne pas nuire à la liberté et à la propriété d'autrui[2]. Le marché est un lieu d'échange de propriétés et de libres contrats ; mais puisque nous vivons dans le monde de la rareté, c'est aussi un lieu de concurrence. Réussir implique que l'on profite de ses atouts individuels, que l'on entreprend, que l'on saisit des chances qui se présentaient, bref, que l'on lutte pour sa survie en développant sa propriété. Ainsi la richesse, loin d'être un vice, est une vertu : elle est signe de travail et de mérite ; tandis que la pauvreté est signe de défaut moral ou de paresse. On peut y voir l'éthique protestante étudiée par Max Weber[3]. Dans cette perspective, l'entrepreneur capitaliste est une figure de prédilection, voire héroïque. En éliminant les entraves à son libre épanouissement, l'État soutient l'élément fort de l'humanité. L'État-providence, en revanche, freine le progrès de la société en soutenant les « faibles »[4]. On encourage donc la croissance économique en créant des conditions institutionnelles favorables à l'accumulation de la richesse et à la liberté économique des propriétaires et gestionnaires du capital. C'est à ce niveau que le néolibéralisme se distingue du libéralisme social : tandis que ce dernier insiste sur la responsabilité sociale qu'ont les institutions de réduire les inégalités afin d'assurer les conditions de la liberté individuelle et du bien-être matériel de tous, le néolibéralisme insiste plutôt sur la responsabilité individuelle et cherche à

1. Voir *supra*, chapitre IV, section II.1.

2. J. Locke, *Traité du gouvernement civil*, *ob. cit.*, § 4, p. 143.

3. Cf. Max Weber, *L'éthique protestante et l'esprit du capitalisme* [*Die protestantische Ethik und der Geist der Kapitalismus*, 1905], Paris, Flammarion, 2008.

4. Ces idées sont connues sous le nom de « darwinisme social », un terme popularisé par Richard Hofstadter dans *Social Darwinism in American Thought*, Boston, Beacon Press, 1944. Ces idées furent développées pendant les dernières décennies du XIXe siècle par Herbert Spencer et William Graham Sumner, qui s'inspiraient eux-mêmes de la théorie de la population de Thomas Malthus. Bien que cette théorie sociale soit peu généreuse envers les pauvres, voir cruelle à plusieurs égards, il convient de préciser que les avocats de cette théorie étaient *libéraux* jusqu'au bout : jamais ils n'auraient soutenu que l'État intervienne pour supprimer les « éléments faibles » de l'humanité, comme le fit le régime nazi. Le dépérissement des « faibles » devait être le résultat naturel du libre jeu du marché.

réduire ou à éliminer les efforts pour redistribuer la richesse au moyen de l'État. La charité privée et la philanthropie seraient de meilleurs substituts.

L'ennemi mortel de la liberté dans l'idéologie néolibérale — mais c'était aussi le cas du libéralisme du *New Deal* — est le *pouvoir*. C'est pourquoi son existence doit en tout lieu être limitée, décentralisée autant que possible et faire l'objet d'un choix sans contrainte[1]. Pour les néolibéraux, les pouvoirs de l'État doivent se limiter strictement à ceux que lui concèdent les individus ; sinon, rien ne protège ces derniers contre l'action coercitive d'un Léviathan[2] qui empiète sur les droits de propriété. De même, les hommes peuvent décider volontairement de s'associer, par exemple, au sein d'un syndicat ; mais le pouvoir syndical, s'il n'est pas limité, devient une menace à la liberté individuelle si les syndicats peuvent contraindre les salariés et les employeurs à respecter leurs exigences. Les monopoles privés sont également un danger pour la liberté dans la mesure où ils permettent de manipuler le marché et de fausser la concurrence. Enfin, la société elle-même devient une force liberticide lorsque l'individu et sa propriété y sont soumis ; aussi renvoie-t-on dos à dos le fascisme et le communisme, que l'on considère comme deux variantes du même « totalitarisme »[3]. La société, l'État, les syndicats et les monopoles sont donc autant d'entités dont il faut se méfier, car chacune est capable d'acquérir un pouvoir excessif qui risque d'étouffer la liberté individuelle et d'entraver le bon fonctionnement du marché. Aussi convient-il que chacune d'entre elles, ainsi que chaque individu, règle sa conduite selon les principes du libre marché et de l'individualisme possessif. C'est ici que le néolibéralisme va plus loin que le libéralisme social : dans la mesure où celui-là fait dépendre la liberté individuelle davantage de la responsabilité individuelle et moins de la responsabilité sociale des institutions, il critique sévèrement le pouvoir de l'État, des syndicats et des institutions sociales et se montre plus indulgent à l'égard du pouvoir économique privé, au motif que ce dernier serait « mérité ».

La fragilité de cet ordre social, toujours en proie aux excès de pouvoir, conduit à

---

1. Le couple pouvoir-liberté était au cœur de l'idéologie politique des Pères fondateurs. Voir B. Bailyn, *The Ideological Origins of the American Revolution*, Cambridge (Mass.), Harvard University Press, 1992, p. 55 sq.

2. Il s'agit d'un État doté d'un pouvoir absolu comme celui qui est théorisé par Thomas Hobbes. (Thomas Hobbes, *Léviathan* [*Leviathan,* 1651], Paris, Gallimard, 2000.)

3. Hayek était parmi les premiers à prétendre que « le fascisme et le communisme ne sont que deux variantes du même totalitarisme » (*The Road to Serfdom* [1944], Chicago, Chicago University Press, 2007, p. 43 : « *fascism and totalitarianism are merely variants of the same totalitarianism* »). Hannah Arendt, qui à la différence de Hayek était proche des libéraux, tire la même conclusion dans *The Origins of Totalitarianism* [1951], New York, Haricort, 1968, p. 460 sq. L'idée était devenue un lieu commun dès les années 1950 chez les social-libéraux comme chez les conservateurs.

ce que nous appellerons *la thèse de l'encadrement juridique et culturel*. L'encadrement juridique consiste à créer un cadre constitutionnel calqué sur les principes du libre marché et de l'individualisme possessif. L'État doit donc à la fois faire régner ces principes dans la société au moyen de la législation et se soumettre lui-même aux mêmes principes. Il s'agit de promouvoir un gouvernement des lois et non des hommes ; ainsi, bien qu'on récuse l'interventionnisme administratif, on défend en revanche ce qu'on peut appeler au choix le constitutionnalisme, l'État de droit ou l'interventionnisme juridique[1]. Il est important d'insister sur ce point, car la critique néolibérale de l'interventionnisme administratif conduit de nombreux observateurs à confondre néolibéralisme et laisser-faire. Le fait que certaines voix comme Friedman défendent les mérites du « laissez-faire » ne facilite pas les choses[2]. Or, il est clair que quiconque s'indigne de voir l'État intervenir excessivement dans le marché s'indignera tout autant de voir certains des citoyens ne pas observer les principes du libre marché, voire tenter de s'emparer du pouvoir politique pour y mettre fin. À ce moment-là, l'État ne doit certainement pas « laisser faire » : il doit activement intervenir pour rétablir l'ordre et assurer la pérennité du marché, quitte à s'imposer en tant que « veilleur de nuit ». On accorde donc à l'État un rôle exécutif et judiciaire très fort pour faire observer les lois fondées sur les principes du libre marché et les droits des entreprises ; et c'est la Constitution, soutenue par la justice, qui contraint l'État à les observer aussi[3]. Si jamais l'État outrepasse son rôle constitutionnel, c'est alors au peuple, en dernier ressort, d'intervenir pour le remettre à sa place[4].

C'est pourquoi on soutient, en plus d'un encadrement juridique, un encadrement culturel. En effet, si certains individus peuvent être tentés de remettre en question la société de marché ; s'il est possible que l'État lui-même ne respecte pas son rôle « légitime » ; alors il faut s'assurer que la majorité du peuple soit prête à remettre chacun à sa place. Il convient donc de cultiver un climat culturel, idéologique et moral qui soit, sinon explicitement favorable à l'économie de marché, du moins compa-

1. Cf. M. Friedman, *Capitalism and Freedom*, *op. cit.*, p. 25 sq. ; M. Friedman et R. Friedman, *Free to Choose*, *op. cit.*, p. 27 sq. ; et F. A. Hayek, *The Constitution of Liberty*, Part II : « Freedom and the Law », *op. cit.*, p. 199-366.

2. M. Friedman, *Capitalism and Freedom*, *op. cit.*, p. 5 et 10.

3. « Cet interventionnisme *juridique* de l'État s'oppose à un interventionnisme *administratif* qui gêne ou empêche la liberté d'action des entreprises. » (P. Dardot et C. Laval, *La Nouvelle raison du monde, op. cit.,* p. 166.)

4. La même logique est à l'œuvre dans la Déclaration d'indépendance et dans le premier discours d'investiture de Ronald Reagan.

tible avec elle[1]. Avoir un peuple majoritairement acquis aux valeurs libérales, c'est le meilleur rempart contre les « ennemis de la liberté » à l'intérieur comme à l'extérieur du pays.

Enfin, l'État de droit doit observer le principe de *l'égalité des chances*. On assimile l'encadrement juridique à un « jeu » dans lequel il y a des gagnants et des perdants, que les règles ne doivent toutefois pas désigner *a priori* dans leur individualité. Ainsi, les inégalités *a posteriori* seront d'autant plus légitimes que les règles *a priori* s'appliqueront à toutes et à tous de manière égale et impersonnelle. On refuse donc le favoritisme, l'élitisme et l'exclusion *a priori* de certaines catégories sociales, sans pour autant mettre en cause les inégalités de fait qui ressortent du jeu[2]. On l'aura remarqué, nous rejoignons ici les thèses de l'humanisme bourgeois dont il était question au chapitre précédent.

Telles furent donc quelques idées maîtresses qui sous-tendaient les luttes politiques de la *New Right*. Parmi les porte-paroles de ces idées, on peut citer notamment Friedrich Hayek, Milton Friedman, les économistes de l'École de Chicago, Barry Goldwater, Ronald Reagan, Ayn Rand, Robert Nozick, Pat Buchanan, William F. Buckley, Jr., des néoconservateurs comme Irving Kristol, ainsi que des laboratoires de pensée comme la *Hoover Institution* (fondée en 1919), la *Heritage Foundation* (fondé en 1973) ou le *Cato Institute* (fondé en 1974). Il faut reconnaître que ces idées n'avaient rien de foncièrement nouveau : elles trouvent leurs racines dans le libéralisme classique de John Locke, Adam Smith, Thomas Malthus, David Ricardo, Jeremy Bentham, ou John Stuart Mill ; dans le darwinisme social de Herbert Spencer et William Graham Sumner ; ou encore dans le conservatisme d'Edmund Burke ou David Hume. Nous avons également souligné plusieurs convergences entre le néolibéralisme et le libéralisme social, étant donné que les deux approches font partie de la même grande famille idéologique. Les divergences entre les deux se situent surtout au niveau des *moyens* mis en œuvre pour atteindre plus ou moins les mêmes buts : la liberté individuelle, la protection de la propriété privée, la prospérité économique et la défaite du fascisme et du communisme. Ce serait même trop simpliste de dire que l'État était le moyen préféré des social-libéraux et le marché le moyen préfé-

1. Cependant, le contenu concret de cette culture ne fait pas l'objet d'un consensus. Comme nous l'avons vu en introduction, les néoconservateurs défendent une culture fondée sur les valeurs chrétiennes, tandis que les libertariens défendent une culture ouvertement égoïste et hédoniste.

2. Pour l'opposition entre l'égalité des chances (*equality of opportunity*) et l'égalité des résultats (*equality of outcome*), voir M. Friedman et R. Friedman, *Free to Choose*, *op. cit.*, p. 131 sq.

ré des néolibéraux parce que l'État était un moyen de développer ou de protéger les marchés pour les deux écoles.

L'autre divergence majeure tient à l'alliance qui s'opéra aux États-Unis entre les défenseurs du libéralisme économique et le mouvement conservateur. Comme nous le verrons, cette alliance pouvait parfois créer des tensions entre les principes libéraux énumérés ci-dessus et la défense de principes conservateurs — au sens de défense de l'ordre social traditionnel — sur le plan social et religieux. D'autre part, à la différence du nouveau libéralisme social, l'approche des néolibéraux et des conservateurs ne valorisait pas tant l'expérimentation pragmatiste que l'application de *principes*. Comme le dit Barry Goldwater dans *The Conscience of a Conservative*, livre phare de la *New Right*, l'innovation idéologique n'avait jamais été le but :

> On nous dit que le conservatisme est obsolète. Ce genre d'attaque est ridicule et il nous faut le dire résolument. Les lois divines et naturelles ne connaissent pas de fin. Les principes fondateurs du conservatisme politique ont été établis par un processus qui n'a rien à voir avec le paysage social, économique ou politique, qui change d'une décennie à l'autre ou d'un siècle à l'autre. Les principes sont tirés des vérités que Dieu a révélées sur Sa création. Les circonstances varient. Il en va de même pour les problèmes qui résultent de ces variations. Mais les principes qui dictent les solutions au problème, eux ne varient pas. […] L'approche des conservateurs n'est ni plus ni moins que la tentative d'appliquer la sagesse, les expériences et les vérités révélées du passé aux problèmes d'aujourd'hui. Le défi n'est pas de découvrir des vérités nouvelles ou différentes, mais d'apprendre à appliquer les vérités établies aux problèmes du monde contemporain[1].

Ainsi s'agit-il d'une démarche plutôt idéaliste et dogmatique : on énonce d'abord quelques principes généraux, que l'on prétend inébranlables ; ensuite, on dénonce la violation de ces mêmes principes dans la société contemporaine ; enfin, on prescrit des remèdes qui remettront la réalité en accord avec les principes[2]. En suivant généralement cette démarche, les penseurs de la *New Right* — sans nécessairement se

---

1. B. Goldwater, *The Conscience of a Conservative* (1960), Princeton, Princeton University Press, 2007, p. xxiv : « *Conservatism, we are told, is out-of-date. The charge is preposterous and we ought boldly to say so. The laws of God, and of nature, have no date-line. The principles on which the Conservative political position is based have been established by a process that has nothing to do with the social, economic, and political landscape that changes from decade to decade and from century to century. The principles are derived from the truths that God has revealed about His creation. Circumstances do change. So do the problems that are shaped by circumstances. But the principles that govern the solution of the problems do not. […] The Conservative approach is nothing more or less than an attmpt to apply the wisdom and experience and the revealed truths of the past to the problems of today. The challenge is not to find new or different truths, but to learn how to apply established truths to the problems of the contemporary world.* »

2. Avec Goldwater, c'est également la démarche que suivent Milton Friedman dans *Capitalism and Freedom* (1962) et F. A. Hayak dans *The Road to Serfdom* (1944), *op. cit.*

coordonner entre eux et sans qu'il y ait des accords sur tous les plans — se lancèrent dans une véritable guerre idéologique qui consistait à scruter la société américaine d'après-guerre à la lumière des principes que nous venons d'énumérer.

2. La critique du rôle social de l'État des entreprises

La *New Right* attaquait premièrement l'idée sociale-libérale selon laquelle il est légitime que l'État fédéral poursuive activement des objectifs sociaux jugés souhaitables. Il ne s'agissait pas de prétendre que des objectifs comme la lutte contre la pauvreté étaient indésirables, mais qu'en les poursuivant l'État fédéral violait les principes libéraux et produisait des effets pervers[1]. Il appartenait plutôt aux États fédérés, mais surtout au secteur privé et aux individus de s'en occuper. Les programmes sociaux, par exemple, étaient financés grâce à un système de redistribution qui transférait, à travers l'impôt progressif et les cotisations sociales, une partie de la richesse des foyers aisés vers les foyers modestes. Or, selon la *New Right*, des taux d'imposition différents étaient non seulement contraires au principe d'égalité, mais ils privaient les individus du droit de disposer de leur propriété comme bon leur semblait. À l'impôt progressif, on opposait donc l'impôt à taux unique, comme nous l'avons vu plus haut ; et aux programmes sociaux publics, on opposait la charité privée, à laquelle on contribue librement et non par contrainte[2]. Briser le monopole public de la protection sociale serait d'ailleurs plus conforme au principe du libre marché et à la liberté individuelle de choisir entre plusieurs options concurrentes[3]. L'ensemble des dispositifs de l'État-providence était d'ailleurs présenté comme du « socialisme rampant », une pente savonneuse qui conduirait inéluctablement au « communisme totalitaire » ; il fallait donc quitter la « route de la servitude » et rejoindre de toute urgence celle de la « liberté »[4].

On ne se limitait pas à la critique du rôle social de l'État ; Friedman, par exemple, appliquait la même critique au rôle social des entreprises. Nous avons vu que la *New*

1. La mise en avant des effets pervers de l'intervention de l'État, même lorsqu'il cherche à défendre l'intérêt général, est au centre des préoccupations de l'école dite des choix publics (« *Public Choice* »), fondée par James Buchanan et Gordon Tullock. Leur ouvrage le plus connu est *The Calculus of Consent : Logical Foundation of Constitutional Democracy*, Ann Arbor (Mich.), University of Michigan Press, 1962.

2. Cf. B. Goldwater, *The Conscience of a Conservative*, *op. cit.*, p. 67-69.

3. M. Friedman et R. Friedman, *Free to Choose*, *op. cit.*, p. 65 sq.

4. Cf. B. Goldwater, *The Conscience of a Conservative*, *op. cit.*, p. 64-65 ; et F. A. Hayek, *La route de la servitude* (1946), Paris, PUF, 1985.

Left avait mis à jour les effets sociaux néfastes de l'activité des grandes entreprises et dénigré la notion même de profit aux yeux de nombreux Américains, une tendance qui inquiétait les dirigeants[1]. L'expansion spectaculaire du réseau des grandes entreprises américaines impliquait que leurs activités avaient un impact sur un grand nombre d'individus : les actionnaires, les employés, les usagers, mais aussi les membres des communautés qui se situaient dans le champ d'activité des entreprises. Si, au nom du profit, celles-ci s'engageaient dans des activités très polluantes, pratiquaient une discrimination raciale et sexuelle ou se livraient à des licenciements de masse, etc., la vie de très nombreuses personnes était alors négativement affectée. Les libéraux progressistes, les conservateurs modérés et les hommes d'affaires pouvaient se servir du concept de la « responsabilité sociale des entreprises » pour donner un visage plus humain au capitalisme. Mais pour des hommes comme Milton Friedman, non seulement cette stratégie était au mieux « un travail hypocrite d'étalagiste », au pire une intrusion de « socialisme pur » dans l'économie privée, mais les dirigeants qui se laissaient guider par de telles considérations sociales au détriment de la recherche de profit sortaient aussi de leur rôle juridique :

> Les hommes d'affaires croient défendre la libre entreprise en prétendant que la firme n'est pas concernée « seulement » par la recherche du profit, mais aussi par la promotion d'objectifs « sociaux » désirables, qu'elle a une « conscience sociale » et qu'elle prend au sérieux ses responsabilités qui consistent à fournir de l'emploi, à éliminer les pratiques discriminatoires, à éviter les activités polluantes et à s'adonner à tout ce que peuvent recommander nos réformateurs d'aujourd'hui. En fait, ce n'est rien d'autre que […] du socialisme pur et dur. Les hommes d'affaires qui parlent ainsi sont les marionnettes involontaires des forces intellectuelles qui sapent les bases d'une société libre depuis quelques décennies. […] Dans un système de libre entreprise et de propriété privée, le dirigeant est l'employé des propriétaires de l'entreprise. C'est vis-à-vis de ses employeurs qu'il est directement responsable. Cette responsabilité est de gérer l'entreprise selon leurs désirs, qui en général seront de gagner autant d'argent que possible tout en respectant les règles fondamentales de la société, aussi bien celles incarnées dans la loi que celles incarnées dans les coutumes éthiques. […] [Ainsi] il n'y a qu'une seule responsabilité sociale de l'entreprise et c'est d'exploiter ses ressources et de s'engager dans des activités destinées à accroître

1. Howard Zinn cite en exemple William Simon, « secrétaire au Trésor sous Nixon et Ford (et auparavant banquier émargeant à 2 millions de dollars annuels) » : « Selon Simon, les Américains avaient trop souvent "entendu dénigrer la notion de profit et la motivation qu'elle représente, qui ont pourtant rendu possible notre prospérité. Ils pensent en outre que, d'une manière ou d'une autre, ce système — qui a pourtant fait plus qu'aucun autre pour combattre la souffrance humaine et la privation — est essentiellement cynique, égoïste et amoral". "Nous devons, déclarait-il encore, mettre en avant l'aspect humain du capitalisme." » (H. Zinn, *Une histoire populaire*, *op. cit.*, p. 626-627.)

> ses profits, tant qu'elle respecte les règles du jeu, c'est-à-dire qu'elle s'engage dans la concurrence libre et ouverte sans escroquerie ni fraude[1].

Friedman rappelle ainsi aux cadres dirigeants qu'ils sont les agents des actionnaires et que leur mandat se limite à servir les intérêts lucratifs de ceux-ci ; il s'agit du « principe de la priorité des actionnaires » inscrit dans le statut juridique des sociétés par actions[2]. Si le dirigeant veut consacrer ses revenus personnels à la promotion de fins socialement utiles, il est tout à fait dans son droit car « il agit alors en principal, non pas en agent ; il dépense son propre argent, son propre temps ou sa propre énergie[3] ». En tant qu'administrateur du capital d'autrui, en revanche, il n'a pas le droit d'agir ainsi, car ce serait « dépenser […] l'argent de ses employeurs, ou le temps ou l'énergie qu'il avait consenti par contrat à consacrer à servir leurs objectifs[4] ». Ce serait d'ailleurs comme « lever des impôts, d'une part, et décider de la manière dont ces recettes sont dépensées, d'autre part », si bien que le dirigeant détiendrait « à la fois les pouvoirs législatif, exécutif et judiciaire »[5]. Et Friedman de rappeler : « après tout, "pas de taxation sans représentation" était un des cris de guerre de la Révolution américaine [6] ». Comme dans le discours de Reagan, nous retrouvons ici l'instrumentalisation de la Révolution américaine à des fins conservatrices. Enfin, dans la mesure où Friedman estime que le respect du rapport juridique entre capitalistes actionnaires et capitalistes actifs est la base d'une « société libre », la liberté

---

1. M. Friedman, « The Social Responsability of Business is to Increase Its Profits », *op. cit.* : « *The businessmen believe that they are defending free enterprise when they declaim that business is not concerned "merely" with profit but also with promoting desirable "social" ends; that business has a "social conscience" and takes seriously its responsibilities for providing employment, eliminating discrimination, avoiding pollution and whatever else may be the catchwords of the contemporary crop of reformers. In fact they are […] preaching pure and unadulterated socialism. Businessmen who talk this way are unwitting puppets of the intellectual forces that have been undermining the basis of free society these past decades. […] In a free-enterprise, private-property system, a corporate executive is an employee of the owners of the business. He has direct responsibility to his employers. That responsibility is to conduct the business in accordance with their desires, which generally will be to make as much money as possible while conforming to the basic rules of the society, both those embodied in law and those embodied in ethical custom. .* […] *[Thus] there is one and only one social responsibility of business—to use its resources and engage in activities designed to increase its profits so long as it stays within the rules of the game, which is to say, engages in open and free competition without deception or fraud.* »

2. Voir *supra*, chapitre III, section I.

3. M. Friedman, « The Social Responsability of Business is to Increase Its Profits », *op. cit. :* « *he is acting as a principal, not an agent; he is spending his own money or time or energy.* »

4. *Ibid. :* « *spending […] the money of his employers or the time or energy he has contracted to devote to their purposes.* »

5. *Ibid. :* « *imposing taxes, on the one hand, and deciding how the tax proceeds shall be spent, on the other. […] simultaneously legislator, executive, and jurist.* »

6. *Ibid. :* « *after all, "no taxation without representation" was one of the battle cries of the American Revolution.* »

paraît ainsi signifier la protection du capital contre toute intervention extérieure qui va à l'encontre de la recherche du profit — en l'occurrence, un cadre dirigeant d'entreprise qui poursuivrait des objectifs sociaux avec le capital d'autrui au détriment du taux de profit. Cela peut paraître cynique, mais pour Friedman c'était la notion de profit elle-même qu'il fallait humaniser. En effet, ses ouvrages sont une apologie de la liberté économique et de la recherche du profit, présentées sans cesse comme créatrices d'emplois, de prospérité et de liberté pour le plus grand nombre[1]. Simplement, à partir du moment où la liberté est soumise au respect des intérêts des actionnaires, la liberté peut elle-même devenir une aliénation.

3. L'ÉCONOMIE DE L'OFFRE ET LES PRÉCONISATIONS POLITIQUES DES ÉCONOMISTES NÉOCLASSIQUES

La *New Right* renforça ses arguments anti-interventionnistes en s'appuyant sur les théories des économistes néoclassiques, qui étaient très critiques des politiques keynésiennes. Ces critiques n'avaient pas eu beaucoup d'écho pendant l'après-guerre, quand l'économie américaine affichait un taux de croissance élevé et qu'une grande partie de la population pouvait constater une nette amélioration de son niveau de vie. La stagflation des années 1970, en revanche, changea la donne : ces économistes néolibéraux pouvaient alors imputer la crise aux politiques interventionnistes des dernières décennies et présenter leurs remèdes comme des solutions techniques. Celles-ci avaient ceci de commun qu'elles mettaient toutes l'accent sur la stimulation de l'offre.

L'analyse keynésienne, comme nous l'avons vu, voit dans la récession la conséquence d'une insuffisance de la demande[2]. La solution consiste alors à remédier à cette insuffisance au moyen d'une augmentation des dépenses publiques et d'une baisse des taux d'intérêt, l'idée étant que si l'on stimule la demande, l'offre suivra. Cette théorie accorde donc un rôle positif à l'intervention de l'État dans la mesure où celle-ci remédie aux insuffisances du marché et du secteur privé. Or, les hommes politiques qui tentaient d'appliquer ce modèle pour lutter contre la stagflation des

1. Outre *Capitalism and Freedom* (1962) et *Free to Choose* (1980), Friedman et sa femme animèrent en 1980 — donc à l'approche des élections — une série de dix émissions télévisées (*Free to Choose*) qui plaident pour le libéralisme économique.

2. C'est en tout cas l'analyse que fait Keynes de la Grande Dépression, mais il est loin d'ériger cette analyse particulière en explication universelle de toute récession. C'est l'institutionnalisation du keynésianisme qui figea cette approche en dogme politique.

années 1970 — particulièrement Carter au début de son mandat — se heurtaient à un cercle vicieux : en augmentant les dépenses pour lutter contre le chômage, on aggravait l'inflation ; en diminuant les dépenses pour lutter contre l'inflation, on aggravait le chômage. La présence simultanée de l'inflation et du chômage de masse semblait alors indiquer que le keynésianisme n'était plus capable de guider efficacement les politiques économiques et qu'un autre modèle économique était nécessaire[1].

C'est « l'économie de l'offre » qui s'imposa. Les économistes néoclassiques n'imputaient pas la stagflation à une insuffisance de la demande, mais à un manque d'incitations pour que les entreprises augmentent leur offre. L'intervention de l'État fut mise en cause : à cause de l'augmentation des impôts, du poids de la réglementation et du pouvoir des salariés, les entreprises américaines seraient devenues moins rentables et moins compétitives dans l'économie mondiale. Si on les libérait de ces entraves, leur offre augmenterait et, conformément à la loi des débouchés formulée par Jean-Baptiste Say[2], la demande suivrait. Ces économistes développèrent donc tout un arsenal de propositions qui visaient à réduire l'intervention de l'État fédéral dans l'économie américaine.

Ces propositions concernaient principalement la politique fiscale et budgétaire, la politique monétaire, la politique de réglementation, la politique de l'emploi et les relations commerciales et financières internationales.

Politique fiscale et budgétaire. À la fin des années 1970, Arthur Laffer et Jude Wanniski, parmi d'autres, popularisèrent l'idée qu'une baisse importante des taux d'imposition pourrait stimuler l'activité économique sans provoquer des déficits publics. À l'aide d'une courbe qui porte désormais le nom de « courbe de Laffer », on affirme que les recettes de l'État s'accroissent avec l'augmentation des taux d'imposition, mais que, au-delà d'un certain seuil, toute augmentation supplémentaire diminue les recettes de l'État en dissuadant les travailleurs et les entreprises de produire davantage, faute de rentabilité. La théorie ne permet pas d'établir la place exacte de ce fameux seuil, qui semble alors arbitraire. Néanmoins, les économistes de l'offre estimaient que l'État l'avait effectivement dépassé et que si on abaissait les impôts, on pourrait simultanément relancer la croissance, réduire le chômage et redresser les comptes de l'État[3].

---

1. Voir *supra*, chapitre II, section II.2.
2. Voir J.-B. Say, *Traité d'économie politique* [1803], livre premier, chapitre 15.
3. Laffer ne prétend pas avoir inventé la courbe qui porte son nom, citant Ibn Khaldun et même

Politique monétaire. Afin de lutter contre l'inflation, Milton Friedman avança une théorie dénommée « monétarisme[1] ». Cette théorie stipule qu'il existe une relation directe entre la croissance du PIB et la croissance de la masse monétaire[2]. Selon Friedman, la politique monétaire expansionniste appliquée par la Fed dans les années 1960, destinée à financer la guerre du Vietnam et les dépenses sociales, entraîna une création monétaire qui dépassa le taux de croissance ; l'inflation en était le résultat. La Fed pouvait augmenter ses taux d'intérêt et ralentir ainsi la création monétaire, mais la récession que cela provoquerait n'entrainerait pas forcément une basse de l'inflation ; en effet, les acteurs voudraient maintenir l'augmentation de leurs salaires et de leurs prix dans l'anticipation des effets inflationnistes d'une nouvelle tournée de politiques expansionnistes[3]. Afin d'éviter la déstabilisation économique causée par la manipulation keynésienne des taux d'intérêt, les monétaristes proposaient donc que la Fed cesse de réagir en fonction de la conjoncture immédiate, et qu'elle adopte plutôt une règle stable de croissance monétaire, avec des objectifs à long terme. En remplaçant l'action discrétionnaire des autorités par des règles, on devait assurer une croissance régulière du PIB et un taux d'inflation maitrisé[4].

Politique réglementaire. Depuis le *New Deal* et surtout entre 1965 et 1972, l'État fédéral renforça considérablement son appareil de réglementation. Les économistes néoclassiques prétendaient que celle-ci — surtout le contrôle des prix, des profits et des conditions d'entrée dans certaines industries — entravait l'innovation et la concurrence, minaient la rentabilité des entreprises et maintenaient les prix à des niveaux supérieurs à ceux qui se seraient établis sur le libre marché. Ils prônaient donc la dé-

---

John Maynard Keynes comme antécédents. Il aurait dessiné la courbe sur une serviette lors d'une réunion en 1974 avec le gouvernement Ford, en présence de Dick Cheney et de Donald Rumsfeld, afin de démontrer son argument en faveur d'une diminution des impôts. Wanniski, qui était aussi à la réunion, relate l'anecdote et forge le terme de « la courbe de Laffer » dans un article de 1978. (Voir J. Wanniski, « Taxes, Revenues, and the "Laffer Curve" », *The Public Interest*, n° 50, hiver 1978, p. 3-16 ; et A. Laffer, « The Laffer Curve : Past, Present and Future », *Heritage Foundation* [en ligne], 6 juin 2004, http://www.heritage.org/research/reports/2004/06/the-laffer-curve-past-present-and-future, consulté le 28 août 2013.

1. On peut citer également les théories monétaristes de F.A. Hayek, A.H. Meltzer et R. Mundell.

2. Il s'agit de la théorie quantitative de la monnaie. La théorie n'est pas de Friedman : elle se trouve déjà dans les écrits de David Hume et de John Stuart Mill et elle fut formulée plus explicitement dans les travaux d'Irving Fisher et de Ludwig Von Mises au début du XXe siècle.

3. Telle est une des thèses de la théorie des anticipations rationnelles, développée notamment par Robert Lucas et Thomas Sargent. (Voir J. Brémond, *Les économistes néo-classiques*, Paris, Hatier, 1989., p. 218.)

4. Cf. M. Friedman, *Capitalism and Freedom*, ch. 3 : « The Control of Money », *op. cit.*, p. 37-55 ; *idem., A Monetary History of the United States* [1963], Princeton University Press, Princeton (N.J.), 1971 ; *idem.*, *Dollars and Deficits : Inflaction, Monetary Policy and the Balance of Payments*, Upper Saddle River (N.J.), Prentice Hall, 1968 ; M. Friedman et R. Friedman, *Free to Choose*, ch. 9 : « The Cure for Inflation », *op. cti.*, 248-282.

réglementation afin de libérer l'économie de ces entraves. L'ouverture de tous les secteurs d'activité à la libre concurrence et la déréglementation des prix et des profits devaient abaisser les prix pour les consommateurs et lutter ainsi contre l'inflation, en plus d'augmenter les incitations pour les entrepreneurs et lutter contre la récession et le chômage. L'entreprise privée dans un marché concurrentiel étant considérée comme plus efficace qu'une activité économique administrée par l'État, les économistes néoclassiques préconisaient également la privatisation de toute activité qui pouvait être prise en charge par le secteur privé[1].

Politique de l'emploi. Plutôt que de voir le chômage comme un problème social lié à une insuffisance de la demande dans le secteur privé, l'analyse néoclassique voit la source du chômage dans des salaires trop élevés et dans des choix et faiblesses individuels. Ce sont les syndicats et l'État qui sont responsables des salaires « trop » élevés. En effet, selon Hayek, par exemple, les syndicats auraient fait grimper les salaires au-dessus du niveau qui se serait établi sur le libre marché en exerçant leur pouvoir sur les employeurs et en retenant leur offre d'emploi[2]. L'État y aurait contribué en instaurant un salaire minimum et un cadre juridique favorable au syndicalisme[3]. La forte hausse des salaires auraient conduit les employeurs à réduire leurs effectifs, à délocaliser leurs activités pour fuir les syndicats et à augmenter leurs prix pour maintenir leurs marges — d'où l'existence simultanée du chômage et de l'inflation. La limitation du pouvoir syndical et l'élimination du salaire minimum devaient donc faire partie d'une nouvelle politique d'emploi. Mais on accusait également l'État fédéral de produire du chômage à travers un système de protection sociale qui, selon ses critiques, encourageait la paresse et l'irresponsabilité. Afin d'éviter que les chômeurs préfèrent bénéficier des indemnisations plutôt que de chercher un emploi, certains appelaient au démantèlement et à la privatisation du système de *welfare*, tandis que d'autres y opposaient un système de « *workfare* », avec des indemnisations en baisse, des critères de recherche d'emploi plus stricts et des formations obligatoires[4]. Dès lors, si on ne s'adaptait pas aux besoins du marché d'emploi, on serait considéré comme individuellement responsable de son échec. La théorie du « capital humain » encourageait d'ailleurs les individus à voir leur force

1. Voir, par exemple, M. Friedman, *Capitalism and Freedom*, *op. cit.*, p. 35-36.
2. Voir F. A. Hayak, *The Constitution of Liberty*, *op. cit.*, p. 388-389.
3. Voir notre *supra*, chapitre II, section II.2.
4. Voir M. Azuelos, *L'économie du Royaume-Uni et des États-Unis*, *op. cit.*, p. 212-215 ; et Guy Standing, « Le débat sur le traitement social du chômage », *Problèmes économiques*, n° 2237, 21 août 1991, p. 1-9.

de travail comme un « capital » qu'ils étaient responsables de gérer et de mettre en valeur[1].

Les relations commerciales et financières internationales. Avec la fin du système de Bretton Woods et l'établissement de taux de change flottants en 1973, l'État fédéral suivit la voie préconisée par des économistes néoclassiques comme Friedman pour remédier à la crise de la balance des paiements[2]. Cependant, malgré son engagement en faveur du développement du libre-échange, l'État fédéral mit aussi en œuvre un certain nombre de mesures protectionnistes face à la montée de la concurrence internationale et à l'instabilité du dollar[3]. Selon les économistes néoclassiques, le déclin de la compétitivité des entreprises américaines était dû en grande partie à l'excès des impôts et des réglementations ; leur réduction allait donc de pair avec la poursuite du libre-échange, qui ne pouvait que bénéficier, selon eux, à l'économie américaine[4].

L'ensemble de ces analyses et propositions exerça une influence croissante sur la classe politique des années 1970. Leur prestige fut d'ailleurs renforcé par l'attribution du prix Nobel d'économie à des économistes néoclassiques au cours de la décennie, dont Kenneth Arrow en 1972, Friedrich Von Hayek en 1974, Milton Friedman en 1976 et Theodore Schultz et Arthur Lewis en 1979. Si ce sont les politiques keynésiennes des sociaux-libéraux qui étaient la principale cible des économistes néoclassiques, ils n'hésitaient pas à agiter l'épouvantail du système soviétique pour montrer les effets de l'intrusion excessive de l'État dans la vie économique. En outre, étant donné que la multiplication des régimes « communistes » était un obstacle important au libre-échange, une partie de la *New Right* prônait une politique étrangère particulièrement dure vis-à-vis du bloc de l'Est.

En effet, bien que l'anticommunisme fût un des piliers du consensus libéral, la *New Right* reprochait aux sociaux-libéraux un certain laxisme à l'égard du bloc soviétique. Malgré les frictions que pouvait provoquer la stratégie de l'endiguement[5],

1. Voir G. Becker, *Human Capital : A Theoretical and Empirical Analysis, with Special Reference to Education*, Chicago, Chicago University Press, 1964.

2. Voir M. Friedman, *Capitalism and Freedom*, ch. 4, *op. cit.*, p. 56-84.

3. Voir *supra*, chapitre II, section I.2.

4. M. Friedman et R. Friedman, *Free to Choose*, ch. 2, *op. cit.*, p. 38-69.

5. Cette stratégie consistait à stopper l'avancée du communisme dans le tiers monde en soutenant militairement les forces anticommunistes dans les pays en phase de révolution. La Guerre du Corée (1950-1953), le Débarquement de la Baie des Cochons et la Crise des missiles de Cuba (1961-1962), la Guerre du Vietnam (1954-1975), etc., sont les exemples les plus connus de cette stratégie. (Voir *supra*, chapitre IV, section III.2.)

les dirigeants américains œuvraient officiellement pour la « coexistence pacifique », ce qui déboucha sur la détente des années 1970. La *New Right*, en revanche, voyait dans cette stratégie une capitulation face aux communistes et un signe de faiblesse. Selon les néoconservateurs, la priorité absolue des États-Unis dans la guerre froide ne devait être ni la paix (bien qu'elle fût souhaitable) ni les compromis, mais bien la *victoire* — quitte à risquer l'affrontement militaire. Goldwater disait : « Plutôt mourir que de perdre notre liberté[1] »… Et puisque le communisme constituait une menace mortelle pour le capitalisme et tous les principes du marché, il serait tout à fait légitime que l'État libéral développât un pouvoir militaire surpuissant et qu'il intervînt activement dans les pays penchant vers le rouge. La leçon à tirer de la défaite au Vietnam n'était nullement que les États-Unis ne devraient plus jamais imposer une politique impérialiste au reste du monde, mais qu'ils ne devraient plus jamais se battre « sans la détermination et les ressources nécessaires à la victoire totale[2] ». Contre les colombes du gouvernement Carter en particulier, les néoconservateurs préconisaient donc un renforcement massif de l'appareil militaire américain et une politique étrangère offensive ayant pour but de *gagner* la Guerre froide[3]. Or, c'est ici que la coalition de la *New Right* pouvait s'avérer fragile dans la mesure ou les libertariens, comme nous l'avons vu, critiquaient l'interventionnisme de l'État fédéral aussi bien en matière de politique économique qu'en matière de politique étrangère[4].

4. Le conservatisme social et la droite chrétienne

De même, la *New Right* attaquait les libéraux sur leur traitement des questions sociétales, mais les bases de la coalition étaient aussi plus délicates sur ce plan. Il s'agissait de forger une alliance entre des hommes d'affaires qui épousaient les thèses du libéralisme économique et des travailleurs blancs qui défendaient des va-

1. B. Goldwater, *The Conscience of a Conservative*, *op. cit.*, p. 86 : « *we would rather die than lose our freedom.* » Le tiers de ce livre est consacré à la « menace soviétique ». On y lit, par exemple, que les alliances des pays capitalistes, comme l'OTAN, sont trop faibles parce qu'uniquement défensives (p. 89) ; qu'il ne faut pas négocier des compromis avec les Soviets parce que c'est consentir *a priori* à faire des concessions (p. 95-99) ; qu'il faut arrêter le programme d'échanges culturels entre les pays parce qu'ils risquent de rendre les Américains plus tolérants à l'égard du communisme (p. 99-101) ; qu'il faut garantir la supériorité militaire des États-Unis (p. 106 et 115) ; et qu'il faut se méfier de l'ONU car c'est « en partie une organisation communiste » (p. 108).

2. B. Schulman, *The Seventies*, *op. cit.*, p. 221 : « *without the commitment and resources necessary for total victory.* »

3. C'est la ligne défendue par les néoconservateurs.

4. Voir *supra*, introduction, section III.2.

leurs traditionnelles. Kim Phillips-Fein présente ainsi leur stratégie :

> Un article publié en 1976 par Patrick Buchanan, ancien membre de l'équipe de Nixon, esquisse l'avenir du Parti républicain comme « le parti de la classe travailleuse, non le parti de la classe assistée. » Les hommes d'affaires partisans du libéralisme économique et les travailleurs socialement conservateurs peuvent faire cause commune, écrit M. Stanton Evans, président de l'American Conservative Union : « Ce qui importe […] n'est pas que les uns arrivent à leurs positions politiques en lisant Adam Smith tandis que les autres le font en assistant à une manifestation contre le ramassage scolaire [comme mesure de déségrégation], mais qu'ils font tous partie d'une grande classe croissante de citoyens américains : ceux qui se considèrent comme victimes de l'État-providence fédéral et des coûts qui l'accompagnent[1]. »

On retrouve ici le fond de la stratégie populiste que l'on a rencontrée dans le discours de Reagan : il s'agit d'estomper les divisions de classe qui se fondent sur des bases économiques (patronat-salariat) et d'opposer patrons et travailleurs ensemble aux « élites » de Washington, des médias et du monde intellectuel, mais aussi aux « assistés » de l'État-providence. La tâche n'était pas aisée : elle supposait que les travailleurs fassent passer leurs intérêts « sociaux » avant leurs intérêts économiques et qu'ils ne rangent pas leurs patrons dans le panier des élites ; inversement, les valeurs traditionnelles n'étaient pas forcément toutes compatibles avec les exigences du libéralisme économique. Néanmoins, ceux qui critiquaient l'intervention de l'État fédéral dans la vie économique pouvaient éventuellement faire alliance avec ceux qui critiquaient son intervention dans la vie sociale. Dans les années 1960 et 1970, cette intervention concernait directement les rapports de race et de sexe, et indirectement les croyances religieuses.

La *New Right* comptait parmi les siens ceux qui s'étaient battus contre le mouvement des droits civiques dans les années 1950 et 1960, mais on peut observer une différence de stratégie. Les conservateurs de la *Old Right* comme George Wallace, gouverneur de l'Alabama (1963-1967 ; 1971-1979 ; 1983-1987), avaient mobilisé nombre de Blancs sur des bases ouvertement racistes et ségrégationnistes ; les plus radicaux d'entre eux n'hésitaient pas à recourir à la violence pour s'opposer à la fin

1. K. Phillips-Fein, *Invisible Hands*, *op. cit.*, p. 215-216 : « *A 1976 article by the former Nixon staffer Patrick Buchanan outlined the future of the Republican Party as "the party of the working class, not the party of the welfare class." The free-market businessmen and working-class social conservatives could make common cause, wrote M. Stanton Evans, the president of the American Conservative Union: "The important thing… is not that some of them reach their political positions by reading Adam Smith while other do so by attending an anti-busing rally, but that all of them belong to a large and growing class of American citizens: those who perceive themselves as victims of the federal welfare state and its attending costs."* »

de la ségrégation raciale. La réaction continua dans les années 1970, mais, comme nous l'avons vu, le discours ouvertement raciste céda la place progressivement à un discours que l'on peut qualifier de racisme « daltonien » (*color-blind racism*). Barry Goldwater avait fourni un argument « daltonien » contre le mouvement des droits civiques dès 1960. Comme nous l'avons vu, la ségrégation raciale dans le Sud était le fait des lois « Jim Crow » promulguées par des États fédérés et des municipalités locales depuis les années 1870[1], et le premier grand pas vers le démantèlement de ces lois vint en 1954, quand la Cour suprême frappa d'inconstitutionnalité la ségrégation raciale pratiquée dans les écoles publiques (*Brown v. Board of Education*). La critique que fit Goldwater de cette décision consistait à dire, non pas que la ségrégation fût désirable — au contraire, il estimait à titre personnel qu'elle était indésirable —, mais que rien dans la Constitution n'autorisait l'État fédéral à intervenir dans le domaine de l'éducation. Ce domaine relevait de l'autorité des États fédérés et des municipalités, si bien que l'État fédéral outrepassait son rôle en leur imposant l'intégration des Noirs dans les écoles précédemment réservées aux Blancs. De façon générale, écrit-il :

> Je crois que le problème des relations raciales, comme tous les problèmes sociaux et culturels, est mieux géré par les personnes directement concernées. Le changement social et culturel, aussi désirable soit-il, ne devrait pas être influencé par les appareils du pouvoir national[2].

À aucun moment Goldwater n'avance un argument fondé sur une prétendue « supériorité blanche » ; il fustige même les « implications d'infériorité » que comporte l'exclusion des Noirs des écoles blanches[3]. Or, à cette époque, renvoyer la gestion de la question raciale aux « personnes directement concernées » tout en interdisant l'intervention fédérale, revenait, de fait, à maintenir cette gestion entre les mains des gouvernements des États fédérés du Sud qui souhaitaient maintenir la ségrégation. Les Noirs, c'est-à-dire les personnes directement concernées, ne pouvaient même pas vraiment contester cette ségrégation par le vote, étant donné qu'ils étaient minoritaires et d'ailleurs exclus, de fait, de la possibilité de voter avant l'adoption du *Voting*

1. Il existait dans le Nord une ségrégation de fait à travers les pratiques discriminatoires des entreprises, des banques, des syndicats, des services publics et d'autres institutions.

2. B. Goldwater, *The Conscience of a Conservative*, *op. cit.*, p. 31 : « *I believe that the problem of race relations, like all social and cultural problems, is best handled by the people directly concerned. Social and cultural change, however desirable, should not be effected by the engines of national power.* »

3. *Ibid.*, p. 31.

Rights Act de 1965. Ainsi, bien que cet argument ne soit pas raciste dans les termes, on peut néanmoins le qualifier de raciste de par les implications objectives qu'il impliquait pour le maintien du *statu quo*.

Au fond, le racisme daltonien consistait à opposer une égalité formelle à toute prise en considération de l'inégalité des rapports de force réels ; il s'agissait donc du même type de raisonnement par lequel la Cour suprême de la fin du XIX^e^ siècle avait accordé plus de droits aux sociétés par actions dans le cadre du XIV^e^ Amendement[1]. Dans les années 1970, ce formalisme devint une des armes principales de la *New Right* dans sa lutte contre la politique de discrimination positive (*affirmative action*) promue par l'État fédéral à partir des années Kennedy[2]. Cette politique, comme nous l'avons vu, reposait sur le constat que les effets cumulatifs de quelques centaines d'années d'oppression, tout comme le racisme têtu de certaines parties de la population, ne pouvaient être éliminés d'un simple trait de plume. Outre l'interdiction des pratiques de discrimination négative, il convenait aussi, du moins temporairement, de créer des conditions positives pour l'amélioration de la situation des citoyens précédemment victimes de l'exclusion ; c'est ainsi que « l'égalité des chances » ne serait pas qu'une formule. L'obligation du ramassage scolaire (*busing*), par exemple, devait permettre aux familles noires d'envoyer leurs enfants dans de meilleures écoles qui avaient été jusqu'alors réservées aux Blancs. La *New Right* organisa fréquemment des manifestations « *anti-busing* » dans les années 1970, comme à Boston en 1974, dans un mouvement appelé : « *Restore Our Alienated Rights* » (ROAR) (restaurez nos droits aliénés). L'État fédéral contraignait aussi les entreprises, les syndicats, les écoles, les universités, le secteur public, etc., à intégrer plus de Noirs, de femmes et de minorités. Mais ceci provoqua la réaction de certains hommes blancs qui se considéraient désormais comme les victimes d'une discrimination inverse. L'arrêt de *Regents of the University of California v. Bakke* (1978) en est une belle illustration. Allan Paul Bakke, un brillant étudiant blanc, se vit refuser une place à la faculté de médecine de l'université de Californie à Davis ; or, il constata que l'université réservait 16 % des places à des minorités et que ces candidats pouvaient être moins qualifiés que lui. Il fit donc un procès à l'université, se disant victime d'une discrimination inverse qui accordait des places à des personnes moins méritantes, alors que seul le mérite et non la couleur de la peau devait compter. La Cour

1. Voir *supra*, chapitre III, section I.2.
2. Voir *supra*, chapitre IV, section III.4.

suprême lui donna raison par un vote de cinq contre quatre, mais jugea aussi que l'université avait néanmoins le droit de promouvoir la diversité au sein de son corps étudiant, la diversité étant considérée comme une valeur éducative. La décision reflète donc à la fois la promotion de la « diversité » à la fin des années 1970 et une réaction de Blancs qui tentaient de maintenir leurs privilèges, sans recourir à un discours raciste considéré désormais comme « politiquement incorrect ». Le principe de l'égalité des chances formelle pouvait ainsi être mobilisé à des fins conservatrices.

La *New Right* comptait aussi parmi les siens ceux qui luttaient contre le mouvement féministe, qui était particulièrement puissant dans les années 1970. Avec leur mot d'ordre de « libération[1] », les féministes cherchaient à rompre avec la mentalité et les forces institutionnelles qui cantonnaient la majorité des femmes à la maison ou dans un rôle subalterne dans le monde du travail, et à leur interdire la liberté d'être maîtresses de leur corps ou de jouir d'une indépendance financière vis-à-vis de leur mari. Ces revendications sont tout à fait compatibles avec l'individualisme et l'égalité des chances, mais c'est d'un point de vue culturo-familial que la *New Right* attaquait le mouvement féministe et le soutien qu'il recevait des libéraux. Avec Phyllis Schlafly en tête, les antiféministes prétendaient que l'égalité entre les hommes et les femmes, la libération sexuelle et les droits des homosexuels provoqueraient une déstabilisation de la vie familiale et mineraient le bon fonctionnement de la société. Contre l'universalisme des libéraux, ils mettaient l'accent sur la différence naturelle entre les hommes et les femmes, et sur les bienfaits de la division du travail entre eux[2]. Ils tournaient en dérision le mot d'ordre de « libération de l'oppression », invoquant la vie plutôt douillette des femmes au foyer, et craignaient que l'égalitarisme des féministes « abolisse la législation protectrice qui limitait les tâches physiquement pénibles que l'on pourrait exiger des femmes dans le monde du travail, qui attribuait à l'homme la responsabilité financière de la famille et qui garantissait (du moins sur le plan juridique) des pensions alimentaires en cas de divorce[3] ». C'est de ce point de vue que Schlafly, avec sa campagne STOP (*Stop Taking Our Privileges*), et les antiféministes luttaient fermement contre l'adoption de l'*Equal Rights Amend-*

1. Le mouvement se nommait « *Women's Liberation Movement* ».

2. Voir B.J. Schulman, *The Seventies*, *op. cit.*, p. 165 et 169-170.

3. B. Baily, « She "Can Bring Home the Bacon" », *op. cit.*, p. 114-115 ; 121 : « *Many opponents of the ERA feared that the amendment would overturn protective legislation that limited the physically strenuous tasks woman could be required to do in the workplace and that defined support of the family as the man's responsibility and guaranteed (at least legally) alimony and child support in the case of divorce.* »

ment (ERA) à la Constitution, qui aurait interdit la discrimination sexuelle et autorisé le Congrès à imposer des lois allant dans ce sens. De même que les opposants aux droits civiques refusaient que l'État fédéral se mêle des questions raciales, les anti-féministes refusaient qu'il se mêle des questions sexuelles ; dans les deux cas, il s'agissait de maintenir l'ordre sériel de la société d'après-guerre. Les antiféministes déploraient également l'arrêt de la Cour suprême (*Roe v. Wade,* 1973) qui ouvrait la voie à la légalisation de l'avortement. En luttant contre l'intervention de l'État fédéral qui, selon eux, sapait les bases de la famille et encourageait des pratiques sexuelles irresponsables, les antiféministes pouvaient donc faire front commun avec ceux qui luttaient contre l'interventionnisme sur d'autres plans.

Ce sont des convictions religieuses conservatrices qui galvanisèrent le versant culturo-sociétal de la *New Right*. En effet, les années 1970 virent l'essor de la « droite chrétienne », composée principalement d'évangélistes fondamentalistes qui, pour la première fois depuis des décennies, se tournèrent vers la politique pour faire valoir leurs croyances, notamment face au protestantisme « libéral » de pasteurs comme Martin Luther King, Jr. Ils voyaient le déclin économique de la décennie comme la conséquence d'une « décadence morale » qui aurait gagné la société américaine à partir des années 1960. Selon eux, la tolérance accrue de pratiques sexuelles jugées « atypiques », notamment l'homosexualité, mais aussi la sexualité libérée de la contreculture ; la prolifération de la pornographie ; le droit à l'avortement et l'usage de contraceptifs ; ainsi que la mise en cause des rôles traditionnels de l'homme et de la femme sapaient les fondations morales de la société américaine. Ils présentaient les difficultés économiques comme une « punition divine » pour cette « immoralité » et se lancèrent donc dans une « guerre culturelle » contre la contreculture et les sociaux-libéraux qui s'y laissaient enliser.

Mais surtout, la droite chrétienne imputait la « décadence morale » elle-même à l'héritage du *New Deal* et aux politiques keynésiennes. Comme Philips-Fein le dit,

> bien que leur politique ait été centrée sur les conflits culturels de la décennie, ces hommes de foi parlaient aussi d'économie. Ils prétendaient que le rôle plus important de l'État menaçait explicitement l'Église [au sens large], car l'État promouvait des normes et des politiques en contradiction avec les vraies valeurs chrétiennes, et ils insistaient pour que les chrétiens s'organisent afin de résister au pouvoir de l'État[1].

1. K. Phillips-Fein, *Invisible Hands*, *op. cit.*, p. 227 : « *But although their politics centered on the*

Le télévangéliste Pat Robertson, par exemple, publia en 1979 un pamphlet dans lequel il jugea le keynésianisme « responsable de la « "maladie des années 1970" — la dévaluation du dollar, l'inflation et le déclin de la productivité. […] "Ceux qui aiment Dieu doivent œuvrer à l'élection de dirigeants forts […] qui s'engagent à réduire le rôle de l'État, à éliminer les déficits fédéraux, à libérer la capacité productive et à garantir une monnaie stable[1]." » Partant de la même analyse, Jerry Falwell fonda en 1979 la *Moral Majority* dans le but de « mobiliser les chrétiens à la base pour qu'ils participent à la vie politique[2] ». Cela allait ainsi à l'encontre des préceptes baptistes traditionnels qui préconisaient la séparation de religion et de la politique : d'après la *Moral Majority*, c'est cette séparation qui fut à l'origine de l'érosion des valeurs morales. Or, cela signifiait aussi qu'il serait légitime que l'État intervienne dans la vie privée afin d'imposer les valeurs de la droite chrétienne.

En 1980, le vote évangéliste alla principalement à Reagan. Il s'était porté sur Carter en 1976, lorsque celui-ci, évangéliste lui-même, avait promis de moraliser les pratiques de Washington et d'introduire plus de libéralisme dans la politique économique. Mais, déçus des résultats de la politique de Carter, les évangélistes étaient prêts à changer de camp pour élire un dirigeant plus fort et plus sûr de son engagement en faveur du libéralisme économique. L'association de la volonté divine à cette lutte que nous avons rencontrée dans le discours de Reagan est donc un clin d'œil au mouvement évangéliste qui l'avait aidé à gagner l'élection. En outre, lorsque Reagan parle de la restauration des États-Unis comme « phare d'espoir » ou ailleurs comme « cité sur la colline » (*city upon the hill*), c'est une référence directe au puritain John Winthrop, qui en 1630 avait prétendu que les colons de la Nouvelle-Angleterre avaient conclu un pacte spécial avec Dieu[3]. Notre analyse du discours de Reagan a effectivement montré que seul un recours à Dieu pouvait fonder l'exceptionnalisme américain. Et, de fait, en associant dans un même discours la Révolution américaine, la critique de l'intervention de l'État, l'exceptionnalisme américain et la volonté di-

---

cultural conflicts of the decade, these religious men talked about economics as well. They argued that the growth of the state explicitly threatened the church, because the state was advancing norms and policies that contradicted true Christian values, and they insisted that Christians needed to organize to resist government power. »

1. *Ibid*., p. 225 : « *responsible for the "sickness of the '70s"—the devaluation of the dollar, inflation, the decline in productivity. "Those who love God must get involved in the election of strong leaders" […] who were "pledged to reduce the size of government, eliminate the federal deficits, free our productive capacity, ensure sound currency."* »

2. *Ibid*., p. 231 : « *mobilize Christians at the grass roots to participate in politics* ».

3. Cf. John Winthrop, « A Model of Christian Charity » (1630), *The Winthrop Society* [en ligne], http://winthropsociety.com/doc_charity.php (consulté le 23 sept. 2015).

vine, Reagan ne fit que réactiver une très ancienne association d'idées dans « l'esprit américain ». Les puritains venus d'Europe fuyaient une oppression politique pour fonder une société « modèle » en Amérique ; les colons très religieux se rebellèrent plus tard contre l'oppression politique de l'Angleterre. On ne manque pas d'exemples dans l'histoire américaine où la religion et le libéralisme avancent main dans la main. La rébellion des évangélistes contre l'État interventionniste du milieu du XX^e^ siècle s'inscrit dans cette tradition.

Certes, il peut paraître assez difficile de réconcilier le progrès politique de l'évangélisme fondamentaliste avec les principes libéraux. Les évangélistes déploraient l'intervention de l'État dans le domaine religieux, mais ne s'en servaient-ils pas eux-mêmes pour imposer leurs propres valeurs ? D'ailleurs, comme le dit Phillips-Fein, malgré les efforts pour marier le libéralisme économique et le conservatisme social, « il demeurait une certaine dissonance dans l'éloge du capitalisme des conservateurs sociaux et religieux, car les valeurs communes de famille et de tradition qu'ils prétendaient défendre étaient inévitablement sapées par la logique du laisser-faire et les turbulences d'une société marchande[1] ». Un autre groupe, les libertariens, partageait les thèses du libéralisme économique, mais défendait une morale laïque fondée entièrement sur les valeurs de l'individualisme et du libre marché. Ayn Rand, par exemple, défendait « la vertu d'égoïsme[2] » comme ce qui permet le maximum de liberté individuelle et d'harmonie sociale (grâce à la « main invisible »). Mais dans une société très religieuse comme les États-Unis, ce sont les valeurs chrétiennes — et surtout protestantes — qu'une majorité d'Américains tient pour le meilleur cadre moral à la société de marché. Lorsqu'il s'agit de gagner des élections, c'est donc auprès des croyants qu'il vaut mieux chercher une alliance.

* * *

Cette analyse aura révélé qu'à la fin des années 1970, les forces politiques et idéologiques étaient très favorables à l'élection d'un homme comme Ronald Reagan à la

1. K. Phillips-Fein, *Invisible Hands*, *op. cit.*, p. 235 : « *there remained a certain dissonance in the religious and social conservatives' advocacy of capitalism, for the communal values of family and tradition they claimed to uphold were inevitably undermined by the logic of laissez-faire and the turbulence of commercial society.* »

2. A. Rand, *La Vertu d'égoïsme* [*The Vertue of Selfishness : A New Conception of Egoism,* 1964], Paris, Belles Lettres, 2008.

présidence en 1980. Ces forces commencèrent à se rassembler dès les années 1960 et ne firent que s'accroître au cours des années 1970. Le social-libéralisme keynésien qui avait dominé depuis le *New Deal* semblait incapable de résoudre les difficultés économiques de l'époque. La *New Left*, bien qu'influente sur le plan culturel, ne sut jamais s'imposer comme véritable force d'alternative politique, si bien qu'une sortie de crise à gauche semblait de moins en moins probable. La *New Right*, en revanche, réussit à bâtir une coalition de plus en plus large au cours des années 1960 et 1970, proposant un changement politique extrêmement élaboré. Grâce au soutien financier des hommes d'affaires ralliés à sa cause, la *New Right* disposait d'importants moyens de communication lui permettant de dominer le « marché des idées » par sa présence médiatique[1]. Nombre d'institutions, d'associations, de fondations, de *think tanks* et de lobbys apparurent pendant ces années afin de conjuguer les efforts des différents composants, de lever des fonds, de faciliter la diffusion des idées, de mettre la pression sur Washington et d'étendre l'influence du mouvement[2].

Prétendre que cette campagne idéologique fut le *moteur* ou *la cause profonde* du tournant néolibéral, reviendrait à adhérer à une vision idéaliste de l'histoire. Or, notre analyse des conditions socio-économiques du tournant a démontré que c'était seulement grâce à une transformation du rapport de force économique dans les années 1970 que ces idées purent jouir enfin d'une véritable influence. Les idées en soi n'avaient rien de foncièrement nouveau, et c'est en vain qu'on avait tenté de les populariser entre le *New Deal* et le milieu des années 1960, à une époque où la majorité de la population bénéficiait d'une amélioration de son bien-être économique. Ceci corrobore donc cette thèse de Marx et Engels sur la primauté des conditions matérielles sur les idées. Marx écrit :

> Lorsqu'on considère de tels bouleversements, il faut toujours distinguer entre le bouleversement matériel des conditions de production économiques […] et les formes juridiques, politiques, religieuses, artistiques ou philosophiques, bref, les formes idéologiques sous lesquelles les hommes prennent conscience de ce con-

1. La diffusion de l'idéologie se faisait dans des journaux et magazines tels que *The Wall Street Journal, Business Week, Christianity Today, National Review, Commentary*, *Public Interest* et *Conservative Digest* ; à la radio, dans des émission comme *The Manion Forum of Opinion* ; à la télévision, dans des émissions télévangélistes comme *Old-Time Gospel Hour* ou dans la série *Free to Choose* de Milton Friedman ; à l'aide de rééditions des grands classiques de la pensée libérale, tel que *La Richesse des nations* d'Adam Smith ; et dans les divers ouvrages des de Hayek, Friedman, etc.

2. Parmi les organisations les plus actives, on peut citer l'*American Enterprise Institute*, la *Heritage Foundation*, la *Hoover Institution*, le *Cato Institute*, le *Manhattan Institute*, la Société du Mont Pèlerin, le *Business Roundtable*, la *Chamber of Commerce*, la *National Association of Manufacturers* et la *Moral Majority*.

> flit et le mènent jusqu'au bout. Pas plus qu'on ne juge un individu sur l'idée qu'il se fait de lui-même, on ne saurait juger une telle époque de bouleversement sur sa conscience de soi ; il faut, au contraire, expliquer cette conscience par les contradictions de la vie matérielle, par le conflit qui existe entre les forces productives sociales et les rapports de production[1].

Autrement dit, à moins de vouloir admettre que les difficultés économiques des années 1970 étaient vraiment une punition de Dieu et que la *New Right* allait libérer les Américains d'un État fédéral tyrannique qui menait le pays tout droit à l'apocalypse, nous devons comprendre ces idées, non pas comme une description de la réalité, mais comme des armes de communication adaptées à une population particulière et destinées à promouvoir un changement politique sur la base des nouvelles conditions économiques. Néanmoins, pour que la *New Right* arrive au pouvoir, une crise économique ou une remise en question profonde de l'idéologie dominante ne suffisait pas : il fallait aussi une crise politique. Or, les trois présidents des années 1970, Nixon, Ford et Carter, contribuèrent chacun à sa manière à discréditer l'action de l'État fédéral.

III. — DE LA CRISE DE L'ACTION POLITIQUE À L'ARRIVÉE DE LA *NEW RIGHT* AU POUVOIR

1. L'AMBIGUÏTÉ DE LA PRÉSIDENCE NIXON

L'importance de la présidence Nixon dans l'essor politique d'un homme comme Reagan est telle que certains historiens situent le véritable tournant politique ayant mené au dépassement du consensus libéral non pas en 1980, mais en 1968[2]. D'autres en revanche, comme Jacob S. Hacker et Paul Pierson, récusent cette idée et situent le tournant plutôt vers 1978, dans les années Carter[3]. S'il est difficile de donner une date exacte au tournant néolibéral, c'est parce que ce dernier s'est étalé sur plusieurs années et que, sans doute, les Américains ayant vécu dans les années 1960 et 1970 ne pouvaient pas voir très clairement le sens dans lequel la politique fédérale commen-

1. K. Marx, *Contribution à la critique de l'économie politique*, *op. cit.*, p. 3.

2. Ce point de vue est exprimé dans S. Wilentz, *The Age of Reagan, op. cit.*, p. 4 ; et dans R. Perlstein, *Nixonland*, New York, Scribner, 2008, p. xi.

3. Cf. Jacob S. Hacker et Paul Pierson, *Winner-Take-All Politics : How Washington Made the Rich Richer—And Turned Its Back on the Middle Class*, New York, Simon & Schuster, 2010, p. 96-100.

çait à s'orienter. Néanmoins, la situation politique des années 1970, avec toutes ses contradictions, ne serait guère intelligible sans la présidence de Nixon. Comme nous allons le voir, ce fut le résultat, d'une part, de la stratégie délibérée et de son administration de saper les bases de l'ordre du *New Deal* — le « *liberal establishment* » — par des moyens indirects. D'autre part, l'impact de la démission de Nixon suite au scandale du Watergate — nous y reviendrons plus loin —, sapa encore plus la confiance des Américains en les hommes politiques et contribua à renforcer le discours populiste « antigouvernement ».

Selon Schulman, peu de gens haïssaient le *liberal establishment* autant que Richard Nixon ; c'était une affaire personnelle que de le détruire[1]. Mais il faut se souvenir que sa présidence suivit immédiatement celle de Lyndon B. Johnson, emblème du social-libéralisme interventionniste, élu en 1964 avec 61,05 % des suffrages, soit une des plus grandes victoires dans l'histoire des élections présidentielles américaines. Si un tel consensus ne peut s'étioler du jour au lendemain, c'est Johnson lui-même qui lui infligea de graves fissures par ses politiques clivantes, telles que la Guerre du Vietnam, les programmes de la *Great Society* et la défense des droits civiques[2]. Néanmoins, avec une très courte victoire en 1968 et toute une machine politique en marche depuis le *New Deal* des années 1930, il aurait été politiquement risqué de s'en prendre directement aux piliers du *liberal establishment*. La stratégie de Nixon consista alors à le saper indirectement, « en lui arrachant ses bases de soutien et ses sources de financement[3] ».

En ce qui concerne les bases de soutien, Nixon avait pour ambition de construire ni plus ni moins qu'« une nouvelle coalition majoritaire aux États-Unis[4] ». Le but était de rassembler les conservateurs dans une nouvelle alliance électorale qui devait supplanter celle qui avait soutenu les démocrates depuis le *New Deal*[5]. Nixon faisait appel à la prétendue « majorité silencieuse », mais il s'agissait en fait de viser deux catégories d'électeurs qui avaient été majoritairement fidèles aux démocrates depuis

1. Voir B. Schulman, *The Seventies*, *op. cit.*, p. 24.

2. C'est la thèse défendue dans S. F. Hayward, *The Age of Reagan*, t. 1 : *The Fall of the Old Liberal Order : 1964-1980*, New York, Three Rivers Press, 2001.

3. B.J. Schulman, *The Seventies, op. cit.*, p. 27 : « *Unlike Barry Goldwater before him and Ronald Reagan after him, Nixon never took on big government directly. He rarely assailed the liberal establishment he so furiously hated and so openly resented. He did not attack liberal programs or the agencies and political networks that undergirded them. Rather, he subtly, cunningly undermined them. Nixon wanted to destroy the liberal establishment by stripping it of its basses of support and its sources of funds.* »

4. *Ibid.*, p. 35 : « *a new majority coalition in the United States* ».

5. Cf. K. P. Phillips, *The Emerging Republican Majority*, *op cit.*

les années 1930, mais qui se tournaient de plus en plus vers les républicains : les classes moyennes blanches, notamment celles du Sud, et les classes ouvrières blanches du Nord. Ces deux classes avaient ceci en commun que, d'une part, elles avaient toutes les deux profité des programmes du *New Deal* et de l'aide fédérale pendant les deux décennies d'après-guerre pour améliorer leur niveau de vie, et que d'autre part elles avaient l'impression que cette aide ne leur était plus destinée. En effet, l'État selon elles intervenait de plus en plus à leur détriment et au profit des « minorités », surtout depuis l'adoption des *Civil Rights Acts* et la mise en place des dispositifs de discrimination positive (*affirmative action*). Par ailleurs, elles avaient été choquées par la violence des mouvements des droits civiques et de la *New Left*, et elles s'inquiétaient de la montée de la criminalité. Il était donc possible d'attirer ces électeurs du côté des républicains en focalisant leur attention sur des questions sociétales et en promettant un retour à l'ordre (*law and order*)[1].

La stratégie marcha en 1968 et encore mieux en 1972, quand Nixon fut réélu avec 60,67 % des suffrages contre le démocrate progressiste George McGovern. Conforté par une victoire aussi écrasante que celle de Johnson huit ans auparavant, il devint plus ambitieux et plus direct dans l'élaboration de sa « révolution conservatrice[2] ». Nous retrouvons dans son second discours d'investiture, par exemple, les mêmes thèmes que nous avons rencontrés dans le premier discours d'investiture de Reagan, à savoir la critique de la concentration du pouvoir à Washington et l'idée que l'État fédéral doit « prendre moins au peuple pour que le peuple puisse faire davantage par lui-même[3] ». Ainsi, une reconfiguration électorale susceptible de porter au pouvoir des hommes qui prônaient le désengagement de l'État fédéral des affaires économiques était déjà bien en marche avant l'élection de Reagan.

Le bilan de l'administration Nixon, en revanche, paraît tellement ambigu qu'on a pu se demander si Nixon était « le dernier des libéraux [au sens progressiste], ou le premier des conservateurs[4] ». Il est vrai, par exemple, que Nixon se réclama du key-

1. B.J. Schulman, *The Seventies, op. cit.*, p. 35-42.
2. Cf. B.J. Schulman, *The Seventies, op. cit.*, p. 41.
3. R. Nixon, « Oath of Office and Second Inaugural Address », *op. cit.* : « *Government must learn to take less from people so that people can do more for themselves.* »
4. B.J. Schulman, *The Seventies, op. cit.*, p. 25. Nixon est dépeint comme le dernier des libéraux dans J. Hoff, *Nixon Reconsidered*, New York, Basic Books, 1994 et dans Jacob S. Hacker et Paul Pierson, *Winner-Take-All Politics, op. cit.*, p. 96-97. Pour davantage sur la politique économique du gouvernement Nixon, voir A.J. Matusow, *Nixon's Economy*, Lawrence (Kans.), University Press of Kansas, 1998.

nésianisme[1] et que le budget de l'État fédéral, ainsi que le nombre d'agences qu'il contrôlait, se développèrent considérablement pendant sa présidence. Par exemple, il instaura un contrôle fédéral des prix et des salaires afin de maîtriser l'inflation ; il créa l'*Environmental Protection Agency* (EPA) qui multiplia le nombre de règlementations ; il proposa même un revenu minimum universel pour tous les Américains. Milton Friedman, qui avait placé beaucoup d'espoirs dans la conduite d'une politique (néo)-libérale sous Nixon, finit par proclamer qu'il était le « plus socialiste de tous les présidents des États-Unis du XX^e^ siècle[2] ». En revanche, c'est aussi Nixon qui mit fin au système monétaire de Bretton Woods en suspendant la convertibilité du dollar en or et en participant à la naissance d'un système de taux de change flottants, déterminés désormais par les forces de marché ; « Nixon était aussi à l'avant-garde de ce qu'on appellerait la dévolution, c'est-à-dire le transfert de compétences de l'État fédéral aux États fédérés et aux autorités locales, et du secteur public à la sphère privée[3] ». Cette politique de décentralisation et de privatisation est aussi connue aussi sous le nom de « nouveau fédéralisme[4] », que Reagan poursuivit dans les années 1980. Enfin, sur le plan du discours, nous avons vu que Nixon remet en cause directement la tendance à tout demander à l'État ; et pourtant, l'État fédéral fut très actif pendant les années Nixon — certes, avec un Congrès à majorité démocrate, mais c'est Nixon qui fut à l'initiative de plusieurs nouveaux programmes[5]. Que penser de ce mélange étrange de politiques interventionnistes et libérales (au sens non interventionniste) ?

Selon Schulman, elles trouvent leur cohérence dans la stratégie nixonienne visant à ruiner l'ordre du *New Deal* et le règne des démocrates en les privant de leurs sources de financement. Nixon savait que les Américains, de par leur histoire, se méfiaient par principe d'un État fort (*big government*), mais que dans la pratique ils ne voulaient pas voir disparaître les dépenses et les programmes fédéraux dont ils bénéficiaient. Plutôt que de les éliminer directement, ce qui aurait semé la polémique,

1. « *I am now a Keynsian in economics.* » (*The New York Times*, 4 jan. 1971.)

2. « *Richard Nixon was the most socialist of the presidents of the United States in the 20th century.* » (PBS, *Commanding Heights*, entretien avec Milton Friedman, 1er oct. 2000, disponible en ligne : http://www.pbs.org/wgbh/commandingheights/shared/minitext/int_miltonfriedman.html.)

3. B.J. Schulman, *The Seventies*, *op. cit.*, p. 26 : « *Nixon also pioneered what came to be called devolution—transferring authority from the federal government to state and local governments and from the public sector to the private sphere.* »

4. Voir G.D. Brown, « Le nouveau fédéralisme : la question de la décentralisation aux États-Unis », in *Revue internationale de droit comparé*, vol. 35, n° 3, juillet-septembre 1983, p. 497-508.

5. Voir Jacob S. Hacker et Paul Pierson, *Winner-Take-All Politics*, *op. cit.*, p. 97.

il les maintint ou même en élargit la portée, mais de manière à ce que leur gestion et leur mode de financement échappent de plus en plus aux bureaucrates de Washington et au *liberal establishment*. Schulman donne quatre exemples qui illustrent cette façon de procéder[1].

Premièrement, Nixon fit passer le budget fédéral alloué au *National Endowment for the Arts* de 7,7 millions de dollars en 1969 à 61 millions de dollars en 1974, ce qui peut paraître étonnant. Cependant, il modifia aussi les méthodes de distribution de ces fonds et leurs destinataires. Le principal bénéficiaire des subventions fédérales à la culture avait été jusqu'alors l'élite artistique de la côte est, l'un des composantes du *liberal establishment* ; Nixon fit donc en sorte qu'elles soient destinées davantage aux petits projets locaux situés plus loin de la côte est. Ainsi, la communauté artistique ne pouvait guère se plaindre de l'augmentation des fonds, mais l'élite new-yorkaise, majoritairement démocrate, n'était plus au centre du pouvoir culturel.

De même, Nixon maintint ou augmenta les subventions fédérales au logement. Mais au lieu d'étudier les projets précis à financer, ces subventions furent transformées de plus en plus en *block grants*[2]. Cela sema la division au sein du secteur du bâtiment et des industries annexes, deux composantes de la coalition traditionnellement fidèle aux démocrates, lorsqu'ils disputaient leur répartition. Encore une fois, on ne pouvait pas trop se plaindre des dépenses supplémentaires, mais en même temps le pouvoir de décision fut transféré de Washington aux collectivités locales ou aux entreprises privées.

La même logique fut à l'œuvre dans la proposition d'un revenu minimum universel. Celui-ci, tel que Nixon le concevait, devait complètement se substituer aux programmes de l'État-providence. En donnant l'argent directement aux Américains qui en avaient besoin, on aurait pu complètement contourner les bureaucraties chargées de la gestion du système de protection sociale, avec son labyrinthe de programmes. Le projet ne se réalisa pas, car le revenu minimum proposé était, selon la majorité démocrate au Congrès, un revenu de misère. Néanmoins, on voit comment un projet aux apparences socialistes pouvait servir le but néolibéral de démanteler l'État-providence ; en effet, en substituant un revenu universel au système de protection sociale, on substitue en même temps la responsabilité individuelle à la responsabilité

1. B.J. Schulman, *The Seventies*, *op. cit.*, p. 27-35.

2. Il s'agit de subvenions consolidées dont l'allocataire a le pouvoir discrétionnaire de dépenser selon ses besoins. Le développement des *block grants* était au centre de la politique de décentralisation de Nixon et de Reagan. Voir G.D. Brown, « Le nouveau fédéralisme », *op. cit.*, p. 504-506.

sociale des institutions. Il est à noter que Milton Friedman lui-même avait soutenu l'idée d'un revenu universel de base sous la forme d'un crédit d'impôt qui permettrait de réduire les dépenses sociales et qui, lui, vit effectivement le jour en 1975 sous le nom d'*Earned Income Tax Credit* [1].

Enfin, en mettant en place l'*Environmental Protection Agency* (EPA), Nixon répondit à un but cher à la composante écologique du *liberal establishment*. Or, « Nixon veilla à ce que les réglementations environnementales restent subordonnées à la croissance économique et à ce qu'elles dépendent bien davantage des mécanismes de marché et moins des contrôles bureaucratiques et juridiques établis[2]. » Une politique écologique plus radicale fut ainsi écartée, et en même temps Nixon se mit à l'abri d'éventuelles critiques sur l'immobilisme du gouvernement sur cette question.

Ces quatre exemples illustrent la possibilité d'une compatibilité entre l'augmentation du budget fédéral et un transfert de pouvoir de Washington aux autorités locales et au secteur privé. De plus, une fois le pouvoir décentralisé, il est très difficile de le centraliser à nouveau, car ses nouveaux détenteurs ne voudront pas renoncer à leurs nouveaux pouvoirs. Nixon réussit donc à mettre en mouvement un processus très difficile à inverser. Enfin, avec ce double mouvement de décentralisation et d'augmentation des dépenses fédérales, des coupes budgétaires ultérieures pourraient ensuite boucler la boucle : les nouveaux foyers de pouvoir décentralisé seraient désormais responsables de trouver leurs propres moyens de financement, et il suffirait de présenter des coupes dans le budget fédéral comme le seul moyen d'éviter une augmentation des impôts.

C'est précisément cette stratégie que Nixon adopta pour son deuxième mandat. Il gagna le pari qu'il pourrait sortir vainqueur de l'élection en axant sa campagne sur des thèmes franchement conservateurs ; et, une fois la victoire acquise, il se servit du budget pour avancer ce qu'il appela dans ses mémoires sa « nouvelle révolution américaine[3] ». Le budget qu'il soumit au Congrès pour l'année 1974 comportait des coupes draconiennes dans les dépenses sociales, coupes qu'il présentait aux Américains comme nécessaires s'ils ne voulaient pas payer plus d'impôts. Sa « révolu-

1. M. Friedman, *Capitalism and Freedom*, *op. cit.*, p. 191-192. Voir aussi Olivier Bontout, « L'*Earned Income Tax Credit*, un crédit d'impôt ciblé sur les foyers de salariés modestes aux États-Unis », *Économie et statistique*, n° 335, 2000, p. 27-46.

2. *Ibid.*, p. 31 : « *Nixon ensured that environmental regulations would remain subordinate to economic growth and that they would rely much more heavily on market mechanisms and less on established bureaucratic and judicial controls.* »

3. R. Nixon, *RN*, New York, Simon & Schuster, 1978, p. 761 : « *my new American Revolution* ».

tion conservatrice » fut arrêtée net, cependant, par le scandale du Watergate. Les révélations du système d'espionnage qu'il aurait orchestré à l'encontre du Parti démocrate, tout comme les propos « politiquement incorrects » qu'il tint sur les enregistrements rendus publics, choquèrent profondément les Américains[1]. Ironiquement, c'est peut-être le Watergate qui poussa le plus les Américains à se méfier de l'État fédéral et à réclamer une réduction de son pouvoir. Le but de Nixon avait été atteint, même s'il l'avait payé de sa personne[2].

Le scandale du Watergate pesa lourd sur la brève présidence de Gerald Ford (9 août 1974 – 20 janvier 1977), qui avait pris ses fonctions à la Maison Blanche suite à la démission de Nixon. L'administration Ford et son parti étaient alors confrontés non seulement à de sérieuses divisions internes, mais aussi à un public méfiant vis-à-vis du Parti républicain[3]. Ford voulut tourner la page sur cette période — et inaugurer un « *new beginning* » en quelque sorte — en graciant Nixon dans les premiers jours de sa présidence. Il espérait ainsi « sauver » l'institution présidentielle. Or, comme le souligne Sean Wilentz, le résultat fut exactement le contraire de ce qu'il avait escompté :

> Ford laissa un pays sceptique avec le sentiment corrosif que le cours de la justice avait été artificiellement interrompu, et qu'un homme puissant […] avait été outrageusement placé au-dessus des lois. Au lieu d'apaiser le cynisme du public, ce qui était le but, la grâce présidentielle le renforça[4].

Les républicains payèrent cher la démission et la grâce de Nixon aux élections législatives de novembre 1974[5]. Le parti était désormais en crise, avec un Ford tentant de faire le grand écart entre l'aile conservatrice et l'aile modérée de son parti, en plus de combattre les démocrates largement majoritaires au Congrès[6] et le scepticisme du peuple américain[7]. Une alternance présidentielle en 1976 semblait presque inévitable.

---

1. Voir R. Nixon, *The White House Transcripts,* New York, Viking, 1974.

2. Cf. B.J. Schulman, *The Seventies*, *op. cit.*, p. 42.

3. Pour un récit détaillé du scandale, voir l'ouvrage des deux journalistes dont les investigations étaient au centre des révélations sur le système d'espionnage mis en place par l'équipe de Nixon à l'encontre du Parti démocrate : C. Bernstein et B. Woodward, *All the President's Men*, New York, Simon & Schulster, 1975.

4. S. Wilentz, *The Age of Reagan : A History, 1974-2008*, New York, HarperCollins, 2008. p. 32 : « *Ford left a skeptical country with a corrosive sense that the course of justice has [sic.] been artificially interrupted, and that a powerful man […] had outrageously been held above the law. Instead of alleviating public cynicism, as intended, the pardon actually deepened it.* »

5. Ils perdirent 5 sièges au Sénat et 51 sièges à la Chambre des représentants.

6. Le 94ème Congrès (1975-1977) comptait 61 démocrates, 37 républicains et 2 indépendants au Sénat ; et 291 démocrates et 144 républicains à la Chambre des représentants.

7. Voir D. Farber, « The Torch Had Fallen », *op. cit.*, p. 12-14 : « *Ford […] faced an onslaught of*

2. Carter et la « crise de confiance »

Élu à la Maison-Blanche en 1976 pour guérir une nation meurtrie, Jimmy Carter s'était fixé pour but de ranimer la foi des Américains en leur nation et en l'État fédéral. Avant Reagan, c'est Carter, en fait, qui avait utilisé le mot d'ordre de « *new beginning* » dans son discours d'investiture — cette expression elle-même ayant ses racines dans le *New Left* [1]. Mais à la différence du gouverneur de Californie, qui renchérit sur l'esprit individualiste et la critique de l'État, Carter voulait rétablir « l'esprit de sacrifice individuel pour le bien commun », « l'esprit national d'unité et de confiance » et la « fierté » à l'égard de l'État fédéral[2]. Cela signifie que dès le milieu des années 1970, si l'Amérique était déjà saisie d'un esprit de méfiance profonde vis-à-vis de l'État, les jeux n'étaient pas encore faits : avant de suivre la voie franchement libérale préconisée par la droite, une majorité électorale — quoique mince [3] — voulait bien tenter sa chance avec Carter, cet « *outsider* » du Sud, un homme apparemment sincère et honnête, sans liens étroits avec l'« *establishment* », et qui espérait donner un second souffle au « rêve américain » [4].

Les présidents Nixon et Ford ayant fortement compromis la confiance que les Américains pouvaient faire à l'État fédéral, le président Jimmy Carter s'adressa à la nation lors d'un discours télévisé le 15 juillet 1979, dans un contexte économique qui devenait de plus en plus difficile :

> Il est clair que les véritables problèmes de notre nation sont bien plus profonds — plus profonds que les files d'attente aux stations-service ou que la crise énergétique, plus profonds même que l'inflation ou que la récession. […] Je sais, bien sûr, en tant que président, que les mesures prises par le gouvernement et les lois qu'il adopte peuvent être importantes. […] Mais […] toutes les lois du monde ne peuvent réparer ce qui ne va pas en Amérique. […] J'aimerais vous

---

usually unearned disrespect. The president was viciously portrayed, over and over again, in late-night television monologues; newspaper cartoons; and, most indelibly, on the then-new comedy show Saturday Night Live *as a clumsy clown, an uncoordinated buffoon who wreaked physical havoc on himself and all around him.* […] *Comedians caricatured Ford as a "genial oaf" not because he was one but because the image fit the public's need for emotional distance from the destruction that presidential power had inflicted on American ideals (Watergate) and American lives (Vietnam War) and from the economic crises of the 1970s (stagflation).* »

1. Jimmy Carter, « Inaugural Address - January 20, 1977, *APP*, http://www.presidency.ucsb.edu/ws/?pid=6575.

2. *Ibid.* : « *individual sacrifice for the common good* » ; « *national spirit of unity and trust* ».

3. Carter bénéficia de 50,1 % des suffrages, contre les 48 % de Ford. L'ambivalence à l'égard de Carter se manifeste notamment dans les titres du magazine *Time*, qui au cours du même mois (les 3 et 24 janvier 1977) nomma le président élu « l'homme de l'année » mais admit que l'humeur de la nation était « optimiste — enfin presque » (*hopeful — sort of*).

4. Cf. D. Farber, « The Torch Had Fallen », *op. cit.*, p. 17 sq. ; et B.J. Schulman, *The Seventies*, *op. cit.*, p. 121 sq.

> parler […] d'une menace fondamentale pour la démocratie américaine. […] La menace est presque invisible par les voies ordinaires. Il s'agit d'une crise de confiance[1].

Carter va donc plus loin que Reagan dans l'analyse de la crise : les difficultés économiques du pays ne faisaient qu'aggraver une crise plus profonde, celle de la perte de confiance des Américains en leur avenir, en la classe politique, voire en eux-mêmes. Selon Carter, cette crise existentielle faisait suite à la série de chocs et de tragédies que les Américains avaient subis depuis les années 1960, notamment les assassinats de John F. Kennedy, de Robert F. Kennedy et de Martin Luther King, Jr., mais aussi la Guerre du Vietnam, la démission de Richard Nixon, ainsi que les chocs pétroliers et la stagflation. Non seulement ces événements exacerbèrent le pessimisme, le cynisme et la méfiance envers les institutions politiques, mais Carter déplora qu'ils aient aussi conduit de nombreux Américains à se replier sur eux-mêmes. Ayant perdu confiance en autrui, chacun ne comptait plus que sur soi-même pour tirer son épingle du jeu, se livrant souvent à des activités de consommation afin de combler un vide de sens dans sa vie.

Or, selon Carter, il fallait résister à la tentation individualiste et rassembler les Américains dans un projet politique commun afin de sortir de la crise. Il invite les Américains à trancher entre deux voies possibles :

> Nous sommes à un tournant de notre histoire. Nous devons choisir entre deux chemins. L'un est celui contre lequel je vous ai mis en garde ce soir, le chemin qui mène à la fragmentation et à l'intérêt égoïste. Ce chemin présente une idée erronée de la liberté : le droit de se procurer pour soi-même quelque avantage au détriment des autres. Ce chemin serait celui d'un conflit constant entre des intérêts étroits, débouchant sur le chaos et l'immobilité. C'est la voie certaine de l'échec. […] Toutes les traditions de notre passé, toutes les leçons de notre héritage, toutes les promesses de notre avenir nous engagent à suivre un autre chemin, celui d'une communauté de projets et de la restauration des valeurs américaines. Ce chemin mène à la vraie liberté pour notre nation et pour nous-mêmes. Nous pouvons faire les premiers pas sur ce chemin en commençant à résoudre nos problèmes énergétiques[2].

---

1. « *It is clear that the true problems of our Nation are much deeper—deeper than gasoline lines or energy shortages, deeper even than inflation or recession. […] I know, of course, as President, that government actions and legislation can be important. […] But […] all the legislation in the world can't fix what's wrong with America. […] I want to talk to you […] about a fundamental threat to American democracy. […] The threat is nearly invisible in ordinary ways. It is a crisis of confidence.* » (J. Carter, « Address to the Nation on Energy and National Goals : "The Malaise Speech" – July 15, 1979 », in *APP*, http://www.presidency.ucsb.edu/ws/?pid=32596.)

2. « *We are at a turning point in our history. There are two paths to choose. One is a path I've warned about tonight, the path that leads to fragmentation and self-interest. Down that road lies a*

Étant donné l'évolution ultérieure des événements, il est intéressant de constater que Carter pensait être à un tournant de l'histoire américaine. Mais nous voyons aussi que le sens de ce tournant était encore ambigu : si Carter décrit le chemin erroné de l'égoïsme de manière claire et concrète, la voie de sortie qu'il suggère paraît relativement abstraite. Certes, Carter consacre le reste de son discours à formuler des solutions concrètes pour résoudre les problèmes énergétiques ; mais une nouvelle politique énergétique était-elle vraiment susceptible de sortir les Américains de leur crise de confiance ?

On peut certainement en douter, comme William Graebner :

> D'un point de vue politique, le discours était une erreur. Même en supposant que les gens pussent se reconnaître dans la critique radicale que fit Carter de l'esprit américain, le remède proposé — une politique énergétique nationale — ne semblait guère à la hauteur de la tâche ; aussi semblait-il invraisemblable que Carter pût inspirer le « saut de la foi » kierkegaardien que sa vision du changement semblait réclamer[1].

En revanche, Carter avait bien pressenti l'importance de la crise énergétique et ses liens avec le malaise. En effet, lorsqu'il dit : « Nous croyions que les ressources de notre nation étaient illimitées jusqu'en 1973, date à partir de laquelle nous avons dû faire face à une dépendance croissante vis-à-vis du pétrole étranger[2] », il met le doigt sur le véritable tournant de l'époque : l'expérience et la prise de conscience de la *rareté* — incarnée réellement et symboliquement par la pénurie d'essence. Comme nous l'avons vu, la montée de la rareté, qu'elle ait été ressentie directement ou indirectement, ne pouvait qu'aggraver la méfiance vis-à-vis d'autrui et la tentation individualiste. Par conséquent, Carter voulait attaquer le problème à la source en luttant contre cette rareté au moyen d'une nouvelle politique énergétique.

---

mistaken idea of freedom, the right to grasp for ourselves some advantage over others. That path would be one of constant conflict between narrow interests ending in chaos and immobility. It is a certain route to failure.

« All the traditions of our past, all the lessons of our heritage, all the promises of our future point to another path, the path of common purpose and the restoration of American values. That path leads to true freedom for our Nation and ourselves. We can take the first steps down that path as we begin to solve our energy problem. » (*Ibid.*)

1. W. Graebner, « America's *Poseidon Adventure* : A Nation in Existential Despair », in *America in the Seventies*, dir. B. Bailey et D. Farber, Lawrence (Kans.), University Press of Kansas, 2004, p. 158 : « *As politics, the address was a mistake. Even assuming that people could identify with Carter's sweeping critique of the American spirit, the proposed remedy—a national energy policy—hardly seemed adequate to the task, and it seemed unlikely that Carter could inspire the Kierkegaardian "leap of faith" that his vision of change seemed to require.* »

2. J. Carter, « The Malaise Speech », *op. cit.* : « *We believed that our nation's resources were limitless until 1973, when we had to face a growing dependence on foreign oil.* »

Malheureusement pour lui, le bilan de son mandat présidentiel ne convainquit pas les Américains de lui faire confiance pendant quatre ans supplémentaires. En effet, des historiens s'accordent pour dire que Carter ne réussit pas à résoudre les problèmes qu'il avait pourtant si clairement formulés[1]. Pourtant, à plusieurs égards, le *new beginning* de Carter ressemble à celui de Reagan. En effet, tout comme Reagan, Carter voulait se montrer plus proche du peuple. Symboliquement, il réduisit les dépenses et les symboles flagrants de pouvoir et de privilège de la Maison-Blanche ; il prit aussi l'habitude d'apparaître à la télévision, en tenue décontractée, pour s'adresser directement au peuple américain (*fireside chats*)[2]. Plus profondément, certaines de ses politiques rompirent d'avec celles poursuivies par le Parti démocrate depuis le *New Deal*. Face à la récession, tandis que quelques démocrates du Congrès poussaient à une traditionnelle relance par les dépenses publiques, d'autres comme Carter considéraient que la « nouvelle ère des limites » réclamait plus de retenue. Comme l'écrit Schulman, Carter « s'engagea à ramener le budget fédéral à l'équilibre avant la fin de son premier mandat, une promesse choquante pour l'époque […], et inaugura le conservatisme fiscal qui dominerait la politique américaine dans les années 1980[3] ».

Par ailleurs, Carter était favorable aux lois votées par le Congrès qui œuvraient à la déréglementation de l'économie américaine, selon l'idée que l'ouverture à la concurrence de certains marchés hautement réglementés pouvait faire baisser les prix pour les consommateurs et lutter ainsi contre l'inflation. La déréglementation concernait principalement les secteurs de l'énergie, des transports, des télécommunications et des activités bancaires et financières[4]. Ce processus, comme l'affirme Martine Azuelos, « est souvent associé, à tort, à la présidence de Ronald Reagan » ; mais en fait il était déjà « largement entamé en 1981, l'essentiel des textes ayant été votés par le Congrès sous les mandats de Gerald Ford et de Jimmy Carter, et le mouvement

1. Tel est l'avis de B.J. Schulman, *The Seventies : The Great Shift in American Culture, Society, and Politics*, New York, Da Capo Press, 2001 ; de D. Farber, « The Torch Had Fallen », in *America in the Seventies*, *op. cit.* ; et de S. Wilentz, *The Age of Reagan, op cit*.

2. Voir D. Farber, « The Torch Had Fallen », *op. cit.*, p. 18.

3. « *[Carter] had little in common with 1960s liberal Democrats like Hubert Humphrey, George McGovern, or Ted Kennedy. Carter pledged to balance the federal budget by the end of his first term, a shocking promise at the time. Neither Nixon nor Ford had called for a balanced budget, and for a Democrat, such an appeal amounted to heresy. Carter anticipated, indeed inaugurated, the fiscal conservatism that would dominate American public policy in the 1980s.* » (B.J. Schulman, *The Seventies, op. cit.*, p. 124.)

4. Cf. M. Azuelos, *L'économie du Royaume-Uni et des États-Unis depuis la fin des années 1970*, Paris, PUF, 1994, p. 124.

ne fera que se poursuivre entre 1981 et 1987 »[1]. Sur ce point, cela met donc Carter (et Ford) dans la continuité de la politique libérale poursuivie avec zèle par Reagan ; mais cela témoigne aussi d'un tournant néolibéral d'une partie des démocrates au Congrès. En effet, ces derniers étaient majoritaires dans les deux chambres pendant toutes les années 1970 et seul le Sénat bascula du côté des républicains pendant les années Reagan. Cela signifie que la déréglementation de l'économie américaine n'était ni la seule affaire des républicains ni celle de la présidence, mais qu'elle bénéficiait d'un soutien bipartisan au sein des pouvoirs exécutif et législatif. Les interventionnistes des deux partis, en revanche, devenaient minoritaires. En cherchant à servir l'intérêt général sans se laisser enliser dans la bataille des intérêts particuliers, Carter se trouvait souvent en conflit avec les soutiens traditionnels du Parti démocrate, notamment avec les syndicats et avec les circonscriptions qui avaient tout à gagner des dépenses fédérales. Clairement, Carter était un nouveau genre de démocrate : le tournant néolibéral était déjà bien en marche sous son mandat et au sein de son parti, avant même que Reagan arrive au pouvoir.

Mais si Carter était plus ou moins en phase avec ce tournant, d'autres objectifs politiques qu'il poursuivait restaient dans la ligne traditionnelle des démocrates progressistes d'après-guerre. Ces objectifs comprenaient, entre autres, la création d'un système national d'assurance maladie, la hausse du salaire minimum, le développement de formations professionnelles financées par l'État fédéral, la création de postes dans le secteur public et la mise en place de travaux publics[2]. Or, ces projets coûteux risquaient d'entrer en contradiction avec l'objectif de ramener le budget fédéral à l'équilibre, mais surtout avec celui de maîtriser l'inflation. Pris entre ces deux objectifs, les mesures mises en œuvre par le gouvernement ne satisfirent personne ou presque, ni les républicains qui exigeaient plus d'austérité, ni les démocrates qui se trouvaient de plus en plus divisés[3]. De surcroît, Carter oscillait entre les deux approches selon la conjoncture économique, ce qui le faisait apparaître indécis. On se demandait, en effet, s'il était capable de donner un véritable cap à la politique fédérale. Ces tergiversations envenimèrent ses rapports avec les démocrates au Congrès, qui ne lui firent plus confiance pour atteindre les objectifs auxquels ils tenaient. En

1. *Ibid*.
2. Voir B.J. Schulman, *The Seventies, op. cit.,* p. 129-131.
3. Pour donner une idée des divisions au sein du camp des démocrates, alors que ces derniers détenaient simultanément la présidence et la majorité des deux chambres du Congrès, des désaccords conduisirent cinq fois à l'arrêt des activités gouvernementales (*gouvernment shutdown*) entre 1977 et 1979.

effet, Carter passa toute sa présidence en conflit avec l'aile gauche de son parti, représentée notamment par Ted Kennedy[1]. Pis, la situation économique continua de se dégrader, alors que les divisions du Parti démocrate, ainsi que l'élection de républicains conservateurs au Congrès aux élections de 1978 — mais sans que les démocrates perdent la majorité —, sapèrent la capacité d'action du gouvernement. Carter apparaissait alors faible et inefficace[2].

En 1979, alors que le taux d'inflation approchait 11 %, Carter se résolut à trancher en faveur de mesures plus radicales — mais aussi plus risquées. Il nomma Paul Volcker à la tête de la Réserve fédérale pour qu'il applique une nouvelle politique monétaire destinée à casser l'inflation. Quelques années après son application, le « choc de Volcker » fut plus ou moins efficace : en réduisant directement la quantité de monnaie en circulation au lieu de se contenter de hausses de taux d'intérêt, il parvint à réduire l'inflation à 6,2 % en 1982. En revanche, dans l'immédiat, cette politique d'austérité provoqua une récession plus sévère que ce que les acteurs avaient anticipé. Au grand dam de Carter, la récession persista pendant toute la campagne présidentielle de 1980, le taux d'inflation atteignant son maximum de 13,5 % dans la même année.

Le 28 octobre 1980, une semaine avant l'élection présidentielle, les deux candidats se s'opposèrent lors d'un débat télévisé. En plus d'une mauvaise conjoncture économique, le pays soi-disant le plus puissant du monde était aussi préoccupé par l'humiliation de la crise des otages américains en Iran qui durait alors depuis un an. Carter fit de son mieux pour défendre son bilan, mais à la clôture du débat, Reagan semble avoir fixé le sort de son adversaire en invitant les électeurs à se poser les questions suivantes :

> Êtes-vous plus prospère que vous ne l'étiez il y a quatre ans ? Est-il plus facile pour vous de faire les courses qu'il y a quatre ans ? Le taux de chômage dans ce pays est-il plus ou moins élevé qu'il y a quatre ans ? L'Amérique est-elle aussi respectée dans le monde qu'elle ne l'était ? Pensez-vous que notre sécurité est aussi sûre, que nous sommes aussi forts que nous ne l'étions il y a quatre ans[3] ?

1. Ted Kennedy alla jusqu'à chercher le soutien du Parti démocrate à sa candidature aux élections présidentielles de 1980 pour remplacer la candidature de Carter à sa réélection. Le moins que l'on puisse dire est que le président sortant n'a pas fort apprécié ce geste.

2. Voir S. Wilentz, *The Age of Reagan, op cit.*, p. 74-85.

3. « *Are you better off than you were 4 years ago? Is it easier for you to go and buy things in the stores than it was 4 years ago? Is there more or less unemployment in the country than there was 4 years ago? Is America as respected throughout the world as it was? Do you feel that our security is as safe, that we're as strong as we were 4 years ago?* » (« Presidential Debate in Cleveland », 28 oct.

Il était sous-entendu que la plupart des Américains répondraient « non » à ces questions, si bien que Reagan s'était habilement posé en vainqueur à tous les coups : si le vote du « non » ne serait pas forcément un vote *pour* Reagan, il serait tout au moins un vote *contre* Carter ; et, dans un système à deux partis, c'est Reagan qui en sortirait gagnant. Le mardi suivant, quand le « non » l'emporta et que la victoire de Reagan fut acquise, l'ancien gouverneur de Géorgie avait toutes les raisons de se sentir non seulement déçu, mais aussi « blessé »[1] : ce n'était pas seulement l'élection qu'il avait perdue, c'était aussi la confiance du peuple américain en sa personne, et en la capacité de l'État fédéral à apporter des solutions efficaces aux difficultés de la vie économique.

Ainsi, la déstabilisation du Parti républicain consécutive au scandale du Watergate s'avéra temporaire. Si dans les premières années après la démission de Nixon les républicains perdirent la présidence et de très nombreux sièges au Congrès, ils en regagnèrent plusieurs dès les élections législatives de mi-mandat en 1978, lorsque l'insatisfaction vis-à-vis du gouvernement Carter montait. Ces élections virent non seulement le départ de cinq démocrates progressistes et d'un républicain modéré, mais aussi l'arrivée d'une nouvelle génération de républicains conservateurs, dont deux joueraient des rôles de premier plan à l'avenir : Dick Cheney et Newt Gingrich[2]. La même tendance se constate aux élections de 1980, quand en plus de regagner la présidence, les républicains rétablirent le nombre de sièges qu'ils avaient occupés à la Chambre des représentants avant le Watergate (192 contre les 242 pour les démocrates) et obtinrent même la majorité au Sénat pour la première fois depuis 1953-1955.

C'est que la chute de Nixon n'avait pas entraîné celle des tendances politiques et des nouvelles coalitions électorales que le président avait voulu faire naître[3]. Le pays avait poursuivi sa droitisation tout au long des années 1970[4]. Ce n'est pas un démocrate progressiste, mais un démocrate modéré du Sud, proche des milieux évangélistes, qui remporta l'élection présidentielle de 1976, même si les évangélistes furent

---

1980, *APP*, http://www.presidency.ucsb.edu/ws/print.php?pid=29408.)

1. Cf. J. Carter, « 1980 Presidential Election Remarks on the Outcome of the Election », 4 nov. 1980, *APP*, http://www.presidency.ucsb.edu/ws/?pid=45462.

2. Cf. S. Wilentz, *The Age of Reagan*, *op. cit.*, p. 84-85.

3. Voir H. Zinn, *Une histoire populaire des États-Unis : De 1492 à nos jours*, Marseille, Agone, 2002, p. 612 sq.

4. Voir notamment B. Schulman (dir.) et J. E. Zelizer (dir.), *Rightward Bound : Making America Conservative in the 1970s*, Cambridge (Mass.), Harvard University Press, 2008 ; et K. Phillips-Fein, *Invisible Hands, op. cit.*

déçus par Carter et soutinrent Reagan en 1980. La révolte contre les impôts, qui éclata en Californie en 1978 avec le vote de la Proposition 13[1] et qui gagna rapidement plus de vingt autres États, joua un rôle important dans l'élimination des progressistes au Congrès et dans l'arrivée de républicains très critiques d'un *big government*. Dans un contexte de rareté accrue et de perte de repères, les politiques socialement conservatrices proposées par les républicains pouvaient faire recette.

Ainsi, malgré les revers du milieu de la décennie, l'aile droite du Parti républicain avait réussi à profiter d'un climat politique qui lui serait favorable dans la durée. Les démocrates ne pouvaient plus gagner des élections en s'appuyant sur la même base électorale qui avait soutenu la *New Deal* ; ils seraient obligés de graviter vers le centre à mesure que leurs propositions interventionnistes ne rencontraient que du scepticisme. En revanche, Ronald Reagan deviendrait en 1980 un candidat redoutable. Son discours franchement antiétatique était en harmonie avec ce que réclamait la nouvelle coalition républicaine forgée dans les années Nixon.

1. La Proposition 13 limite les impôts fonciers que l'État de Californie peut prélever à 1 % de la valeur du bien. Elle fut soumise à un vote par référendum à l'initiative de la *Howard Jarvis Taxpayers Association*, Jarvis étant proche de Ronald Reagan et de l'aile droite du Parti républicain. Cette limitation des impôts eut un impact négatif sur les services publics tels que les écoles et les bibliothèques.

CHAPTIRE VI

Vers un consensus néolibéral ?

Ayant analysé régressivement les conditions économiques et sociales du tournant néolibéral pour, ensuite, suivre progressivement la dynamique politique qui conduisit à ce tournant sur la base de ces conditions, la méthode régressive-progressive nous a ramenés à notre point de départ, à savoir l'élection de Ronald Reagan en 1980. Les nouvelles connaissances que nous avons acquises nous permettent de faire plusieurs affirmations. D'une part, non seulement ce tournant était déjà en marche avant l'élection de Reagan, mais ce sont les dynamiques mises en mouvement par le *New Deal* lui-même qui créèrent progressivement les conditions de ce tournant. D'autre part, ce n'est pas tant l'évolution des idées qui entraîna le tournant politique, dans la mesure où les idées néolibérales existaient dès les années 1930 mais qu'elles demeurèrent un pôle d'attraction minoritaire jusqu'aux années 1970. Ce sont plutôt la sérialisation de la gauche américaine, l'évolution négative de la conjoncture économique et la montée de la rareté dans les années 1970 qui donnèrent une nouvelles efficacité à ces idées anciennes, et qui permirent aux forces politiques de droite de bâtir une nouvelle coalition électorale majoritaire fondée sur le dépassement du consensus libéral. Ces forces se trouvaient d'ailleurs aussi bien du côté des républicains que du côté des démocrates, comme nous l'avons démontré. Et pour qu'il n'ait aucun malentendu, nous ne prétendons pas que les idées ne jouèrent qu'un rôle mineur ou que le tournant fut le résultat mécanique des conditions économiques ; nous prétendons au contraire que ces conditions étaient, certes, structurellement plus favorables à la droite, mais qu'il fallait encore que les individus *réalisent* ce tournant en menant une lutte politique et idéologique efficace. Dans ce sens, l'élection de Ronald Reagan fut

rendue possible non seulement par la conjoncture économique, mais aussi par les succès politiques de la *New Right* et par l'incapacité de la *New Left* à y répondre.

La question qui se pose maintenant est de savoir dans quelle mesure un nouveau consensus néolibéral fut installé dans la durée et par quels moyens politiques et idéologiques. C'est ce que nous nous proposons de faire grâce à la poursuite de la synthèse progressive à partir de 1980. Nous nous concentrerons d'abord sur la dynamique des discours, des programmes et des idées politiques pour deux raisons. D'une part, cette démarche va nous permettre de démontrer que le maintien d'un consensus néolibéral pendant plusieurs décennies n'était pas un simple choix idéologique parmi d'autres, mais que ce maintien impliquait nécessairement certaines contraintes structurelles qui affaiblissaient systématiquement toute tentative de faire tomber ce consensus. D'autre part, en revenant à l'analyse régressive de la situation économique et sociale après avoir déjà étudié les dynamiques politiques, nous pourrons ainsi non seulement mieux cerner la nature de ces contraintes, mais aussi identifier les cohérences et les divergences entre les discours et les faits pendant toute cette période.

Nous considérerons ici trois cycles : les années Reagan-Bush, qui virent la néolibéralisation de l'opposition démocrate ; les années Clinton, qui virent la conquête de la majorité du Congrès par les républicains conservateurs ; et les années George W. Bush, qui furent marquées par deux grandes crises nationales : les attentats du 11 septembre 2001 et la crise financière de 2008.

I. — LE « NEW BEGINNING »

Commençons par les figures de l'État fédéral et les rapports de forces entre les partis politiques lorsque les réformes des années Reagan-Bush furent votées. Nous présenterons quelques figures clés des administrations républicaines, l'évolution de la composition du Congrès et des positionnements des démocrates, la nomination par Reagan et Bush de juges à la Cour suprême, ainsi que celle des présidents de la Réserve fédérale.

1. Les républicains aux rênes de l'exécutif

Ronald Reagan accomplit deux mandats à la présidence des États-Unis (1981-

1989), avec George H. W. Bush comme vice-président. La réélection de Reagan en 1984 contre le candidat démocrate Walter Mondale, ancien vice-président de Carter, fut une victoire écrasante, ce qui conforta l'administration dans ses orientations politiques[1]. Les électeurs choisirent à nouveau la continuité en élisant Bush à la présidence en 1988, toujours avec une nette majorité des voix[2]. Ce n'est qu'en 1992 qu'un démocrate reprit le contrôle de la Maison-Blanche, avec la victoire de Bill Clinton contre Bush et le candidat indépendant Ross Perot[3]. Ainsi les républicains dominèrent-ils le pouvoir exécutif pendant une période de douze ans. Non seulement cela n'était pas arrivé depuis les années 1920, mais par rapport à l'instabilité des années 1970, qui virent se succéder trois présidents qui peinèrent à restaurer la foi en l'exécutif, la prépondérance des républicains lors des années Reagan-Bush rétablit une certaine continuité présidentielle. Comme nous le verrons plus loin, cette situation contraignit les démocrates, vaincus trois fois de suite aux élections présidentielles, à revoir leur stratégie et leur discours politiques de manière à les adapter à un champ politico-idéologique dominé par le reaganisme.

Plusieurs membres clés des administrations Reagan et Bush avaient des liens plus ou moins étroits avec les hautes sphères du monde des affaires. C'est évidemment loin d'être extraordinaire dans l'histoire de l'exécutif ; mais ce qui nous intéresse ici, c'est le degré d'adhésion de ces individus à l'économie de l'offre, ainsi que leurs liens étroits avec les idéologues néolibéraux, le monde de la finance et d'autres secteurs d'activité susceptibles de bénéficier de la mise en ouvre de politiques néolibérales ou des interventions des États-Unis à l'étranger.

Avant de devenir vice-président, George H. W. Bush n'était pas seulement un ancien représentant du Texas au Congrès et l'ancien directeur de la CIA ; c'était aussi un homme d'affaires qui avait accumulé une fortune considérable dans l'industrie du pétrole — un élément biographique peu anodin, compte tenu de la politique que lui et son fils mèneraient vis-à-vis du Moyen-Orient[4]. Candidat aux élections primaires républicaines de 1980, Bush avait attiré l'attention sur lui en qualifiant le programme

1. Reagan obtint 58,8 % des voix des électeurs et 525 de celles des grands électeurs ; Mondale obtint 40,6 % des voix des électeurs et 13 de celles des grands électeurs.

2. Bush obtint 53,4 % des voix des électeurs et 426 de celles des grands électeurs ; son opposant démocrate Mickael Dukakis obtint 45,7 % des voix des électeurs et 111 de celles des grands électeurs.

3. Clinton obtint 43,0 % des voix des électeurs et 370 de celles des grands électeurs ; Bush obtint 37,5 % des voix des électeurs et 168 de celles des grands électeurs ; Perot obtint 18,9 % des voix des électeurs et 0 de celles des grands électeurs.

4. Voir *infra*., chapitre VI, section III.1.

économique du candidat Reagan, qui prétendait pouvoir réduire massivement les impôts sans creuser le déficit, de « folie économique » (*economic madness*) et d'« économie vaudou » (*voodoo economic policy*)[1]. Cette dernière expression revint le hanter lorsqu'il était vice-président au sein de l'administration[2]. Cependant, même aux primaires de 1980, le désaccord entre Reagan et Bush était moins tranché que ce que l'expression de Bush pouvait laisser entendre. Bush estimait simplement que les réductions d'impôt proposées par Reagan étaient trop élevées pour ne pas conduire à un creusement du déficit budgétaire. Sa proposition pour équilibrer le budget fédéral — tous les deux présupposaient que l'équilibre budgétaire était un but légitime et nécessaire, ce qui pourtant ne va pas de soi — consistait à diminuer d'abord les dépenses, à réduire légèrement les impôts pour stimuler l'offre des entreprises (« *supply-side tax cut* ») et à baisser davantage les taux d'imposition seulement lorsque l'économie se porterait mieux et que le Congrès serait devenu moins dépensier ; Reagan, en revanche, était convaincu qu'en commençant par une réduction considérable des impôts, le Congrès serait obligé de réduire les dépenses, tel un adolescent qui se voit restreindre son argent de poche, et que l'économie serait revigorée au point d'augmenter les recettes[3]. Autrement dit, les deux hommes croyaient aux vertus de l'économie de l'offre, mais Bush était plus prudent et Reagan plus radical. Rétrospectivement, on sait que la politique mise en œuvre à partir de l'entrée en fonction de Reagan fit effectivement exploser les déficits, ce que nous analyserons plus loin dans les détails. Au moment où Bush fut élu président, le déficit était devenu tellement important que Bush se résolut en 1990 à demander au Congrès d'augmenter les impôts pour inverser la tendance, contredisant ainsi sa promesse électorale (« *read my lips : no new taxes*[4] ») et réduisant ses chances de réélection.

1. Robert Shogan, « Bush Ends His Waiting Game, Attacks Reagan », *Los Angeles Times*, 14 avril 1980, p. B20.

2. Voir, par exemple, « Voodoo Economics », *NBC Nightly News*, New York, NBC Universal, 2 octobre 1982, https://archives.nbclearn.com/portal/site/k-12/browse/?cuecard=33292 (consulté le 17 octobre 2014).

3. « Bush-Reagan Debate on Taxes », 24 avril 1980, https://www.youtube.com/watch?v=edchtf9MS7g&feature=related (consulté le 17 octobre 2014). Lorsque Reagan compare le Congrès à un adolescent avec plus ou moins d'argent de poche, c'était peut-être une stratégie de communication efficace dans la mesure où elle met un sujet complexe à la portée de tous les électeurs ; mais, étant donné que peu d'adolescents peuvent avoir recours aux marchés financiers internationaux et à la création monétaire de la Fed pour financer un déficit, la comparaison est quelque peu simpliste, voire naïve, tant le budget de l'État fédéral a peu de choses en commun avec celui d'un adolescent.

4. George H. W Bush, « Address Accepting the Presidential Nomination at the Republican National Convention in New Orleans – August 18, 1988 », *The American Presidency Project* [en ligne], http://www.presidency.ucsb.edu/ws/index.php?pid=25955&st=&st1= (consulté le 17 octobre 2014).

Ce changement de cap par rapport à la politique fiscale reaganienne rend donc problématique une vision de la présidence Bush comme le simple prolongement de la présidence Reagan, même si les continuités sont effectivement nombreuses.

Plusieurs personnages participèrent à l'élaboration de la politique économique reaganienne. L'*Economic Policy Advisory Board* regroupait un certain nombre d'économistes néoclassiques, dont Milton Friedman (*University of Chicago*, *Hoover Institution*), Arthur Laffer (*University of Southern California*), Martin Feldstein (*Harvard University*) et Thomas Sowell (*University of Chicago*, *Hoover Institution*) ; mais il regroupait aussi le président de Citibank/Citicorp, Walter B. Wriston ; le futur président de la Fed, Alan Greenspan ; et le futur secrétaire d'État, George Shultz. Au sein même de l'administration, Donald Regan, David Stockman et James Baker étaient parmi les membres les plus influents en matière de politique économique. Pendant le premier mandat de Reagan (1981-1985), Baker fut nommé directeur du cabinet (*chief of staff*), Regan secrétaire au Trésor et Stockman directeur de l'*Office of Management and Budget* (OMB) ; au début du second mandat de Reagan, Stockman quitta ses fonctions, tandis que Regan et Baker échangèrent leurs postes. Baker, ancien démocrate (comme Reagan), était sans doute le plus modéré des trois hommes : à l'instar de Bush, dont il dirigea la campagne des primaires en 1980, il était certes favorable à des réductions d'impôt en faveur des entreprises et des hauts revenus, mais les *supply-siders* radicaux le laissaient sceptique. Regan, en revanche, était un partisan déterminé de l'économie de l'offre et de la déréglementation ; il remplit le département du Trésor de *supply-siders* convaincus[1]. Avant d'être nommé à Washington, il avait fait carrière à Wall Street, gravissant les échelons jusqu'à devenir PDG de Merrill Lynch & Co., Inc. (1971-1980) et vice-président du *New York Stock Exchange* (1973-1975). C'était à travers lui, notamment, que la haute finance pouvait avoir une grande influence sur l'administration, le secrétaire au Trésor étant le principal responsable de la politique économique[2]. Stockman, pour sa part, fut l'un des principaux architectes du « *New Beginning* », le programme économique de Reagan présenté en 1981[3]. Le parcours de ce jeune élu du Michigan est

1. Cf. Sean Wilentz, *The Age of Reagan : A History, 1974-2008*, New York, HarperCollins, p. 140-141.

2. Voir son autobiographie : Donald Regan, *For the Record : From Wall Street to Washington*, San Diego (Cal.), Harcourt Trade Publishers, 1988.

3. États-Unis, The White House Office of the Press Secretary et R. Reagan, *America's New Beginning : A Program for Economic Recovery*, 18 février 1981, https://fraser.stlouisfed.org/scribd/?title_id=1221&filepath=/docs/meltzer/reagan_americas_new_beginning_19810218.pdf#scribd-open.

parlant en ce qu'il était de ceux qui passèrent de la *New Left* à la *New Right* dans les années 1970, le point commun entre ces deux phases étant la critique radicale de l'État[1]. Dans le récit de son expérience, il cite Adam Smith, Walter Lippman, F.A. Hayek et Milton Friedman comme étant ses principales sources d'inspiration après sa « conversion »[2]. Vestige du temps qu'il passa dans les rangs de la gauche radicale, c'est Stockman qui encouragea l'imagerie « révolutionnaire » de la politique reaganienne[3]. Cependant, il faillit perdre son poste dès décembre 1981, suite à la publication d'un article dans le magazine *Atlantic Monthly*[4] dans lequel il prévoyait l'échec de l'économie de l'offre et la montée des déficits tant que le Congrès ne voterait pas des baisses de dépenses pour compenser la réduction massive des impôts prévue par l'*Economic Recovery and Tax Act* de 1981[5]. Il relate l'anecdote, ainsi que son analyse des raisons pour lesquelles la « reagonomie » ne porta pas tous ses fruits, dans ses mémoires — sorte de *mea culpa* d'un « révolutionnaire » de droite qui perdit ses illusions en étant confronté à l'inertie des institutions politiques américaines. Il passa le reste de son mandat à négocier des compromis avec le Congrès pour essayer de corriger, tant bien que mal, les « erreurs » de 1981[6]. On voit donc que l'équipe économique de Reagan regroupait, certes, plusieurs défenseurs du libéralisme économique, mais que la dynamique de leurs relations était néanmoins complexe, selon le degré de radicalité ou de prudence des uns et des autres. Nous analyserons la politique fiscale des années 1980 et ses conséquences budgétaires au chapitre suivant.

Trois autres membres influents de l'administration Reagan étaient Ed Meese, Caspar Weinberger et George Schulz. Meese fut un des conseillers les plus proches de Reagan lors de son premier mandat, avant d'occuper la fonction de procureur général des États-Unis entre 1985 et 1988. C'est lui qui faisait notamment la liaison avec la droite chrétienne et le mouvement conservateur, en se faisant l'avocat de causes telles que la critique de la pornographie ou la « guerre contre la drogue »

(consulté le 10 oct. 2015).

1. Voir David Stockman, *The Triumph of Politics : The Inside Story of the Reagan Revolution*, New York, Avon Books, 1986, p. 23-34.

2. *Ibid*., p. 28, 33-34.

3. « *Revolutions have to do with drastic, wrenching changes in an established regime. Causing such changes to happen was not Ronald Reagan's real agenda in the first place. It was mine, and that of a small cadre of supply-side intellectuals.* » (*Ibid*., p. 9.)

4. William Greider, « The Education of David Stockman », *Atlantic Monthly* [en ligne], déc 1981, http://www.theatlantic.com/magazine/archive/1981/12/the-education-of-david-stockman/305760/ (consulté le 6 septembre 2014).

5. Nous reviendrons sur cette loi plus loin.

6. Cf. D. Stockman, *The Triumph of Politics, op. cit*., p. 14-15.

(*War on Drugs*)[1]. Il participa également à l'élaboration de ce qui deviendrait la *Strategic Defense Initiative* (SDI), surnommée « Guerre des étoiles » (*Star Wars*), un programme très couteux de construction et de mise en orbite d'un réseau de satellites antibalistiques, dans le cadre de la guerre froide. Mais c'est Weinberger, secrétaire à la Défense de 1981 à 1987 qui administra l'augmentation de la puissance militaire américaine, dans le but d'assurer la supériorité des États-Unis sur l'Union soviétique. Militaire, homme d'affaires et ancien membre de l'administration Nixon[2], il fit pression pour que le budget de la défense soit épargné par les coupes budgétaires et même augmenté, en dépit du creusement des déficits. Quant à George Shultz, qui avait lui aussi été membre de l'administration Nixon, il fut secrétaire d'État de 1982 à 1989[3]. Ancien universitaire, il avait noué des liens directs avec les idéologues de l'École de Chicago, lorsqu'il était membre de la faculté entre 1957 et 1969[4]. C'était justement à cette époque que l'Université de Chicago formait les *Chicago Boys* qui mettraient en œuvre la politique néolibérale du général Pinochet, homme que Shultz tenait en haute estime[5]. Le coup d'État de Pinochet eut d'ailleurs lieu pendant que Shultz défendait la libéralisation économique au sein de l'administration Nixon : en tant que secrétaire au Trésor, c'est lui qui mit en oeuvre la phase de déréglementation du *New Economic Plan* et qui participa à la conférence de Paris qui mit fin au système de Bretton Woods en 1973. Shultz était aussi un riche homme d'affaires : en quittant l'administration Nixon, et avant de prendre ses fonction au sein de l'administration Reagan, il fut PDG de *Bechtel Group, Inc*., une grande entreprise du bâtiment qui plus tard décrocherait des contrats controversés avec l'État fédéral pour reconstruire l'Irak[6]. Après les années Reagan, il réintégra le secteur privé et siégea

1. On pense notamment à la campagne « *Just Say No* » lancée par la première dame Nancy Reagan en 1982.

2. Il avait été président de la *Federal Trade Commission* (FTC) (1969-1970), directeur de l'*Office of Management and Budget* (1972-1973) et secrétaire à la Santé, à l'Éducation et aux Services sociaux (1973-1974).

3. Il avait été secrétaire au Travail (1969-1970), directeur de l'*Office of Management and Budget* (1970-1972) et secrétaire au Trésor (1972-1974).

4. En tant que professeur et puis doyen de la *Chicago Graduate Scool of Business*, il côtoyait Milton Friedman et George Stigler, qui renforcèrent son parti pris en faveur du libéralisme économique.

5. Dans un entretien qui date de 2000, Shultz fait l'éloge du régime Pinochet, prétendant que le programme économique des *Chicago Boys* avait été un franc succès et que Pinochet, même si son armée avait « sans doute fait des choses inutilement brutales », avait facilité « une transition pacifique vers la démocratie ». (« George Shultz », *Commanding Heights*, PBS, 2 octobre 2004, http://www.pbs.org/wgbh/commandingheights/shared/minitext/int_georgeshultz.html#2 [consulté le 17 octobre 2014].)

6. Jane Mayer, « The Contractors », *The New Yorker* [en ligne], 5 mai 2003, http://www.newyorker.com/magazine/2003/05/05/the-contractors (consulté le 17 octobre 2014).

aux conseils d'administration de plusieurs grandes entreprises, dont *Brechtel Group*, *Gulfstream Aerospace Corporation*, *Airtouch Communications*, *Gilead Sciences*, *J.P. Morgan* et *Charles Schwab & Co., Inc.* — des entreprises susceptibles de profiter de la déréglementation financière, de la libéralisation du commerce et des interventions des États-Unis à l'étranger[1]. Il poursuivit également ses activités idéologiques en tant que membre de la *Hoover Institution,* et il fut conseiller de l'administration de George W. Bush sur la politique étrangère vis-à-vis de l'Irak, ayant défendu l'idée de guerre préventive[2]. Au vu de ce chassé-croisé entre le service public, le secteur privé et le monde intellectuel, on voit combien ce personnage se situe au carrefour de plusieurs dimensions du néolibéralisme américain.

En ce qui concerne l'administration de George H. W. Bush, si de nouveaux noms apparaissent à un certain nombre de postes, plusieurs personnalités étaient en fait issues de l'administration Reagan. Ainsi, James Baker fut secrétaire d'État (1989-1992) et directeur de cabinet (*chief of staff*) (1992-1993). Richard Thornburgh, qui avait remplacé Ed Meese comme procureur général à la fin de la présidence Reagan, garda son poste dans l'administration Bush. Il en va de même pour Nicolas Brady, qui avait remplacé Baker en 1988 comme secrétaire au Trésor et qui conserva ce poste pendant toute la présidence Bush. Tout comme Donald Regan, Brady était un grand financier de Wall Street : à partir de 1970, il avait dirigé Dillan, Read & Co., une banque d'investissement new-yorkaise, et en quittant le service public il retourna à la finance pour diriger des fonds d'investissement — ce que fit également le vice-président Dan Quayle. Richard Darman, directeur de l'*Office of Management and Budget* sous Bush (1989-1993), avait travaillé sept ans dans l'administration Reagan, notamment comme sous-secrétaire au Trésor (1985-1987). Bush prit aussi dans son équipe Jack Kemp, le défenseur acharné de l'économie de l'offre élu à la Chambre des représentants qui avait co-écrit l'*Economic Recovery Tax Act* de 1981 (*Kemp-Roth tax cut*). Enfin, Bush choisit Dick Cheney pour occuper le poste de secrétaire à la Défense. Comme Shultz, la carrière de ce dernier est au carrefour de plusieurs dimensions du néolibéralisme américain. En politique, avant de rejoindre l'administration Bush, il avait occupé des postes dans les administrations de Nixon et

1. « The Charles Schwab Corporation Appoints Former U.S. Secretary of State George P. Shultz to Board of Directors », *The Free Library* [en ligne], 18 juillet 1997, http://www.thefreelibrary.com/The Charles Schwab Corporation Appoints Former U.S. Secretary of...-a019592255 (consulté le 18 septembre 2014).

2. Voir *infra*, chapitre VI, section III.1.

de Ford, et il fut élu à la Chambre des représentants entre 1979 et 1989, occupant les fonctions de chef de la minorité républicaine à la fin de son mandat législatif. En tant que secrétaire à la Défense, la guerre froide touchant à sa fin, il rompit avec la politique reaganienne en entamant la diminution des dépenses militaires ; en revanche, il fit davantage usage des forces armées que l'administration Reagan en dirigeant l'offensive militaire des États-Unis contre l'Irak de Saddam Hussein en 1991, suite à l'invasion du Koweït par les forces irakiennes. Par la suite, comme on le sait, il poursuivra les opérations militaires contre l'Irak en tant que vice-président dans l'administration de George W. Bush. Entre temps, pendant les années Clinton, il réintégra le secteur privé en devenant membre de l'*American Enterprise Institute*, un *think tank* néolibéral, et PDG de Haliburton, une multinationale de l'industrie du pétrole. Cette proximité entre la politique que Cheney mena en Irak et les intérêts de Haliburton éveillera des soupçons de conflit d'intérêt.

Ainsi, plusieurs individus ayant travaillé pour les administrations Reagan et Bush, dont certains seraient également membres ou conseillers de l'administration de George W. Bush, étaient non seulement des acteurs politiques, mais aussi des acteurs économiques et idéologiques de premier plan. La question de savoir dans quelle mesure ils auraient pu se servir délibérément de l'État fédéral pour promouvoir leurs intérêts *personnels* est très délicate et peut varier d'un individu à l'autre, ce qui dépasse le cadre de cette étude. En revanche, lorsqu'on met en œuvre des politiques qui visent explicitement à libéraliser l'activité des entreprises et à alléger le poids fiscal sur les hauts revenus, on ne peut pas exclure qu'il y ait une cohérence entre ces politiques et les intérêts des milieux auxquels ces individus appartenaient par ailleurs.

Enfin, les présidences républicaines des années 1980 permirent au parti de renforcer sa mainmise sur les institutions fédérales à deux autres niveaux : la Cour suprême et la Réserve fédérale. En effet, l'un des moyens dont disposent les présidents des États-Unis pour laisser leur marque sur la politique fédérale à long terme, c'est le pouvoir de nommer des juges à la Cour suprême, avec l'approbation du Sénat ; et d'autre part, d'influer sur la politique monétaire grâce à son pouvoir de nommer le président de la Fed, toujours avec l'approbation du Sénat. Au cours des douze années d'administration républicaine, Reagan et Bush ne ratèrent pas l'occasion de procéder à des nominations qu'ils pensaient pouvoir servir leurs intérêts politiques.

Au moment de la première élection de Reagan, il se trouvait déjà que sept juges

de la Cour suprême sur neuf avaient été nommés par des présidents républicains[1]. Lorsque Bush quitta ses fonctions en 1993, huit juges sur neuf devaient désormais leur place à un président républicain, dont trois nommés par Reagan et deux par Bush. Ainsi, non seulement il s'agissait d'une Cour potentiellement plus conservatrice, mais la majorité de la Cour avait été nommée lors des années Reagan-Bush.

Les juges que Reagan nomma à la Cour furent Sandra Day O'Connor (l981), Antonin Scalia (1986) et Anthony Kennedy (1988). O'Connor fut la première femme à être nommée à la Cour, ce qui démontre que Reagan n'était pas insensible au mouvement pour l'égalité hommes-femmes. Néanmoins, il va sans dire que le seul fait d'être femme ne signifiait pas qu'O'Connor avait nécessairement ses sympathies auprès des féministes, ni même qu'elle était progressiste. Elle s'avéra modérée sur de nombreuses questions. Par exemple, au grand dam des conservateurs, elle ne remit pas en cause le principe du droit à l'avortement stipulé dans l'arrêt *Roe v. Wade* ; en revanche, elle ne s'opposa pas non plus aux restrictions sur ce droit[2]. Plus généralement, dans la majorité des cas, O'Connor vota comme William H. Rehnquist, le juge conservateur que Reagan promut à la présidence de la Cour en 1986[3]. La Cour devint également plus conservatrice avec la nomination d'Antonin Scalia, qui défendait une interprétation « fondamentaliste » (*originalist*) de la Constitution, et qui s'opposait au droit à l'avortement et aux programmes d'*affirmative action*[4]. Quant à Anthony Kennedy, il jouait souvent le rôle pivot entre conservateurs et progressistes. Mais ce centriste n'était pas le premier choix de Reagan : au départ celui-ci avait voulu nommer l'ultra-conservateur Robert Bork, mais le Sénat, qui avait rebasculé du côté des démocrates, ne valida pas ce choix.

Les juges que Bush nomma à la Cour furent David Souter (1990) et Clarence Thomas (1991). Celui-ci, le huitième juge à avoir été nommé par un président républicain, remplaça Thurgood Marshall, le juge progressiste nommé par Johnson et premier Noir à avoir accédé à la Cour. Thomas étant lui aussi Noir, Bush contribua

1. Le président de la Cour était alors Warren E. Burger, nommé par Nixon, et les huit juges assesseurs étaient Lewis Powell (Nixon), Stewart Potter (Eisenhower), Harry A. Blackmun (Nixon), William H. Rehnquist (Nixon), John Paul Stevens (Ford), William J. Brennn, Jr. (Eisenhower), Thrugood Marshall (Johnson) et Byron R. White (Kennedy).

2. *City of Akron v. Akron Center for Reproductive Health*, 462 U.S. 416 (1983) ; *Planned Parenthood v. Casey*, 505 U.S. 833 (1992).

3. Voir Jan Crawford Greenburg, *Supreme Conflict : The Inside Story of the Struggle for Control of the United States Supreme Court*, New York, Penguin Books, 2007, p. 68.

4. *Planned Parenthood v. Casey*, 505 U.S. 833 (1992) ; *City of Richmond v. J.A. Croson Co*. 488 U.S. 469 (1989).

au maintien d'une certaine diversité ethnique en son sein, prolongeant l'action de Reagan qui avait nommé O'Connor. Mais comme dans le cas d'O'Connor, ce n'est pas parce que Thomas était Noir qu'il allait avoir les mêmes points de vue progressistes que Marshall, qui avait soutenu l'*affirmative action,* le droit à l'avortement, et qui s'opposait à la peine de mort. Au contraire, Thomas devint un des juges les plus conservateurs de la Cour en s'opposant aux mesures d'*affirmative action*, à la décision de *Roe v. Wade*, et en défendant des mesures punitives dures contre les criminels, une interprétation fondamentaliste de la Constitution et une stricte limitation du pouvoir de l'État fédéral[1]. On s'attendait à ce que David Souter soit lui aussi un juge conservateur, mais il s'avéra assez centriste, surtout après la nomination de Thomas. Par exemple, il défendit *Roe v. Wade* dans *Planned Parenthood v. Casey* (1992) et s'opposa aux prières à l'école dans *Lee v. Weisman* (1992).

Terminons par l'impact des années Reagan-Bush sur la politique de la Réserve fédérale. Nous avons vu que Carter avait nommé Paul Volcker à la présidence de la Fed en 1979 et que celui-ci avait mis en œuvre une nouvelle politique monétariste destinée à juguler l'inflation. Le taux d'inflation ayant chuté de 13,5 % en 1980 à 3,2 % en 1983, Reagan renouvela le mandat de Volcker en 1983. Cependant, en 1987, dans un contexte financier beaucoup plus fragile[2], Reagan décida de remplacer Volcker par Alan Greenspan. À en croire Joseph Stiglitz, « Volcker […] fut licencié parce que l'administration Reagan ne pensait pas qu'il fût suffisamment fidèle à la cause de la déréglementation[3] ». Greenspan, en revanche, partageait avec Reagan la volonté de réduire le rôle de l'État fédéral, à travers la réduction des impôts et des dépenses, et il défendait farouchement la déréglementation financière au nom de l'autorégulation des marchés. Il écrit dans ses mémoires :

> Au moment où je me suis engagé dans la campagne présidentielle de Richard Nixon en 1968, cela faisait déjà longtemps que j'avais décidé de participer aux efforts de promotion d'un capitalisme libéralisé depuis l'intérieur du système, au lieu de me contenter de critiquer l'interventionnisme par mes écrits[4].

---

1. *Adarand Constructors v. Peña*, 515, U.S. 200 (1995), *Planned Parenthood v. Casey*, 505 U.S. 833 (1992) et *Hudson v. McMillian*, 503 U.S. 1 (1992).

2. Voir *infra*, chapitre VIII, section III.

3. N. Gardels, « Stiglitz : The Fall of Wall Street Is to Market Fundamentalism What the Berlin Wall Was to Communism », *Huffington Post* [en ligne], 17 octobre 2008, http://www.huffingtonpost.com/nathan-gardels/stiglitz-the-fall-of-wall_b_126911.html?page=3 (consulté le 4 septembre 2014) : « *Volcker was fired because the Reagan administration didn't believe he was an adequate deregulator.* »

4. Alan Greenspan, *The Age of Turbulence : Adventures in a New World*, Londres, Penguin Press,

Après une illustre carrière dans la finance à la direction de plusieurs grandes entreprises, Greenspan entra dans le système politique en tant que président du *Council of Economic Advisors* sous Gerald Ford. Ayn Rand, une amie proche dont il partageait « la philosophie d'économie de marché débridée[1] », l'accompagna symboliquement à son investiture. Plus tard, en devenant président da la Fed en 1987, Greenspan n'était pas seulement à l'intérieur du système financier : il était à son sommet. Et ce « républicain libertarien à vie[2] » resta à ce poste cinq mandats durant, sa présidence ayant été renouvelée par George H. W. Bush, Bill Clinton et George W. Bush.

2. La dynamique du « *New Beginning* »

Heureux concours de circonstances pour Ronald Reagan, le 20 janvier 1981, soit le jour où ce dernier prêta serment et promit un « *new beginning* », les 52 otages américains détenus en Iran furent libérés. À la une du *New York Times* du lendemain, on pouvait lire en gras : « Reagan prête serment et devient 40e président ; promet une "ère de renouveau national" – Quelques minutes plus tard, les 52 otages américains en Iran s'envolent vers la liberté après 444 jours de captivité[3] ». Cette libération fut en fait l'aboutissement des négotiations entamées en septembre 1980 entre les autorités iraniennes et l'administration Carter : avec l'invasion de l'Iran par l'Irak de Saddam Hussein, les Iraniens se montrèrent plus conciliants et ouverts à un accord avec les Américains, car ils avaient intérêt à avoir du soutien contre l'Irak au sein du conseil de sécurité de l'ONU[4]. Mais la coïncidence entre la libération des otages et l'inauguration de Reagan ne pouvait que renforcer symboliquement l'image forte que souhaitait véhiculer le nouveau président : c'était comme si son arrivée au pouvoir signalait effectivement un « *new beginning* » dans les relations internationales, au sens d'une restauration de la puissance américaine.

L'image forte de Reagan fut également renforcée au début de sa présidence par un

---

2007, p. 52 : « *By the time I joined Richard Nixon's campaign for the presidency in 1968, I had long since decided to engage in efforts to advance free-market capitalism as an insider, rather than as a critical pamphleteer.* »

1. *Ibid.*, p. 52 : « *philosophy of unfettered market competition* ».

2. *Ibid.*, p. 208 : « *lifelong libertarian Republican* ».

3. Steven R. Weisman, « Reagan Takes Oath as 40th President ; Promises an "Era of National Renewal" – Minutes Later, 52 U.S. Hostages in Iran Fly to Freedom After 444-Day Ordeal », *New York Times*, 21 janvier 1981, http://www.nytimes.com/learning/general/onthisday/big/0120.html) (consulté le 14 septembre 2015).

4. Cf. S. Wilentz, *The Age of Reagan*, *op. cit.*, p. 123.

événement plus tragique : le 30 mars 1981, soixante-neuf jours après sa prise de fonctions, Reagan fut victime d'une tentative d'assassinat qui fit trois autres blessés, dont son attaché de presse James Brady et deux garde-corps. Reagan fut atteint à l'abdomen et au bras droit ; mais grâce aux soins médicaux qu'il reçut rapidement, il survécut à l'assaut et se remit au travail. Le fait que Reagan n'ait pas succombé à ses blessures, à la différence des grandes figures de la gauche assassinées dans les années 1960, fut fort symbolique : le rétablissement du président incarna symboliquement le rétablissement d'un pays blessé que la nouvelle administration avait promis de remettre sur pied. L'optimisme était de retour.

La popularité dont bénéficia Reagan suite à son rétablissement fut une aubaine pour l'administration, qui luttait alors pour le soutien du Congrès à son programme de rétablissement économique, le *New Beginning*, dont la pierre angulaire fut *l'Economic Recovery and Tax Act* de 1981. Incarnation de l'économie de l'offre, cette loi mit en œuvre une baisse historique de l'impôt sur le revenu : entre 1981 et 1983, le taux maximal fut ramené de 70 % à 50 %, et le taux minimal de 14 % à 11 %. De surcroît, ces réductions devaient être permanentes dans la mesure où la loi prévoyait l'indexation des barèmes d'imposition des revenus sur l'inflation ; cela signifiait que l'État fédéral n'allait plus recevoir des recettes supplémentaires grâce au « *bracket creep*[1] », comme cela avait été le cas par le passé, notamment pendant la période de forte inflation traversée de 1976 à 1981. Comme l'explique l'économiste Don Fullerton,

> [l'indexation des barèmes] est l'aspect le plus singulier de la loi de 1981. Les baisses d'impôts décidées par le passé avaient été temporaires. Celle de 1981 fut non seulement la plus grande baisse de l'histoire américaine ; mais elle fut permanente. C'est cette permanence, et pas tellement l'importance du déficit, qui conditionna si profondément toute la politique fiscale ultérieure[2].

Ainsi, selon Fullerton, « l'année 1981 marqua un tournant dans l'élaboration des

1. Le « *bracket creep* » est un phénomène par lequel l'augmentation du revenu nominal, sous l'effet de l'inflation, tend à pousser progressivement le revenu imposable dans des barèmes supérieurs qui demeurent fixes parce que non indexés sur l'inflation, et qui comportent des taux d'imposition plus élevés. L'État prélève donc plus d'impôts sur le revenu des contribuables sans que ces derniers aient nécessairement bénéficié d'une augmentation de revenu réel.

2. Don Fullerton, « Inputs to Tax Policy-Making : The Supply-Side, the Deficit, and the Level Playing Field », in National Bureau of Economic Research et Martin Feldstein (dir.), *American Economic Policy in the 1980s*, Chicago, University of Chicago Press, 1994, p. 185 : « *[indexing] demonstrates the single most unusual feature of the 1981 legislation. Prior tax cuts were temporary. Not only was the 1981 tax cut the biggest in U.S. history; it was permanent. It was not the size of the deficit as much as this permanence that so greatly affected all subsequent tax policy-making.* »

politiques fiscales : on passa d'une ère où l'on projetait constamment des excédents à une ère où l'on projetait constamment des déficits[1]. »

C'est précisément la perspective de ces déficits qui inquiétait les élus démocrates du Congrès. Les républicains avaient gagné la majorité du Sénat en 1980, mais les démocrates détenaient encore la majorité de la Chambre, dont le président Tip O'Neill était un défenseur du libéralisme progressiste. David Stockman, chargé de défendre le programme du président auprès du Congrès — et qui fit preuve d'intransigeance[2] —, raconte que l'administration pouvait rallier suffisamment de voix des démocrates conservateurs du Sud pour faire passer la loi, à condition de projeter un déficit moins important pour l'année 1982 et un retour à l'équilibre au cours des années suivantes. Les démocrates plus sceptiques, en revanche, « pensaient que [les baisses d'impôt] entraîneraient des déficits intolérables et permanents — et ils avaient raison[3]. » Afin de convaincre les démocrates réticents, Stockman admet que lui et les républicains s'employèrent à « truquer les chiffres[4] » et à réduire « la bataille décisive de la révolution reaganienne […] à une bataille médiatique entre le président et le président de la Chambre, à un choix entre l'espoir ou la nostalgie. Allez-vous soutenir le pari courageux du président ou vous en tenir aux politiques inefficaces et dépassées d'imposition et de dépenses que propose le président de la Chambre[5] ? » Autrement dit, la « révolution reaganienne », en tant que vision de l'*avenir*, fut opposée à un libéralisme « du passé ».

Or, dans cette bataille des images, Stockman relate que le rétablissement du président au cours de ces débats fut une chance inespérée :

> Dans ce contexte, les démocrates sous-estimèrent considérablement la résilience avec laquelle le président se remit de la tentative d'assassinat. Depuis la remarque que ce dernier fit à la première dame : « Chérie, j'ai oublié de me baisser », jusqu'à son discours triomphant devant le Congrès le 28 avril, ce fut notre moment. À la date où la Chambre vota sur le budget, l'ascendant de Reagan sur les circonscriptions des *Boll Weevils* [les démocrates conservateurs du Sud], déjà imposant, avait atteint des niveaux inédits. Ainsi, tandis que Jones et ses démocrates modérés proposaient aux *Boll Weevils* un déficit légèrement moins

1. *Ibid*., p. 174 : « *1981 represents a watershed year in the making of tax policy, from an era of constantly projected surpluses to one of constantly projected deficits*. »

2. Cf. D. Stockman, *The Triumph of Politics*, *op. cit*., p. 187.

3. *Ibid*., p. 188 : « *thought [the tax cuts] would create intolerable, permanent deficits—and they were right*. »

4. *Ibid*., p. 188 : « *rigging the numbers* ».

5. *Ibid*., p. 188-189 : « *the decisive battle for the Reagan Revolution […] to an image contest between the Speaker and the President, a question of hope versus nostalgia. Would you go with the President's brave new gamble or stick with the Speaker's failed tax-and-spend policies of the past?* »

> important pour l'année 1982, la Maison Blanche posait les termes du débat de manière plus dramatique et politiquement impérieuse : *Soutenez-vous Ronald Reagan ou êtes-vous contre lui*[1] *?*

Autrement dit, l'administration réussit à imposer une Fraternité-Terreur de façon à instrumentaliser le rétablissement du président face à la menace de mort dont il avait été victime, pour présenter le programme économique du président comme la seule manière de faire face aux dangers d'une économie gravement malade. Et la stratégie porta ses fruits :

> Quand l'épreuve de force finale arriva fin avril, les démocrates durent se rendre à l'évidence. […] Le président de la Chambre jeta l'éponge deux jours avant le vote. « Je connais bien le Congrès », dit Tip O'Neill à la presse. « Ils suivent la volonté du peuple, et la volonté du peuple est de suivre le président[2]. »

La Chambre adopta la loi, grâce notamment au soutien des démocrates du Sud ; le Sénat l'adopta quelques mois plus tard, grâce notamment au report de l'indexation des barèmes à l'année 1985 afin de répondre aux inquiétudes sur les conséquences de cette mesure sur le déficit ; et le président Reagan signa la loi le 13 août 1981. Le tournant de la politique fiscale fut donc acté.

Le même mois où Reagan fit cadeau aux chefs d'entreprise d'une loi qui abaissait de manière très importante le taux maximal de l'impôt sur le revenu, fort de sa popularité, il leur envoya un autre signal fort sur le plan des relations syndicales. Comme l'explique Marianne Debouzy :

> Le ton « social » du reaganisme fut donné par l'une des toutes premières décisions du Président, à savoir la dissolution du syndicat des aiguilleurs du ciel (PATCO), fait sans précédent dans l'histoire du mouvement syndical, et le licenciement des 11.352 grévistes[3].

En effet, le 3 août 1981, 13 000 aiguilleurs du ciel, des fonctionnaires de l'État fédé-

---

1. *Ibid*., p. 189 : « *In that context, the Democrats seriously underestimated the resilience with the President bounced back from the assassination attempt. From his remark to the First Lady in the emergency room […], "Honey, I forgot to duck," to his triumphant speech to the Congress on April 28, the momentum was all ours. By the time the House voted on the budget, his already imposing strength in the Boll Weevils' districts had reached never-before-records. Thus, while Hones and his middle Democrats were offering the Boll Weevils a marginally lower deficit for 1982, the White House was framing the question in far more politically compelling and dramatic terms: Are you with Ronald Reagan or against him?* » (C'est Stockman qui souligne.)

2. *Ibid*., p. 189 : « *By the time of the final showdown in late April, the Democrats had seen the writing on the wall. […] [T]he Speaker of the House threw in the towel two days before the actual vote. "I can read Congress," Tip O'Neill told the press. "They go with the will of the people, and the will of the people is to go along with the President."* »

3. Marianne Debouzy, *Le monde du travail aux États-Unis : Les temps difficiles (1980-2005)*, Paris, L'Harmattan, 2009, p. 19.

ral, répondirent à l'appel de leur syndicat PATCO (*Professional Air Traffic Controllers Organization*) de se mettre en grève pour revendiquer des hausses de salaires, de meilleures conditions de travail, un allègement des heures de travail (compte tenu du danger de la fatigue dans leur métier) et la fin de l'interdiction du droit de grève aux fonctionnaires[1]. Dans un message télévisé, Reagan rappela aux grévistes que leur grève était illégale et leur posa cet ultimatum : s'ils ne reprenaient pas le travail avant le 5 août, ils perdraient leur emploi[2]. Les 11 352 grévistes qui refusèrent de céder au chantage se virent effectivement licenciés immédiatement, en plus d'être mis sur une liste noire les excluant de tout emploi pour l'État fédéral à l'avenir[3]. Comme le dit Rosenberg, le message envoyé aux chefs d'entreprise fut que ces derniers pouvaient, eux aussi, adopter une ligne dure dans les relations syndicales :

> [D]e nombreux employeurs reprirent à leur compte le message envoyé par le président Reagan lors du conflit avec les aiguilleurs du ciel. Eux aussi remplacèrent leurs salariés grévistes. Ce fut le cas par exemple, de *Phelps Dodge*, *Greyhound*, *Continental Airlines*, l'*International Paper Company*, *Boise-Cascade* et de la *Tribune Company*, propriétaire du *Chicago Tribune*. *[…]* Ce changement de stratégie des employeurs eut un effet très dissuasif sur la volonté des salariés de se mettre en grève[4].

Ainsi, la Fraternité-Terreur fut resserrée de manière à faire subir la Terreur aux travailleurs : dissuadés de mener des actions collectives, les salariés en furent réduits à l'impuissance sérielle en étant contraints de faire face à leurs employeurs plus puissants en tant que simples individus[5]. Décidément, le président qui prétendait repré-

---

1. Cette interdiction avait été formulée dans le cadre du *Taft-Hardly Act* de 1947. Depuis 1966, elle est inscrite dans le code du travail dans les termes suivants : « *An individual may not accept or hold a position in the Government of the United States or the government of the District of Columbia if he […] participates in a strike, or asserts the right to strike, against the Government of the United States or the government of the District of Columbia*. » (5 U.S. Code § 7311 – Loyalty and Striking.)

2. « *It is for this reason that I must tell those who fail to report for duty this morning they are in violation of the law, and if they do not report for work within 48 hours, they have forfeited their jobs and will be terminated*. » (R. Reagan, « Remarks and a Question-and-Answer Session With Reporters on the Air Traffic Controllers Strike – August 3, 1918 », *APP*, http://www.presidency.ucsb.edu/ws/?pid=44138 (consulté le 16 sept. 2015.)

3. Pour plus d'informations sur ce conflit et ses conséquences pour le mouvement syndical, voir Joseph A. McCartin, *Collision Course : Ronald Reagan, the Air Traffic Controllers, and the Strike that Changed America*, Oxford, Oxford University Press, 2011.

4. S. Rosenberg, *American Economic Development since 1945*, *op. cit.*, p. 266 : « *[M]any employers heeded to the message sent by President Reagan in the air traffic controllers dispute. They, too, permanently replaced their striking employees. They included Phelps Dodge, Greyhound, Continental Airlines, the International Paper Company, Boise-Cascade, and the Tribune Company, owner of the Chicago Tribune. […] The shift in employer strategy had a chilling effect on workers' willingness to strike*. »

5. Nous reviendrons sur la baisse de l'activité syndicale à partir des années 1980 au chapitre VII,, section II.3.

senter tout le « peuple » américain réservait ses sympathies à la classe des hommes d'affaires.

Cependant, la popularité dont jouissait le président au début de son mandat diminua à mesure que la relance économique se faisait attendre. Si le taux d'inflation avait commencé à diminuer, une sévère récession débuta en juillet 1981 et dura jusque fin 1982, faisant grimper le taux de chômage jusqu'à 10 %. A cause de cette récession et la baisse simultanée des impôts, le déficit fédéral explosa[1]. Il semblait donc que l'économie de l'offre n'eût pas tenu ses promesses. Toujours optimiste, Reagan s'en prit aux médias qu'il accusa d'avoir entretenu un climat pessimiste[2]. Mais début 1983, ayant touché le fond dans les sondages, Reagan adopta une autre approche ; il s'employa à ressouder les Américains dans une Fraternité nationale en leur inspirant la Terreur vis-à-vis de l'ennemi extérieur principal : l'Union soviétique.

En effet, en mars 1983, devant la *National Association of Evangelicals* — une organisation de la droite chrétienne —, Reagan prononça son fameux discours sur « l'Empire du Mal ». Comme il se doit, il commença en mettant les États-Unis *a priori* du côté du Bien, de par son alliance avec Dieu depuis la fondation du pays :

> L'expérience américaine de la démocratie repose sur une grande idée, dont la découverte fut la grande victoire des nos Pères fondateurs. William Penn exprima cette idée lorsqu'il dit : « Si nous ne sommes pas gouvernés par Dieu, nous devons être gouvernés par des tyrans. » […] Et Alexis de Tocqueville […] de l'exprimer de manière élégante : « Ce fut en me rendant dans les églises américaines et en observant la vertu effervescente des adeptes que je compris la grandeur et le génie de l'Amérique… L'Amérique est une force du Bien. Et quand l'Amérique cessera de l'être, l'Amérique cessera d'être grande. » Eh bien, c'est un honneur pour moi d'être ici aujourd'hui avec vous qui assurez la grandeur de l'Amérique en veillant à ce qu'elle reste du côté du Bien[3].

---

1. Voir *infra*, chapitre II, section IV.2.

2. « *So thoroughly did the bad news clog the airwaves and darken the national mood that President Reagan blamed the national media for blocking the economic recovery. "In a time of recession like this," the president asserted in March 1982, "there's a great element of psychology in economics." The "constant downbeat" in the national news contributed "psychologically to slowing down a new recovery that is in the offing*." » (B. Schulman, *The Seventies*, *op. cit.*, p. 218.)

3. R. Reagan, « Remarks at the Annual Convention of the National Association of Evangelicals in Orlando, Florida – March 8, 1983 », *APP*, http://www.presidency.ucsb.edu/ws/index.php?pid=41023&st=&st1= (consulté le 14 septembre 2015) : « *The American experiment in democracy rests on this insight. Its discovery was the great triumph of our Founding Fathers, voiced by William Penn when he said: "If we will not be governed by God, we must be governed by tyrants." […] Alexis de Tocqueville […] put it eloquently […]: "Not until I went into the churches of America and heard her pulpits aflame with righteousness did I understand the greatness and the genius of America… America is good. And if America ever ceases to be good, America will cease to be great." Well, I'm pleased to be here today with you who are keeping America great by keeping her good.* »

La citation de Tocqueville est une imposture[1], mais peu importe : face aux États-Unis du Bien, il existait une puissance sans Dieu, l'Union soviétique, dont les dirigeants tyranniques ne reconnaissaient aucune morale, si ce n'est que tous les moyens sont bons pour réaliser la révolution prolétarienne :

> en bons marxistes-léninistes, les dirigeants soviétiques ont déclaré ouvertement et publiquement que la seule morale qu'ils reconnaissent est celle qui servira leur cause, c'est-à-dire la révolution mondiale. […] La morale est complètement subordonnée aux impératifs de la lutte des classes. Est moral tout ce qui est nécessaire à l'anéantissement de l'ordre social ancien fondé sur l'exploitation et à l'unification du prolétariat. Eh bien, je pense que le refus de nombreuses personnalités influentes de regarder en face cet aspect élémentaire de la doctrine soviétique illustre une réticence historique de voir les pouvoirs totalitaires pour ce qu'ils sont[2].

Peu de gens contesteraient la brutalité du régime soviétique. Mais que dire alors de l'appui de Reagan, en tant que président, à la lutte des classes *contre* l'unification du « prolétariat », lorsqu'il montrait l'exemple aux chefs d'entreprise en brisant le mouvement syndical, en stigmatisant les bénéficiaires de l'État-providence et en appelant à une « Amérique dans laquelle on peut toujours devenir riche[3] » ? Tous les moyens sont-ils bons pour mener la lutte anticommuniste et pro-capitaliste ? En tout cas, selon Reagan, les personnes qui « s'aveuglaient » devant la nature de la menace communiste étaient les mêmes qui appelaient au gel immédiat de la course aux armements, et ce au nom de la paix :

> La vérité est qu'un gel immédiat serait une imposture très dangereuse car il s'agirait d'une illusion de paix. […] Je ne soutiendrais un gel que si nous pouvions geler les ambitions internationales des Soviétiques. […] Instaurer un gel, ce serait récompenser l'Union soviétique pour son surarmement militaire sans précédent. Un gel empêcherait la modernisation essentielle et bien tardive de la défense des États-Unis et de nos alliés ; nos forces militaires vieillissantes seraient rendues d'autant plus vulnérables. Un gel honnête réclamerait en amont des négociations détaillées sur les installations et le nombre d'armes à limiter,

1. Des chercheurs ont établi que la citation n'existe nulle part chez Tocqueville. Voir John J. Pitney, Jr., « The Toqueville Fraud », *The Weekly Standard*, 13 novembre 1995, http://www.tocqueville.c-span.nsatc.net/pitney.htm (consulté le 16 sept. 2015).

2. *Ibid.* : « *as good Marxist-Leninists, the Soviet leaders have openly and publicly declared that the only morality they recognize is that which will further their cause, which is world revolution. […] Morality is entirely subordinate to the interests of class war. And everything is moral that is necessary for the annihilation of the old, exploiting social order and for uniting the proletariat. Well, I think the refusal of many influential people to accept this elementary fact of Soviet doctrine illustrates an historical reluctance to see totalitarian powers for what they are.* »

3. « *We're the party that wants to see an America in which people can still get rich.* » (R. Reagan, « Remarks at the Republican Congressional "Salute to President Ronald Reagan Dinner" – May 4, 1982 », *APP*, http://www.presidency.ucsb.edu/ws/index.php?pid=42478&st=&st1= (consulté le 16 sept. 2015).

> mais aussi sur les mesures à prendre pour assurer la vérification efficace du respect des accords. Or, le type de gel qui a été suggéré serait pratiquement impossible à vérifier[1].

Cette méfiance repose donc sur l'impuissance sérielle. Par conséquent, *tous* les Américains resteraient vulnérables face à l'ennemi extérieur.

> Je vous enjoins donc de dénoncer ceux qui mettraient les États-Unis dans une position d'infériorité morale et militaire. […] [L]ors des débats sur les propositions de gel des installations nucléaires, je vous enjoins de résister à la tentation […] de ne pas tenir compte des faits historiques ou des impulsions agressives d'un Empire du Mal, de concevoir la course aux armements simplement comme un grand malentendu et de vous retirer ainsi de la lutte entre ce qui est bon et ce qui est mauvais, entre le bien et le mal[2].

Le manichéisme s'affiche ici on ne peut plus clairement. Nous avons vu que la source de la morale manichéenne n'est autre que la rareté ; or, la gravité de la récession de 1981-1982 fit subir la rareté à de nombreux Américains. Nous avons vu aussi que la rareté se vit pratiquement par l'impératif moral : il faut détruire le Mal. Or, Reagan déclare clairement : « Le péché et le mal existent dans ce monde, et les Saintes Écritures et le Seigneur Jésus nous enjoignent de nous y opposer de toutes nos forces[3]. » Par conséquent, il n'est que trop logique que Reagan annonce, quelques jours après, le lancement de la *Strategic Defence Initiative* et le renforcement de l'appareil militaire américain[4]. Stockman s'inquiétait des effets qu'auraient l'augmentation des dépenses militaires tout au long du premier mandat de Reagan sur le déficit du budget fédéral, mais la réponse de ce dernier fut parlante : « "La défense nationale, dit-il à maintes reprises, n'est pas une question budgétaire. On

1. *Ibid.* : « *The truth is that a freeze now would be a very dangerous fraud, for that is merely the illusion of peace. […] I would agree to a freeze if only we could freeze the Soviets' global desires. […] A freeze would reward the Soviet Union for its enormous and unparalleled military buildup. It would prevent the essential and long overdue modernization of United States and allied defenses and would leave our aging forces increasingly vulnerable. And an honest freeze would require extensive prior negotiations on the systems and numbers to be limited and on the measures to ensure effective verification and compliance. And the kind of a freeze that has been suggested would be virtually impossible to verify.* »

2. *Ibid.* : « *So, I urge you to speak out against those who would place the United States in a position of military and moral inferiority. […] [I]n your discussions of the nuclear freeze proposals, I urge you to beware the temptation […] to ignore the facts of history and the aggressive impulses of an evil empire, to simply call the arms race a giant misunderstanding and thereby remove yourself from the struggle between right and wrong and good and evil.* »

3. *Ibid.* : « *There is sin and evil in the world, and we're enjoined by Scripture and the Lord Jesus to oppose it with all our might.* »

4. Ronald Reagan, « Adress to the Nation on Defense and National Security – March 23, 1983 », *APP*, http://www.presidency.ucsb.edu/ws/?pid=41093 (consulté le 16 sept. 2015).

dépense ce dont on a besoin[1].” » « “Personne dans le monde ne doit avoir la moindre impression que nous reculons d’un iota sur l’augmentation de nos moyens militaires[2].” » Ainsi, afin de ramener le budget à l’équilibre, il ne restait plus que les dépenses intérieures à réduire, notamment les dépenses sociales[3]. Le choix des « excédentaires », à l’intérieur comme à l’extérieur du pays, était fait.

Cependant, dès 1983-1984, le pessimisme céda la place à une conjoncture économique bien plus encourageante : la croissance fit son grand retour, l’inflation fut en baisse et le taux de chômage commença à diminuer[4]. Encore une fois, Reagan eut de la chance : tandis qu’en 1982 on se demandait s’il allait même se représenter[5], en 1984 il put faire campagne pour sa réélection dans une conjoncture économique très favorable. Le candidat démocrate Walter Mondale, ancien vice-président de Carter, fit campagne sur des thèmes chers aux progressistes, tels que l’injustice et l’irresponsabilité de la politique reaganienne, tant sur le plan social que sur les plans budgétaire et international. Jugeant une hausse des impôts inévitable, Mondale joua la carte de la franchise sur cette question, en plus de proposer un gel de la course aux armements et la poursuite du processus de ratification de l’*Equal Rights Amendement*[6]. Il ne remporta que son État natif du Minnesota et le district de Colombia lors de l’élection : Reagan fut réélu avec une victoire écrasante[7].

Conforté par cette victoire, Reagan montra encore plus de détermination à garder le cap de sa politique lors de son second discours d’investiture et de son discours sur l’état de l’Union de 1985. Le bilan qu’il dresse de son premier mandat est très positif : l’économie marqua « vingt-cinq mois consécutifs de croissance économique » ; « les taux d’impôt ont été baissés, l’inflation fortement réduite, et plus d’individus ont un emploi aujourd’hui que dans toute notre histoire » ; « l’économie a été libérée de l’emprise de l’État », « notre défense a été reconstruite », et « la confiance des

1. D. Stockman, *The Triumph of Politics*, *op. cit.*, p. 307 : « *“Defense,” he said repeatedly, “is not a budget issue. You spend what you need.”* »

2. *Ibid.*, p. 296 : « “*There must be no perception by anyone in the world that we’re backing down an inch on the defense buildup*.” »

3. Voir *ibid.*, p. 308.

4. Voir *infra*, chapitre VII, section I.

5. Voir S. Wilentz, *The Age of Reagan*, *op. cit.*, p. 150.

6. Cf. Democratic Party, « Democratic Party Platform of 1984 – July 16, 1984 », *APP*, http://www.presidency.ucsb.edu/ws/?pid=29608 (consulté le 16 sept. 2015).

7. Reagan obtint 58,8 % des voix des électeurs et 525 de celles des grands électeurs ; Mondale obtint 40,6 % des voix des électeurs et 15 de celles des grands électeurs. Pour Bruce Schulman, l’année de 1984 marqua la fin des « longues années 1970 » — autant du point de vue économique que culturel — et l’installation dans la durée de « l’Amérique reaganienne ». (Voir B. Schulman, *The Seventies*, *op. cit.*, p. 254.)

Américains a été restaurée »[1]. Bref, tous les problèmes énumérés lors de son premier discours d'investiture auraient été résolus grâce à sa politique :

> Il y a quatre ans nous avions dit que nous redynamiserions l'économie en donnant au peuple plus de liberté et plus d'incitations à prendre des risques, et en laissant entre leurs mains une plus grande part de leurs revenus. Nous avons tenu nos promesses, et le grand géant industriel est de nouveau sur pied[2].

> Il y a quatre ans, je vous ai parlé d'un *New Beginning*, et nous l'avons mené à bien. […] Que l'histoire dise de nous : c'était l'âge d'or — le renouveau de la révolution américaine[3].

Certes, Reagan avait aussi promis d'éliminer le déficit, alors que c'est le contraire qui se produisit — ce qu'il évite soigneusement de mentionner. Qu'importe : le *New Beginning*, comme son nom l'implique, « ne fut qu'un début. Nous ne sommes pas ici pour nous féliciter de ce que nous avons fait mais pour relever le défi de finir ce qui n'a pas encore été fait[4]. » Et Reagan d'inviter le Congrès à l'accompagner dans la réalisation d'« une deuxième révolution américaine[5] » — car « le *New Beginning* est la continuation du commencement amorcé il y a deux siècles[6]. » Nous avons démontré que cette « révolution » était surtout imaginaire : en donnant une image de « révolution » et de « progrès » à une politique conservatrice et droitière qui s'inspire des vieux principes d'un autre siècle, Reagan détourne les slogans de la gauche de manière à présenter sa politique comme l'avenir et la politique de la gauche comme « réactionnaire ». Qu'est-ce qui est donc au programme et que signifie « aller plus loin » dans cette « révolution » ?

En matière de politique fiscale, Reagan propose de « simplifier le système fiscal »,

---

1. Ronald Reagan, « Inaugural Address – January 21, 1985 », *APP*, http://www.presidency.ucsb.edu/ws/index.php?pid=38688&st=&st1= (consulté le 14 sept. 2015) : « *25 straight months of economic growth* » ; « *tax rates have been reduced, inflation cut dramatically, and more people are employed than ever before in our history* » ; « *our economy was freed from the government's grip* » ; « *Americans have restored their confidence* ».

2. Ronald Reagan, « Address Before a Joint Session of the Congress on the State of the Union – February 6, 1985 », http://www.presidency.ucsb.edu/ws/index.php?pid=38069&st=&st1= (consulté le 14 sept. 2015) : « *Four years ago we said we would invigorate our economy by giving people greater freedom and incentives to take risks and letting them keep more of what they earned. We did what we promised, and a great industrial giant is reborn.* »

3. R. Reagan, « Inaugural Address – January 21, 1985 », *op. cit.* : « *Four years ago, I spoke to you of a New Beginning, and we have accomplished that.* […] *Let history say of us: These were the golden years—when the American Revolution was reborn.* »

4. R. Reagan, « Address on the State of the Union – 1985 », *op. cit.* : « *was only a beginning. We're not here to congratulate ourselves on what we have done but to challenge ourselves to finish what has not yet been done.* »

5. *Ibid.* : « *a second American Revolution* ».

6. R. Reagan, « Inaugural Address – January 21, 1985 », *op. cit.* : « *the New Beginning is a continuation of that beginning created two centuries ago.* »

de « réduire autant que possible les taux de l'impôt sur le revenu — avec « un taux maximal ne dépassant pas les 35 %, voire peut-être plus bas encore » —, et aussi de « réduire les taux de l'impôt sur les sociétés »[1]. Ce projet déboucherait sur le *Tax Reform Act* de 1986. En matière de politique budgétaire, Reagan propose un amendement à la constitution qui contraindrait l'État fédéral à l'équilibre budgétaire[2]. Or, étant donné les autres propositions budgétaires de Reagan, on voit mal comment il comptait atteindre cet équilibre[3]. En effet, tout en voulant abaisser davantage les impôts, Reagan souhaitait « laisser intact » le « le filet de sécurité sociale pour les personnes âgées, dans le besoin, handicapées et sans emploi » ; se contenta de « ralentir » la croissance des « programmes de santé majeurs, *Medicare* et *Medicaid* » ; et voulait maintenir les « efforts pour restaurer la puissance militaire » dans le cadre d'un « complexe militaro-industriel » qui, « en période de danger […] devient l'arsenal de la démocratie »[4]. Les coupes dans les dépenses devaient concerner « la réduction ou l'élimination des subventions fédérales coûteuses […] et du gaspillage […] [afin d']améliorer les pratiques de gestion de l'État fédéral[5] ». Mais c'est à ce niveau que Reagan tient un double discours dans la mesure où il confirme le maintien de l'essentiel du système de protection sociale tout en fustigeant les politiques qui, dans le but de créer des perspectives d'avenir pour les populations défavorisées, consisteraient à développer ce système : « Ce gouvernement assumera ses responsabilités vis-à-vis de ceux qui sont dans le besoin. Cependant, les politiques qui nourrissent la dépendance, brisent les familles et détruisent le respect de soi ne sont pas progressistes : elles sont réactionnaires[6]. » Voilà qui est dit.

Comment éliminer le déficit, alors ? « La meilleure façon de réduire les dépenses

1. R. Reagan, « Address on the State of the Union – 1985 », *op. cit.* : « *simplify the tax code* » ; « *reduce personal tax rates as low as possible* » ; « *a top rate of no more than 35 percent, and possibly lower* » ; « *reduce corporate rates* ».

2. « *And I ask again that you pass, as 32 States have now called for, an amendment mandating the Federal Government to spend no more than it takes in.* » (*Ibid.*)

3. Stockman ne voyait pas comment non plus. Pendant la campagne de 1984 il jugea le programme du président irréaliste et quitta l'administration lors du deuxième mandat de Reagan. (Voir D. Stockman, *The Triumph of Politics*, *op. cit.*, p. 412-413.)

4. R. Reagan, « Address on the State of the Union – 1985 », *op. cit.* : « *the social safety net for the elderly, the needy, the disabled, and the unemployed will be left intact.* » « *Growth of our major health care programs, Medicare and Medicaid, will be slowed* » ; « *efforts to restore military strength* » ; « *a military-industrial complex […] in times of danger […] becomes the arsenal of democracy* ».

5. *Ibid.* : « *reduce or eliminate costly government subsidies […] and waste […] [to] improve government's management practices* ».

6. *Ibid.* : « *This government will meet its responsibility to help those in need. But policies that increase dependency, break up families, and destroy self-respect are not progressive; they're reactionary.* »

de l'État est d'en réduire le besoin en développant de la prospérité[1]. » Et comment développer la prospérité ? En créant des « zones d'entrepreneuriat », en donnant à « tous les habitants des logements sociaux […] la possibilité de devenir propriétaire », en encourageant des « initiatives du secteur privé » en termes de « générosité » et de charité, en réduisant l'impôt sur le revenu et sur les sociétés afin que les entreprises embauchent, en « réduisant la paperasserie bureaucratique et les réglementations », et en poursuivant la « déréglementation des secteurs de l'énergie, des transports et de la finance » afin de « libérer la concurrence de manière à donner aux consommateurs plus de choix, de meilleurs services et des prix plus bas »[2]. En un mot, il faut aller plus loin dans la néolibéralisation de l'économie. Quant aux secteurs clés, Reagan désigne les hautes technologies et l'aérospatiale comme les secteurs d'avenir.

Sur le plan sociétal, Reagan propose également d'aller plus loin dans la poursuite du programme conservateur : il défend l'autorisation des prières à l'école, des lois anti-avortement afin de « protéger les bébés à naître », ainsi que des lois plus punitives à l'égard des criminels afin de lutter contre « l'explosion de la criminalité avec violences »[3]. Enfin, en matière de politique étrangère, il affirme que « notre détermination de maintenir une défense puissante nous a permis de faire revenir l'Union soviétique à la table des négociations […] et d'avancer vers une réduction réciproque et vérifiable des armements[4] ». Autrement dit, la stratégie de Reagan semble avoir été d'accélérer d'abord la course aux armements de manière à établir la supériorité militaire — réelle ou perçue — des États-Unis sur l'Union soviétique, et de ramener ensuite les Soviétiques à la table des négociations par la peur. C'est ce que confirme Reagan dans ses mémoires :

> Je voulais qu'on se mette autour de la table pour négotier la fin de cette folie : la politique de MAD [*Mutually Assured Destruction*], mais pour le faire, je savais que les États-Unis devaient d'abord moderniser leurs capacités militaires pour

1. *Ibid.* : « *The best way to reduce government spending is to reduce the need for spending by increasing prosperity.* »

2. *Ibid.* : « *enterprise zones* » ; « *all public housing residents […] the opportunity of ownership* » ; « *private sector initiatives* » ; « *generosity* » ; « *reducing unneeded red tape and regulations* » ; « *deregulating the energy, transportation, and financial industries* » ; « *unleashed new competition, giving consumers more choices, better services, and lower prices* ».

3. *Ibid.* : « *protect the unborn* » ; « *the explosion of violent crime* ».

4. *Ibid.* : « *our determination to maintain a strong defense has influenced the Soviet Union to return to the bargaining table […] and move toward mutual and verifiable arms reductions* »

> que nous puissions négocier avec les Soviétiques en position de *force*, et non pas de faiblesse[1].

On peut comprendre que d'aucuns aient pu s'inquiéter d'une telle approche ! En réduisant l'URSS à l'impuissance, l'objectif ultime de Reagan fut d'exporter le modèle américain partout dans le monde :

> Notre mission est de développer et défendre la liberté et la démocratie, et de communiquer ces idéaux partout où nous pouvons. Le succès économique des États-Unis est le succès de la liberté ; il peut être répété cent fois et dans cent nations différentes[2].

Se félicitant de l'ouverture de l'économie chinoise à partir de 1979, Reagan envisageait l'internationalisation du modèle américain notamment par le biais du « libre échange » : « Ce soir, je demande à tous nos partenaires commerciaux, ceux des économies développées comme ceux des économies émergentes, de se joindre à nous pour lancer un nouveau cycle de négociations commerciales afin d'accroître les échanges, de développer la concurrence et de renforcer l'économie mondiale[3]. » Mais Reagan défend également le soutien financier et matériel des États-Unis à ce qu'il appelle les « combattants de la liberté » (*freedom fighters*) qui luttaient en Afghanistan, au Nicaragua et dans d'autres pays de l'Amérique latine contre les « terroristes communistes » soutenus par un « bloc cubano-soviétique »[4].

C'est sur ce plan que l'anticommunisme virulent de Reagan allait non seulement finir par se retourner contre son administration, mais aussi, à terme, contre la sécurité même des États-Unis. En effet, le deuxième mandat de Reagan fut marqué notamment par l'affaire Iran-Contra, qui éclata fin 1986. L'objet du scandale était le suivant : certains membres de l'administration furent accusés d'avoir facilité la vente d'armes à l'Iran pour obtenir la libération d'otages américains détenus au Liban, alors que l'Iran faisait l'objet d'un embargo sur les armes ; l'administration aurait

---

1. R. Reagan, *An American Life*, *op. cit.*, p. 13-14 : « *I wanted to go to the negotiating table and end the madness of the MAD policy [Mutually Assured Destruction], but to do that, I knew America first had to upgrade its military capabilities so that we would be able to negotiate with the Soviets from a position of* strength, *not weakness.* » (C'est Reagan qui souligne.)

2. R. Reagan, « Address on the State of the Union – 1985 », *op. cit.* : « *Our mission is to nourish and defend freedom and democracy, and to communicate these ideals everywhere we can. America's economic success is freedom's success; it can be repeated a hundred times in a hundred different nations.* »

3. *Ibid.* : « *Tonight I ask all our trading partners, developed and developing alike, to join us in a new round of trade negotiations to expand trade and competition and strengthen the global economy.* »

4. *Ibid.* : « *freedom fighters* » ; « *Communist terrorists* » ; « *Cuban-Soviet bloc* ».

ensuite utilisé l'argent de la vente d'armes pour financer les *Contras* nicaraguayens, un groupe armé contre-révolutionnaire qui voulait renverser le gouvernement sandiniste de Daniel Ortega. Or, les *Contras,* qui comprenaient des éléments d'extrême droite, employaient eux-mêmes des méthodes terroristes et commirent de nombreuses violations des droits de l'homme[1]. L'affaire affaiblit fortement les républicains aux élections législatives de mi-mandat de 1986 : les démocrates reprirent la majorité du Sénat et renforcèrent leur majorité à la Chambre. De même, les « *freedom fighters* » afghans qui étaient en guerre contre les Soviétiques et à qui l'administration Reagan apporta son soutien étaient les moudjahidines (« guerriers saints »), c'est-à-dire ce que nous appellerions aujourd'hui des djihadistes islamistes[2]. Reagan avait dénoncé l'immoralité des moyens utilisés par l'Union soviétique pour encourager une révolution communiste mondiale ; mais la moralité des moyens utilisés par son administration pour exporter la « Révolution reaganienne » au monde entier furent plus que douteux selon ses propres critères de moralité.

Quoi qu'il en soit, Reagan entama effectivement des négociations avec le nouveau dirigeant soviétique Mikhail Gorbachev qui, à partir de sa prise de fonctions en 1985, s'employa à réformer l'économie soviétique, qui traversait alors une grave crise, de manière à réduire les dépenses militaires et à augmenter les dépenses intérieures. Ces réformes échouèrent et, entre la chute du mur de Berlin le 9 novembre 1989 et la dislocation finale de l'URSS en décembre 1991, l'ensemble des régimes européens du bloc de l'Est cessa d'exister. Ce fut la fin de la guerre froide.

Encore une fois, l'évolution des événements profita aux administrations républicaines. L'économie américaine se portant encore relativement bien, George H. W. Bush fut élu à la présidence en 1988, malgré les controverses qui avaient concerné l'administration Reagan quelques années auparavant. Reste que Bush hérita de l'explosion du déficit pendant les années Reagan. On peut se demander pourquoi Reagan ne s'était jamais inquiété outre mesure de ces déficits, malgré sa promesse de les éliminer. Le témoignage de ses conseillers, cité ci-dessous par Bruce Schulman, peut nous donner quelques indices :

---

1. Un rapport publié par l'*Americas Watch Committee* fait état des violations des droits humains commises par les Contras en 1986, mais aussi du rôle que l'État américain avait joué dans la facilitation de ces violations. (Americas Watch Committee, *Human Rights in Nicaragua : 1986*, Americas Watch Report, 1987.)

2. Voir Tom Lansford et Jack Covarrubias, « Ossama bin Laden, Radical Islam and the United States », in Tom Lansford (dir.), Robert P. Watson (dir.) et Jack Covarrubias (dir.), *America's War on Terror*, Farnham (R.-U.), Ashgate, 2009, p. 20-21.

> Le déficit n'a jamais gêné le président […]. C'est en partie parce que l'administration savait que les déficits n'étaient pas aussi importants ni aussi nuisibles qu'ils n'y paraissait. […] La sérénité du président s'explique aussi par son optimisme légendaire. Plusieurs de ses conseillers se rappellent que, en parlant du déficit, Reagan répétait fréquemment son anecdote préférée sur un garçon qui voit un tas de fumier et en conclut qu'il a dû recevoir un nouveau poney. Un conseiller se souvient que le point de vue du président sur les déficits « est passé par trois phases : 1° ils ne se produiront pas ; 2° ils seront temporaires ; 3° quand ils perdurent, ils peuvent s'avérer fort utiles — ils empêchent les libéraux de créer de nouveaux programmes et d'augmenter les dépenses. C'était bien Reagan, ça. » Sur ce dernier point, Reagan avait raison. Les factures impayées ont empêché même les libéraux les plus énergétiques de proposer de nouveaux programmes. Les budgets de Reagan ont assuré la pérennité de la reagonomie bien après le départ du président de la Maison Blanche[1].

Cette recette de longévité, même si elle n'était pas calculée au départ, fut effectivement très puissante. Surtout, la sérénité de Reagan pourrait s'expliquer par le fait que sa politique avait réussi à exploiter les divisions internes du Parti démocrate de manière à isoler son aile gauche. En effet, en inversant les termes des débats tout en accumulant des déficits, Reagan avait acculé les démocrates de gauche dans un piège : si ces derniers, poings liés par le déficit, cherchaient à augmenter les impôts, ils se rendraient impopulaires auprès des électeurs et les républicains pouvaient les présenter comme des partisans du principe « imposer pour dépenser » (*tax-and-spend democrats*). De même, si les démocrates de gauche proposaient de réduire le budget de la défense, les républicains pouvaient jouer la carte de la Fraternité-Terreur en les faisant passer pour des « faibles », voire pour des « antiaméricains », qui allaient rendre les États-Unis vulnérables face au danger de l'ennemi extérieur. S'ils cherchaient à créer de nouveaux programmes et à augmenter les dépenses sociales, les républicains pouvaient non seulement présenter ces solutions comme obsolètes, inefficaces, « réactionnaires », mais aussi comme fiscalement irresponsables, étant donné le déficit. Autrement dit, la politique reaganienne plaçait le Parti démocrate dans une situation où les mesures que son aile gauche avait proposées depuis le *New Deal*

1. B. Schulman, *The Seventies*, *op. cit.*, p. 238 : « *But the deficit never bothered the president […]. In part, the administration understood that the deficits were not as large or as damaging as they appeared to be. […] The president's calm also reflected his famous optimism. In discussing the deficit, many of Reagan's economic advisers recalled, he frequently repeated his favorite anecdote about the boy who looked at a pile of manure and assumed he must have received a new pony. One aide recalled the president's views on the deficit "going through three stages: one, they won't occur; two, they'll be temporary; three, when they stick they serve a good purpose—they keep the liberals from new spending programs. Oh, sure, that was Reagan." On that last point, Reagan was right. The unpaid bills choked off future spending and prevented even the most committed liberal activists from proposing new programs. Reagan's budgets ensured that Reaganomics would continue long after the president had departed the White House.* »

étaient difficiles à défendre non seulement d'un point de vue idéologique, mais aussi — et peut-être surtout — d'un point de vue matériel, fiscal et politique. Cela ne pouvait qu'accentuer les tensions entre les démocrates quant à la direction à prendre, mais de manière à favoriser un virage à droite.

En quittant ses fonctions, Reagan fit cette marque fort significative : « On l'a appelé la Révolution reaganienne. Eh bien, ce nom me va, mais pour moi ces années étaient plutôt une Grande redécouverte, la redécouverte de nos valeurs et de notre sens commun[1]. » Par là Reagan entendait bien sûr le « sens commun » consistant à poursuivre les objectifs de son administration et à partager les mêmes valeurs qu'elle — l'emploi du « nous » invite au consensus. La gauche étant mise en difficulté sans que les objectifs républicains soient tous atteints, l'autre option stratégique qui se présentait à l'opposition démocrate était de réorienter ses propositions de manière à prétendre pouvoir mieux atteindre les objectifs des républicains que les républicains eux-mêmes. Dès lors, on verrait se développer un nouveau consensus bipartite sur des bases néolibérales. Or, sans que ce soit exprimé dans ces termes-là, il semble que ce soit effectivement la stratégie adoptée par une fraction du Parti démocrate à partir des années Reagan.

3. La néolibéralisation de l'opposition démocrate

Malgré l'emprise des républicains sur le pouvoir exécutif pendant une période de douze ans, les démocrates purent néanmoins conserver des rapports de force favorables au sein des six Congrès qui se succédèrent entre 1981 et 1993[2]. À la Chambre des représentants, les démocrates bénéficièrent en effet d'une majorité confortable sur l'ensemble de cette période, tandis qu'au Sénat les républicains n'eurent la majorité qu'entre 1981 et 1987. Il semble donc que nous ayons affaire à une période de « cohabitation à l'américaine », au cours de laquelle le pouvoir exécutif fut détenu par les républicains, et le pouvoir législatif majoritairement par les démocrates.

La composition du Congrès pendant les présidences de Reagan et de Bush signifiait que les démocrates, forts de leur majorité à la chambre basse, pouvaient poten-

1 . Ronald Reagan, « Farewell Address to the Nation – January 11, 1989 », *APP*, http://www.presidency.ucsb.edu/ws/index.php?pid=29650&st=&st1= (consulté le 14 sep. 2015) : « *They called it the Reagan revolution. Well, I'll accept that, but for me it always seemed like the great rediscovery, a rediscovery of our values and our common sense.* »

2. Voir *infra*, annexe IV, p. 586.

tiellement freiner les politiques les plus ambitieuses des administrations républicaines, *a fortiori* entre 1987 et 1993 lorsque les démocrates détenaient la majorité des deux chambres. Tip O'Neill mena l'opposition contre l'administration Reagan en tant que président de la Chambre des représentants, tandis que Ted Kennedy était très influent au sein du Sénat. Tous les deux originaires du Massachusetts, ils étaient de ceux qui incarnaient la vieille garde démocrate du Nord-Est, très attachée à l'héritage du *New Deal* et de la *Great Society*.

Cependant, la composition du Congrès signifiait aussi que les politiques néolibérales de cette période ne pouvaient être la seule œuvre des républicains, même s'ils fixaient le cap au niveau exécutif. Sans les voix des démocrates au Congrès, de nombreuses lois n'auraient jamais été votées. De fait, Reagan put compter à maintes reprises sur les voix des démocrates conservateurs du Sud pour soutenir les baisses d'impôts, les coupes dans les dépenses, les politiques sociales conservatrices et l'augmentation des dépenses militaires. Il faut donc se garder de concevoir les rapports de forces politiques de cette période en termes d'une opposition tranchée entre un Parti républicain « anti-étatiste » et un Parti démocrate « étatiste » ; ce sont des membres des deux partis qui contribuèrent alors à l'élaboration des politiques néolibérales.

D'autant plus que, dans les années 1980, face à la perte du Sénat en 1980 et aux échecs à répétition aux élections présidentielles, certains démocrates appelaient à la « modernisation » du parti de l'âne pour qu'il ne paraisse pas têtu. Or, pour ce courant de démocrates, « moderniser » signifiait, au fond, renoncer à l'attachement au *New Deal* et reprendre à leur compte, en dépit des nuances qu'ils proposaient, les grandes lignes de la politique reaganienne[1]. Ce qui est intéressant pour nous est que, au début des années 1980, les démocrates qui défendaient une telle réorientation furent appelés, en anglais, des *neoliberals* — par opposition aux *neoconservatives*, d'une part, et aux *liberals* qui défendaient l'héritage du *New Deal* et de la *Great Society*, d'autre part[2]. L'homme qui « créa » cette appellation[1], le journaliste Charles

1. Par exemple, Gary Hart, sénateur du Colorado et candidat « néolibéral » aux élections primaires démocrates de 1984 et de 1988, avait appelé à « La fin du *New Deal* » (« *The End of the New Deal* ») dès sa campagne sénatoriale de 1974. (Voir David Greenberg, « The Reorientation of Liberalism in the 1980s », *in* G. Troy et V. J. Cannato (dir.), *Living in the Eighties*, Oxford, Oxford University Press, 2009, p. 57.

2. Voir Charles Peters, « A Neoliberal's Manifesto », *The Washington Monthly*, mai 1983, p. 8 ; Charles Peters et Phillip Keisling (dir.), *A New Road for America : The Neoliberal Movement*, Lanham (Maryland), Madison Books, 1985 ; et Randall Rothenberg, *The Neoliberal : Creation of the New American Politics*, New York, Simon & Schuster, 1984.

Peters, ouvre ainsi son « manifeste néolibéral » :

> nous ne sommes plus automatiquement favorables aux syndicats et à l'interventionnisme, ni opposés à la force militaire et aux grandes entreprises. En effet, dans notre quête de solutions qui marchent, nous en sommes venus à nous méfier de toute réponse automatique, qu'elle soit libérale ou conservatrice[2].

Autrement dit, pour les démocrates « néolibéraux », le libéralisme du *New Deal* était du passé ; à présent, il fallait être « pragmatique ». Simplement, ce « pragmatisme », qui pourrait faire penser à l'approche expérimentale des *New Dealers*, devait se situer dans un nouveau cadre idéologique où le « centre » était désormais *un centre néolibéral*. En effet, en bâtissant leurs solutions par opposition aux réponses « automatiques » des libéraux et des conservateurs, les « néolibéraux » construisirent leur « troisième voie » entre deux caricatures[3]. Il en résulte que leurs solutions paraissent effectivement loin de l'héritage du *New Deal*, mais que la distinction entre le « néolibéralisme » et le reaganisme n'est guère convaincante.

Par exemple, Peters écrit : « Ce qui importe le plus maintenant, c'est la croissance. […] Notre héros, c'est l'entrepreneur qui prend des risques, qui crée de nouveaux emplois et de meilleurs produits[4]. » C'est le même « héros » que nous avons rencontré dans le discours reaganien. Et les néolibéraux de proposer des niches fiscales conçues pour « attirer des investisseurs et des clients », ainsi que la « libération de l'entrepreneur de réglementations économiques qui étouffent une concurrence désirable[5] ». Nous voilà en pleine économie de l'offre. Ils proposent aussi de limiter le pouvoir des syndicats et de développer des plans d'épargne entreprise à la place des hausses de salaires[6] — deux mesures soutenues par l'administration Reagan. Et l'État lui-même ? « Nous ne sommes pas contre l'État tout court, comme semblent l'être maints conservateurs (sauf quand il s'agit de l'appareil de sécurité nationale). Mais

---

1. Nous employons les guillemets parce que le terme n'était évidemment pas nouveau ; ce que Peters créa, à la rigueur, c'est l'application de ce terme à ce courant de démocrates — et la connotation était alors positive.

2. Charles Peters, « A Neoliberal's Manifesto », *op cit*., p. 9 : « *we no longer automatically favor unions and big government or oppose the military and big business. Indeed, in our search for solutions that work, we have come to distrust all automatic responses, liberal or conservative*. »

3. Voir Anthony Giddens, *The Third Way : The Renewal of Social Democracy*, Cambridge, Polity, 1998 ; *Idem*., *The Third Way and Its Critics*, Cambridge, Polity, 2000.

4. *Ibid*., p. 10 : « *Economic growth is most important now. […] Our hero is the risk-taking entrepreneur who creates new jobs and better products*. »

5. *Ibid*., p. 11 : « *attract investors and customers* » ; « *freeing the entrepreneur from economic regulation that discourages desirable competition* ».

6. *Ibid*., p. 11

nous sommes contre une grosse bureaucratie, sans rigueur et élitiste[1]. » Reagan ne dit pas autre chose dans son discours d'investiture, comme nous l'avons vu[2]. Et le système de protection sociale ? Il faut imposer des critères d'éligibilité plus stricts[3]. Point par point, on se rend compte en lisant ce manifeste que les démocrates « néolibéraux » eurent beau proposer une autre voie que la politique reaganienne, fondamentalement leurs propositions se situaient dans le même cadre de pensée. David Greenberg estime qu'ils se démarquaient du reaganisme surtout par leur insistance sur l'importance d'investir dans l'éducation publique, dans la recherche et dans le développement des hautes technologies, quitte à renforcer le rôle de l'État fédéral dans ses domaines[4]. Mais si ces domaines étaient pour eux des priorités, c'était justement parce qu'ils pensaient que c'étaient les meilleurs moyens de créer une société d'entrepreneurs, de développer la concurrence et de stimuler ainsi la croissance. Il s'agissait donc d'un interventionnisme « néolibéral ». À l'intérieur d'une même idéologie, il est parfaitement normal d'avoir des divergences au niveau des moyens et des priorités ; comme nous venons de le voir, de telles divergences existaient au sein même de l'administration Reagan. Ainsi, l'émergence d'un courant démocrate « néolibéral » témoigne moins de l'essor d'un projet politique distinct de la politique reaganienne que du développement d'un consensus néolibéral bipartite.

Outre le Parti démocrate, la néolibéralisation de la gauche américaine concerna aussi les médias et le monde universitaire, comme Peters le démontre lui-même[5]. Il cite comme « néolibéraux » plusieurs de ses collègues journalistes travaillant pour *The Washington Monthly*, *The Atlantic*, *Harper's*, *Texas Monthly*, *Newsweek*, *Esquire*, mais aussi pour *The New Republic,* dont les lecteurs étaient très majoritairement de gauche. Dans le monde universitaire, Robert Reich (Harvard) et Lester Thurow (MIT) furent parmi les premiers intellectuels à adhérer au mouvement. À l'aide du *think tank* qu'ils fondèrent en 1986, l'*Economic Policy Institute*, ils défendaient notamment l'idée que c'était le « capital humain » — cette idée chère aux économistes néoclassiques, notamment ceux de l'École de Chicago[6] — qu'il fallait déve-

1. *Ibid*., p. 11 : « *We aren't against government, period, as—with the exception of the national security apparatus—many conservatives appear to be. But we are against a fat, sloppy, smug bureaucracy*. »
2. Voir *supra*, chapitre premier, section I.
3. *Ibid*, p. 12.
4. D. Greenberg, « The Reorientation of Liberalism in the 1980s », *op. cit*., p. 56.
5. C. Peters, « A Neoliberal's Manifesto », *op. cit*., p. 8.
6. Voir G. Becker, *Human Capital : A Theoretical and Empirical Analysis, with Special Reference to Education*, Chicago, Chicago University Press, 1964.

lopper pour créer un salariat prospère et pour rendre les entreprises américaines plus compétitives dans une économie mondialisée[1]. Plus tard, Reich aurait l'occasion d'appliquer ses idées au sein de l'administration Clinton, d'abord en tant que chef de l'équipe économique de transition et ensuite en tant que secrétaire au Travail. Thurow, pour sa part, ajouta à son activité intellectuelle une activité dans le secteur privé, en siégeant aux conseils d'administration de plusieurs grandes entreprises de l'industrie des hautes technologies (que les « néolibéraux » favorisaient). Enfin, dans le monde politique, on peut citer les gouverneurs Bruce Babbitt (Arizona) et Michael Dukakis (Massachusetts), ainsi que les sénateurs Gary Hart (Colorado), Bill Bradley (New Jersey) et Paul Tsongas (Massachusetts), comme étant parmi les premiers élus démocrates à s'identifier comme « néolibéraux ».

Le mouvement s'institutionnalisa davantage avec la fondation du *Democratic Leadership Council* (DLC) en 1985. Présidé par Al From, ce caucus réunit les démocrates « néolibéraux » du Nord et ceux du Sud qui, par ailleurs, étaient souvent plus conservateurs en matière de politique sociale, et plus agressifs en matière de politique étrangère. C'est ce qui ressort très clairement de la *New Orleans Declaration* de 1990, qui énumère les principes qui animaient l'organisation. On y lit en premier lieu :

> Nous croyons que la promesse de l'Amérique est l'égalité des chances, non pas l'égalité des résultats. Nous croyons que la mission fondamentale du Parti démocrate est de promouvoir l'égalité des chances, et non pas d'étendre les prérogatives de l'État[2].

Ils rejoignent donc Milton Friedman, Reagan et les conservateurs dans leur notion restreinte de l'égalité — qui embrasse l'égalité des chances et non l'égalité des résultats[3] — et ils repoussent, logiquement, la redistribution étatique des richesses. Le meilleur moyen de « créer des opportunités pour tous », pour le DLC, c'est la « croissance économique » ; et « le meilleur moteur de la prospérité pour tous, c'est le libre marché, avec des règles qui servent l'intérêt général »[4]. On y retrouve donc la

1. Voir, par exemple, Robert Reich, *The Work of Nations* (1991), New York, Vintage, 1992.

2. Democratic Leadership Council, « The New Orleans Declaration », *DLC* [en ligne], 1er mars 1990, http://www.dlc.org/ndol_ci360e.html?kaid=86&subid=194&contentid=878 : « *We believe the promise of America is equal opportunity, not equal outcomes. We believe the Democratic Party's fundamental mission is to expand opportunity, not government.* »

3. Voir *supra*, chapitre V, section II.1.

4. DLC, « The New Orleans Declaration », *op. cit.* : « *expanding opportunity for everyone* » ; « *economic growth* » ; « *The free market, regulated in the public interest, is the best engine of general prosperity.* »

notion néolibérale de la suprématie du marché et d'un État qui doit fonder et maintenir un ordre social de marché. Même si on accepte le principe de réglementation, étant donné que l'intérêt général se confond avec la croissance économique dans cette idéologie, comme si la croissance bénéficiait automatiquement à toute la population — une idée héritée du consensus libéral d'après-guerre[1] —, une déréglementation qui sert à stimuler la croissance peut être présentée comme étant dans l'intérêt général.

Quel rôle donner au système de protection sociale, selon le DLC ? Le même rôle que voulait lui donner Reagan : « Nous croyons que le rôle de la protection sociale est de favoriser le retour des Américains pauvres à une activité économique normale, et non pas de les maintenir dans un état de dépendance[2]. » Et si cet « état de dépendance » n'était pas dû, sauf dans quelques cas d'exception, à la carence individuelle, mais à un système économique qui, même en période de croissance, est incapable de fournir une « activité économique normale » à tous, si bien que certains ont recours à la criminalité ? Le DLC ne fournit pas d'explication : « Nous croyons à la prévention de la criminalité et à la punition des criminels, et non pas à la "justification" de leur comportement par des explications[3]. » En voilà un autre terrain d'entente entre le DLC et les républicains conservateurs.

Quant à la politique extérieure, le DLC estime que les États-Unis doivent avoir une politique de libre-échange, qu'ils « ne doivent pas se retirer du monde » et qu'ils doivent au contraire « maintenir des forces armées fortes et efficaces », car « l'effondrement du communisme ne signifie pas la fin des dangers »[4]. Reaganiens et néoconservateurs pourraient très bien s'y reconnaître. La conservation des valeurs traditionnelles (dominantes) est aussi inscrite au programme du DLC : « Nous croyons aux valeurs morales et culturelles que partagent la plupart des Américains : la liberté de conscience, la responsabilité individuelle, la tolérance des différences, l'impératif du travail, le besoin de la foi et l'importance de la famille[5]. » Ce discours

1. Voir *supra*, chapitre IV, section III.3.

2. DLC, « The New Orleans Declaration », *op. cit.* : « *We believe the purpose of social welfare is to bring the poor into the nation's economic mainstream, not to maintain them in dependence.* »

3. *Ibid.* : « *We believe in preventing crime and punishing criminals, not in explaining away their behavior.* »

4. *Ibid.* : « *not retreat from the world* » ; « *must maintain a strong and capable defense* » ; « *the collapse of communism does not mean the end of danger.* »

5. *Ibid.* : « *We believe in the moral and cultural values that most American's share: liberty of conscience, individual responsibility, tolerance of difference, the imperative of work, the need for faith, and the importance of family.* »

sur des « valeurs américaines » soi-disant partagées rapproche une fois de plus le DLC des républicains conservateurs. Comme le dit Greenberg, ce recours aux « valeurs » participait à la stratégie envisagée par le DLC pour reconquérir « les *Reagan Democrats* de la classe travailleuse », ces électeurs que les républicains avaient arrachés aux démocrates en faisant appel aux mêmes valeurs[1]. Greenberg écrit :

> Ces électeurs — qui avaient été la clé des victoires démocrates par le passé — croyaient que la protection sociale était devenue trop généreuse, l'éducation publique trop progressiste, les politiques pénales trop laxistes, les politiques de répression contre la drogue trop indulgentes, le ramassage scolaire et l'*affirmative action* trop favorables aux Noirs. En réaffirmant les valeurs traditionnelles de patriotisme, de religion, de travail, de discipline, de responsabilité — en plus d'une réduction des prérogatives de l'État et d'une politique étrangère belliciste —, les démocrates du DLC, qui se nommaient « Nouveaux démocrates », espéraient reconquérir les voix de ces électeurs[2].

Or, il s'agit du même syncrétisme idéologique qui caractérise le reaganisme : libéralisme économique, conservatisme social, patriotisme militariste. Les démocrates du DLC avaient également le même profil social : « la plupart d'entre eux étaient de la *Sunbelt* et ils étaient quasiment tous des Blancs », affirment Balz et Brownstein, si bien que « les critiques progressistes appelèrent le groupe "le caucus des hommes blancs[3]" ». L'attachement corollaire à la « tolérance vis-à-vis des différences » qu'affiche le DLC rencontre les mêmes limites que nous avons vues dans notre analyse du discours reaganien, c'est-à-dire le remplacement du racisme par l'humanisme bourgeois (blanc et masculin, en dernière analyse). En effet, le DLC défend, d'une part, « une politique d'inclusion », « l'égalité des droits » pour tous et « l'intégration des minorités dans la vie économique et culturelle dominante des États-Unis » ; il s'agit donc d'une inclusion *a priori* de tous les Américains dans une prétendue identité nationale[4]. Mais d'autre part, ils qualifient de « sectaires » les mouvements re-

---

1. D. Greenberg, « The Reorientation of Liberalism », *op. cit.*, p. 59 : « *working-class Reagan Democrats* ».

2. *Ibid.*, p. 59 : « *These voters—who had provided the key to Democratic victories in years past—believed that welfare had become too generous, public education too progressive, crime policies too lenient, drug policies too indulgent, and busing and affirmative action too preferential toward blacks. By reasserting traditional values of patriotism, religion, work, discipline, and responsibility—as well as smaller government and a more hawkish defense policy—the self-styled "New Democrats" of the DLC hoped to win back these voters.* »

3. Dan Balz et Ronald Brownstein, *Storming the Gates : Protest Politics and the Republican Revival*, New York, Brown and Company, p. 67 : « *most of them [were from] the Sunbelt, almost all of them white; liberal critics instantly dubbed them "the white male caucus."* »

4. Democratic Leadership Council, « The New Orleans Declaration », *op. cit.* : « *politics of inclusion* » ; « *equal rights* » ; « *movement of minorities into America's economic and cultural mainstream* ».

vendicateurs des années 1970 en faveur de la valorisation des différences « de genre, de race et d'origine ethnique », affirmant qu'ils « ne toléreraient pas encore une autre décennie où le seul mouvement des droits civiques est régressif »[1]. Autrement dit, les adeptes de ces mouvements, en mettant en avant leurs différences, s'excluent eux-mêmes de la « vie économique et culturelle dominante » et ne méritent plus d'être tolérés. Adopter la culture dominante, c'est-à-dire à la culture WASP, sinon vous ne serez pas tolérés — quelle « tolérance des différences » !

Compte tenu des positions des « Nouveaux démocrates », leur essor au cours des années 1980 témoigne d'un rapprochement idéologique entre les républicains et les démocrates autour d'un nouveau consensus néolibéral, en parallèle d'une marginalisation des défenseurs de l'héritage du *New Deal*. Cela signifie que les majorités démocrates au Congrès n'allaient pas forcément constituer une opposition franche aux administrations républicaines. Pour ce qui est de la période ultérieure, cela signifie aussi que l'administration de Bill Clinton et Al Gore, tous deux Nouveaux démocrates, ne risquait pas de rompre d'avec le cap politique mis en place par Reagan.

II. — LA « FIN DE L'HISTOIRE »

1. « A NEW COVENANT WITH THE AMERICAN PEOPLE »

Élu en 1992[2], Bill Clinton, ancien gouverneur de l'Arkansas et figure phare des Nouveaux démocrates, accomplit deux mandats à la présidence (1993-2001), avec Al Gore comme vice-président. Il fut réélu confortablement aux élections de 1996 face au républicain Bob Dole, sénateur du Kansas, et à l'homme d'affaires Ross Perot, qui se représenta cette fois sous l'étiquette du Parti de la réforme[3]. En plus du président et du vice-président eux-mêmes, plusieurs membres de l'administration étaient issus du DLC, tels que Lloyd Bentsen, secrétaire au Trésor ; Les Aspin, secrétaire à la Dé-

1. *Ibid.* : « *[We do not believe in] racial, gender or ethnic separatism. We will not tolerate another decade in with the only civil rights movement is backwards.* »

2. En 1992, Clinton obtint 43,0 % des voix des électeurs et 370 de celles des grands électeurs ; Bush obtint 37,5 % des voix des électeurs et 168 de celles des grands électeurs ; Perot obtint 18,9 % des voix des électeurs et 0 de celles des grands électeurs.

3. En 1996, Clinton obtint 49,2 % des voix des électeurs et 379 de celles des grands électeurs ; Dole obtint 40,7 % des voix des électeurs et 159 de celles des grands électeurs ; Perot obtint 8,4 % des voix des électeurs et 0 de celles des grands électeurs.

fense ; Bruce Babbitt, secrétaire à l'Intérieur ; Mike Spy, secrétaire à l'Agriculture ; Richard Riley, secrétaire à l'Éducation ; Mack McLarty, *Chief of Staff* ; ou Leon Panetta, directeur de l'OMB.

Les principes du DLC, que nous avons mentionnés plus haut, furent inscrits dans le programme démocrate de 1992 intitulé « *A New Covenant with the American People* » (« Un nouveau pacte avec le peuple américain »)[1]. Le programme fut adopté par le *Democratic National Committee* (DNC) sous la présidence de Ron Brown, à qui Clinton reconnut le talent d'avoir « ressuscité le DNC en unifiant ses bases progressistes et ouvrières avec ceux qui embrassaient la nouvelle approche du Democratic Leadership Council[2]. » Le programme de 1992, ainsi que les discours d'investiture de Clinton, nous donnent un bon aperçu de la pensée qui présida à l'action de l'administration démocrate entre 1993 et 2001.

La tentative de synthèse entre la vieille garde démocrate et les Nouveaux démocrates peut se lire dans le titre même du programme de 1992 : « *A New Covenant with the American People* ». Ce slogan fait écho au célèbre appel de Franklin D. Roosevelt à un « *new deal for the American people*[3] », à cette différence près que le terme relativement neutre de « *deal* » (pacte, accord, convention, contrat social, etc.) est remplacé par un terme à connotation religieuse, « *covenant* », qui signifie une convention, un contrat, mais aussi une alliance au sens d'un pacte avec Dieu. On peut y voir la volonté des Nouveaux démocrates de renouer l'alliance de leur parti avec les « *Reagan Democrats* ». À l'inverse, la référence simultanée au *New Deal* pouvait plaire aux électeurs progressistes avides de tourner la page des années Reagan-Bush pour faire valoir des valeurs « sociales » (égalité, solidarité, démocratie, paix, etc.). Bâtir une coalition électorale entre ces deux types d'électeurs était donc une affaire délicate, tant les deux tendances semblent contradictoires.

Nous ne sommes pas à une contradiction près. Le pas vers les électeurs conservateurs témoigne du virage à droite du Parti démocrate, sous l'impulsion des Nouveaux démocrates. Or, à lire le préambule du *New Covenant*, ce projet que l'on savait modéré se présentait comme une « révolution » :

---

1. Democratic Party, « Democratic Party Platform of 1992 – July 13, 1992 : A New Covenant with the American People », *APP*, http://www.presidency.ucsb.edu/ws/print.php?pid=29610.

2. William J. Clinton, *My Life* (2004), New York, Vintage, 2005,, p. 452-453 : « *Ron had brought the DNC back from the dead, uniting its liberal and labor bases with those who embraced the new approach of the Democratic Leadership Council.* » À son élection, Clinton remercia Brown en le nommant secrétaire au Commerce.

3. F. D. Roosevelt, …

> Ces douze dernières années d'administration républicaine furent un cauchemar d'irresponsabilité et de négligence. […] Nous appelons donc à une révolution […]. La révolution de 1992, c'est restaurer la grandeur de l'économie américaine […]. La révolution de 1992, c'est remettre l'État du côté des hommes et des femmes qui travaillent […]. La révolution de 1992, c'est changer radicalement le fonctionnement de l'État […]. Surtout, la révolution de 1992, c'est restaurer les valeurs fondamentales des États-Unis, ces valeurs américaines qui ont toujours fait la force de ce pays : la responsabilité personnelle, la liberté individuelle, la tolérance, la foi, la famille, le travail[1].

Les promesses de changement radical avaient bien évidemment pour cible les électeurs progressistes, mais habiller un programme centriste d'un discours révolutionnaire pouvait éveiller quelques soupçons. La « révolution de 1992 » avait-elle vraiment quelque chose de radicalement différent à proposer par rapport à la « révolution reaganienne » ?

Rappelons les grandes lignes du programme reaganien. Reagan avait commencé sa « révolution » en imputant les difficultés économiques de 1980 aux politiques interventionnistes mise en place par l'administration démocrate de FDR. L'idée selon laquelle l'État fédéral pouvait résoudre tous les problèmes aurait créé une bureaucratie déconnectée du peuple qui accumulait « déficit après déficit », malgré des impôts élevés, pour financer des réglementations et des programmes qui entravaient la croissance, sapaient l'entrepreneuriat, nourrissaient la dépendance aux programmes sociaux et réduisaient la motivation de travailler. Il était d'ailleurs moralement condamnable d'« hypothéquer notre avenir et l'avenir de nos enfants au profit du confort temporaire du présent ». La solution n'était donc pas plus d'État, mais moins d'État : il fallait réduire le pouvoir de l'État fédéral, ramener le budget fédéral à l'équilibre, donner plus de pouvoirs et de responsabilités au peuple, éliminer les entraves fiscales et réglementaires à la croissance, libérer l'entreprenariat et développer un État qui « crée des perspectives » et « nourrit la productivité » au lieu de les étouffer. Ce « *New Beginning* » était présenté comme une restauration des principes qui avaient présidé à la fondation des États-Unis lors de la Révolution américaine.

---

1. Democratic Party, « Democratic Party Platform of 1992 », *op. cit.* : « *The last 12 years have been a nightmare of Republican irresponsibility and neglect. […] Therefore we call for a revolution […]. The Revolution of 1992 is about restoring America's economic greatness […]. The Revolution of 1992 is about putting government back on the side of working men and women […]. The Revolution of 1992 is about a radical change in the way government operates […]. Above all the Revolution of 1992 is about restoring the basic American values that built this country and will always make it great: personal responsibility, individual liberty, tolerance, faith, family and hard work.* »

Que lisons-nous maintenant dans le programme du *New Covenant* qui annonce la « révolution de 1992 » ?

> Les républicains apportèrent aux Américains une prospérité fragile et trompeuse reposant sur l'endettement, et non pas sur des revenus […]. Assurer notre confort immédiat avec de l'argent emprunté, pour laisser nos enfants rembourser nos dettes, c'est mal. […] Nous entendons les angoisses et la colère du peuple américain. Nous savons qu'elles ne sont pas dirigées seulement contre les administrations républicaines au pouvoir, mais contre l'État en tant que tel. Nous appelons donc à une révolution de l'État fédéral — il s'agit d'enlever le pouvoir aux bureaucraties figées et aux intérêts particuliers à Washington et de le rendre aux gens ordinaires[1].

Si ce passage inspire un sentiment de déjà-vu, que l'on s'assure : non, il ne s'agit pas du premier discours d'investiture de Reagan en 1981, mais bel et bien du programme démocrate de 1992. Et les ressemblances ne se limitent pas à la critique des « bureaucraties figées » de Washington, ni à la promesse d'éliminer le déficit et de rendre le pouvoir au peuple : la « révolution de 1992 » devait aussi « restaurer la grandeur de l'économie américaine » grâce à une « croissance fondée sur l'entrepreneuriat » et à la « croy[ance] aux vertus de la libre entreprise et des forces de marché »[2]. Ainsi, après le *New Beginning* et la « révolution conservatrice » qui devaient transférer des pouvoirs de l'État fédéral au peuple, mettre fin à l'accumulation de la dette et libérer les forces du marché, voilà que le *New Covenant* et la « révolution de 1992 » devaient… transférer des pouvoirs de l'État fédéral au peuple, mettre fin à l'accumulation de la dette et libérer les forces du marché. Quelle drôle de « révolution » que de poursuivre des objectifs identiques à ceux qui étaient au centre de la politique reaganienne !

Bien entendu, les Nouveaux démocrates se défendaient d'être assimilés à des « républicains dans le placard » (*closet Republicans*)[3]. Ils prétendaient au contraire proposer une « troisième voie » :

---

1. *Ibid.* : « *The last 12 years have been a nightmare of Republican irresponsibility and neglect.* […] *The Republicans brought America a false and fragile prosperity based on borrowing, not income* […]. *It is wrong to borrow to spend on ourselves, leaving our children to pay our debts. We hear the anguish and the anger of the American people. We know it is directed not just at the Republican administrations that have had power, but at government itself.* […] *Therefore we call for a revolution in government—to take power away from entrenched bureaucracies and narrow interests in Washington and put it back in the hands of ordinary people.* »

2. *Ibid.* : « *entrenched bureaucracies* » ; « *We vow to make government more decentralized* » ; « *the Revolution of 1992* » ; « *restoring America's economic greatness* » ; « *an expanding, entrepreneurial economy* » ; « *We believe in free enterprise and the power of market forces.* »

3. Selon Clinton, les critiques de gauche employaient ce terme pour insinuer que les Nouveau démocrates n'assumaient pas le fait qu'ils défendaient une politique très similaire à celle des républicains. (Voir W. J. Clinton, *My Life, op. cit.,* p. 381.)

> La révolution de 1992, c'est changer radicalement le fonctionnement de l'État […]. Nous rejetons l'État tel qu'il a fonctionné depuis douze ans, c'est-à-dire un État qui ne fait rien, aussi bien que la théorie selon laquelle nous pouvons faire régner la prospérité au moyen d'un État interventionniste qui entrave l'activité des entreprises, augmente les impôts et multiplie les dépenses. Nous proposons plutôt une troisième voie[1].

Comme nous l'avons vu plus haut, lorsqu'il s'agit de définir ce que la troisième voie *n'est pas*, les Nouveaux démocrates ont recours à deux caricatures : un État qui ne fait rien et un État qui fait tout. Or, ni l'un ni l'autre ne correspond à la réalité. Ce qui est clair, en tout cas, c'est que les Nouveaux démocrates n'ont aucune intention de restaurer le *New Deal*. En revanche, dès qu'il s'agit de donner une définition positive à la troisième voie, le « changement radical » par rapport au reaganisme est aussi obscur que « l'État qui ne fait rien » est un épouvantail. Car, rappelons-le : pour Reagan, « il ne s'agit pas d'en finir avec l'État. […] L'État peut et doit créer des perspectives, et non pas les écraser ; nourrir la productivité, et non pas l'étouffer[2]. » Il imaginait que si l'État créait des conditions plus favorables à l'entreprise privée, la prospérité générale s'ensuivrait. Or, la même logique est à l'œuvre dans le programme démocrate de 1992, lorsqu'on définit la troisième voie ainsi :

> Tout comme nous avons toujours considéré les travailleurs et les travailleuses comme la pierre angulaire de notre économie, nous estimons que les hommes d'affaires et leurs nobles activités commandent notre plus grand respect ; aussi nous engageons-nous à créer un bien meilleur climat d'affaires pour les firmes et entreprises de toute taille qui transforment radicalement leurs conditions de travail, respectent l'environnement et sont au service de leurs communautés[3].

Certes, on exprime ici un certain respect pour la classe ouvrière, l'un des bastions traditionnels du Parti démocrate ; mais c'est surtout la complaisance du propos sur la classe capitaliste (le monde des affaires, les firmes, les entrepreneurs, etc.) qui frappe dans ce passage, et surtout l'idée que si on crée un « bien meilleur climat d'affaires » pour les entreprises — c'est-à-dire, si on satisfait les besoins du capital, avec tout ce

1. « Democratic Party Platform of 1992 », *op. cit.* : « *The Revolution of 1992 is about a radical change in the way government operates […]. We reject both the do-nothing government of the last twelve years and the big government theory that says we can hamstring business and tax and spend our way to prosperity. Instead we offer a third way. Just as we have always viewed working men and women as the bedrock of our economy, we honor business as a noble endeavor, and vow to create a far better climate for firms and independent contractors of all sizes that empower their workers, revolutionize their workplaces, respect the environment, and serve their communities well.* »

2. R. Reagan, « Inaugural Address – January 20, 1981 », *infra*, annexe II, p. 578.

3. « Democratic Party Platform of 1992 », *op. cit.* : « *Just as we have always viewed working men and women as the bedrock of our economy, we honor business as a noble endeavor, and vow to create a far better climate for firms and independent contractors of all sizes that empower their workers, revolutionize their workplaces, respect the environment, and serve their communities well.* »

que cela implique — les bienfaits se feront sentir pour les salariés. Est-ce vraiment très différent de la théorie du ruissellement ?

En outre, la « révolution de 1992 », tout comme la « révolution conservatrice », ne propose nullement un changement de régime, mais plutôt un retour aux principes qui avaient présidé à la Révolution américaine du XVIII[e] siècle. En atteste, par exemple, ce passage du premier discours d'investiture de Clinton :

> Quand nos Pères fondateurs eurent le courage de déclarer l'indépendance des États-Unis devant le monde et nos intentions devant le Dieu tout-puissant, ils savaient que l'Amérique, si elle voulait se préserver, allait devoir changer ; non pas changer pour changer, mais changer pour conserver ses idéaux : la vie, la liberté, la recherche du bonheur. […] Thomas Jefferson croyait que pour préserver les fondations mêmes de notre Nation, nous aurions besoin d'un changement radical de temps en temps. Eh bien, mes chers compatriotes, notre moment est venu. Saisissons-le[1].

Or, changer pour rester soi-même, ce n'est pas un changement radical, c'est un changement conservateur. Nous retrouvons ici la théorie réformiste du conservatisme que Franklin D. Roosevelt avait mobilisée pour défendre son programme de réformes[2]. Simplement, à la différence du *New Deal*, qui représentait un véritable changement de cap par rapport à la politique républicaine des années 1920, le programme de Clinton ne rompait pas fondamentalement avec la politique reaganienne. Au contraire, si nous laissons de côté tout le discours grandiose sur la « révolution » et le « changement radical » que promettaient les Nouveau démocrates, le changement véritablement proposé était un infléchissement à l'intérieur d'un cadre néolibéral, comme en témoigne ce passage du programme de 1992 :

> Nous croyons aux vertus de la libre entreprise et du pouvoir des forces du marché. Mais nous n'aurons pas de croissance économique si nous n'avons pas une stratégie économique nationale pour investir dans les capacités humaines. Voilà douze ans que notre pays n'a ni de vision économique, ni de leadership ni de stratégie. Le moment est venu pour que notre peuple et notre pays passent en premier[3].

---

1. William J. Clinton, « Inaugural Address – January 20, 1993 », *American Presidency Project*, http://www.presidency.ucsb.edu/ws/print.php?pid=46366 (consulté le 27 sept. 2015) : « *When our Founders boldly declared America's independence to the world and our purposes to the Almighty, they knew that America, to endure, would have to change; not change for change's sake but change to preserve America's ideals: life, liberty, the pursuit of happiness. Thomas Jefferson believed that to preserve the very foundations of our Nation, we would need dramatic change from time to time. Well, my fellow Americans, this is our time. Let us embrace it.* »

2. Voir *supra*, chapitre IV, section II.3.

3. « Democratic Party Platform of 1992 », *op. cit.* : « *We believe in free enterprise and the power of market forces. But economic growth will not come without a national economic strategy to invest in*

Étant donné que le reproche fait ici aux administrations républicaines était une exagération, on pourrait traduire le sens de ce passage de la manière suivante : tout comme les républicains, les Nouveau démocrates estimaient que la libre entreprise, le secteur privé et le libre marché étaient les principaux moteurs de la croissance et que le rôle de l'État était de libérer ces forces au lieu de les entraver ; or, les administrations républicaines n'avaient pas mis au point une véritable stratégie d'investissement dans le « capital humain » pour que les Américains soient suffisamment équipés pour monter des entreprises et faire face à la concurrence internationale dans une économie de marché mondialisée. Autrement dit, le cadre néolibéral général étant pris pour acquis, le « changement » consistait à élaborer des moyens plus précis à déployer à l'intérieur de ce cadre.

« *Putting people first* » signifiait concrètement investir dans la santé, l'éducation et la formation professionnelle des citoyens pour qu'ils soient plus indépendants et compétitifs dans le monde du travail. En effet, créer un meilleur climat d'affaires pour les entreprises, éliminer les entraves à leur développement, ce n'est qu'une partie de l'équation : il fallait aussi que les compétences des salariés — leur force de travail — correspondent aux besoins des entreprises. Plus un salarié aura les compétences qui correspondent à ces besoins, plus il sera compétitif sur le marché du travail, plus il aura des chances de réussir et plus il augmentera la productivité de l'entreprise qui l'emploie. De même, plus les entreprises auront des salariés qualifiés à leur disposition, plus elles seront compétitives sur leurs marchés respectifs, plus elles augmenteront leurs profits, et plus il y aura de la croissance. L'investissement dans le capital humain peut paraître avantageux pour les salariés, mais remarquons que nous n'avons pas affaire à une relation réciproque entre égaux : ce sont les entreprises qui définissent les besoins, tandis que les salariés doivent s'y adapter. L'État peut assurer l'égalité des chances en investissant dans l'éducation ou la santé publique, mais une telle intervention reste à l'intérieur d'un cadre néolibéral dans la mesure où l'investissement est conditionné par les besoins des entreprises et où, comme c'est toujours le cas pour « l'égalité des chances » en régime capitaliste, plus on estime que l'égalité des chances est assurée par les formations et les écoles mises à la disposition des futurs salariés et salariés, plus on culpabilisera ceux qui ne réussissent pas en individualisant leur échec.

---

people. For twelve years our country has had no economic vision, leadership or strategy. It is time to put our people and our country first. »

L'approche néolibérale des Nouveaux démocrates à la politique sociale peut être illustrée notamment par le projet de réforme du système de santé formulé au tout début de la présidence Clinton, le *Health Security Act*, qui se solda par un échec. Le grand absent du *Social Security Act* de 1935 et des autres réformes sociales des années 1930 et 1940, par rapport à plusieurs pays européens comme la France ou le Royaume-Uni, était un système national et public d'assurance maladie universelle. La création de *Medicare* et *Medicaid* en 1965, comme nous l'avons vu, avait mis en place un régime d'assurance maladie public pour des catégories restreintes de la population (les personnes âgées d'au moins 65 ans et les populations très défavorisées), mais la grande majorité des Américains recevaient une assurance maladie privée par le biais de leur employeur, qui en finançait partiellement la souscription. Ce lien entre assurance-maladie privée et emploi avait pour résultat que la perte d'un emploi entraînait le plus souvent la perte de l'assurance ; et, étant donné les prix élevés pratiqués par les compagnies d'assurance, prix eux-mêmes établis par rapport aux prix élevés des médicaments et des services de santé aux États-Unis, un nombre croissant d'Américains sans emploi, ou dont l'employeur ne finançait pas d'assurance, n'avaient tout simplement pas d'assurance maladie. Pis, depuis la récession de 1981-1982, de nombreuses entreprises cherchaient à réduire le « coût du travail » en diminuant, externalisant ou éliminant les avantages sociaux offerts en termes d'assurance maladie.

La solution envisagée par l'administration Clinton, dans le projet de loi dirigé par la première dame Hillary Clinton, n'était pas d'universaliser le système d'assurance maladie public et d'achever en quelque sorte l'œuvre de Roosevelt et de Johnson. Au contraire, le plan Clinton consistait à universaliser l'accès aux assurances maladie privées. En effet, le projet reposait sur un impératif employeur/individuel (*employer/individual mandate*) qui aurait contraint tous les employeurs de fournir une assurance à leurs employés. Ces derniers, à leur tour, devaient souscrire une des polices d'assurance maladie privées mises en concurrence sur de nouveaux marchés régionaux réglementés (*regional health alliances*). Les réglementations de ces « alliances régionales » comprenaient la standardisation des prestations et l'interdiction aux assureurs de refuser une souscription aux personnes ayant des antécédents ou de varier les prix en fonction d'un calcul de risque individuel. Comme l'expliquent David Cutler et Jonathan Gruber,

> [e]n plus de garantir une assurance maladie, les alliances régionales étaient un élément clé de régulation des coûts. « La concurrence dirigée », voilà le mot que tout le monde avait à la bouche. L'idée était de standardiser les prestations et d'interdire la sélection, de sorte que la concurrence entre assureurs se concentre sur le prix et la qualité, et non pas sur la sélection des risques[1].

Autrement dit, le rôle de l'État était de créer un cadre juridique dans lequel le « pouvoir des forces du marché » devait permettre un contrôle des coûts et l'amélioration des services — une idée très proche de l'ordolibéralisme allemand que nous avons évoqué en introduction[2]. L'impératif de contrôle des dépenses était d'autant plus nécessaire que le plan Clinton prévoyait également des subventions pour les petites entreprises qui n'avaient pas les moyens de fournir une assurance à leurs salariés. Simplement, « la mise en place de nouveaux impôts généralisés » pour financer ces subventions « n'était pas une option politique viable », et à part les mesures prises pour limiter la hausse des prix, la seule nouvelle source de financement proposée dans le plan était une taxe sur les cigarettes[3].

Or, la *National Federation of Independent Business* (NFIB), qui représentait les intérêts des petites entreprises, n'était pas du tout convaincue par ce plan et ne voulait absolument pas d'un impératif employeur qui augmenterait les « charges » sociales. De même, la *Health Insurance Association of America* (HIAA) ne voulait pas des nouvelles réglementations qui risquaient de réduire les perspectives de profit des assureurs[4]. Autrement dit, en insistant pour que le système de santé continue de reposer sur un marché concurrentiel de compagnies d'assurance privées à but lucratif, l'impératif employeur du plan Clinton se heurta à l'impératif lucratif des entreprises. Même si la réforme se situait entièrement dans un cadre néolibéral et reposait sur des partenariats public-privé plutôt que sur un système entièrement public, le lobbying intense des entreprises conjugué aux faux pas stratégiques commis par l'administration Clinton dans l'élaboration du plan[5], explique que la tentative de ré-

---

1. David Cutler et Jonathan Gruber, « Health Policy in the Clinton Era : Once Bitten, Twice Shy », in Jefferey A. Frankkel (dir.) et Peter R. Orszag (dir.), *American Economic Policy in the 1990s*, Cambridge (Mass.), MIT Press, 2002, p. 834 : « *In addition to guaranteeing insurance coverage, the regional alliances were a key element of cost containment. "Managed competition" was the buzzword; the idea is that by standardizing benefits and prohibiting selection, competition among insurers would focus on price and quality, not selection of risk.* »

2. Voir *supra*, introduction, section III.2.

3. David Cutler et Jonathan Gruber, « Health Policy in the Clinton Era », *op. cit.*, p. : « *broad-based new taxes were not a politically realistic option* ».

4. Voir *ibid.*, p. 836-387

5. La désignation de la première dame pour conduire le projet et l'élaboration de la réforme d'abord par l'exécutif sans consultation avec les démocrates élus au Congrès sont souvent citées

forme ait échoué.

L'autre grande réforme sociale annoncée par Clinton dès 1991-1992, en revanche, à savoir la réforme de l'aide sociale (*welfare*), fut menée à bien et adoptée en 1996. Tout comme le HSA, le *Personal Responsibility and Work Opportunity Reconciliation Act* de 1996 (PRWORA) ne présente pas de divergence majeure avec l'idéologie reaganienne. Comme nous l'avons vu, la position du DLC sur cette question est claire : « Nous croyons que le rôle de la protection sociale est de favoriser le retour des Américains pauvres à une activité économique normale, et non pas de les maintenir dans un état de dépendance[1]. » De même, le candidat Clinton affirma en 1992 vouloir « mettre fin à l'aide sociale telle que nous l'avons connue[2] », un projet décrit dans le programme du *New Covenant* dans les termes suivants :

> L'aide sociale doit être une seconde chance, pas un mode de vie. Nous voulons briser le cycle de l'aide sociale en défendant deux principes simples : ceux qui sont en mesure de travailler ne devraient pas être bénéficiaires de l'assistance publique indéfiniment ; et ceux qui travaillent ne devraient pas vivre dans la pauvreté. Nous continuerons à aider ceux qui ne peuvent pas subvenir à leurs propres besoins. Nous offrirons un nouveau contrat social aux récipiendaires des aides sociales. Nous investirons dans l'éducation et dans la formation professionnelle, […] nous leur fournirons l'aide nécessaire pour effectuer la transition vers le monde du travail, et nous demanderons à ceux qui sont en mesure de le faire de reprendre le travail dans les deux ans, soit dans le secteur privé soit dans le service communautaire. […] Ceci permettra de restaurer le pacte qui devait être l'objet même de l'aide sociale : une garantie d'aide temporaire pour ceux qui traversent des temps difficiles[3].

Ces nouvelles contraintes imposées aux bénéficiaires de l'aide sociale, dans un « nouveau contrat social » que ces derniers ne pouvaient qu'accepter passivement, sont le socle des politiques dites de *workfare*. Comme l'explique Sylvie Morel, « [l]e *workfare* est la conséquence directe […] des conceptions individualistes selon les-

---

comme des choix stratégiques qui entravèrent les débats internes et rendirent difficiles les rapports entre la Maison-Blanche et le Capitole. (Voir *ibid*., p. 875-879.)

1. DLC, « The New Orleans Declaration », *op. cit.* : « *We believe the purpose of social welfare is to bring the poor into the nation's economic mainstream, not to maintain them in dependence.* »

2. William J. Clinton, « Accepting the Presidential Nomination at the Democratic National Convention in New York » (16 juillet 1992), *APP*, http://www.presidency.ucsb.edu/ws/?pid=25958 (consulté le 28 sept. 2015) : « *end welfare as we know it* ».

3. « Democratic Party Platform of 1992 », *op. cit.* : « *Welfare should be a second chance, not a way of life. We want to break the cycle of welfare by adhering to two simple principles: no one who is able to work can stay on welfare forever, and no one who works should live in poverty. We will continue to help those who cannot help themselves. We will offer people on welfare a new social contract. We'll invest in education and job training, […] give them the help they need to make the transition from welfare to work, and require people who can work to go to work within two years in available jobs either in the private sector or in community service […]. This will restore the covenant that welfare was meant to be: a promise of temporary help for people who have fallen on hard times.* »

quelles la pauvreté relève de la responsabilité des pauvres eux-mêmes », conceptions « qui s'imposent dans les années quatre-vingt »[1]. Les principes énumérés dans le passage ci-dessus furent effectivement inscrits dans le PRWORA de 1996, et les modalités de leur mise en œuvre ne sont pas sans rappeler la décentralisation au moyen des *block grants* de l'ère Nixon. En effet,

> la loi surprime l'AFDC [*Aid to Families with Dependent Children*, le principal programme d'aide sociale destiné aux plus pauvres] et le programme JOBS [*Job Opportunities and Basic Skills Training*, un premier programme fédéral de *workfare* mise en œuvre en 1988] et les remplace par une nouvelle enveloppe budgétaire (*block grant*), appelée *Temporary Assistance for Needy Families* (TANF), dont le montant est fixe. Cette dotation annuelle transférée aux États sert à financer l'aide sociale et les programmes de travail[2].

Or, en laissant le pouvoir aux États de décider de la répartition de ces fonds et des conditions d'admissibilité, « [l]e plafonnement des budgets consacrés à l'assistance aux familles pauvres met aussi un terme au principe du "droit" (*entitlement*) individuel à l'assistance, c'est-à-dire à la garantie d'aide financière qui, avec l'AFDC, était accordée à toutes les familles répondant aux conditions d'admissibilité[3]. » Entre le plafonnement du budget des aides et les nouvelles conditions encadrant le retour à l'emploi, ces mesures revenaient à rendre les pauvres responsables de leur pauvreté de la manière la plus concrète, mais aussi à les forcer à se conformer à certaines normes sociales de peur de perdre leurs aides et à les *sérialiser* dans tous les sens du terme :

> En effet, si les fonds que reçoit l'État [fédéré] du gouvernement fédéral viennent à manquer à la fin d'un exercice financier, les familles pauvres peuvent se voir refuser tout secours. La distribution de l'aide sociale obéira ainsi au principe du « premier arrivé, premier servi » puisque l'accès à l'assistance dépendra de la position des pauvres dans la « file d'attente »[4].

Cette sérialisation des Américains pauvres, réduits à l'impuissance face à la rareté des aides ou à la rareté des emplois, déclarés individuellement responsables en cas d'échec, est parfaitement conforme à l'idéologie reaganienne. À l'adoption de la loi en 1996, le taux de chômage était relativement bas et la croissance relativement forte,

1. Sylvie Morel, « Emploi et pauvreté aux États-Unis : les politiques de *Workfare* », in Jean-Claude Barbier (dir.) et Jérôme Gautié (dir.), *Les politiques de l'emploi en Europe et aux États-Unis*, Paris, PUF, 1998, p. 223.
2. *Ibid*., p. 226.
3. *Ibid*., p. 227.
4. *Ibid*., p. 227.

ce qui pouvait faciliter le vote de la réforme. Mais si jamais la conjoncture économique devait changer pour le pire, les catégories les plus vulnérables de la population se trouveraient non seulement stigmatisées, mais aussi dans un système de contraints très stricts et imposés de l'extérieur — soit l'inverse de l'autonomie.

Ainsi, loin de proposer un véritable changement de cap par rapport à la politique reaganienne, les Nouveaux démocrates en acceptaient les objectifs fondamentaux et proposaient des stratégies et des réformes à l'intérieur de ce cadre afin de réaliser les projets que les administrations républicaines avaient laissés inachevés. « L'ère de l'État interventionniste est derrière nous[1] », dit Clinton en 1996 sans ambiguïté. L'association du mot « révolution » à la présidence de Reagan était déjà fort trompeuse, mais au moins il s'agissait d'un certain changement de cap ; mais maintenant que le mot était aussi employé par les démocrates en 1992 pour désigner, au fond, le maintien du cap reaganien avec quelques infléchissements, l'expression « révolution » avait été vidé de son sens. D'autant plus que, en 1994, on assisterait à encore une autre « révolution » : la « révolution républicaine » aux élections de mi-mandat.

2. Le « *Contract with America* » et l'affirmation d'un nouveau consensus

En effet, la période pendant laquelle l'administration Clinton put s'appuyer sur des majorités démocrates au Congrès fut très limitée : seulement deux ans, au début du premier mandat. Les élections de mi-mandat de 1994 furent historiques dans la mesure où les républicains reprirent non seulement la majorité des sièges au Sénat pour la première fois depuis huit ans, mais aussi la majorité des sièges à la Chambre pour la première fois depuis quarante ans[2]. Cette vague républicaine porta à la Chambre des élus engagés à défendre le programme présenté dans un document intitulé *Contract with America*[3]. Rédigé par Richard Armey et Newt Gingrich, l'élu conservateur de la Géorgie qui devint président de la Chambre suite à la victoire de son parti aux élections, ce programme s'inspirait notamment du discours sur l'état de

1. William J. Clinton, « Address Before a Joint Session of the Congress on the State of the Union » (23 janvier 1996), *APP*, http://www.presidency.ucsb.edu/ws/print.php?pid=53091 (consulté le 28 sept. 2015) : « *The era of Big Government is over.* »

2. Voir *infra*, annexe IV, p. 586.

3. « Republican Contract with America » (1994), disponible dans les archives de la *United States House of Representatives*, http://web.archive.org/web/19990427174200/http://www.house.gov/house/Contract/CONTRACT.html (consulté le 4 septembre 2015).

l'Union prononcé par Reagan en 1985[1] et des idées promues par le laboratoire de pensée conservateur *The Heritage Foundation*[2].

Traditionnellement, les campagnes législatives sont menées au niveau local, sur des enjeux locaux, si bien qu'il y a autant de programmes que de candidats. La stratégie électorale adoptée par le Parti républicain en 1994 était nouvelle dans la mesure où elle consistait à « nationaliser » la campagne sous la forme d'un programme national, le « Contrat avec l'Amérique », signé par les candidats républicains de tous les États sur les marches du Capitole (un coup médiatique). Les candidats voulaient montrer qu'ils prenaient très au sérieux l'aspect contractuel du programme en déclarant aux électeurs que, si jamais ils ne soumettaient pas au vote les projets de loi stipulés dans le Contrat pendant les cent premiers jours du 104e Congrès, les électeurs pouvaient les « déloger » aux prochaines élections[3]. L'expression « les cent premiers jours » faisant immédiatement penser aux Cent Jours de Franklin D. Roosevelt, les candidats comptaient aussi agir très vite — pour finir de démanteler l'héritage du *New Deal*.

Parmi les dix projets de loi effectivement déposés par les élus républicains à la Chambre au début de 1995, on trouve notamment les suivants : un projet d'amendement à la Constitution qui contraindrait l'État fédéral à l'équilibre budgétaire (« *The Fiscal Responsibility Act* ») ; un projet de loi qui durcirait la politique sécuritaire en renforçant l'application de la peine de mort et en permettant la construction de nouvelles prisons (« *The Taking Back Our Streets Act* ») ; un projet de loi qui déboucherait sur le PRWORA de 1996 et la politique de *workfare*, mais qui durcirait également la politique de l'aide sociale en excluant les mères mineures des prestataires et en réduisant les dépenses sociales en général (« *The Personal Responsibility Act* ») ; deux projets de loi visant à restaurer l'institution de la famille traditionnelle par différentes incitations fiscales (« *The Family Reinforcement Act* » et « *The American Dream Restoration Act* ») ; un projet de loi visant à augmenter le budget de la défense nationale et à garantir l'indépendance de l'armée américaine

1. R. Reagan, « Address Before a Joint Session of the Congress on the State of the Union - February 6, 1985 », *APP*, http://www.presidency.ucsb.edu/ws/index.php?pid=38069&st=&st1= (consulté le 5 septembre 2015).

2. Voir Jeffrey B. Gayner, « The Contract with America : Implementing New Ideas in the U.S. », *The Heritage Foundation* [en ligne], 12 octobre 1995, http://www.heritage.org/research/lecture/the-contract-with-america-implementing-new-ideas-in-the-us (consulté le 4 septembre 2015).

3. « *If you give us control and we don't do what we say, throw us out. We mean it.* » (Dick Armey, « Press Release Regarding the Contract », *The Contract with America*, 27 sep. 1994, https://www.udel.edu/htr/American/Texts/contract.html (consulté le 4 septembre 2015).

vis-à-vis de l'ONU (« *The National Security Restoration Act* ») ; un projet de loi qui abrogerait l'imposition des allocations de retraite perçues par les retraités les plus fortunés et qui encouragerait le recours aux fonds de pension privés (« *The Senior Citizens Fairness Act* ») ; un projet de loi censé créer des emplois et augmenter les salaires par le biais de la déréglementation, de la création de niches fiscales pour les PME et de la réduction de l'impôt sur les plus-values (« *The Job Creation and Wage Enhancement Act* ») ; une réforme juridique qui ferait payer les frais de la procédure à celui qui perd le procès (« *The Common Sense Legal Reform Act* ») ; enfin, une limitation de la durée du mandat des législateurs (« *The Citizens Legislature Act* »)[1]. Ainsi, les républicains défendaient encore un mariage entre libéralisme économique, conservatisme social et nationalisme — rien d'extraordinaire.

Cela n'empêcha pas les élus républicains et la *Heritage Foundation* de se féliciter d'avoir accompli une « révolution ». « Le représentant Gingrich, professeur d'histoire avant de devenir législateur, déclara [au sujet du *Contract with America*] qu'il n'y avait " aucun document législatif comparable dans les deux cents ans d'histoire américaine[2] " » — on se demande ce qu'il enseignait à ses élèves dans ses cours d'histoire ! Jeffrey B. Gayner de la *Heritage Foundation*, quant à lui, proclama fièrement que cette « révolution » allait permettre « la mise en œuvre de nouvelles idées aux États-Unis[3] ». Or, il se contredit aussitôt en faisant remonter ces « nouvelles » idées assez loin dans le passé : jusqu'au mouvement conservateur qui, dans les années 1960, se dressa contre l'augmentation du rôle de l'État fédéral qui s'était développé à partir du *New Deal*, et qui réussit à rassembler la majorité républicaine autour de la candidature de Barry Goldwater à la présidentielle de 1964. Nous avons vu au chapitre précédent que les idées défendues par ces conservateurs étaient même plus anciennes encore. Néanmoins, le texte de Gayner est surtout révélateur de l'évolution de la *stratégie* des conservateurs, dont l'habillage « révolutionnaire » de leurs idées réactionnaires, par détournement des slogans de gauche, était une constante.

En effet, selon Gayner, le *Contract with America* aurait été la troisième étape de la conquête du pouvoir par les conservateurs, après leur conquête de la majorité du

1. « Republican Contract with America » (1994), *op cit*.

2. Cité dans William Safire, *Safire's Political Dictionary*, Oxford, Oxford University Press, 2008, p. 146 : « *Rep. Gingrich, a history professor before he became a congressman, claimed "there is no comparable congressional document in our two-hundred-year history."* »

3. Jeffrey B. Gayner, « The Contract with America : Implementing New Ideas in the U.S. », *op. cit*.

Parti républicain dans les années 1960-1970 et leur prise du pouvoir exécutif en 1980 (Gayner passe sous silence les tendances conservatrices au sein du Parti démocrate). La présidence Reagan aurait démontré les limites du pouvoir exécutif dans la mesure où,

> sur la question fondamentale de l'ampleur et de la portée des activités de l'État, le président pouvait montrer le chemin, mais un Congrès dominé par l'opposition n'était pas obligé de suivre. Ainsi, les élus libéraux réussirent à entraver l'action du président Reagan[1].

Ce n'était vrai qu'à moitié, comme nous l'avons vu ; mais en tout cas, selon Gayner, la troisième étape de la stratégie conservatrice aurait donc été de conquérir le pouvoir législatif et de faire élire au Congrès des « républicains conservateurs plus agressifs » que ceux des années 1980, et idéologiquement nourris par « un vaste réseau de laboratoires de pensée conservateurs »[2]. Il omet juste une étape intermédiaire en négligeant de mentionner la nomination à la Cour suprême de juges conservateurs par Reagan et Bush.

Certes, les cent premiers jours du 104e Congrès ne ressembleraient pas à ceux de Franklin D. Roosevelt et du 73e Congrès dans la mesure où le président Clinton pouvait opposer son véto aux lois les plus controversées. Néanmoins, les stratèges républicains avaient fait exprès de n'inclure dans le *Contract* que les propositions de loi les plus « réalisables » parce que les plus consensuelles : « De nombreuses enquêtes d'opinion publique, affirme Gayner, révélèrent qu'au moins 60 % des Américains étaient favorables à chacune des dix propositions du Contrat[3]. » Les critiques « libéraux », comme Major Garrett écrivant pour *Mother Jones* en mars 1995, y voyaient un manque de courage et de *leadership* :

> Les républicains savent que les projets de loi sur lesquels ils vont voter pendant les cent premiers jours du Congrès ont déjà l'assentiment de l'opinion publique — c'est leur définition du « leadership » politique ? […] Ils m'ont confirmé que l'essence du contrat était de construire une liste d'objectifs législatifs relativement faciles à atteindre[4].

---

1. *Ibid.* : « *in the most fundamental area of the size and scope of government activities, the President could lead, but a Congress controlled by the opposition did not have to follow. Thus, liberal Congressmen often effectively thwarted President Reagan's actions.* »

2. *Ibid.* : « *more aggressive conservative Congressmen* » ; « *an extensive network of conservative think tanks* ».

3. *Ibid.* : « *Extensive public opinion polling revealed that at least 60 percent of Americans supported all ten of the specific items in the Contract.* »

4. Major Garrett, « Beyond the Contract », *Mother Jones* [en ligne], 1er mars 1995,

Pour Garrett, cela voulait dire que le contrat n'était qu'un leurre et qu'il « détourn[ait] l'attention du vrai programme des républicains » :

> Gingrich voulait proposer un programme qui soit sûr de réussir. C'est pourquoi, comme le souligne [Bill] Paxon [président du *National Republican Congressional Committee*], les articles du contrat les plus intéressants sont ceux qui n'y figurent pas : la prière à l'école ; un amendement à la Constitution interdisant l'avortement ; une version fédérale de la Proposition 187 votée en Californie [qui interdit aux sans-papiers l'accès aux prestations sociales et aux écoles publiques de cet État] ; un financement de l'enseignement à domicile ou pour les écoles confessionnelles ; un impôt à taux unique ; la fin de l'*affirmative action* ; l'abolition de la loi Brady [qui renforça la législation fédérale relative au contrôle des armes] et la suppression de l'interdiction des armes d'assaut ; la non reconduction du *Safe Drinking Water Act*, du programme *Superfund*, du *Clean Air Act* et du *Americans with Disabilities Act*. Et pourtant, ce sont les articles qui manquent au *vrai* programme des républicains, les articles qu'ils tenteront de voter après en avoir fini [avec ceux du *Contract with America*][1].

Sharon Smith, écrivant en mars 1995 pour la *Socialist Review*, estimait, elle, que « l'objectif fondamental du *Contract with America* des républicains [était] d'augmenter la souffrance des travailleurs et des pauvres, alors que les riches devenaient encore plus riches[2] ». C'était peut-être là prêter une intention diabolique aux républicains, mais l'auteur pouvait tout à fait défendre l'argument que ce seraient les *effets* des articles du contrat visant à réduire les prestations sociales, à abaisser les impôts sur les hauts revenus et à éliminer des réglementations concernant la protection de l'environnement et de la santé et de la sécurité des travailleurs. Mais ce qui est surtout intéressant dans son analyse est le fait qu'elle identifie une ligne de division au sein du camp des conservateurs entre les défenseurs du contrat et la *droite chrétienne*. Cette dernière, en effet, fut déçue de ne pas voir incluses dans le contrat les mesures franchement conservatrices énumérées ci-dessus par Garrett. « La Coali-

---

http://www.motherjones.com/politics/1995/03/beyond-contract (consulté le 5 septembre 2015) : « *Republicans know the items they will be voting on in the first 100 days of Congress have already been embraced by the public—hardly the definition of political leadership. […] They told me that the essence of the contract was to build a relatively easy set of legislative goals.* »

1. *Ibid.* : « *Gingrich wanted to propose an agenda guaranteed to succeed. That's why, as [Bill] Paxon [chair of the National Republican Congressional Committee] points out, the most interesting items in the contract are the ones that are missing: school prayer; a constitutional amendment banning abortion; a federal version of California's Proposition 187; vouchers for home schooling or parochial schools; a flat tax; repealing affirmative action; gutting the Brady Law and the ban on assault weapons; not reauthorizing the Safe Drinking Water Act, Superfund program, Clean Air Act, and Americans with Disabilities Act. Yet these missing items are the Republicans' real agenda, the ones they will test after the House finishes the [Contract with America].* »

2. Sharon Smith, « Contract Killers », *Socialist Review*, n° 184, mars 1995, disponible en ligne à l'URL : http://pubs.socialistreviewindex.org.uk/sr184/smith.htm (consulté le 5 septembre 2015) : « *The whole point of the Republicans' Contract with America is to increase the suffering of the workers and the poor, while the rich get still richer.* »

tion chrétienne, affirme Smith, fit savoir publiquement qu'elle n'apporterait pas son soutien au candidat républicain aux prochaines élections présidentielles [1996] si lui et son colistier ne prenaient pas position contre la légalité de l'avortement[1]. » Mais selon Garrett, la droite chrétienne n'avait qu'à s'armer d'un peu de patience :

> Le président Clinton opposera certainement son véto à certaines lois socialement régressives. Mais si les républicains conservent leur majorité au Congrès et élisent leur candidat à la présidence en 1996, ces articles [absents du contrat] deviendront immédiatement la priorité de l'ordre du jour politique — et la plupart des lois que les démocrates avaient soutenues depuis l'époque Kennedy pourraient disparaître ou être vidées de leur sens[2].

Autrement dit, il semble que la stratégie républicaine de cette époque ait été de présenter un programme « consensuel » afin de conquérir d'abord le pouvoir législatif en 1994 et de mettre Clinton en difficulté, d'œuvrer ensuite à une victoire républicaine aux élections présidentielles de 1996 et de poursuivre enfin un programme plus franchement à droite une fois les pouvoirs exécutif et législatif acquis.

Ce qui nous intéresse tout particulièrement dans les débats et les positionnements politiques de cette époque est le fait que les républicains aient identifié, en s'appuyant sur des sondages, un *consensus* à 60 % sur les propositions énumérées dans leur contrat. Or, le contenu de ce « consensus » était sensiblement différent du « consensus libéral » du milieu du XX^{e} siècle. En outre, malgré la rhétorique partisane, si les républicains pouvaient penser qu'il serait relativement facile de faire adopter l'essentiel de leur programme avant de passer aux propositions plus controversées, c'est qu'ils devaient calculer que plusieurs de leurs propositions pouvaient *aussi* faire l'objet consensus avec l'administration Clinton.

Or, effectivement, Clinton affirme qu'il « était d'accord avec plusieurs aspects particuliers du contrat[3] ». Le 7 avril 1995, les cent premiers jours du 104^{e} Congrès

---

1. *Ibid.* : « *The Christian Coalition issued a public warning that it would not support a Republican presidential ticket in next year's election [1996] unless both candidates take a stand against legal abortion.* » La Coalition chrétienne avertit effectivement le candidat républicain Bob Dole qu'elle ne soutiendrait pas sa candidature s'il ne choisissait pas un colistier opposé au droit à l'avortement. (Voir Thomas B. Edsall, « GOP Convention Delegates Face Abortion Test », *Washington Post* [en ligne], 12 juin 1996, http://www.washingtonpost.com/archive/politics/1996/06/12/gop-convention-delegates-face-abortion-test/5d129d71-3333-485a-9c3f-aa888fa3953d/ (consulté le 5 septembre 2015).

2. Major Garrett, « Beyond the Contract », *op. cit.* : « *President Clinton will surely veto some socially regressive legislation. But if Republicans hold onto Congress and elect a president in 1996, these missing items will immediately rise to the top of America's governing agenda—and most of the laws Democrats have fought to enact since the days of John Kennedy could vanish or be greatly scaled back.* »

3. W. J. Clinton, *My Life*, *op. cit.*, p. 621 : « *I agreed with many of the particulars of the contract.* »

s'étant écoulés et les projets de loi déposés, le président détailla ses accords et désaccords avec le programme républicain, en insistant sur l'importance des « compromis » et « de la négociation pour aplanir les différences » afin que « les républicains et les démocrates [puissent], ensemble, faire progresser la dynamique du changement[1] ».

Clinton énumère les « terrains d'entente » explicitement en termes de continuité entre son *New Covenant* et le *Contract with America* des républicains : « mettre fin à l'État-providence tel que nous l'avions connu », « éliminer le déficit » pour « ramener le budget à l'équilibre », « réduire le rôle de l'État fédéral », « réduire les impôts et le champ de la réglementation fédérale », permettre au président d'opposer son véto à tel ou tel article d'une loi sans en invalider la totalité (« *line-item veto* »), « mener une lutte sans merci contre la criminalité » — « [t]ous ces objectifs font partie à la fois de mon *New Covenant* et du contrat des républicains. Depuis deux ans, nous avons réalisé de vrais progrès sur tous ces plans, mais nous pouvons, et nous devrions aller plus loin[2]. » Ainsi, loin de contester les objectifs des républicains, Clinton affirme l'existence d'un consensus.

Mieux, en guise de défense contre les accusations des républicains selon lesquelles il n'aurait pas apporté les changements promis en 1992, Clinton défend le bilan des deux premières années de son mandat en insistant sur les progrès déjà réalisés dans la poursuite de ces objectifs communs. Par exemple, il souligne qu'il avait déjà déposé un projet de réforme du système de protection sociale (*welfare reform*) qui comportait plusieurs éléments identiques à ceux compris dans le projet républicain, c'est-à-dire une limite à la durée des prestations, plus d'exigences en matière de retour au travail et de responsabilité personnelle, et la volonté de « mettre fin à la culture du *welfare* » pour le remplacer par le *workfare*. Il se félicite également

1. W. J. Clinton, « Remarks and a Question-and-Answer Session with the American Society of Newspaper Editors in Dallas, Texas », *APP*, 7 avril 1995, http://www.presidency.ucsb.edu/ws/index.php?pid=51198&st=&st1= (consulté le 5 septembre 2015) : « *compromising* » ; « *negotiating our differences* » ; « *I appeal today to Republicans and Democrats alike to get together, to keep the momentum for change going.* »

2. *Ibid.* : « *[W]e share much common ground. For example, in 1992, I was elected to end welfare as we know it. That was part of my New Covenant of opportunity and responsibility. In 1994, the Republicans made the same demand with their contract. […] In 1992, I was elected to slash the deficit. That was also part of my New Covenant. In 1994, the Republican contract called for a continuing deficit reduction and a movement toward a balanced budget. […] In 1992, I was elected to shrink the size of the Federal Government […]. That, too, was a part of my New Covenant. In 1994, the Republican contract said we should shrink the Government. […] We both want tax cuts, less intrusive Government regulations, the line-item veto, the toughest possible fight against crime. These were a part of the New Covenant and a part of the Republican contract. In 2 years, we have made real progress on all these fronts, but we can, and we should do more.* »

d'avoir déjà réduit le déficit de 600 milliards de dollars ; d'avoir déjà éliminé 300 programmes fédéraux, et d'avoir l'intention d'en regrouper ou d'en éliminer 400 de plus ; d'avoir déjà supprimé 100 000 postes de bureaucrates et d'être sur le point d'en éliminer 270 000 de plus ; d'avoir signé une loi qui permit d'élargir l'application de la peine de mort et la construction de plus de prisons ; et d'avoir déréglementé les activités bancaires, ainsi que le transport routier intra-étatique, et d'avoir éliminé 10 000 pages de réglementations fédérales[1]. Plus tard, après la fin de son second mandat, Clinton affirmera avec fierté que son administration avait « éliminé 16 000 pages de réglementations fédérales sans porter aucun préjudice à l'intérêt public[2] ». Il publia ces lignes en 2004, avant que la crise financière ne démontre à quel point la déréglementation financière approuvée par son administration (l'abrogation de la loi Glass-Steagall[3] par le *Gramm-Leach- Bliley Act* de 1999 et la déréglementation du marché des produits dérivés par le *Commodity Futures Modernization Act* de 2000) avait contribué aux conditions de l'une des pires catastrophes économiques et humaines depuis la Grande Dépression. Nous reviendrons sur cette déréglementation plus loin[4].

Avec tant d'accords avec les républicains, où sont donc les désaccords au juste ? La principale critique que Clinton lança contre le programme des républicains fut que leur contrat n'était pas suffisamment équilibré et que certains objectifs spécifiquement républicains ne pouvaient être atteints qu'au prix d'un échec sur d'autres plans. Par exemple, comment les républicains comptaient-ils réduire le déficit tout en diminuant les impôts et en augmentant le budget de la défense ? La formule n'avait pas marché dans les années 1980, pourquoi marcherait-elle quelques années après ? Les réductions d'impôt proposées par les républicains, selon Clinton, étaient « trop importantes » et ne bénéficiaient « aux bonnes personnes » : il fallait réduire les impôts des classes moyennes et non pas ceux des personnes fortunées. De même, les coupes dans les dépenses sociales proposées par les républicains, selon Clinton, ne ciblaient pas les bons programmes, « punissaient de jeunes enfants pour les péchés de leurs parents », punissaient démesurément les populations les plus vulnérables, « se focalisaient avant tout sur la réduction des coûts » et pas assez sur la création

1. *Ibid*.
2. W. J. Clinton, *My Life*, *op. cit*., p. 647-648 : « *eventually we would scrap 16,000 pages of federal regulations with no harm to the public interest*. »
3. Voir *supra*, chapitre III, section III.2.
4. Voir *infra*, chapitre VIII, section III.2 et III.3.

d'emploi. Autrement dit, trop de punitions et pas assez d'incitations positives pour que les gens quittent les rangs des bénéficiaires de prestations sociales pour assumer leurs responsabilités individuelles dans le monde de l'emploi. C'est pour cela que Clinton favorisait aussi une hausse du salaire minimum pour que le travail soit plus rentable que les allocations. Clinton s'opposa également à d'autres propositions républicaines telles que l'indépendance de l'armée américaine vis-à-vis de l'ONU, le retrait de l'interdiction des armes d'assaut ou la déréglementation des normes en matière de sécurité et de protection de l'environnement. Il insista sur les articles absents du contrat républicain, notamment une réforme du système de santé, une hausse du salaire minimum et un investissement public dans l'éducation et la formation des citoyens, le tout pour rendre les Américains plus compétitifs dans l'économie mondiale. Bref, si Clinton refusa de suivre les républicains dans certains objectifs, dans l'ensemble il contesta moins les fins des républicains que les moyens proposés pour les atteindre ; en effet, il estimait que, grâce aux rééquilibrages apportés par son administration, si chaque parti abordait les sujets dans un esprit de compromis, ils arriveraient ensemble à mieux réaliser les objectifs communs[1].

« Je crois que c'est le moment pour un changement si profond qu'il nous faut un noyau dynamique qui ne se situe pas entre la gauche et la droite, mais au-delà. C'est ce que je veux, c'est ce à quoi je m'attèle[2]. » En clair, Clinton « essayait de construire un nouveau consensus[3] », mais un consensus clairement situé à droite du « consensus libéral » de l'après-guerre, malgré la rhétorique typiquement centriste du « ni à gauche, ni à droite ». Ce nouveau « centre » consensuel, tout comme le consensus libéral, avait bien sa gauche et sa droite : au centre-gauche étaient les politiques absentes du *Contract with America* mais proposées par Clinton en matière de santé publique, d'éducation et d'écologie ; au centre-droit étaient les politiques conservatrices absentes du *Contract* mais défendues tout de même par la plupart des républicains, et par certains démocrates. Ainsi, l'ensemble politique que l'on considérait comme la droite dure aux temps du consensus libéral avait achevé de s'intégrer à la vie politique dominante en tant que « centre-droit », tandis que les politiques de « centre-gauche » du temps du consensus libéral étaient désormais con-

1. Cf. W. J. Clinton, *My Life*, *op. cit.*, p. 635.

2. W. J. Clinton, « Remarks and a Question-and-Answer Session with the American Society of Newspaper Editors in Dallas, Texas », *op. cit.*, : « *I believe this is a time of such profound change that we need a dynamic center that is not in the middle of what is left and right but is way beyond it. That's what I want, and that's what I'm working for.* »

3. W. J. Clinton, *My Life*, *op. cit.*, p. 660 : « *I was trying to build a new consensus.* »

sidérées comme étant « très à gauche » (*very liberal*) et jugées obsolètes (la gauche radicale à proprement parler avait déjà été réduite à l'impuissance depuis le début des années 1970). Voilà la dynamique, les contours et les contradictions internes du nouveau « consensus néolibéral ».

Et, tout comme le « consensus libéral » avant lui, le « consensus néolibéral » avait lui aussi sa formule universelle pour la prospérité économique. L'économiste John Williamson du *Peterson Institute for International Economics* l'avait formalisé quelques années plus tôt en identifiant dix politiques économiques précises faisant partie de ce qu'il appelle la « consensus de Washington » (*Washington Consensus*)[1]. Nous pouvons résumer sa liste de la manière suivante :

1. Les autorités publiques doivent faire preuve de « discipline fiscale ». Si l'équilibre budgétaire ne peut pas être atteint dans l'immédiat, il doit au moins être « le but à moyen terme », et « les déficits ne sont acceptables qu'à condition de ne pas augmenter le ratio dette-PNB »[2]. (« Rares sont ceux à gauche qui défendent une stimulation keynésienne par des déficits budgétaires considérables[3]. »
2. En ce qui concerne les dépenses publiques, la réforme de la politique budgétaire doit consister « à réduire les subventions et à accorder la priorité aux investissement dans l'éducation, dans la santé publique […] et dans les infrastructures[4] ».
3. Le principe de la réforme fiscale est que « l'assiette fiscale doit être élargie, et les taux marginaux d'imposition modérés[5] ».
4. « Les taux d'intérêt doivent être déterminés par le marché », et les « taux d'intérêt réels doivent être positifs afin d'éviter la fuite des capitaux vers l'étranger […] et d'encourager l'épargne »[6].
5. « Les taux de change peuvent aussi être déterminés par le marché » et le tout est d'« atteindre un taux de change " compétitif " »[7].
6. Le commerce international doit être libéralisé, selon « l'idéal du libre-

1. « *The paper identifies and discusses 10 policy instruments about whose proper deployment Washington can muster a reasonable degree of consensus. […] The Washington of this paper is both the political Washington of Congress and senior members of the administration and the technocratic Washington of the international financial institutions, the economic agencies of the US government, the Federal Reserve Board, and the think tanks.* » (John Williamson, « What Washington Means by Policy Reform » (1990), *Peterson Institute for International Economics*, novembre 2002, http://www.iie.com/publications/papers/paper.cfm?researchid=486. [consulté le 28 sept. 2015].)

2. *Ibid.* : « fiscal discipline » ; « *medium-term goal* » ; « *a deficit is acceptable as long as it does not result in the debt-GNP ratio rising* ».

3. *Ibid.* : « *Left-wing believers in "Keynesian" stimulation via large budget deficits are almost an extinct species.* »

4. *Ibid.* « *switching expenditure from subsidies toward education and health […] and infrastructure investment.* »

5. *Ibid.* : « *the tax base should be broad and marginal tax rates should be moderate.* »

6. *Ibid.* : « *interest rates should be market-determined* » ; « *real interest rates should be positive, so as to discourage capital flight and […] increase savings.* »

7. *Ibid.* : « *Like interest rates, exchange rates may be determined by market forces* » ; « *achieving a "competitive" exchange rate* ».

échange[1] ».

7. Les barrières aux investissements directs étrangers doivent être éliminées.
8. Les privatisations peuvent être un bon moyen de retrouver l'équilibre budgétaire, mais « la justification principale des privatisations est la croyance que le secteur privé est géré de manière plus efficace que les entreprises publiques[2] ».
9. La déréglementation, « initiée aux États-Unis par l'administration Carter et poursuivie par l'administration Reagan », est un bon moyen de « faire régner la concurrence »[3].
10. L'État doit assurer la protection des « droits de propriété[4] ».

Williamson admet que « Washington ne pratique pas toujours ce qu'il préconise aux étrangers[5] ». D'ailleurs, nous avons vu que le point n° 2, soutenu par les Nouveaux démocrates, était considéré comme une mesure « de gauche » à cette époque (la gauche néolibérale), tandis que la droite américaine préconisait plutôt l'application du point n° 8 au point n° 2, en postulant que le secteur privé serait également plus efficace dans les domaines de l'éducation, de la santé publique et des infrastructures. Cela veut dire que, si Washington tentait d'exporter ce consensus néolibéral aux quatre coins de la planète, en ce qui concerne son déploiement aux États-Unis mêmes, la dynamique des débats et des compromis à l'intérieur de ce cadre était plus ancrée à droite.

3. La querelle des moyens et des « valeurs »

On pourrait se demander pourquoi les républicains et les démocrates se livraient à des conflits partisans si intenses alors même qu'ils se rapprochaient sur le plan idéologique. Par exemple, les nouveaux élus républicains conservateurs à la Chambre mirent en pratique leur approche « plus agressive » en provoquant deux fois un arrêt des activités gouvernementales (*government shutdown*) faute d'avoir trouvé un accord avec l'administration Clinton et les élus démocrates sur le calendrier budgétaire : une fois pendant cinq jours en mi-novembre 1995, puis une deuxième fois

1. *Ibid.* : « *the free trade ideal* ».
2. *Ibid.* : « *the main rationale for privatization is the belief that private industry is managed more efficiently than state enterprises* ».
3. *Ibid.* : « *initiated within the United States by the Carter administration and carried forward by the Reagan administration* » ; « *promoting competition* ».
4. *Ibid.* : « *property rights* ».
5. *Ibid.* : « *Washington does not always practice what it preaches.* »

pendant vingt-et-un jours — le *shutdown* le plus long de l'histoire américaine — en janvier-décembre 1995-1996. Le contentieux ne portait en fait que sur des points de détail :

> À chaque étape ou presque, *affirme Clinton*, j'ai souligné que notre dispute ne portait pas sur la question de savoir s'il fallait ramener le budget à l'équilibre et alléger le fardeau inutile de l'intervention de l'État, mais sur la question de savoir comment le faire. […] J'avais proposé un calendrier pour ramener le budget à l'équilibre en dix ans, puis un autre pour le faire en neuf ans, […] mais les républicains et moi étions encore loin de trouver un accord sur les détails. Tous mes experts croyaient que les coupes proposées par les républicaines dans les postes de dépenses dédiés à *Medicare* et *Medicaid*, à l'éducation, à l'environnement et à l'EITC [*Earned Income Tax Credit*] étaient plus élevées que ce qui était nécessaire au financement de leurs réductions d'impôts et à l'équilibre budgétaire, même en l'espace de sept ans. Nous n'étions pas d'accord sur les estimations de la croissance, de la hausse des coûts de la santé et des recettes fédérales à anticiper. Quand ils étaient installés à la Maison Blanche, les républicains avaient constamment surestimé les recettes et sous-estimé les dépenses. J'étais déterminé à ne pas faire les mêmes erreurs […][1].

Autrement dit, c'était expertise contre expertise, les chiffres du *Congressional Budget Office* contre ceux de l'*Office of Management and Budget*. Si les républicains et les démocrates tombaient d'accord sur tel ou tel objectif, il fallait qu'ils se disputent sur les moyens, voire sur les faits. Cela n'a rien d'étonnant : lorsque deux entreprises se font concurrence pour vendre sensiblement le même produit, elles s'efforcent d'autant plus de se distinguer l'une de l'autre et de moduler leur produit qu'elles ont le *même* objectif et cherchent à conquérir le *même* marché. L'une des dimensions du néolibéralisme étant l'application à la vie et aux institutions politiques les principes du secteur privé et du marché concurrentiel[2], ce n'était peut-être pas tout à fait nouveau aux États-Unis, mais les deux partis politiques principaux se comportaient effectivement, de plus en plus, comme deux entreprises se faisant concurrence sur le même marché. Encore une fois, c'est la rareté qui fondait l'antagonisme et exigeait un ordre sériel : il y a tant de sièges au Congrès, un seul président ; les candidats gagnant sont ceux qui « vendent » leur produit au plus grand nombre d'électeurs-

1. W. J. Clinton, *My Life*, *op. cit.*, p. 673 et 680-681 : « *At virtually every stop, I pointed out that our fight was not about whether to balance the budget and reduce the burden of unnecessary government, but how to do it. […] I had offered a plan to balance the budget in ten years, and then one to balance it in nine, […] but the Republicans and I were still far apart on our budgets. All my experts believed the GOP cuts in Medicare and Medicaid, education, the environment, and the EITC were larger than they needed to be to finance their tax cuts and reach balance, even in seven years. We had difference over the estimates of economic growth, medical inflation, and anticipated revenues. When they controlled the White House, the Republicans had consistently overestimated revenues and underestimated spending. I was determined not to make that mistake […].* »

2. Voir *supra*, introduction, section III.2.

consommateurs, les élections elles-mêmes étant des processus sériels.

Si les électeurs avaient plus de mal à distinguer les deux partis sur le plan des idées — bien que ce fût possible au niveau des moyens proposés par chaque parti pour atteindre les mêmes objectifs, ou sur le plan sociétal —, la stratégie républicaine fut de se distinguer des démocrates surtout sur le plan des « valeurs » :

> Le cœur de son argument [celui de Gingrich], *déplore Clinton*, était non seulement que ses idées étaient meilleures que les nôtres ; il affirmait que ses *valeurs* étaient meilleures que les nôtres. Les démocrates auraient été laxistes dans les domaines de la famille, du travail, de la protection sociale, de la criminalité et de la défense nationale. Étant soi-disant paralysés par le nombrilisme des années 1960, nous serions incapables de faire la distinction entre le bien et le mal[1].

Et Clinton de se défendre de la même manière dont il défendait son bilan : en citant des contre-exemples qui montraient que, dans la pratique, les démocrates étaient aussi vigoureux dans ces domaines que les républicains, voire davantage, si bien que le conflit partisan n'avait pas lieu d'être : il y avait un certain consensus[2]. Autant que possible, Clinton souhaitait résister à la tentation de s'abaisser au niveau de la campagne de dénigrement des républicains[3], campagne qui passa par l'élaboration d'un champ lexical, ce que l'on appellerait aujourd'hui des « éléments de langage » :

> Outre un programme national pour la campagne de 1994, Gingrich fournit aux républicains une liste de mots à appliquer aux candidats démocrates […] dans un pamphlet intitulé *Language : A Key Mechanism of Control* […] : trahir, tricher, effondrement, corruption, crise, décadence, destruction, échec, hypocrisie, incompétent, instable, libéral, mensonge, ridicule, laxiste, peu profond, malade, traîtres[4].

Le titre du pamphlet est révélateur : en plus de s'être approprié, comme nous l'avons vu, le champ lexical de la gauche pour décrire un programme de droite, les républicains souhaitaient également détenir le monopole du discours sur les « valeurs morales ». Le programme présidentiel de 1996 poursuivit cette stratégie de diabolisation

---

1. W. J. Clinton, *My Life*, *op. cit.*, p. 635 : « *The core of his [Gingrich's] argument was not just that his ideas were better than ours ; he said his values were better than ours, because Democrats were weak on family, work, welfare, crime, and defense, and because, being crippled by the self-indulgent sixties, we wouldn't draw distinctions between right and wrong.* »

2. Voir *ibid*, p. 635.

3. W. J. Clinton, *My Life*, *op. cit.*, p. 634 « *I didn't want to demonize Gingrich and his crowd as they had done to us.* »

4. *Ibid.*, p. 622 : « *Besides giving the Republicans a national platform for the 1994 campaign, Gingrich provided them with a list of words to use in defining their Democratic opponents […] [in] a pamphlet entitled Language : A Key Mechanism of Control […] : betray, cheat, collapse, corruption, crisis, decay, destruction, failure, hypocrisy, incompetent, insecure, liberal, lie, pathetic, permissive, shallow, sick, traitors.* »

et d'accusation de faiblesses morales : « nous voulons […] de la clarté morale dans notre culture et un modèle d'éthique à la Maison Blanche. […] Il est essentiel que nos dirigeants intègrent et communiquent ces valeurs, et qu'ils s'abstiennent de les saper ou de les tourner en dérision[1]. » Or, Clinton aurait failli à montrer l'exemple et aurait fait preuve d'un manque de « *leadership* moral[2] ». « Gingrich, déclare Clinton, était convaincu que s'il parvenait à institutionnaliser ce genre de diffamation, il pourrait réduire les démocrates à un parti minoritaire pour longtemps[3]. » Mais cette stratégie pouvait éventuellement se retourner contre les républicains si le public ne reconnaissait pas la moralité d'une telle campagne de dénigrement.

De même, le recours des républicains conservateurs à des méthodes intransigeantes afin de faire régner leur point de vue au Congrès pouvaient aussi se retourner contre eux, comme l'illustre l'exemple des *shutdowns*. Si au moyen de ces blocages les républicains souhaitaient faire apparaître Clinton comme une entrave au bon fonctionnement de l'État fédéral aux yeux d'une majorité d'Américains; comme un obstacle à la réalisation totale du *Contract with America* — pour ne pas parler des articles conservateurs qui n'y figuraient pas — ; ou comme preuve que l'État était inefficace et qu'il fallait donc élire les candidats les plus déterminés à réduire son rôle afin de rétablir la confiance entre le peuple et le gouvernement, il semble que cette stratégie ait eu des résultats mitigés. En effet, si l'objectif était de rétablir la confiance — sous une forme contractuelle, comme nous l'avons vu —, les électeurs n'identifiaient pas forcément la confiance au jusqu'au-boutisme, mais plutôt à la capacité à négocier pour aplanir les différences de façon constructive. Tout dépendait à qui l'on attribuait le blocage : Clinton ou les élus républicains derrière Gingrich ? Si la cote du président avait baissé pendant les *shutdowns*, elle remonta à son plus haut niveau immédiatement après et continua de grimper jusqu'aux élections de 1996[4]. Les *shutdowns* engendrèrent également des tensions au sein du camp républicain, notamment entre un Bob Dole plus modéré et plus apte à trouver un compromis budgétaire, et un Gingrich plus intransigeant. Rétrospectivement, après la défaite de

1. Republican Party, « Republican Party Platform of 1996 », *APP*, 12 août 1996, http://www.presidency.ucsb.edu/ws/print.php?pid=25848 (consulté le 7 septembre 2015) : « *we want […] moral clarity in our culture and ethical leadership in the White House. […] It matters greatly that our leaders reflect and communicate those values, not undermine or mock them.* »

2. *Ibid : « The verdict is on Bill Clinton's moral leadership.* »

3. W. J. Clinton, *My Life*, *op. cit.*, p. 622 : « *Gingrich was convinced that if he could institutionalize that kind of name-calling, he could define the Democrats into a minority party for a long time.* »

4. « Presidential Approval Ratings — Bill Clinton », *Gallop* […], http://www.gallup.com/poll/116584/presidential-approval-ratings-bill-clinton.aspx (consulté le 6 septembre 2015).

Dole aux élections présidentielles de 1996, Gingrich admit que les *shutdowns* étaient sans doute sa plus grande erreur stratégique en tant que président de la Chambre[1], ce que confirme la chute de sa cote de popularité dans les sondages suite à ces mois d'affrontement avec l'administration Clinton[2]. Il ne renouvela pas sa candidature à la présidence de la Chambre lors des élections législatives de 1998. Néanmoins, il est à noter que, malgré leur échec aux présidentielles de 1996, les républicains conservèrent leur majorité dans les deux chambres du Congrès pendant toute la présidence Clinton.

C'est qu'en même temps que des indicateurs économiques encourageants avaient favorisé la réélection de Clinton, le deuxième mandat de ce dernier fut fortement marqué par l'affaire Monica Lewinsky qui fit éruption dès janvier 1998 — affaire surnommée « *Monicagate* » pour faire référence au scandale du Watergate qui avait mené à la démission de Richard Nixon. L'ironie de l'histoire est que la relation extraconjugale que Clinton aurait entretenue avec cette jeune stagiaire à la Maison Blanche entre 1995 et 1997 n'aurait peut-être jamais eu lieu sans le *shutdown* de novembre 1995. En effet, selon Seth Macket, un employé à la Maison Blanche à cette époque, la réduction massive des effectifs pendant les jours du *shutdown* avait créé la situation suivante :

> Soudainement, les stagiaires, qui remplissaient d'habitude des tâches subalternes comme le café et la photocopieuse, se sont vues placées dans des positions d'autorité considérable, et ont eu accès à des lieux (l'aile ouest de la Maison Blanche) et à des personnes (le président) auxquels elles n'avaient pas accès auparavant. […] Sans ce *shutdown*, [Monica Lewinsky] n'aurait jamais échangé plus qu'une poignée de mains avec le président[3].

Ainsi, bien que les *shutdowns* aient peut-être affaibli les républicains en 1996, ils finirent par leur profiter à leur insu dans la mesure où Clinton, en nouant cette relation extraconjugale avec Lewinsky, tomba tout droit dans la caricature du démocrate « aux mœurs dissolues » que les républicains essayaient de propager.

En Europe, et notamment en France, on s'est souvent étonné de l'ampleur que ce scandale a prise aux États-Unis : la vie privée du président n'est-elle pas son affaire

1. Cf. Newt Gingrich, *Lessons Learned the Hard Way*, New York, HarperCollins, 1998, p. 42-46.

2. Gary Langer, « Gingrich as Speaker : Remembering When », *ABC News* [en ligne], 18 décembre 2007, http://blogs.abcnews.com/thenumbers/2007/09/gingrich-as-spe.html (consulté le 6 septembre 2015).

3. Propos cités dans Anaïs Bordages, « Sans le shutdown de 1995, pas d'affaire Monica Lewinsky », *Slate* [en ligne], 1er octobre 2013, http://www.slate.fr/monde/78388/shutdown-monica-lewinsky (consulté le 6 septembre 2015).

personnelle et non pas celle du public ? Qu'une affaire pareille ait pu conduire la Chambre des représentants, à majorité républicaine, à engager la procédure de destitution (*impeachment*) afin de démettre Clinton de ses fonctions sur trois chefs d'accusation — entrave à l'exercice de la justice, abus de pouvoir et outrage au Congrès —, cela pouvait paraître, pour le moins, exagéré. Mais il faut comprendre ces événements dans le contexte du consensus idéologique que nous venons d'analyser : si les deux partis politiques se battaient désormais sur le même terrain idéologique — avec les nuances que nous avons soulignées —, et que le terrain politique était caractérisé par la rareté et la sérialité, les républicains avaient tout intérêt à faire durer cette affaire aussi longtemps que possible et de manière aussi spectaculaire que possible afin qu'un maximum sériel des Américains s'imprègnent de l'idée que les démocrates étaient dénués de valeurs morales et donc indignes de confiance, et que seuls les républicains avaient la droiture et le caractère moral pour diriger le pays et mener à bien les « réformes ».

Finalement, la procédure d'*impeachment* n'aboutit pas : Clinton fut acquitté par le Sénat[1]. Les démocrates pouvaient également se féliciter de la bonne performance économique et des excédents budgétaires finalement obtenus pendant les dernières années du second mandat de Clinton. La course à la présidence en 2000 allait s'avérer très serrée.

III. — NÉOLIBÉRALISME ET TERREUR

Les conditions économiques avaient été plutôt favorables à la réélection de Clinton, mais moins favorables à la candidature d'Al Gore à la présidence en 2000. Ancien élu du Tennessee, avocat de la lutte contre le réchauffement climatique, mais aussi *Atari Democrat*[2] très favorable au soutien du secteur des hautes technologies, Gore dut faire campagne lors de l'éclatement de la bulle internet qui provoqua un ralentissement de l'activité économique et une montée du chômage. L'élection de

1. Une majorité de deux tiers des voix (67) des sénateurs est requise pour destituer un président. 55 sénateurs acquittèrent Clinton de l'accusation de parjure devant le grand jury pour l'affaire Lewinsky (la célèbre réplique : « *I did not have sexual relations with that woman* »), et 50 sénateurs l'acquittèrent de l'accusation d'obstruction à la justice.

2. Ce terme fut employé dans les années 1980 et 1990 pour désigner les démocrates qui estimaient que le secteur des hautes technologies serait le moteur de la croissance et de la création d'emploi aux États-Unis dans les années à venir. Atari était une marque de jeux vidéos populaire.

2000, qui opposa Gore à George W. Bush — fils de l'ancien président et gouverneur du Texas —, fut l'une des élections les plus controversées de l'histoire des États-Unis. Bien que Gore ait remporté le vote populaire (48,4 % contre 47,9 % pour Bush), la controverse des grands électeurs de Floride fit dépendre l'issue de l'élection des résultats dans cet État. Ceux-ci étant très serrés, le gouvernement de Floride organisa un recompte des voix ; or, cette décision de prolonger les échéances afin de recompter toutes les voix à la main fut invalidée par la Cour suprême (*Bush v. Gore*). Bush étant devant Gore au moment de l'arrêt des opérations, la Cour accorda *de facto* la victoire à Bush, qui devint le quatrième président américain à avoir été élu sans la majorité des votes des électeurs. La période d'administration démocrate fut ainsi limitée à huit ans.

1. « Fraternité-Terreur » à l'ère de la « guerre contre le terrorisme »

La première année de la présidence de George W. Bush fut marquée par l'événement sans doute le plus déterminant du début du XXI^e^ siècle. Le matin du 11 septembre 2001, heure de New York, le monde apprend qu'un avion de ligne s'était écrasé sur l'une des tours du *World Trade Center*, dans le quartier des affaires de Manhattan. Quelques instants après, alors que toutes les caméras étaient braquées sur la tour en flammes pour diffuser les images aux téléspectateurs du monde entier, un deuxième avion percute la tour jumelle. Le président Bush annonça à cette occasion : « Aujourd'hui nous avons assisté à une tragédie nationale. Deux avions se sont écrasés contre le *World Trade Center* et il semble que notre pays ait été victime d'un attentat terroriste[1]. » Comme si cela n'était pas déjà suffisamment effrayant, le monde assista ensuite, en direct, à l'effondrement successif des deux tours, tout en apprenant qu'un troisième avion s'était écrasé sur le Pentagone, et qu'un quatrième qui volait en direction de Washington s'était écrasé dans un champ en Pennsylvanie. Ce furent les pires attentats commis sur le sol américain depuis l'attaque de Pearl Harbor en 1941[2].

1. George W. Bush, « Remarks in Sarasota, Florida, on the Terrorist Attack on New York City's World Trade Center – September 11, 2001 », *APP*, http://www.presidency.ucsb.edu/ws/index.php?pid=58055&st=&st1= (consulté le 17 sept. 2015) : « *Today we've had a national tragedy. Two airplanes have crashed into the World Trade Center in an apparent terrorist attack on our country.* »

2. Voir « 9/11 by the Numbers », *New York Magazine* [en ligne], September 2014, http://nymag.com/news/articles/wtc/1year/numbers.htm (consulté le 18 sept. 2015).

Le soir même, depuis le Bureau ovale, le président Bush fit une déclaration éclairant quel était à ses yeux le sens de ces événements, ainsi que les mesures à prendre :

> Bonsoir. Aujourd'hui, nos chers compatriotes, notre mode de vie, notre liberté elle-même ont été pris d'assaut dans une série d'attentats terroristes dont le but était de tuer. […] Les recherches sont en cours pour retrouver les auteurs de ces actes diaboliques. […] Nous ne ferons aucune distinction entre les terroristes qui ont commis ces actes et ceux qui les accueillent. […] Les États-Unis, avec nos amis et nos alliés, s'associent à tous ceux qui aspirent à faire régner la paix et la sécurité dans le monde : ensemble, nous gagnerons la guerre contre le terrorisme[1].

Et c'est ainsi que, à un moment où la peur et l'émotion étaient à leur comble, Bush fit une déclaration de guerre ouverte contre le « terrorisme » — sans désignation d'ennemi précis ni distinction entre les auteurs des attentats et leurs pays d'« accueil », mais avec une division du monde bien franche entre les amis et les ennemis de la « liberté ». La Terreur qu'inspirèrent les attentats fut internalisée de manière à instaurer une nouvelle Fraternité-Terreur nationale et internationale, déclarée par le président Bush, entre les citoyens américains et leurs alliés contre les ennemis « terroristes » et les régimes qui les abritent. On ne pouvait qu'accepter cette Fraternité-Terreur dans l'impuissance sérielle ou s'y opposer au risque d'être désigné soi-même comme sympathisant des terroristes. De part et d'autre de ce nouveau rideau de fer, la Terreur fut de rigueur.

Dans un premier temps, la Fraternité du « monde libre » avec l'administration Bush fut immense. La cote de popularité du président monta en flèche, passant de 51 % à 90 %[2], tandis que l'idée exprimée à la une du journal *Le Monde* deux jours après les attentats érigea cette Fraternité en exigence universelle : « Nous sommes tous Américains[3] ». Surfant sur cette vague de soutien, le président Bush, lors d'un discours prononcé devant le Congrès le 20 septembre, donna un visage plus précis à ces « ennemis de la liberté » qui avaient orchestré les attentats : il s'agissait d'un

---

1. George. W. Bush, « Address to the Nation on the Terrorist Attacks – September 11, 2001 », *APP*, http://www.presidency.ucsb.edu/ws/index.php?pid=58057&st=&st1= (consulté le 17 sept. 2015) : « *Good evening. Today our fellow citizens, our way of life, our very freedom came under attack in a series of deliberate and deadly terrorist attacks. […] The search is underway for those who are behind these evil acts. […] We will make no distinction between the terrorists who committed these acts and those who harbor them. […] America and our friends and allies join with all those who want peace and security in the world, and we stand together to win the war against terrorism.* »

2. Gallup, « Presidential Job Approval Center : George W. Bush », http://www.gallup.com/poll/124922/Presidential-Job-Approval-Center.aspx?utm_source=POLITICS&utm_medium=topic&utm_campaign=tiles (consulté le 17 sept. 2015).

3. Jean-Marie Colombani, « Nous sommes tous Américains », *Le Monde*, 13 septembre 2001, p. 1.

« réseau d'organisations terroristes vaguement associées sous le nom d'Al-Qaïda », dont la direction avait « une influence importante en Afghanistan et soutenait le régime taliban », et dont le dirigeant principal était Oussama ben Laden[1]. Ces « ennemis de la liberté » étaient en fait issus des « combattants de la liberté » (le réseau des djihadistes moudjahidines) que l'administration Reagan avait financés dans le cadre du soutien aux forces antisoviétiques afghanes dans les années 1980[2]. Mais évoquer la complexité de la situation n'aurait fait qu'affaiblir la Fraternité-Terreur absolue dont Bush avait besoin pour défendre sa politique. Dans la mesure où Al-Qaïda avait attaqué les États-Unis, où le régime taliban abritait Al-Qaïda et où l'administration Bush avait promis de ne faire aucune distinction entre les terroristes et leur pays d'accueil, Bush lança un ultimatum aux talibans : « Ils nous livreront les terroristes, ou ils subiront le même sort qu'eux[3]. » La guerre en Afghanistan s'annonçait imminente.

Afin de maximiser le soutien à la riposte militaire musclée que préparaient les États-Unis, Bush ne se priva pas d'amplifier la Terreur que l'on pouvait éprouver à l'égard de l'ennemi :

> Al-Qaïda est à la terreur ce que la mafia est à la criminalité. Mais son objectif n'est pas de gagner de l'argent. Son objectif est de refaire le monde et d'imposer ses croyances extrémistes à tous les habitants de la planète. […] Ces terroristes pratiquent une forme d'extrémisme islamiste […] qui dénature les enseignements pacifistes de l'islam. Ces terroristes obéissent à une directive qui les enjoint de tuer les chrétiens et les juifs, de tuer tous les Américains, et de ne pas distinguer entre les militaires et les civils, y compris les femmes et les enfants. […] Il y a des milliers de ces terroristes installés dans plus de 60 pays. Ils sont recrutés dans leurs quartiers et emmenés dans des camps d'entraînement situés dans des pays comme l'Afghanistan, où ils apprennent les tactiques de la terreur. Ils sont ensuite renvoyés chez eux ou dans d'autres pays partout dans le monde, où ils vivent dans la clandestinité et trament des projets diaboliques de destruction[4].

---

1. George W. Bush, « Address Before a Joint Session of the Congress on the United States Response to the Terrorist Attacks of September 11 – September 20, 2001 », *APP*, http://www.presidency.ucsb.edu/ws/index.php?pid=64731&st=&st1=# (consulté le 17 sept. 2015) : « *enemies of freedom* » ; « *a collection of loosely affiliated terrorist organizations known as Al Qaida* ». « *The leadership of Al Qaida has great influence in Afghanistan and supports the Taliban regime in controlling most of that country.* »

2. Voir Tom Lansford et Jack Covarrubias, « Osama bin Laden, Radical Islam and the United States », in Tom Lansford (dir.), Robert P. Watson (dir.) et Jack Covarrubias (dir.), *America's War on Terror*, Farnham (R.-U.), Ashgate, 2009, p. 28-29 ; et Rohan Gunaratna, *Inside Al Qaeda : Global Network of Terror*, New York, Columbia University Press, 2002, p. 17 sq.

3. G. W. Bush, « Address Before the United States Response to the Terrorist Attacks – September 20, 2001 », *op. cit.* : « *They will hand over the terrorists, or they will share in their fate.* »

4. *Ibid.* : « *Al Qaida is to terror what the Mafia is to crime. But its goal is not making money. Its*

Un réseau international de djihadistes qui veulent éradiquer *tous* les Américains et pour qui tous les moyens sont bons pour réaliser la révolution islamiste mondiale : on aura remarqué les similitudes avec le discours anticommuniste de Reagan. Et, tout comme pour les néoconservateurs de l'époque de la guerre froide, la guerre contre le terrorisme devait être une guerre sans fin jusqu'à la victoire totale : « Notre guerre contre la terreur commence avec Al-Qaïda, mais elle ne s'arrête pas là. Elle ne sera terminée que lorsque chaque groupe terroriste international aura été localisé, neutralisé et vaincu[1]. » La permanence de cette guerre reposait donc sur cette réciprocité : il fallait éradiquer tous les terroristes parce qu'ils voulaient nous tous éradiquer.

Afin d'éviter d'éventuels débordements, Bush tente de nuancer la portée de cette guerre en adressant ce message aux musulmans : « Les ennemis des États-Unis ne sont pas nos nombreux amis musulmans ni nos nombreux amis arabes. Nos ennemis sont le réseau des terroristes radicaux et chaque gouvernement qui les soutient[2]. » Or, il est d'autant plus difficile d'éviter l'amalgame que les terroristes islamistes et les musulmans pacifistes appartiennent à cette même série : les adeptes de l'islam, et que cette religion est étrangère à la majorité des Américains ; la simple identité sérielle des « musulmans » suffit pour faire régner un climat de méfiance et d'islamophobie. De surcroît, l'amalgame *volontaire* que fait Bush entre le réseau terroriste mondial et « les gouvernements qui abritent les terroristes » encouragea la méfiance des Américains à l'égard de tous les régimes étrangers[3]. La solution efficace que trouva Bush fut donc d'imposer un serment :

> Chaque nation, dans chaque région, doit maintenant prendre une décision : vous êtes soit dans notre camp, soit dans celui des terroristes. Dorénavant, toute na-

---

goal is remaking the world and imposing its radical beliefs on people everywhere. […] The terrorists practice a fringe form of Islamic extremism […] that perverts the peaceful teachings of Islam. The terrorists' directive commands them to kill Christians and Jews, to kill all Americans, and make no distinctions among military and civilians, including women and children. […] There are thousands of these terrorists in more than 60 countries. They are recruited from their own nations and neighborhoods and brought to camps in places like Afghanistan, where they are trained in the tactics of terror. They are sent back to their homes or sent to hide in countries around the world to plot evil and destruction. »

1. *Ibid.* : « *Our war on terror begins with Al Qaida, but it does not end there. It will not end until every terrorist group of global reach has been found, stopped, and defeated.* »

2. *Ibid.* : « *The enemy of America is not our many Muslim friends; it is not our many Arab friends. Our enemy is a radical network of terrorists and every government that supports them.* »

3. « *This new doctrine overturned the approach of the past, which treated terrorist groups as distinct from their sponsors.* » (George W. Bush, *Decision Points*, New York, Broadway, 2010, p. 137.)

> tion qui continue d'accueillir ou de soutenir le terrorisme sera considérée comme un régime ennemi[1].

Et voilà que le manichéisme fit son grand retour dans la politique étrangère américaine. Le Congrès ayant autorisé — à la quasi-unanimité — le président à employer la force militaire dans le cadre de la guerre contre le terrorisme[2] ; et le régime taliban en place en Afghanistan ayant refusé d'extrader ben Laden ou d'autres terroristes, les États-Unis lancèrent l'*Operation Enduring Freedom* dès le 7 octobre, avec l'appui d'une coalition internationale. Ils chassèrent les talibans du pouvoir en quatre mois — mais la guerre n'avait fait que commencer.

Le président parla pour la première fois de l'Empire du Mal version 2.0 en janvier 2002, lors du discours du président Bush sur l'état de l'Union. Bush place la Terreur à un cran supérieur :

> Bien que l'action militaire la plus visible soit en Afghanistan, les États-Unis agissent aussi sur d'autres fronts. […] Notre deuxième objectif est d'empêcher les régimes qui soutiennent la terreur de menacer les États-Unis ou nos amis et alliés avec des armes de destruction massive. […] La Corée du Nord est un régime qui est en train de s'équiper de des missiles et d'armes de destruction massive […]. L'Iran nous menace en cherchant à acquérir de telles armes en plus d'exporter la terreur […]. L'Irak continue d'afficher son hostilité à l'égard des États-Unis et de soutenir le terrorisme. […] Les États comme ceux-ci et leurs alliés terroristes constituent un axe du mal, dont l'armement est une menace à la paix internationale. En cherchant activement à développer des armes de destruction massive, ces régimes sont un danger grave qui ne fait que s'amplifier chaque jour. Ils pourraient fournir ces armes aux terroristes, leur donnant ainsi des moyens à la mesure de leur haine[3].

Quoi de plus effrayant que des terroristes qui, cherchant à « tuer tous les Américains », mettraient la main sur des armes de destruction massive ? Les Américains

---

1. G. W. Bush, « Address Before the United States Response to the Terrorist Attacks – September 20, 2001 », *op. cit.* : « *Every nation, in every region, now has a decision to make: Either you are with us, or you are with the terrorists. From this day forward, any nation that continues to harbor or support terrorism will be regarded by the United States as a hostile regime.* »

2. *Authorization for Use of Military Force Against Terrorists*, S.J.Res 23, 14 septembre 2001. Seule Barbara Lee, élue démocrate (Californie) à la Chambre, vota contre la résolution.

3. George W. Bush, « Address Before a Joint Session of the Congress on the State of the Union – January 29, 2002 », *APP*, http://www.presidency.ucsb.edu/ws/index.php?pid=29644&st=&st1= (consulté le 17 sept. 2015) : « *While the most visible military action is in Afghanistan, America is acting elsewhere. […] Our second goal is to prevent regimes that sponsor terror from threatening America or our friends and allies with weapons of mass destruction. […] North Korea is a regime arming with missiles and weapons of mass destruction […]. Iran aggressively pursues these weapons and exports terror […] Iraq continues to flaunt its hostility toward America and to support terror. […] States like these and their terrorist allies constitute an axis of evil, arming to threaten the peace of the world. By seeking weapons of mass destruction, these regimes pose a grave and growing danger. They could provide these arms to terrorists, giving them the means to match their hatred.* »

n'avaient aucun moyen de vérifier ce que disait Bush, ni de prouver le contraire : la confiance que demandait le président reposait sur l'impuissance sérielle. Nous avons observé la crise d'hystérie collective qui se manifesta aux États-Unis lors des premières heures de la Guerre froide dans le cadre de la course aux armements nucléaires avec l'Union soviétique : cette crise avait débouché sur la doctrine Truman, à usage externe et interne[1]. De même, les attentats du 11 septembre 2001 favorisèrent l'essor d'une « doctrine Bush », que l'on associe d'habitude à la politique étrangère[2], mais qui, tout comme la doctrine Truman, fut complétée par une « doctrine Bush » à usage interne. La menace d'un réseau terroriste équipé d'armes de destruction massive, fût-elle réelle ou potentielle, conduisit l'administration Bush à imposer une politique de Fraternité-Terreur particulièrement exigeante sur le plan de la Fraternité intérieure et particulièrement brutale au niveau de la réextériorisation de la Terreur.

Sur le plan extérieur, l'administration défendit le principe de la guerre préventive et unilatérale, sans distinguer entre les terroristes et les régimes qui les abritaient :

> Afin de défendre les États-Unis, le peuple américain, et nos intérêts intérieurs et extérieurs, […] nous mettrons à mal et les organisations terroristes en identifiant et détruisant la menace avant qu'elle n'arrive à nos frontières. Si les États-Unis souhaitent mettre tout en œuvre pour s'assurer le soutien de la communauté internationale, nous n'hésiterons pas à agir unilatéralement si nécessaire et à exercer notre droit à l'autodéfense par l'usage de la force préemptive contre ces terroristes, pour les empêcher de nuire à notre peuple et à notre pays. […] Nos cibles principales seront les organisations terroristes à portée mondiale et tous les terroristes ou soutiens étatiques du terrorisme qui tenteraient d'acquérir ou d'utiliser des armes de destruction massive (ADM) ou des formes d'armes plus anciennes[3].

Bush entend justifier cette politique en insistant sur la différence de nature entre l'ennemi terroriste et l'ennemi communiste. Tandis que l'ennemi à l'ère de la Guerre froide était essentiellement un bloc de *régimes*, l'ennemi terroriste se présente sous la forme d'un réseau international qui n'est sous le contrôle direct d'aucun régime par-

1. Voir *supra*, chapitre IV, section III.2.

2. Bush lui-même définit la « doctrine Bush » en ne mentionnant que les principes de sa politique étrangère. (Cf. George W. Bush, *Decision Points*, New York, Broadway, 2010, p. 396-397.)

3. The White House, « The National Security Strategy of the United States » (septembre 2002), Section III : « Strengthen Alliances to Defeat Global Terrorism and Work to Prevent Attacks Against Us and Our Friends » (14 septembre 2001), http://georgewbush-whitehouse.archives.gov/nsc/nss/2002/nss3.html (consulté le 18 sept. 2015) : « *We will disrupt and destroy terrorist organizations by […] defending the United States, the American people, and our interests at home and abroad by identifying and destroying the threat before it reaches our borders.While the United States will constantly strive to enlist the support of the international community, we will not hesitate to act alone, if necessary, to exercise our right of selfdefense by acting preemptively against such terrorists, to prevent them from doing harm against our people and our country […].* »

ticulier. Simplement, comme il faut bien que les terroristes existent matériellement quelque part, la doctrine Bush consiste à identifier un certain nombre d'« États voyous[1] » (« *rogue states* ») — « l'Axe du Mal » — que l'administration accuse d'abriter et d'armer des terroristes. La simple ampleur du danger potentiel justifie, selon Bush, le recours à la guerre préventive au nom de l'autodéfense :

> Des siècles durant, le droit international a indiqué que les nations devaient pouvoir se prémunir légalement contre une attaque imminente avant de la subir. Il nous faut adapter le concept de menace imminente au potentiel et aux objectifs de nos adversaires d'aujourd'hui. Les États voyous et les terroristes ne cherchent pas à nous attaquer en ayant recours à des moyens conventionnels. Ils savent que de telles attaques sont vouées à l'échec. En lieu et place de ceci, ils ont recours à des actes terroristes, impliquant un recours potentiel aux armes de destruction massive, des armes qu'il est facile de dissimuler, de livrer en cachette et d'utiliser sans préavis.[2].

L'imminence du danger — invérifiable pour le public — était donc la justification avancée pour se passer dans certains cas d'une coalition internationale et pour « se défendre » unilatéralement contre une prétendue grave menace.

Parallèlement, étant donné que, aux yeux de Bush, la *nature même* du réseau terroriste était de s'infiltrer dans les pays occidentaux afin de réaliser leurs « projets diaboliques », cela devait justifier en même temps la mise en place d'un système de surveillance et de sécurité d'une ampleur sans précédent. C'est la doctrine Bush à usage intérieur :

> Nous le reconnaissons, notre meilleure défense est une bonne offensive. Mais il nous faut également renforcer la sécurité de la nation américaine, afin de nous prémunir contre toute attaque et de dissuader ceux qui voudraient y avoir recours. Cette administration a proposé la plus vaste réorganisation gouvernementale depuis la création du *National Security Council* et du ministère de la Défense sous Truman. Afin d'assurer la sécurité de la nation, notre plan comprend la création d'un nouveau ministère, le *Department of Homeland Security*, l'inclusion d'un nouveau commandement militaire unifié, une réorganisation

1. The White House, « The National Security Strategy of the United States » (septembre 2002), Section V : « Prevent Our Enemies from Threatening Us, Our Allies, and Our Friends with Weapons of Mass Destruction » (1er juin 2002), http://georgewbush-whitehouse.archives.gov/nsc/nss/2002/nss5.html (consulté le 18 sept. 2015) : « *rogue states* ».

2. *Ibid.* : « *For centuries, international law recognized that nations need not suffer an attack before they can lawfully take action to defend themselves against forces that present an imminent danger of attack. We must adapt the concept of imminent threat to the capabilities and objectives of today's adversaries. Rogue states and terrorists do not seek to attack us using conventional means. They know such attacks would fail. Instead, they rely on acts of terror and, potentially, the use of weapons of mass destruction—weapons that can be easily concealed, delivered covertly, and used without warning.* »

> importante du FBI, bref, tous les niveaux de gouvernement et la coopération des secteurs publics et privés[1].

La création simultanée, d'une part, d'un nouveau ministère et, d'autre part, de partenariats publics-privés, le tout dans le cadre d'une politique de « sécurité intérieure », marqua une nouvelle phase dans le développement du néolibéralisme. Cette phase n'est pas sans rappeler la présidence de Richard Nixon dans la mesure où ce dernier, comme nous l'avons vu, avait lui aussi augmenté les dépenses et créé de nouveaux ministères tout en appelant à la décentralisation du pouvoir[2]. De même, le *Homeland Security Act* de 2002 créa un nouveau département composé d'agences qui, en collaboration avec ceux du département de la Défense, notamment la *National Security Agency* (NSA), assureraient non seulement un contrôle très strict de l'immigration, mais aussi une surveillance massive de la population civile. Cette surveillance fut rendue possible par l'*USA PATRIOT Act* de 2001, voté dans le sillage des attentats du 11 septembre, dans le but « de décourager et punir les actes terroristes aux États-Unis et partout dans le monde, de renforcer l'application de la loi et les outils de renseignement, ainsi que d'atteindre d'autres objectifs[3] ». Tout comme dans le cas des textes votés pour lutter contre le communisme, l'ambiguïté de la loi — quels sont ces « autres objectifs » ? — pouvait être exploitée de manière à poursuivre et arrêter des personnes n'ayant aucun lien avec le terrorisme, mais aussi à intercepter et collecter des données privées sur les citoyens américains comme sur des citoyens et des dirigeants étrangers. La méfiance était de rigueur, même vis-à-vis des « amis et des alliés ». La loi fut critiquée dès le début, par Michael Moore[4], par exemple, mais toute l'ampleur de l'intervention de ces agences dans la vie privée des citoyens ne serait révélée que bien plus tard notamment par un ancien employé de la CIA et de la NSA, Edward Snowden, que les autorités américaines accusèrent aussitôt de haute trahi-

---

1. The White House, « The National Security Strategy of the United States » (septembre 2002), Section III, *op. cit.* : « *While we recognize that our best defense is a good offense, we are also strengthening America's homeland security to protect against and deter attack. This Administration has proposed the largest government reorganization since the Truman Administration created the National Security Council and the Department of Defense. Centered on a new Department of Homeland Security and including a new unified military command and a fundamental reordering of the FBI, our comprehensive plan to secure the homeland encompasses every level of government and the cooperation of the public and the private sector.* »

2. Voir *supra*, chapitre V, section III.1.

3. USA PATRIOT Act of 2001, H.R. 3162 : « *to deter and punish terrorist acts in the United States and around the world, to enhance law enforcement investigatory tools, and for other purposes.* »

4. Voir le documentaire cinématographique : Michael Moore, *Fahrenheit 9/11*, Lionsgate Films, 2004.

son[1]. La surveillance nécessitant la collaboration des entreprises du secteur des télécommunications, et la demande de nouvelles technologies de surveillance créa d'ailleurs de nouveaux marchés publics pour les secteurs concernés[2]. La surveillance de l'opposition démocrate qu'aurait orchestrée l'administration Nixon avait conduit à la démission du président ; en revanche, la surveillance de quasiment tous les citoyens des États-Unis et d'autre pays, au nom de la lutte contre le terrorisme, fut présenté comme « patriotique ».

Dès 2002, l'administration Bush commença à faire campagne pour lancer une guerre contre l'un de ces « États voyous » que Bush avait situé sur l'Axe du Mal : l'Irak. Les principales justifications avancées furent qu'il y avait des raisons pour croire que le régime de Saddam Hussein, un dictateur tyrannique, possédait des armes de destruction massive ; qu'il avait des liens avec Al-Qaïda ; et que, étant donné son emploi de telles armes lors de la première guerre d'Irak, y compris contre son propre peuple, il ne fallait pas exclure qu'il les utilise de façon imminente contre les Américains — soit directement, soit indirectement en les fournissant aux terroristes ; il fallait donc éliminer ce régime diabolique et dictatorial et apporter la démocratie et la liberté aux Irakiens, avant qu'il ne soit trop tard[3]. Le conseil de sécurité de l'ONU, en revanche, n'était pas convaincu par les prétendues « preuves » fournies par les dirigeants américains et préféra poursuivre les inspections avant d'avoir recours à la guerre. Pendant ce temps, des manifestations commencèrent à s'organiser à travers le pays et le monde contre une éventuelle opération militaire contre l'Irak. Après tout, même si on était d'accord pour dire que le régime de Saddam Hussein était une dictature inhumaine, cela ne suffisait pas pour justifier une guerre, et le lien que l'administration Bush souhaitait établir entre l'Irak et les attentats du 11 septembre était faible. Étant donné les liens entre les Bush, le vice-président Dick Cheney et l'industrie pétrolière, on soupçonnait l'administration d'entraîner le pays dans une guerre pour des intérêts purement économiques, voire personnels, ce que les manifestants exprimaient par le slogan : « *No blood for oil !* » (« Pas de sang pour du

1. Agence France Presse, « Surveillance d'Internet : un ancien employé de la CIA à l'origine des fuites », *Le Monde* [en ligne], 9 juin 2013, http://www.lemonde.fr/ameriques/article/2013/06/09/un-ancien-employe-de-la-nsa-derriere-les-revelations-sur-les-ecoutes-numeriques_3426888_3222.html (consulté le 20 sept. 2015).

2. Voir à ce sujet Glenn Greenwald, *No Place to Hide : Edward Snowden, the NSA, and the U.S. Surveillance State*, New York, Metropolitan Books, 2014.

3. Tel fut l'argumentaire présenté par George W. Bush à l'ONU le 12 septembre 2002. (Voir George W. Bush, « Remarks to the UN – New York, September 12, 2002 », *Presidential Rhetoric* [en ligne], http://www.presidentialrhetoric.com/speeches/09.12.02.html (consulté le 18 sept. 2015).

pétrole ! »). L'administration essuya également les critiques de la communauté internationale, notamment au sein même de l'ONU lorsque Dominique de Villepin, représentant la France, mit en garde la communauté internationale contre « un recours prématuré à l'option militaire [qui] serait lourd de conséquences », d'autant plus que les autorités irakiennes faisaient preuve de coopération avec les inspecteurs[1]. Mais, quelques semaines plus tard, le 20 mars 2003, l'opinion américaine étant majoritairement favorable à la guerre, l'administration lança les premières offensives, contre l'avis de la communauté internationale. L'élan de Fraternité dont les États-Unis avaient bénéficié depuis le 11 septembre 2001 s'était alors transformé en hostilité envers la politique étrangère américaine.

Naomi Klein avance l'argument que la guerre en Irak fut une application typique de « la stratégie du choc » qui avait accompagné le néolibéralisme depuis le début[2]. Une drôle de coïncidence a fait que l'une des premières applications de cette stratégie fut le 11 septembre 1973, lors du coup d'État chilien qui mit le général Pinochet à la tête d'une dictature militaire néolibérale, soutenue par les États-Unis et les *Chicago boys*[3]. Milton Friedman se serait ensuite servi de cette stratégie pour encourager le tournant néolibéral aux États-Unis, dans le cadre de la crise de la stagflation. C'est le 11 septembre 1990 que le président George H. W. Bush annonça la première guerre en Irak en même temps qu'un « nouvel ordre mondial », pour un monde post-communiste, qui serait « à l'abri de la menace de la terreur » et fondé sur le consensus de Washington[4]. La mondialisation néolibérale ayant atteint presque l'ensemble de la planète dès la fin des années 1990, le Moyen-Orient semblait être la dernière région à y avoir résisté[5]. Les attentats du 11 septembre 2001 auraient ainsi créé l'occasion pour l'administration du fils de George H. W. Bush de profiter de ce choc pour imposer le consensus néolibéral au Moyen-Orient par la force, avec le soutien majoritaire d'une population américaine terrorisée par la menace terroriste.

---

1. Dominique de Villepin, « Le discours de Villepin sur l'Irak à l'ONU » (14 fév. 2003), *Le Figaro* [en ligne], http://www.lefigaro.fr/politique/le-scan/2014/04/08/25001-20140408ARTFIG00066-le-discours-de-villepin-sur-l-irak-a-l-onu.php (consulté le 18 sept. 2015).

2. N. Klein, *The Shock Doctrine*, *op. cit.*, p. 411-430.

3. *Ibid.*, p. 91-120.

4. George H. W. Bush, « Address Before a Joint Session of the Congress on the Persian Gulf Crisis and the Federal Budget Deficit » (11 septembre 1990, APP, http://www.presidency.ucsb.edu/ws/?pid=18820 (consulté le 20 sept. 2015) : « *new world order* » ; « *freer from the threat of terror* ».

5. « *[I]n Iraq there was plenty to gain : not just the world's third largest proven oil reserves but territory that was one of the last remaining holdouts from the drive to build a global market based on Friedman's vision of unfetterd capitalism. After the crusade had conquered Latin America, Africa, Eastern Europe and Asia, the Arab world called out as its final frontier.* » (N. Klein, *The Shock Doctrine*, *op. cit.*, p. 413.)

Les directives préparées par Paul Bremer, l'administrateur de la *Coalition Provisional Authority* chargée de mettre en place un nouveau régime irakien après la chute de Bagdad en avril 2003, ne laissent pas de doute sur les intentions de l'administration Bush. La directive n° 37, par exemple, imposait une baisse radicale des impôts : l'impôt sur les sociétés, dont le taux maximal avait été de 40 %, fut réduit à un taux unique de 15 %, et le taux maximal de l'impôt sur le revenu fut également plafonné à 15 %[1]. Antonia Juhasz résume ainsi les mesures de la directive n° 39, qui concerne les investissements étrangers :

(1) Privatisation des entreprises publiques ;
(2) les investisseurs étrangers peuvent posséder 100 % des actifs dans tous les secteurs sauf l'exploitation de gisements de pétrole ou de minerais, les banques et les compagnies d'assurance ;
(3) « traitement national » des entreprises étrangères [cela signifie que l'Irak ne peut pas préférer des contrats avec des firmes locales plutôt qu'avec des firmes étrangères] ;
(4) versement sans limite et exemptée d'impôts de tous les capitaux associés à l'investissement, y compris les profits ;
(5) autorisation à posséder sur 40 ans, avec possibilité de renouvellement[2].

Autrement dit, l'Irak était à vendre : aux firmes étrangères — et notamment aux firmes américaines — et dans des conditions extrêmement favorables à ces firmes et tout à fait défavorables à l'économie locale. Certains appelleraient cela du pillage, ou comme le dit David Harvey, « l'accumulation par expropriation[3] ». Mais le préambule de la directive n° 39 préfère parler en termes de « transition d'une économie planifiée sans transparence à une économie de marché caractérisée par une croissance durable et un secteur privé dynamique[4] ». *The Economist* osa même dire : « Si

1. Coalition Provisional Authority, *Order 37 : Tax Strategy for 2003*, préparé par Paul Bremer, 19 septembre 2003, p. 3 : « *The highest individual and corporate income tax rates for 2004 and subsequent years shall not exceed 15 percent.* »

2. Antonia Juhasz, « Ambitions of Empire », *Left Turn Magazine*, 20 janvier 2004, https://www.globalpolicy.org/component/content/article/168/34894.html (consulté le 20 sept. 2015) : « *(1) Privatization of state-owned companies; (2) 100% foreign ownership of business in all sectors except oil and mineral extraction, banks and insurance companies; (3) "national treatment" of foreign firms; (4) unrestricted, tax-free remittance of all funds associated with the investment, including, but not limited to, profits, and; (5) 40 year ownership licenses which have the option of being renewed.* » Voir aussi le document original : Coalition Provisional Authority, *Order 39 : Foreign Investment*, préparé par Paul Bremer, 19 septembre 2003.

3. David Harvey, *The New Imperialism* (2003), Oxford, Oxford University Press, 2005, p. 137 : « *accumulation by dispossession* ».

4. Coalition Provisional Authority, *Order 39 : Foreign Investment*, *op. cit.*, p. 1 : « *transition from a non-transparent centrally planned economy to a market economy characterized by sustainable growth and a dynamic private sector.* »

tout se passe bien, l'Irak sera le rêve du capitaliste[1]. »

Inutile de développer ici jusqu'à quel point ce « rêve » s'est transformé en cauchemar. À partir de 2003, les États-Unis se trouvèrent embourbés dans une guerre sans fin, aussi tragique sur le plan humain que sur le plan économique. Saddam Hussein fut arrêté, mais aucune arme de destruction massive ne fut jamais trouvée. Les révélations sur la torture qui se pratiquait dans les prisons militaires américaines à Abu Ghraib, à Bagram ou à Guantanamo — qu'Amnesty International appela « le goulag de notre époque[2] » — s'ajoutèrent au discrédit d'une administration qui avait entraîné le pays dans une guerre désastreuse, de plus en plus impopulaire, et dont la justification de départ était fondée sur une chimère. C'est une drôle de conception de la « liberté » que d'imposer par la guerre la soumission quasi totale de l'économie d'un pays aux dictats des grandes firmes américaines et étrangères. La Terreur intériorisée suite aux attentats du 11 septembre 2001 fut réextériorisée sous la forme d'un néolibéralisme interventionniste et guerrier imposé par la Terreur.

2. De l'économie de l'offre à la « société de propriétaires »

Qu'en est-il des politiques néolibérales soutenues par l'administration Bush sur le plan intérieur ? Notre synthèse progressive de la dynamique du néolibéralisme américain serait incomplète sans l'intégration des politiques économiques et sociales mises en œuvre pendant cette période.

En ce qui concerne la politique fiscale et budgétaire, les premiers mois de la présidence de George W. Bush ressemblent étrangement, à quelques différences près, aux premiers mois de la présidence Reagan. Profitant des majorités républicaines dans les deux chambres du Congrès — alors que Reagan devait négocier avec une majorité démocrate à la Chambre —, l'administration Bush obtint du Congrès le vote d'une baisse historique des impôts : l'*Economic Growth and Tax Relief Reconciliation Act* de 2001. Cette loi prévoyait, entre autres, la baisse de tous les taux de l'impôt sur le revenu, de l'impôt sur les plus-values et de l'impôt sur les successions ; l'assouplissement des règles concernant les *Individual Retirement Accounts*

1. The Economist, « Iraq's economic liberalisation : Let's all go to the yard sale », 25 septembre 2003, http://www.economist.com/node/2092719 (consulté le 20 sept. 2015) : « *If it all works, Irak will be a capitalist's dream*. »

2. Irene Khan, « Amnesty International Report 2005 », 25 mai 2005, https://web.archive.org/web/20060220210041/http://web.amnesty.org/library/Index/ENGPOL100142005 (consulté le 20 sept. 2015) : « *the gulag of our times* ».

(IRA) de manière à favoriser le développement des fonds de pension privés exemptés d'impôts ; l'augmentation de la réduction forfaitaire (*standard reduction*) ; et la suppression de la première tranche du barème de manière à exempter d'impôts de nombreuses personnes à faibles revenus. La loi obtint un soutien bipartite dans la mesure où toutes les catégories de la population devaient bénéficier d'une réduction d'impôts.

La logique de cette réduction était la même que celle qui était devenue de plus en plus consensuelle depuis les années Reagan : conformément à l'économie de l'offre, et compte tenu de la récession provoquée par l'éclatement de la bulle internet en 2000-2001, Bush estimait que la meilleure manière de stimuler une relance économique serait de réduire les impôts. Mais il avait aussi une autre motivation en tête : étant donné que le budget fédéral était devenu excédentaire depuis la fin des années Clinton, Bush estimait que « le gouvernement ponctionnait trop les Américains » et s'inquiétait du fait que « le Congrès et le président Clinton avait accepté d'augmenter les dépenses discrétionnaires — non militaires — de l'État de plus de 16 % pour l'année fiscale 2001 »[1]. La baisse des impôts devait donc contraindre les démocrates à revoir leurs ambitions sociales à la baisse. Parallèlement, les attentats du 11 septembre, suivis des guerres en Afghanistan et en Irak, d'un côté, et du renforcement de l'appareil sécuritaire, de l'autre, conduisirent le Congrès à autoriser une augmentation massive de cet autre poste de dépenses discrétionnaires que l'administration Reagan avait elle aussi associée à des baisses d'impôt : le budget de la défense. Il n'aurait pas fallu un an pour que les républicains qui avaient enfin acquis à la fois le pouvoir exécutif et la majorité du Congrès, et qui avaient tant milité depuis de nombreuses années pour que le budget fédéral soit en équilibre, replongent le budget dans des déficits d'une ampleur que l'on n'avait pas vue depuis les années Reagan[2]. Mais, avec le même optimisme reaganien, Bush « croyait que les réductions d'impôt stimuleraient la croissance économique, surtout celles sur les plus-values et sur les dividendes. Conjugué à des restrictions budgétaires, le revenu de cette croissance permettrait de réduire le déficit[3]. » C'est pour cela qu'il soutint aussi le *Jobs and Growth*

1. G. W. Bush, *Decision Points*, *op. cit.*, p. 442 : « *government was taking too much of people's money* » ; « *Congress and President Clinton had agreed to increase nonsecurity discretionary spending by more than 16 percent in fiscal year 2001.* »

2. Voir *infra*, chapitre VIII, section I.2.

3. G. W. Bush, *Decision Points*, *op. cit.*, p. 445 : « *I believed the tax cuts, especially those on capital gains and dividends, would stimulate economic growth. The tax revenues from that growth, combined with spending restraint, would help lower the deficit.* »

Tax Relief Reconciliation Act de 2003 — adopté deux mois après le début de la guerre en Irak — qui instaura l'accélération des baisses d'impôts sur le revenu prévues par la loi de 2001 en plus de réduire davantage l'impôt sur les dividendes et sur les plus-values. À la différence de la loi de 2001, celle de 2003 se heurta à l'opposition démocrate qui la dénonça comme une baisse d'impôts pour les riches ; les démocrates votèrent contre la loi presque en bloc mais, comme ils étaient minoritaires, la loi fut adoptée grâce aux votes des républicains. Et voilà que les démocrates de gauche, qui auraient bien voulu proposer de nouveaux programmes sociaux, se trouvaient à nouveau ligotés par le déficit dès les premières années de la présidence Bush, comme pendant les années Reagan.

L'administration Bush comptait profiter de cette nouvelle situation budgétaire pour appliquer sa politique sociale axée principalement sur les privatisations ou les partenariats public-privé, le développement de la concurrence et le transfert des responsabilités au secteur privé et aux individus. Le nom que Bush donna à cette vision sociale fut la « société de propriétaires[1] ».

Deux mesures avancées par Bush, l'une qui aboutit et l'autre qui fut bloquée par le Congrès, illustrent l'approche de l'administration vis-à-vis du système de protection sociale. D'une part, le *Medicare Modernization Act* adopté en 2003 créa une nouvelle aide à l'achat de médicaments sur ordonnance pour les bénéficiaires de *Medicare*. Le prix des médicaments étant devenu de plus en plus élevé, la réforme répondait à un besoin réel mais, comme le fait remarquer Romain Huret, « [e]lle limite fortement le pouvoir de l'État et place l'avenir du système dans les mains d'organismes privés[2] ». En effet, l'aide est fournie sous la forme de subventions versées aux assurances privées pour qu'elles intègrent dans leurs régimes d'assurance le remboursement de certains médicaments pour les bénéficiaires de *Medicare*, qui doivent tout de même s'acquitter d'un paiement mensuel de 35 $ et d'une franchise de 250 $ pour adhérer au programme. Qui plus est, la loi interdit à l'État de négocier le prix des médicaments avec l'industrie pharmaceutique, « aux pharmacies de réimporter des médicaments américains en provenance du Canada où les prix sont nettement inférieurs », et l'État s'interdit même d'établir une liste de médicaments dont le

1. Voir, par exemple, George W. Bush, « Remarks to the National Summit on Retirement Savings – February 28, 2002 », *APP*, http://www.presidency.ucsb.edu/ws/?pid=72980 (consulté le 20 sept. 2015) : « *I want America to be an ownership society, a society where a life of work becomes a retirement of independence.* »

2. Romain Huret, « La fin de l'État providence ? Un bilan de la politique sociale de George W. Bush », *Vingtième Siècle. Revue d'histoire* 2008/1 (n° 97), p. 107.

remboursement est obligatoire : une fois de plus, cette tâche incombe aux organismes privés. « L'objectif du système est de responsabiliser les assurés et de créer un contexte concurrentiel entre les assurances privées dans l'espoir que les prix tombent et que la qualité des soins s'améliore. Mais le risque est grand que les assureurs choisissent uniquement des individus solvables et en bonne santé[1] » — ce qu'il ne manquèrent pas de faire. Ainsi, la réforme fut conçue dans un cadre néolibéral qui ne fit que renforcer la souveraineté des assureurs et des entreprises pharmaceutiques privés, dont le but principal est le profit.

Une fois réélu en 2004, cette fois avec une claire majorité des voix, Bush vit encore plus grand : lors de son discours sur l'état de l'Union de 2005, il annonce son projet de créer des « *voluntary personal retirement accounts*[2] », c'est-à-dire des comptes individuels d'épargne retraite par capitalisation encadrés par l'État, afin de faire face aux futurs déficits du régime de base fédéral (*Social Security*) — un projet très similaire à celui proposé sans succès par Bill Clinton en 1999 (*Universal Savings Accounts Initiative*[3]). S'adressant notamment aux jeunes travailleurs, dans des termes catastrophistes susceptibles d'inspirer la Terreur, Bush évoque l'insolvabilité, voire « l'effondrement » du régime de base fédéral à moyen terme si une solution n'est pas trouvée[4]. Lorsque l'administration Reagan avait été confronté au même problème, la solution adoptée en 1983, comme nous le verrons plus loin, fut d'augmenter le taux des cotisations sociales (*payroll taxes*) et de relever progressivement l'âge légal de départ à la retraite[5]. Bush, en revanche, écarte tout de suite l'option d'augmenter les cotisations sociales — mais pas celle de relever l'âge légal de départ à la retraite — et propose plutôt d'allouer une partie des cotisations vers des comptes d'épargne individuels par capitalisation :

---

1. *Ibid*., p. 107-108.

2. George W. Bush, « Address Before a Joint Session of the Congress on the State of the Union – February 2, 2005 », *APP*, http://www.presidency.ucsb.edu/ws/index.php?pid=58746&st=&st1= (consulté le 20 sept. 2015

3. Voir William J. Clinton, « Remarks on the Universal Savings Account Initiative – April 14, 1999 », *APP*, http://www.presidency.ucsb.edu/ws/?pid=57401 (consulté le 30 sept. 2015).

4. « *By the year 2042, the entire system would be exhausted and bankrupt. If steps are not taken to avert that outcome, the only solutions would be dramatically higher taxes, massive new borrowing, or sudden and severe cuts in Social Security benefits or other Government programs. […] If you've got children in their twenties, as some of us do, the idea of Social Security collapsing before they retire does not seem like a small matter.* » (George W. Bush, « Address Before a Joint Session of the Congress on the State of the Union – February 2, 2005 », *APP*, http://www.presidency.ucsb.edu/ws/index.php?pid=58746&st=&st1= (consulté le 20 sept. 2015).

5. Voir *infra*, chapitre VIII, section I.2.

> Voilà l'idée. Une somme fixe de l'argent que vous percevez maintenant est déduite de votre paie pour financer les prestations de sécurité sociale des retraités d'aujourd'hui. Si vous êtes un jeune travailleur, j'estime que vous devriez pouvoir mettre de côté une partie de cet argent pour votre fond de retraite personnel, afin de disposer d'économies pour l'avenir. Laissez-moi vous dire pourquoi les fonds de retraite personnels sont une meilleure affaire pour vous. Votre argent fructifiera au fur et à mesure à un taux plus élevé que tout ce à quoi le système actuel peut prétendre, et votre compte vous fournira plus d'argent pour votre retraite que ce que vous pourriez par ailleurs toucher via *Social Security*[1].

Cela peut ressembler à une certaine « privatisation » de la *Social Security*, mais en fait il ne s'agissait pas de supprimer le régime de base fédéral, mais de le compléter par un système universel de comptes épargne individuels qui permettraient de toucher un complément de retraite variable en fonction des sommes versées et des plus-values réalisées. Or, le modèle du régime par capitalisation est foncièrement différent de celui du régime par répartition qui caractérise la *Social Security*. Alors que la sécurité offerte par le régime par répartition est fondée sur la solidarité intergénérationnelle entre les travailleurs et les retraités d'aujourd'hui, la sécurité offerte par un régime par capitalisation relève de la propriété privée et de la prévoyance individuelles. Comme l'explique Daniel Béland,

> la sécurité-droit — offerte par l'assurance sociale — ne trouve aucune place dans ce modèle. Orienté par le modèle de la sécurité-propriété, ce paradigme financier apparaît donc comme une reprise de l'« individualisme possessif » libéral. Pour garantir sa sécurité future, le salarié doit se transformer en investisseur, dans l'espoir de devenir rentier au moment de la retraite[2].

Or, les fluctuations des marchés financiers ne garantissent pas que les fonds investis ne soient pas dévalorisés, par exemple, par un krach boursier au moment du départ à la retraite. La « sécurité-propriété » comporte donc plus de risques que la « sécurité-droit » de ce point de vue. Béland ironise sur le fait que, « [d]ans le débat américain sur l'avenir des retraites, le terme de "privatisation" renvoie paradoxalement au remplacement total ou partiel du régime de base fédéral par un système d'épargne obli-

---

1. *Ibid.* : « *Here is how the idea works. Right now, a set portion of the money you earn is taken out of your paycheck to pay for the Social Security benefits of today's retirees. If you're a younger worker, I believe you should be able to set aside part of that money in your own retirement account, so you can build a nest egg for your own future. Here's why the personal accounts are a better deal. Your money will grow over time at a greater rate than anything the current system can deliver, and your account will provide money for retirement over and above the check you will receive from Social Security.* »

2. Daniel Béland, « Les paradoxes de la "privatisation" : épargne individuelle et réforme des retraites aux États-Unis », *Revue française des Affaires Sociales*, 2002 (n °1), https://www.cairn.info/article.php?ID_ARTICLE=RFAS_021_0091 (consulté le 30 sept. 2015), § 15.

gatoire encadré par l'État (ce qui n'a rien d'une "privatisation" au sens strict du terme)[1]. » Certes, mais comme le précise Béland, il s'agit d'une « [s]tratégie visant à drainer des sommes considérables vers les marchés financiers[2] ». Or, c'est la définition du néolibéralisme que nous avons rencontrée à maintes reprises : un « interventionnisme libéral » par lequel l'État vise à développer les marchés et les perspectives de profit des entreprises privées. Ainsi, même si le plan de Bush n'était pas de supprimer la *Social Security* mais de mettre en place un système d'épargne parallèle, choisir d'allouer plus de fonds vers les marchés financiers plutôt que de renforcer le financement du régime par répartition, c'était préférer « l'individualisme possessif » plutôt que la solidarité intergénérationnelle. Finalement, le projet de Bush, tout comme le projet de Clinton en 1999, se heurta à l'hostilité des républicains comme des démocrates et le projet ne fut pas adopté[3].

N'empêche, ce n'était pas le seul projet néolibéral que l'administration Bush défendit au nom de l'intérêt des jeunes. Sur le plan de l'éducation, sous couvert de répondre à l'insistance des démocrates sur l'importance de celle-ci dans la nouvelle économie mondialisée, la loi de 2001 avait comporté un crédit impôt pour les prêts étudiants, étant donné le coût de plus en plus exorbitant des études supérieures. Mais cette politique signifiait que l'État fédéral n'allait pas prendre des mesures pour augmenter le financement public des universités publiques, que ce soit par le biais de subventions fédérales destinées à réduire les frais d'inscription ou par le biais d'une augmentation des bourses fédérales accordées aux étudiants et à leurs familles, notamment les étudiants moins favorisés. Au mieux, un crédit d'impôt et un report des intérêts sur les prêts étudiants facilite le recours à l'endettement étudiant en en assouplissant les conditions ; mais les étudiants demeurent tout aussi dépendants du système financier, et la perspective de l'endettement elle-même n'est pas forcément très attrayante pour les jeunes qui n'ont pas les moyens de payer des frais d'inscription élevés.

De même, le *No Child Left Behind Act* de 2001 (NCLB), soit le centre de la politique de l'administration Bush en matière d'éducation primaire et secondaire, ne s'attaque pas à la source des différences de niveau entre les élèves et les écoles plus

1. *Ibid*., § 1.
2. *Ibid*., § 1.
3. « *For as long as I can remember, Social Security has been the third rail of American politics. Grab ahold of it, and you're toast. In 2005, I did more than touch the third rail. I hugged it.* » (G. W. Bush, *Decision Points*, *op. cit*., p. 296-297.)

ou moins favorisés, mais plutôt à leur évaluation. La loi entend homogénéiser le système scolaire en établissant de nouvelles normes d'évaluation pour les établissements qui bénéficient de subventions fédérales, chaque État étant responsable de définir ces normes et d'administrer des tests standardisés. Ces tests doivent permettre d'identifier les élèves et les établissements en difficulté ou qui n'enregistrent pas de progrès, et d'enclencher un processus de remise à niveau. Or, comme le souligne Romain Huret,

> les premières évaluations du programme *No Child Left Behind Policy* mettent à jour la contradiction profonde du système : l'évaluation systématique des écoles ne peut améliorer le système scolaire, dans la mesure où des facteurs externes expliquent les différences de niveau et de résultats. Elle tend à confirmer ce que chacun sait déjà : les enfants pauvres échouent plus souvent aux tests que les autres[1].

Ces « facteurs externes » comprennent en effet les inégalités de richesse entre les élèves, mais surtout le fait que le financement des établissements scolaires aux États-Unis dépend pour l'essentiel des taxes foncières collectées par les municipalités, si bien que les établissements des quartiers pauvres ont structurellement moins de moyens que ceux des quartiers riches, ce qui ne fait que renforcer la reproduction des inégalités dans un cercle vicieux. L'individualisation de l'échec des élèves et des établissements pauvres ne résout pas ce problème de fond, mais le processus de remise à niveau enclanché lorsqu'un établissement fait preuve d'un manque de « progrès annuel adéquate » (*Adequate Yearly Progress*, AYP) est très révélateur des intentions de la loi, comme le montre ce rapport :

> Si, après une année complète d'action corrective, une école rate la qualification AYP pour une cinquième année consécutive, cette école sera placée dans la catégorie « restructuration ». Il sera attendu de l'école qu'elle conçoive une nouvelle stratégie de direction, pouvant inclure une reconversion en école à charte, le transfert de son administration à un groupe privé et extérieur, la mise sous tutelle de l'école par les services de l'État en vue d'une réorganisation, ou tout autre changement dans l'administration de l'école permettant de produire « des réformes de fond »[2].

1. Romain Huret, « La fin de l'État providence ? Un bilan de la politique sociale de George W. Bush », *Vingtième Siècle. Revue d'histoire* 2008/1 (n° 97), p. 110.

2. Erin Dillon et Andrew J. Rotherham, « States' Evidence : What It Means to Make 'Adequate Yearly Progress' Under NCLB », *Education Sector*, Washington (D.C.), juillet 2007, p. 3 : « *If, after a full year of corrective action, a school misses AYP for a fifth consecutive year, the school will be placed under "restructuring." The school must prepare a plan for an alternative governance arrangement, which can include reopening the school as a charter school, contracting management to a private, outside management group, turning the school over to the state for reorganization, or any*

La loi ouvre ainsi la voie à la privatisation des écoles publiques et à des réformes dans un cadre néolibéral. La conception des tests standardisés et des manuels scolaires est d'ailleurs en grande partie déléguée à des entreprises privées qui génèrent des profits en soumettant les élèves, les professeurs et les établissements à un système d'évaluation jugé inefficace et contreproductif par le corps enseignant. On aurait l'occasion d'appliquer la privatisation des écoles publiques de la ville de Nouvelle-Orléans après le passage catastrophique de l'ouragan Katrina. On a beaucoup parlé de la non intervention de l'administration Bush face à cette catastrophe, mais Naomi Klein a démontré qu'il s'agissait d'une application de la stratégie du choc à l'intérieur même des États-Unis : l'ouragan ayant quasiment fait table rase des infrastructures et des institutions de la ville, les néolibéraux ont conçu cette situation comme une occasion en or pour reconstruire la ville sur des bases néolibérales, en chargeant les entreprises privées de la reconstruction. Le remplacement des écoles publiques par des *charter schools*[1], le rêve de Milton Friedman, y fut pratiqué à grande échelle.

Mais parallèlement aux efforts du président Bush pour privatiser, à terme, le système de *Social Security* et peut-être même les écoles publiques, la politique du logement mise en œuvre par son administration était au centre de son programme pour une « société de propriétaires ». Le 18 juin 2002, le même jour où il soumit au Congrès la proposition de créer le nouveau ministère de la sécurité intérieure, Bush annonça son objectif national pour 2010 : « 5,5 millions de propriétaires immobiliers supplémentaires[2] ». Il s'agirait de réduire ce qu'il appelle le « *homeownership gap* », c'est-à-dire les inégalités en matière d'accès à la propriété immobilière entre la population blanche de la classe moyenne et les populations des minorités à faibles revenus. Bush présentait cet objectif comme une mesure de Fraternité nationale face à la Terreur inspirée par les « ennemis de la liberté » qui « n'aiment pas qu'on puisse être

---

other changes to school governance that "make fundamental reforms. »

1. Un faible pourcentage des écoles américaines entre dans la catégorie des *charter schools*. Il s'agit d'écoles sous contrat à financement public. Leur gestion, en revanche, est entre les mains d'institutions privées. Ceci explique notamment l'autonomie dont ces dernières disposent tant au niveau de l'organisation des enseignements que des programmes scolaires. Milton Friedman propose un système de bons (*vouchers*) financés par l'État et alloués aux parents d'élèves pour qu'ils scolarisent leurs enfants de la *charter school* de leur choix. (Voir M. Friedman, *Freedom and Capitalism*, *op. cit*., p. 89.)

2. George W. Bush, « Remarks on National Homeownership Month - June 18, 2002 », *APP*, http://www.presidency.ucsb.edu/ws/print.php?pid=64066 (consulté le 28 sept. 2015) : « *We want 5.5 million more homeowners by 2010*. »

libre de devenir propriétaire de sa maison[1] ». Devenir propriétaire immobilier, pour Bush est synonyme de la liberté et du « rêve américain »[2]. Or, trop de minorités et de ménages à faibles revenus sont exclus de ce rêve, ce qui n'est pas acceptable pour le « pays de l'abondance[3] » ; ainsi s'agirait-il d'un objectif foncièrement progressiste. Et Bush d'inviter *tous* les Américains à participer à un effort national pour l'atteindre, aussi bien l'ensemble des acteurs publics que les divers acteurs du secteur privé : le secteur immobilier, le secteur financier, les entreprises, les associations à but non lucratif et les individus.

En ce qui concerne le rôle de l'État fédéral, dans un discours du 15 octobre 2015, Bush identifie quatre entraves à la propriété immobilière et des solutions pour les éliminer[4]. Premièrement, afin que les ménages à faibles revenus puissent surmonter l'obstacle du versement de l'apport initial, il propose la création d'un « *American Dream Downpayment Fund* » qui serait mis à la disposition de ces ménages. Le projet fut adopté par le Congrès fin 2003. Deuxièmement, afin de faciliter le financement des remboursements mensuels, Bush propose to « de recourir à la section 8 du programme d'aide au logement », c'est-à-dire un système d'allocations logement qui aide les ménages à faibles revenus à payer leur loyer, « pas uniquement pour les aider pour l'apport initial, mais pour aider [les nouveaux propriétaires] à s'acquitter des mensualités de leur paiement hypothécaire une fois installés »[5]. Troisièmement, afin de faire face à la pénurie de logements à un prix abordable, Bush propose un « un crédit abordable pour les familles afin d'encourager la construction de quartiers unifamiliaux où l'immobilier est rarement accessible[6] ». Il s'agit donc d'une politique de l'offre, que Bush présente comme un moyen de stimuler l'offre immobilière dans les quartiers délabrés des centres villes, mais dans la mesure où il s'agit de stimuler la construction de *maisons unifamiliales*, c'est plutôt le développement des banlieues pavillonnaires que ce crédit d'impôt encouragerait. Quatrièmement, étant donné la complexité des démarches à accomplir pour acheter un logement, Bush

1. *Ibid.* : « *They hate the idea that someone can go buy a home. They hate freedom.* »
2. « *I believe, when somebody owns their own home, they're realizing the American Dream.* » (*Ibid.*)
3. *Ibid.* : « *land of plenty* ».
4. George W. Bush, « Remarks at the White House Conference on Minority Homeownership – October 15, 2002 », *APP*, http://www.presidency.ucsb.edu/ws/?pid=73152 (consulté le 28 sept. 2015).
5. *Ibid.* : « *use the Section 8 housing program to not only help with downpayment but to help with continuing monthly mortgage payments once they're into their new home* ».
6. *Ibid.* : « *single-family affordable housing [tax] credit to encourage the construction of single-family in neighborhoods where affordable housing is scarce.* »

propose de « distribuer 35 millions de dollars en 2003 à plus de cent organisations nationales, étatiques et locales pour promouvoir l'achat d'une maison en informant les acheteurs[1] ». Chose intéressante, ce dispositif éducatif est aussi censé permettre aux candidats à la propriété immobilière de se protéger contre d'éventuels « bailleurs sans scrupules, des gens qui tirent parti d'une bonne âme qui tente de réaliser son rêve[2] ». Mais qui ferait une chose pareille ? En tout cas, ce dispositif éducatif mis en place, c'est la responsabilité individuelle de l'emprunteur de se renseigner pour ne pas être à la merci d'un créancier prédateur.

Mais, comme le dit Bush, « l'État ne peut pas tout faire» ; « il nous faut l'appui du secteur privé et du secteur non lucratif, car ils doivent jouer un rôle clé pour nous permettre d'atteindre notre objectif »[3]. Il appelle les créanciers à relever le défi de « d'augmenter le nombre de familles propriétaires issues des minorités[4] », quitte à faciliter leur accès au crédit hypothécaire. Il évoque des « partenaires public et privés » des secteurs concernés qui avaient déjà répondu à l'appel, dont Fannie Mae et Freddy Mac, deux institutions paragouvernementales qui s'étaient engagées à « répondre aux besoins financiers des aspirants propriétaires issus des minorités », à financer plus de projets de construction et à « faire tomber les barrières […] pour aider les familles méritantes avec des antécédents défavorables en matière de crédit à devenir éligible à l'achat d'une maison »[5]. Bref, comme à l'ère du *New Deal*, il s'agissait de réduire les exigences des créanciers et des assurances hypothécaires de manière à rendre la propriété immobilière plus accessible à des emprunteurs qui, jadis, auraient été considérés comme présentant trop de risques. Sauf que, comme nous le verrons plus loin, à la différence de celui du *New Deal*, l'État fédéral des années 2000 n'imposait pas en contrepartie de nouvelles réglementations destinées à réduire le risque systémique…

Nous reviendrons sur l'évolution de la réglementation financière au chapitre VIII, lorsque nous analyserons plus dans le détail les conditions économiques et sociales qui précédèrent la crise. Il suffit de noter ici que l'administration Bush cherchait ac-

1. *Ibid.* : « *distribute $35 million dollars in 2003 to more than 100 national, State, and local organizations to promote homeownership through buyer education.* »

2. *Ibid.* : « *unscrupulous lenders, people who would take advantage of a good-hearted soul who is trying to realize their dream.* »

3. *Ibid.* : « *Government can't do everything* » ; « *we need the help of private and nonprofit sectors in our country to play a vital role in helping to meet the goal* ».

4. *Ibid.* : « *increase the number of minority families to be homeowners* ».

5. *Ibid.* : « *help meet the shortage of capital available to minority homebuyers* » ; « *dismantle barriers […] to help deserving families who have bad credit histories to qualify for homeownership* ».

tivement à poursuivre un objectif présenté comme progressiste mais par des moyens néolibéraux, c'est-à-dire par la suppression des entraves à la « liberté économique » et par le soutien de l'État au secteur privé. À écouter Bush, cette « société de propriétaires » serait une utopie :

> Nous tous Américains devrions croire […] qu'il nous faudrait être […] une nation de propriétaires. J'estime pour ma part que posséder quelque chose, c'est la liberté. C'est ce qui constitue une société libre, et la propriété d'une maison permet d'apporter plus de stabilité dans les quartiers. Si vous possédez une maison, la vie du quartier, sa physionomie, si c'est un endroit sur ou non : tout cela vous importe. […] Cela aide les individus à construire leur portefeuille personnel, c'est une opportunité, si besoin, pour une mère ou un père de léguer quelque chose à leur enfant. […] La propriété immobilière contribue de manière forte à la vitalité de l'économie. Si – quand nous atteindrons cet objectif, […] nous aurons ajouté 256 milliards de dollars à l'économie en encourageant l'acquisition de biens immobiliers pour 5,5 millions de personnes en Amérique. […] L'activité économique sera stimulée par les acquéreurs supplémentaires, les acheteurs supplémentaires, la demande supplémentaire […] ce qui aidera les gens à trouver un emploi[1].

Il ne savait pas encore que, à la fin de son second mandat, cette utopie de propriétaires allait virer à la dystopie.

3. « *Too big to fail* »

À la fin de sa présidence, comme si ce n'était pas déjà assez d'avoir deux guerres très contestées à gérer, Bush se trouvait en outre confronté à la pire crise financière depuis le krach de 1929 et la Grande Dépression. Mises en cause furent précisément certaines innovations financières qui avaient été développées pour permettre aux établissements qui accordaient des prêts hypothécaires à des minorités et à des ménages à faibles revenus de se débarrasser du risque que ces prêts comportaient.

Les prêts plus risqués de base étaient les *subprime loans*, c'est-à-dire des prêts hypothécaires octroyés à des emprunteurs dont le risque de non remboursement est plus élevé. L'émetteur d'un *subprime loan* cherche déjà à se prémunir contre le

1. *Ibid*., « *All of us here in America should believe […] that we should be […] a nation of owners. Owning something is freedom, as far as I'm concerned. It's part of a free society, and ownership of a home helps bring stability to neighborhoods. You own your home in a neighborhood, you have more interest in how your neighborhood feels, looks, whether it's safe or not. […] It helps people build up their own individual portfolio, provides an opportunity, if need be, for a mom or a dad to leave something to their child. […] Homeownership is also an important part of our economic vitality. If—when we meet this project, this goal, […] we will have added an additional $256 billion to the economy by encouraging 5.5 million new homeowners in America. The […] economic activity stimulated with the additional purchasers, the additional buyers, the additional demand […] will help people find work.* »

risque en pratiquant un taux d'intérêt variable et au final plus élevé que celui d'un prêt accordé à un emprunteur dont le risque de non remboursement est moins important *(prime rate loan*). C'est la note de crédit (*credit score*) du candidat à l'emprunt qui indique au créancier le type de prêt qu'il convient de lui accorder. Étant donné que les individus à faibles revenus sont généralement moins bien notés, les *subprime loans* furent une solution pour mettre la propriété immobilière à la portée de ceux qui normalement ne répondaient pas aux critères permettant de recourir à l'emprunt.

Mais la véritable innovation financière était la pratique dite de « titrisation » par laquelle les émetteurs de *subprime loans*, par exemple, pouvaient se débarrasser du risque en le faisant porter à une tierce partie. Comme l'explique Christine Zumello :

> La titrisation est un mécanisme par lequel des créances non liquides (par exemple des prêts bancaires) sont transformées en titres qui sont ensuite revendus sur le marché obligataire. Le titre ainsi généré est appelé *Asset Backed Security* (ABS). Cette opération permet de rendre liquide — donc échangeable — la créance initialement non liquide. Cette tendance des banques à « débarrasser » leur bilan des prêts accordés est relativement récente (une vingtaine d'années). En effet, l'initiateur du prêt peut le revendre sous forme de titres à une tierce partie qui peut être une agence gouvernementale telle que Ginnie Mae, ou des entités paragouvernementales telles que Fannie Mae ou Freddie Mac ou bien encore une institution financière du secteur privé telle qu'une banque d'investissement, par exemple. Ces établissements vont ensuite, à leur tour, revendre les titres ainsi achetés[1].

Nous reviendrons sur ces concepts et ces institutions plus dans les détails dans le chapitre VIII, lorsque nous analyserons les conditions dans lesquelles la titrisation et le développement spectaculaire du marché des *subprime loans*, surtout à partir de 2000, créèrent une bulle spéculative qui éclata en 2007-2008. Soulignons simplement que, au moyen de la titrisation, le risque est distribué « à un ensemble plus important d'intervenants sur les marchés financiers. Il y a donc bien une dilution ou une dissémination, mais en aucun cas une disparition du risque[2]. » D'où la portée internationale de la crise car ces nouveaux produits financiers étaient échangés dans le monde entier. Ce qui nous intéresse ici est la réponse politique de l'administration Bush à la crise financière qui se déroulait devant ses yeux, étant donné le consensus néolibéral qui avait dominé la politique américaine depuis au moins une trentaine d'années.

Outre Bush lui-même, les acteurs principaux qui se trouvaient aux manettes au

1. Christine Zumello, « Finance et risque aux États-Unis : vers une nouvelle frontière ? », in M. Azuelos (dir.) et C. Zumello (dir.), *Les années Bush : l'héritage socio-économique*, *Revue LISA / LISA e-journal*, vol. VIII, n° 1, 2010, https://lisa.revues.org/3604 (consulté le 30 sept. 2015), § 7.

2. *Ibid*., § 10.

moment de la crise comprenaient notamment le secrétaire au Trésor, Henry « Hank » Paulson, et le président de la Réserve fédérale, Ben Bernanke. Il se trouvait que ce dernier était spécialiste de la Grande Dépression et qu'il savait exactement ce qu'il ne fallait pas faire si l'on n'en voulait une deuxième : il ne fallait surtout pas laisser faire[1]. En ce qui concerne Paulson, Bush raconte dans ses mémoires que, en mai 2006, lorsque l'administration voulait recruter cet ancien PDG de Goldman Sachs pour remplacer John Snow au poste de secrétaire au Trésor,

> il fallut un temps pour que Hank se fasse à l'idée d'entrer dans mon administration. Il avait un travail passionnant à Wall Street et ne pensait pas pouvoir accomplir quoique ce soit dans les dernières années de ma présidence. Il avait bonne réputation et ne voulait pas que son nom soit souillé par les affaires politiques. […] Hank comprenait la finance mondialisée, et son nom suscitait le respect aux États-Unis et dans le monde[2].

Bush cherche sans doute dans ce passage à justifier son choix de Paulson en le présentant comme quelqu'un de très compétent dans le monde de la finance, mais il révèle surtout les intérêts personnels de ce grand financier : il venait de quitter le secteur privé, il savait qu'il allait y retourner dans deux ans, donc il avait intérêt à préserver sa réputation, ses relations professionnelles et le secteur de son activité principale intacts. Quant à Bush, dont la réputation avait déjà été fortement compromise à ce stade de sa présidence, il fit cette remarque fort intéressante lorsque Bernanke et Paulson lui annoncèrent que la pire crise financière depuis les années 1930 était en train de se produire et qu'il fallait absolument intervenir :

> J'étais furieux que l'on en soit arrivé là. Un petit contingent de personnes — pour beaucoup de Wall Street mais pas tous — avait parié que le marché immobilier continuerait à prospérer indéfiniment. Ils s'étaient trompés. Dans un environnement normal, le libre marché se serait chargé de leur régler leur compte et ils auraient fait faillite. J'aurais aimé les laisser à leur sort. Mais la situation n'avait rien de normal. Le marché avait cessé de fonctionner. Et comme Ben l'avait expliqué, les conséquences de notre inaction auraient été catastrophiques. « Mettez-vous au travail » dis-je, approuvant l'intégralité de la stratégie propo-

1. Bernanke estime que le *Fed* avait activement déstabilisé le système monétaire en appliquant une politique restrictive afin de maintenir l'étalon-or, en plus de ne pas intervenir pour éviter l'effondrement du système bancaire. Voir Ben S. Bernanke, *Essays on The Great Depression*, Princeton (N.J.), Princeton University Press, 2000, p. 152-154.

2. G. W. Bush, *Decision Points*, *op. cit.*, p. 449-450 : « *Hank was slow to warm to the idea of joining my Cabinet. He had an exciting job on Wall Street and doubted he could accomplish much in the final years of my adminisration. He had a fine reputation and did not want his name dragged through the political mud. […] Hank understood the globalization of finance, and his name commanded respect at home and abroad.* »

> sée par Hank. […] « Si nous sommes vraiment face à une nouvelle Grande Dépression […] vous pouvez être certains que je serai Roosevelt, et pas Hoover[1]. »

La comparaison historique est parlante : Bush risquait déjà d'occuper une place plus proche de Hoover que de Roosevelt dans l'histoire des présidents américains, mais voici que l'occasion se présentait peut-être de redorer son blason et de devenir un héros comme Roosevelt. Certes, son parti avait passé plusieurs décennies à essayer de démanteler l'héritage de ce dernier, mais il reste que Roosevelt s'était fait sa place dans l'histoire en déployant l'intervention fédérale de manière à *sauver* l'économie de marché. Ainsi, d'une façon ou d'une autre, chacun des trois hommes avait un intérêt personnel à ce que l'État fédéral et la Fed interviennent pour sauver ces institutions financières qui étaient devenues trop importantes pour qu'on les laisse faire faillite (« *too big to fail* »). Non pas que ces intérêts personnels soient forcément contraires à l'intérêt général : au contraire, il est très probable que s'il n'y avait pas eu d'intervention, les conséquences économiques et sociales auraient été bien plus graves.

Simplement, le *sens* de cette intervention, que chaque homme vivait comme une *exigence* qui leur était imposée de l'extérieur, allait être fortement influencé par ce qu'ils entendaient *conserver*. De même que Roosevelt, comme nous l'avons vu, avait toujours insisté sur le fait que les mesures interventionnistes du *New Deal* n'étaient pas une fin en soi, mais les *moyens* de conserver un certain système politico-économique dans les limites d'un cadre social-libéral ; de même, les moyens interventionnistes choisis ou écartés par l'administration Bush révèlent à la fois la nature des fins poursuivies et les limites posées à cette intervention. C'est pour cela qu'il faut se méfier d'une certaine interprétation selon laquelle Bush, par exemple, sous la pression des circonstances et pour des raisons pragmatiques, aurait tout d'un coup rompu avec le néolibéralisme pour épouser les principes d'un interventionnisme rooseveltien. En effet, il n'est pas exclu que les moyens interventionnistes choisis se soit situé dans un cadre néolibéral. Après tout, nous venons de voir maints exemples de l'interventionnisme néolibéral de l'administration Bush. Quels types d'intervention

1. *Ibid*., p. 440 : « *I was furious that the situation had reached this point. A relatively small group of people—many on Wall Street, some not—had gambled that the housing market would keep booming forever. It didn't. In a normal environment, the free market would render its judgment and they could fail. I would have been happy to let them do so. But this was not a normal environment. The market had ceased to function. And as Ben explained, the consequences of inaction would be catastrophic. "Get to work," I said, approving Hank's plan in full. […] "If we're really looking at another Great Depression, […] you can be damn sure I'm going to be Roosevelt, not Hoover.* »

furent donc adoptés pour répondre à la crise financière ?

Les premières mesures d'intervention furent entreprises pour sauver la banque d'investissement *Bear Stearns* qui, en mars 2008, ayant investi beaucoup de capitaux dans les titres adossés à des prêts hypothéquaires dont la valeur était en chute libre, était au bord de la faillite. Bush et Paulson avaient la même rétissence à l'idée d'une intervention fédérale, d'autant plus que Bush s'inquiétait du « problème de l'aléa moral » (« *moral hazard* »), mais Paulson attira son attention sur la menace que représentait cette faillite : « Bear pourrait être la première faillite d'une longue série[1]. » Intervenir devait donc empêcher une chute dans l'impuissance sérielle. Quelle solution fut adoptée ? Non pas une solution publique, mais un partenariat public-privé : plutôt que de nationaliser *Bear Stearns*, Paulson, avec l'aide de Ben Bernanke et Timothy Geithner (président de la *Federal Reserve Bank of New York*), joua le rôle d'intermédiaire pour trouver un acheteur privé. C'est JPMorgan Chase, la holding géante de la finance, qui répondit à l'appel : elle accepta d'acheter Bear Stearns au prix dérisoire de 2 $ l'action et à condition que la Fed lui prête 30 milliards de dollars pour répondre à ses inquiétudes quant à l'acquisition d'actifs toxiques. Un partenariat public-privé qui se solde par un accord plutôt favorable à l'un des acteurs privés, JPMorgan, qui se trouvait encore plus grand qu'avant : c'est un « sauvetage » par le haut dont les bénéfices devaient ruisseler vers le bas sous la forme d'un « non effondrement » du système financier. Jusqu'ici, nous n'avons pas exactement quitté le cadre néolibéral, d'autant plus qu'on avait tout de même laissé le marché punir Bear à travers la chute de la valeur de ses actions et le licenciement de ses salariés.

Ensuite vinrent le sauvetage de Fannie Mae et de Freddie Mac le 7 septembre 2008. Ces deux dernières institutions financières possédaient à peu près la moitié des prêts hypothécaires du pays, si bien qu'elles furent particulièrement frappées par la crise des *subprimes*. De surcroît, elles étaient très actives dans la « titrisation » des prêts qu'elles possédaient pour les revendre sur les marchés financiers internationaux ; par conséquent, comme le souligne Paulson, en annonçant le plan de sauvetage, « Fannie Mae et Freddie Mac sont très grandes et font partie intégrante de notre système financier, si bien qu'une faillite de l'une ou l'autre pourrait provoquer la panique sur nos marchés financiers intérieurs et partout dans le monde[2]. » Elles

1. *Ibid*., p. 453 : « *Bear could be the first domino in a series of failing firms*. »

2. Henry Paulson, « Statement by Secretary Henry M. Paulson, Jr. on Treasury and Federal Housing Finance Agency Action to Protect Financial Markets and Taxpayers », *U.S. Department of the*

étaient donc *too big to fail*. Cette fois on ne se contenta pas d'injecter des liquidités ou de trouver un acheteur privé : les deux institutions furent mises sous tutelle dans le cadre de ce qu'on appelle aux États-Unis un « *conservatorship* ». Ce cadre juridique diffère d'une nationalisation dans la mesure où il s'agit de placer une personne, une institution ou une société par actions — celle-ci étant définie comme une « personne » — temporairement sous l'autorité d'une équipe chargée de remettre ses affaires en ordre dans le but de la libérer ultérieurement de la tutelle une fois qu'elle aura été remise sur pied. Dans le cadre de la mise sous tutelle de Fannie Mae et Freddy Mac, cela signifiait que l'État fédéral allait devenir temporairement leur actionnaire principal et leur gestionnaire pendant une période d'un an, le temps de les restructurer et de les rendre à nouveau solvables ; après cette période, leurs actions pourraient être revendues au secteur privé et leur direction assurée à nouveau par des dirigeants privés[1]. Ainsi, l'intervention ne fut entreprise qu'en vue d'une reprivatisation ultérieure — une action que l'on pourrait tout à fait situer dans le cadre d'une intervention néolibérale.

Jusqu'ici, les marchés financiers étaient, certes, instables, mais l'intervention fédérale avait permis d'éviter l'effondrement du système. La crise de panique survint une semaine plus tard, à l'annonce le 15 septembre 2008 de la faillite de Lehman Brothers, qui était alors la quatrième banque d'investissement du pays, derrière Goldman Sachs, Morgan Stanley et Merril Lynch. Le lendemain, le *Washington Post* publia un éditorial pour applaudir :

> Le gouvernement américain a bien fait de laisser Lehman Brothers s'effondrer. […] Comme ils avaient déjà sauvé Bear Stearns et les géants du crédit hypothécaire Fannie Mae et Freddie Mac, les décideurs économiques nationaux ont peut-être tout simplement pris Lehman Brothers pour l'exemple, et pour montrer que le gouvernement ne peut pas sauver tout le monde. Nous pensons dans tous les cas que leur décision était la bonne. La longue liste des candidats au sauvetage, AIG en tête, confirme que les décideurs auraient dû envoyer ce signal tôt ou tard. […] Les sauvetages fédéraux peuvent être justifiés, mais seulement lorsque les avantages pour le système financier dans son ensemble surpassent les coûts potentiels – que l'on mesure à la fois en impôts directs sur la population et sur l'« aléa moral »[2].

Treasury, 7 sept. 2008, http://www.treasury.gov/press-center/press-releases/Pages/hp1129.aspx (consulté le 21 sept. 2015) : « *Fannie Mae and Freddie Mac are so large and so interwoven in our financial system that a failure of either of them would cause great turmoil in our financial markets here at home and around the globe.* »

1. Voir *ibid*.

2. « The Lehman Lesson », éditorial du *Washington Post* [en ligne], 16 septembre 2008 : « *[T]he U.S. government was right to let Lehman tank. […] [P]erhaps the nation's economic policymakers, having already bailed out Bear Stearns and mortgage giants Fannie Mae and Freddie Mac, simply chose Lehman to make the point that the government can't rescue everyone. Either way, we think they*

Simplement, selon le témoignage de Bush, ce n'était pas le message que ceux qui avaient pris cette décision voulaient envoyer. En fait, Paulson et Geithner avaient essayé de faire pour Lehman Brothers ce qu'ils avaient fait pour Bear Stearns : trouver un acheteur privé ; sauf que les deux acheteurs potentiels, Bank of America et Barclays, se retirèrent l'un après l'autre[1]. Il semble donc que l'administration Bush et la Fed n'aient pas délibérément pris la décision de ne pas intervenir au nom des principes du laisser-faire : ils avaient essayé d'intervenir, mais sans succès. « Pourrons nous expliquer en quoi Lehman diffère de Bear Stearns ? » demanda Bush à Paulson. « Si Bear n'avait pas été rachetée par JP Morgan, elle aurait fait faillite. C'est juste que nous n'avons pas pu trouver d'acheter pour Lehman », lui répondit-il[2]. Certes, ils auraient pu recourir à la nationalisation, ce qu'ils ne firent pas. En revanche, lorsqu'ils se retrouvèrent dans l'incapacité de trouver un acheteur privé capable d'acheter AIG, le géant de l'assurance qui avait investi énormément de fonds dans l'assurance des *subprime loans* et des titres adossés sur eux, la Fed de New York finit par lui accorder un prêt de 85 milliards de dollars, si bien que l'État devint propriétaire de près de 80 % de ses actifs. À cet instant, il était devenu clair que la crise était systémique et que, faute d'acheteurs privés, il allait falloir doter l'État et la Fed de moyens d'intervention qui soient à la hauteur de la crise. C'est alors que le secrétaire au Trésor élabora esquissa le « plan Paulson » qui déboucherait sur le *Troubled Asset Relief Program* (TARP), qui créerait, entre autres, un fonds de 700 milliards de dollars destinés à sauver les institutions financières en difficulté. Or, l'allocation d'une telle somme nécessitait l'accord du Congrès.

Le processus législatif par lequel le plan Paulson fut adopté par le Congrès révèle à quel point ce sont les « marchés financiers » — c'est-à-dire les prises de décision *sérielles* et *individuelles* des investisseurs (« capitalistes financiers ») et des dirigeants des grandes institutions financières (« capitalistes actifs ») dans le milieu de la rareté (de capitaux) et *sans coordination d'ensemble* — qui déterminèrent de l'extérieur l'intervention entreprise par l'État fédéral. Lors du premier vote de la

---

made the right call. The long list of bailout candidates, headed at the moment by AIG, confirms that policymakers were going to have to send this signal sooner or later. […] [F]ederal bailouts can be justified, but only when the benefits to the financial system as a whole outweigh the potential costs—as measured both in direct taxpayer expense and in "moral hazard." »

1. Cf. G. W. Bush, *Decision Points*, *op. cit.*, p. 456-457.

2. *Ibid.*, p. 457 : « *"Will we be able to explain why Lehman is different from Bear Stearns?" I asked Hank. "Without JPMorgan as a buyer for Bear, it would have failed. We just couldn't find a buyer for Lehman."* »

Chambre des représentants, le 29 septembre, le projet ne fut pas adopté. La réticence des élus républicains et démocrates relevait d'un mélange de résistance à ce qui était perçu comme une nationalisation du système financier ou comme un plan de sauvetage de *Wall Street* au détriment de *Main Street*. La réaction des « marchés » fut la plus grande chute des indices de l'histoire et le resserrement dramatique du crédit, ce qui ligota l'activité des PME de « *Main Street* » tout autant que celle des grandes institutions de « *Wall Street* ». Maintenant que le spectre d'une dépression devenait de plus en plus palpable, et que les élus avaient pu avoir un goût des conséquences d'une non intervention pour l'économie dans son ensemble, le plan Paulson fut finalement adopté par le Sénat le 1er octobre, puis par la Chambre lors d'un deuxième vote le 3 octobre. Les « marchés » accueillirent le plan d'intervention (*Emergency Economic Stabilization Act of 2008*) avec la plus grande hausse des cours de l'histoire. Ce n'était pas la fin de la crise, mais l'esprit de panique était retombé.

Lors du dernier acte de la présidence Bush, la mise en œuvre du plan Paulson confirme le cadre néolibéral dans lequel se situait l'octroi des aides. La conception d'un système de rachat des actifs toxiques étant jugée trop compliquée, et étant donné l'urgence de la situation, Paulson préconisa l'injection directe de capitaux. Cela signifiait que l'État deviendrait effectivement l'actionnaire majoritaire des institutions bénéficiaires du TARP. Simplement, ces dernières étaient encouragées à re-privatiser leurs actifs par le fait qu'elles devaient verser à l'État fédéral un dividende de 5 % qui, au-delà de cinq ans, serait revu à la hausse (9 %) ; elles avaient donc intérêt à redevenir rentable rapidement et à racheter leurs actions à l'État avant d'avoir à lui payer plus de dividendes. Les conditions des prêts étaient donc de nature à remettre le système sur pied sans en changer fondamentalement les bases. Les fonds du TARP furent également utilisés pour le sauvetage de l'industrie automobile qui avait beaucoup souffert de la crise. Les remarques de Bush à ce sujet sont très révélatrices du potentiel « néolibéralisant » de cette intervention fédérale :

> Les trois grandes entreprises Ford, Chrysler et General Motors étaient en difficulté depuis des années. Des décennies de mauvaises décisions de gestion avaient grevé les fabricants automobiles de coûts astronomiques en santé et en financement des retraites. Ils avaient été lents à se rendre compte des transformations du marché. Du coup, les concurrents étrangers les avaient dépassés tant sur le produit que sur le coût. […] J'ai dit à l'équipe que je voulais utiliser les prêts comme exemple, pour insister sur le fait que les fabricants automobiles devaient développer des plans commerciaux viables. Les conditions du prêt étaient sévères : les entreprises auraient jusqu'à avril 2009 pour devenir fisca-

> lement viables et autonomes, en restructurant leurs opérations, en renégociant les contrats de travail, et en passant de nouveaux accords avec les porteurs d'obligations. S'ils ne remplissaient pas toutes ces conditions, les prêts seraient arrêtés sur le champ, et provoqueraient une faillite immédiate[1].

Sans surprise, ces « restructurations » destinées notamment à réduire le « coût du travail » afin de rendre les constructeurs automobile plus « compétitifs » n'ont pas plu aux syndicats. Lorsqu'un plan de sauvetage fédéral devient du chantage pour imposer une « modernisation » néolibérale, on ne peut pas tout à fait prétendre que Bush ait changé fondamentalement d'approche.

L'ensemble des mesures interventionnistes entreprises à la fin de la présidence Bush montre que ce « pragmatisme » qui pouvait sembler aller à l'encontre des convictions idéologiques des acteurs, était tout de même encadré par le néolibéralisme — qui, comme nous l'avons vu, n'avait jamais vraiment exclu l'intervention étatique. Bush dit bien qu'il « décida que le seul moyen de préserver le libre marché sur le long terme était d'intervenir temporairement[2]. » Et on aura remarqué que toutes les interventions furent entreprises effectivement avec l'idée que, en sauvant les grandes institutions financières, on n'allait pas seulement éviter l'effondrement de la machine financière américaine, on permettrait aussi au système de crédit de continuer à financer les PME, les consommateurs, les candidats à la propriété immobilière — autrement dit, la théorie du ruissellement fut la ligne directrice des interventions de l'administration Bush. Le *New Deal*, en revanche, même s'il devait sauver le même système, avait tout de même été conçu de manière à apporter *directement* une forme d'aide en principe à toutes les catégories de la population, y compris aux populations défavorisées, comme nous l'avons vu au chapitre IV. Roosevelt avait d'ailleurs identifié l'excès de pouvoir privé comme le problème principal. On ne peut pas en dire autant de l'intervention entreprise à la fin de la présidence Bush. Ce dernier a beau vouloir être Roosevelt, son interventionnisme semble avoir été principalement au

---

1. *Ibid*., p. 468-469 : « *The Big Three firms of Ford, Chrysler, and General Motors had been experiencing problems for years. Decades of poor management decisions had saddled automakers with enormous health-care and pension costs. They had been slow to recognize changes in the market. As a result, they had been outcompeted by foreign manufacturers in product and price. […] I told the team I wanted to use the loans as an opportunity to insist that the automakers develop viable business plans. Under the loans' stringent terms, the companies would have until April 2009 to become fiscally viable and self-sustaining by restructuring their operations, renegotiating labor contracts, and reaching new agreements with bondholders. If they could not meet all those conditions, the loans would be immediately called, forcing bankruptcy.* »

2. *Ibid*., p. 459 : « *decided that the only way to preserve the free market in the long run was to intervene in the short run.* »

service des grands pouvoirs privés. L'élection de Barack Obama le 4 novembre 2008, alors que la crise financière battait son plein, suscita de grands espoirs de changement et re-réglementation du système financier ; mais puisque l'intervention fédérale de fin 2008 avait déjà plus ou moins réussi à éviter la catastrophe, la dynamique de changement profond était déjà fortement limitée avant même qu'Obama ait pris ses fonctions.

Conclusion de la deuxième partie

Nous sommes arrivés au terme de cette synthèse progressive, qui nous a conduit de la construction politique d'un consensus social-libéral lors du *New Deal* à celle d'un consensus néolibéral. Avant de revenir à l'analyse régressive, rappelons les différentes dynamiques que cette synthèse a révélées.

En comparant les objectifs annoncés par l'administration de Franklin D. Roosevelt à ceux des républicains et des démocrates qui appelaient au dépassement du *New Deal*, notre étude permet d'affirmer que l'opposition entre les deux « consensus » est moins nette que les discours ne pourraient le suggérer. Nous avons vu que « l'ensemble politique » rassemblé autour du *New Deal* comprenait une aile gauche et une aile droite et que les ambitions de l'aile gauche ne correspondaient pas à ceux du président Roosevelt. Certes, ce dernier estimait que la crise des années 1930 était due à la concentration excessive de pouvoir entre les mains d'une élite économique, et que l'État devait jouer un rôle dans la réduction des inégalités et dans la création de conditions économiques propices à la progression du bien-être de tous. Mais, comme nous l'avons vu, le réformisme de Roosevelt trouvait ses limites dans son attachement à la propriété privée, à l'individualisme et au système politico-économique en place. L'opposition de droite était minoritaire, mais elle existait au sein même du Parti démocrate, ce qui ne pouvait que freiner le calendrier des réformes et limiter leur portée. Dès l'après-guerre, l'aile droite de la coalition du *New Deal*, qui regroupait notamment des hommes d'affaires, veillaient à ce que l'intervention de l'État fédéral prenne la forme de stabilisateurs automatiques dans le cadre d'une économie de marché, et la Fraternité-Terreur anticommuniste marginalisa encore plus les forces de gauche.

Néanmoins, les idéaux universalistes exprimés lors du *New Deal*, conjugués à la

performance de l'économie américaine dans la période d'après-guerre, permirent de maintenir une certaine dynamique de réforme qui allait dans le sens de l'intégration progresive, selon un ordre sériel, du plus grand nombre d'Américains à la prospérité telle qu'elle avait été définie en termes de consommation, de droits et de propriété immobilière. Les confrontations furent violentes dans les années 1950 et 1960, mais d'importantes réformes furent adoptées en matière d'égalité des droits civiques et de programmes de protection sociale. C'est la stagflation des années 1970 qui changea la donne : avec la montée de la rareté qui remettait en cause notamment la progression du niveau de vie des classes moyennes blanches, c'est-à-dire la base électorale la plus large, la *New Right* put, petit à petit, rassembler une majorité électorale autour de politiques néolibérales et d'un idéal individualiste. La sérialisation de la gauche, suite à l'effondrement de la *New Left* au début des années 1970, participa à ce tournant.

Si le discours reaganien sur l'État paraissait rompre avec la politique du *New Deal*, la continuité avec les idées du « consensus libéral » d'après-guerre apparaît plus clairement si l'on identifie les principes qui ne furent pas remis en question : l'anticommunisme, l'optimisme logé dans l'idée que l'économie de marché pouvait créer de l'abondance pour tous sans conflits de classe, et l'idée que c'était le destin des États-Unis d'exporter leur système au monde entier. En effet, le grand paradoxe du discours antiétatique qui caractérise le néolibéralisme est que l'État fédéral était de nouveau appelé à créer les conditions du développement de l'économie de marché, de la propriété privée, de la liberté individuelle et de la victoire sur les « ennemis de la liberté », qu'il s'agisse des communistes ou des terroristes islamistes. Les préconisations techniques formalisées dans le cadre du « consensus de Washington » n'exprimaient pas une rupture avec ces objectifs mais plutôt les *moyens politiques* par lesquels ils pouvaient être atteints. Certains de ces moyens contredisaient effectivement ceux qui avaient été employés depuis le *New Deal*, où chaque problème social trouvait sa solution dans un programme fédéral, où les taux d'imposition étaient très progressifs, et où la concurrence ou la spéculation financière étaient encadrés par la réglementation. Néanmoins, les exemples que nous avons développés au cours du chapitre VI illustrent qu'à maintes reprises, la stimulation du secteur privé, la création de marchés concurrentiels, l'exportation du modèle américain à l'étranger — parfois par la force — ou le sauvetage des institutions financières furent le fait d'un interventionisme étatique néolibéral.

Nous avons étudié la dynamique politique qui permit de développer les politiques néolibérales dans la durée, mais plusieurs questions demeurent : quels furent les effets économiques et sociaux de ces politiques? Comment comprendre l'articulation entre la dynamique de prospérité et la dynamique de crise ? Afin d'apprécier le décalage entre les faits et les discours, il convient d'étudier les tendances socio-économiques de la période postérieure à 1980 grâce à l'analyse régressive.

Troisième partie

LE CHÂTEAU DE CARTES

Ayant étudié la dynamique politique qui conduisit au tournant néolibéral dans les années 1970 et à l'établissement d'un nouveau consensus idéologique majoritaire qui dura au moins jusqu'à l'éclatement de la crise financière de 2008, la question qui se pose à présent est de savoir si les politiques mises en œuvre durant cette période réussirent véritablement à restaurer la santé de l'économie américaine.

Nous savons que cette période se solde par la pire crise financière que les États-Unis aient connue depuis la Grande Dépression, ce qui indique déjà que les conditions d'une nouvelle crise n'avaient pas été éliminées par les mesures prises pour sortir de la stagflation des années 1970. Il faudra donc analyser comment ces mesures purent à la fois remédier à certaines difficultés économiques tout en mettant l'économie sur le chemin de la crise de 2008. En outre, malgré l'ascendant du *discours* néolibéral qui se développa au cours de cette période, discours accompagné d'appels récurrents au dépassement du *New Deal*, rien ne garantit que les faits et les mesures effectivement prises aient correspondu à ces discours. Si l'on peut s'attendre à ce que certaines tendances que nous avons étudiées dans la première partie de cette thèse aient changé à partir du tournant néolibéral, il est également possible que d'autres tendances se soient poursuivies ; il convient donc de déterminer lesquelles, d'autant plus que, comme nous l'avons démontré, ce sont précisément certaines tendances créées par le *New Deal* lui-même qui avaient créé les conditions du tournant néolibéral.

Ces remarques nous indiquent que, en reprenant l'analyse régressive pour étudier l'évolution de la situation économique et sociale à partir des années Reagan, nous devons être particulièrement attentifs, d'une part, aux continuités et aux discontinuités par rapport à la période précédente, et, d'autre part, aux décalages entre les dis-

cours et les faits. Afin que ces éléments soient clairement mis en valeur, la meilleure façon de procéder est de suivre à peu près le même plan que nous avons appliqué à notre analyse des tendances des années 1930-1980 (chapitres II et III), de façon à dégager celles des années 1980-2008. Ce sera l'objet des deux derniers chapitres de cette thèse. Si cette dernière partie comporte un chapitre de moins par rapport aux deux premières, c'est parce que l'essentiel des faits et des notions dont nous avons besoin pour effectuer ces dernières analyses a déjà été étudié et présenté aux chapitres précédents.

Cependant, quelques ajustements seront nécessaires pour adapter notre propos aux particularités de la période post-1980, d'autant plus que l'objectif de l'analyse régressive, cette fois, est de chercher rétrospectivement les conditions de possibilité, non pas d'une crise politique, mais d'une crise financière. Au chapitre VII, comme au chapitre II, nous étudierons les principales tendances économiques concernant la croissance, le chômage, l'inflation, le commerce international, ainsi que la restructuration de l'économie du revenu national. Au chapitre VIII, en revanche, à la différence du chapitre III, la discussion sur la structure juridique des sociétés par actions n'étant plus nécessaire et l'objectif étant d'élucider le rôle des politiques néolibérales dans la crise de 2008, nous commencerons plutôt par les politiques fiscales et budgétaires mises en œuvres à partir des années 1980 pour dresser ensuite un bilan de l'évolution des inégalités économiques et sociales. Enfin, nous termineron par l'étude des évolutions financières qui, dans les nouvelles conditions sociales, économiques et politiques que nous aurons analysées, purent déboucher sur la crise.

CHAPITRE VII

Le rétablissement de l'économie américaine ?

Tout comme au chapitre II, nous allons commencer par une analyse générale des grands indicateurs économiques. Ce cadre nous servira pour les analyses ultérieures qui porteront sur des champs politico-économiques plus spécifiques. La question qui nous importe ici est de déterminer dans quelle mesure l'économie américaine dépassa ou non les difficultés qu'elle traversait dans les années 1970, à savoir la baisse du taux de croissance, la hausse de l'inflation et du taux de chômage, le creusement des déficits fédéraux et l'essor de la concurrence internationale. Comme nous le verrons, si plusieurs de ces tendances furent effectivement inversées, certaines ne le furent que de façon restreinte et à court terme, tandis que d'autres ne furent pas inversées du tout ou seulement temporairement. Dans ce sens, les évolutions positives que l'on pouvait observer avaient tout d'un rétablissement en trompe-l'œil.

I. — UN RÉTABLISSEMENT EN TROMPE-L'ŒIL

1. UN TAUX DE CROISSANCE PLUS STABLE MAIS MOINS ÉLEVÉ

Concernant la croissance du PIB, quelles observations pouvons-nous faire lorsque nous comparons les périodes avant et après 1980? Tout d'abord, force est de constater que, sur le long terme, la baisse tendancielle du taux de croissance à partir de la fin de la Seconde Guerre mondiale se poursuivit après 1980 (voir Figures 7.1 et 7.2). En effet, entre 1950 et 1979, le PIB réel avait été multiplié par trois, avec un taux.

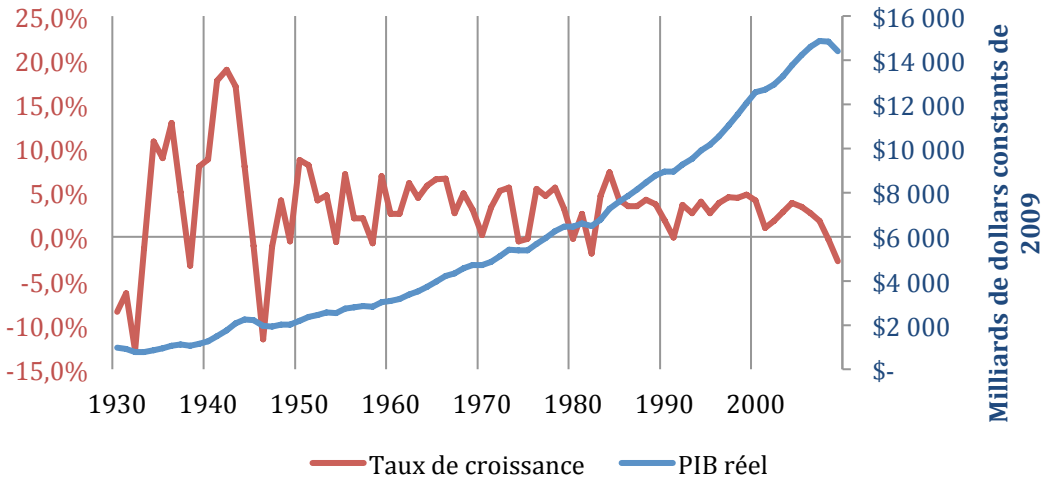


Figure 7.1 : Taux de croissance et valeur absolue du PIB américain, en milliards de dollars constants de 2009, 1930-2009
Source : Figure établie par l'auteur à partir de : Bureau of Economic Analysis, « Current and "Real" Gross Domestic Product », *op. cit.* ; et « GDP Percent Change from Preceding Period », *op. cit.*

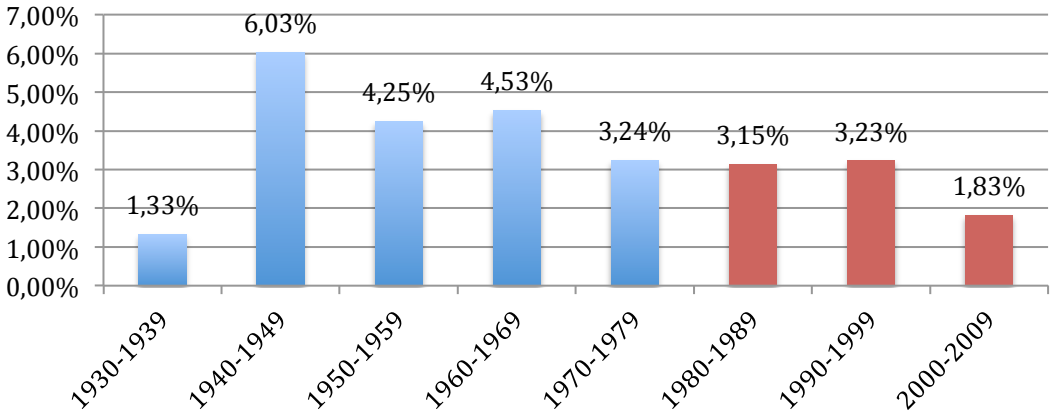


Figure 7.2 : Taux de croissance décennaux moyens, 1930-2009
Source : Figure établie par l'auteur à partir de : Bureau of Economic Analysis, « GDP Percent Change », *op. cit.*

de croissance moyen de 4 % ; entre 1980 et 2009, en revanche, le PIB a un peu plus que doublé, avec un taux de croissance moyen de 2,7 %. L'ère néolibérale ne vit donc pas la restauration des taux de croissance que l'on pouvait observer entre 1940 et 1970.

À l'intérieur de chaque cycle de trente ans (1950-1979 / 1980-2009), l'évolution fut similaire : le taux moyen de croissance des années 1960 fut un peu plus élevé que celui des années 1950, avant de chuter dans les années 1970 ; de même, le taux moyen de croissance des années 1990 fut un peu plus élevé que celui des années 1980, avant de chuter dans les années 2000. Notons cependant que le taux moyen des années 1980 (3,15 %) fut, au final, un peu *moins* élevé que celui des années 1970

(3,24 %), et que même celui des années 1990 (3,23 %) ne dépassa pas celui des années 1970. Ces moyennes décennales peuvent paraître frappantes, étant donné la mauvaise réputation économique des années 1970 à qui l'on oppose souvent volontiers la renaissance économique des années 1980 et 1990, du moins en termes de croissance et de création d'emploi[1]. Il peut aussi paraître surprenant que le taux moyen de croissance des années 2000, avant même que la crise de 2008 n'éclate, n'ait été que légèrement supérieur à celui de la décennie de la Grande Dépression.

Un élément à prendre en compte est le phénomène que nous avons souligné au chapitre II, à savoir que le taux de croissance tend à diminuer alors même que la valeur du PIB augmente[2]. En 2007, par exemple, le PIB réel augmenta de 260 milliards de dollars pour un taux de croissance de 1,8 %, tandis qu'en 1950 il avait augmenté de 175 milliards de dollars pour un taux de croissance de 8,7 % ; c'est parce que le PIB réel était 12,5 mille milliards de dollars plus élevé en 2007 qu'en 1950. Ainsi, sur toute cette période, la baisse tendancielle du taux de croissance s'accompagna d'une hausse tendancielle de la valeur ajoutée au PIB réel chaque année. Il en résulte que le PIB par tête, lui aussi, ne cessa de s'accroître (voir Figure 7.3), ce qui pouvait donner l'impression que les Américains n'avaient jamais été aussi prospères. Cependant, le PIB par tête, que l'on calcule en divisant simplement le PIB par le nombre d'habitants, n'indique rien sur la répartition de cette richesse créée. Par conséquent, son augmentation indique simplement qu'il était matériellement *possible* que la

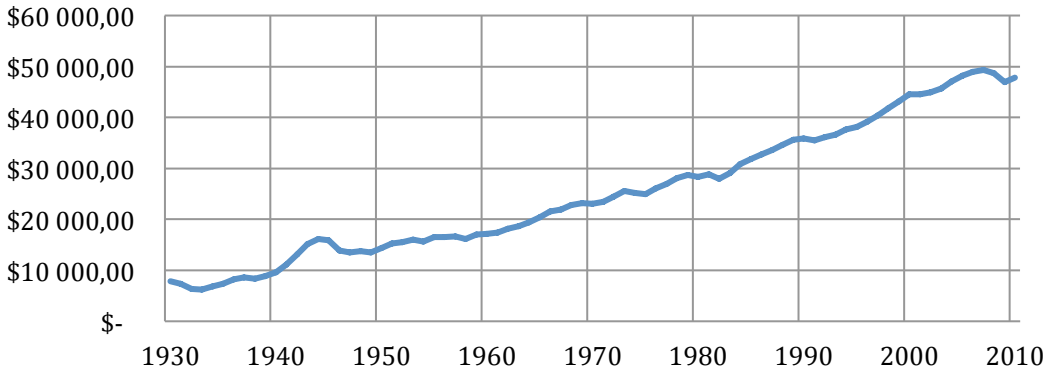


Figure 7.3 : PIB par tête, en dollars constants de 2009, 1930-2010
Source : Figure établie par l'auteur à partir de Bureau of Economic Analysis, « Table 1.1.6 », National Data, *op. cit.* ; et US Census Bureau, « Historical National Population Estimates, 1990 to 1999 », *op. cit* ; et US Census Bureau, « Historical Data : 2000s », http://www.census.gov/popest/data/historical/2000s/index.html (consulté le 21 sept. 2015).

1. Voir, par exemple, Alan B. Krueger et Robert Solow (dir.), *The Roaring Nineties : Can Full Employment Be Sustained ?*, New York, Russell Sage Foundation, 2001.
2. Voir *supra*, chapitre II, section I.1.

croissance économique de cette période fît progresser les revenus de chaque quintile de la population américaine, comme pendant les trois décennies d'après-guerre, et que la population dans son ensemble s'en trouvât ainsi plus prospère ; mais elle ne dit rien de plus que cela. Ce tableau doit être complété, et c'est pourquoi nous reviendrons sur les inégalités de revenu et de richesse au chapitre suivant.

L'idée que l'économie américaine s'était rétablie à partir des années Reagan peut aussi éventuellement s'expliquer par le prolongement de la *durée* des périodes de croissance. En effet, bien que les taux de croissance aient été plus faibles après 1980, la croissance fut aussi plus régulière, et les récessions plus espacées (voir Figure 7.1). Entre 1945 et 1980, une récession eut lieu presque tous les trois ans, à l'exception des années 1960, lorsqu'il y eut une période de croissance de 8 ans et 10 mois. En revanche, entre 1980 et 2009, une fois sortie des récession sévères de 1980-1982, il y eut sept ans et huit mois consécutifs de croissance avant la récession de 1990-1991, puis dix ans consécutifs de croissance avant la récession de 2001 — soit la plus longue période de croissance ininterrompue de l'histoire américaine. La récession de 2001 fut d'ailleurs si limitée qu'il n'eut pas de recul net PIB cette année-là (au final le taux de croissance fut de 1 %). Puis l'économie réalisa encore six ans et un mois consécutifs de croissance avant la Grande Récession de 2007-2009. L'espacement des récessions pendant cette période pouvait ainsi nourrir un sentiment de prospérité et donner l'impression que les récessions relevaient simplement de la fin des cycles économiques et que les crises systémiques appartenaient au passé — du moins jusqu'en septembre 2008.

Surtout, l'articulation du prolongement des périodes de croissance avec le calendrier électoral était de nature à renforcer les dirigeants politiques dans leur démarche néolibérale. Après la sévère récession de 1981-1982, les *supply-siders* de l'administration Reagan pouvaient présenter la belle reprise de 1983-1984 comme le résultat de leur politique économique. Un taux de croissance de 7,3 % en 1984, soit le taux le plus élevé depuis trois décennies, était un bon argument de campagne pour la réélection de Reagan, d'autant que la croissance se maintint jusqu'à la fin de la décennie, quoiqu'à des niveaux moins élevés. Reagan pouvait ainsi quitter ses fonctions en donnant le sentiment d'avoir remis la croissance sur les rails, situation qui favorisa l'élection de son vice-président George H. W. Bush en 1988. Toutefois, la courte présidence Bush fut marquée par une rechute sensible de l'activité, chute qui coïncida presque exactement avec la hausse d'impôts que Bush finit par demander au

Congrès pour réduire le déficit[1] ; ces deux faits compromirent ses chances de réélection en 1992. Ensuite, Bill Clinton put se féliciter d'avoir présidé à la plus longue période de croissance de l'histoire des États-Unis, ce qui ne pouvait que conforter son approche de « Nouveau démocrate » et renforcer l'idée que, même pour les démocrates, le *New Deal* appartenait au passé. Enfin, la récession de 2001 inspira à George W. Bush l'idée que son père avait posé les bases de la croissance des années 1990, mais que Clinton les avait sapées, et qu'il fallait donc une politique de l'offre encore plus agressive pour relancer la croissance[2].

Ainsi, paradoxalement, malgré le fait que la période de 1980 à 2008 n'ait pas vu la restauration des taux de croissance que l'économie américaine avait réalisés avant la stagflation des années 1970, plusieurs indicateurs pouvaient nourrir l'idée que les politiques néolibérales avaient mis l'économie sur des bases plus stables et pratiquement dénuées de crises, idée que l'on sait finalement illusoire.

2. La baisse du chômage et de l'inflation

Les chiffres du chômage et de l'inflation pouvaient également laisser penser que la politique monétaire et la politique de l'emploi avaient réussi à remettre l'économie américaine sur le chemin de la prospérité.

En ce concerne le taux de chômage, après avoir atteint un pic de 10 % en en 1981-1982, les trois longues périodes de croissance qui suivirent permirent de réduire le chômage de façon continue entre 1983 et 1990, entre 1993 et 2000 et entre 2003 et 2007 (voir Figure 7.4). Les récessions du début des années 1990 et 2000 ne furent pas assez sévères pour effacer les progrès réalisés lors des périodes précédentes : chaque pic de chômage était moins haut que le précédent, et chaque période de croissance finissait par porter le taux de chômage à un niveau encore plus bas. En effet, entre 1997 et 2000, le taux de chômage passa sous la barre des 5 % pour la première fois depuis la fin des années 1960. Ainsi, la courbe du chômage s'était inversée et, avant que la crise de 2008 n'éclate, on pouvait penser que la reprise de 2003 allait suivre le même chemin.

---

1. Voir *supra*, chapitre VI, section I.1, p. 337-338 ; et *infra*, chapitre VIII, section I.2.

2. « *Sure enough, a recession officially began in March 2001. […] I couldn't help but note a strange irony of history. In 1993, Dad had left behind an economy much better than the public realized. Now I had inherited one much worse. With the economy tanking, the tax cuts took on a new urgency.* » (G. W. Bush, *Decision Points*, *op. cit.*, p. 442.)

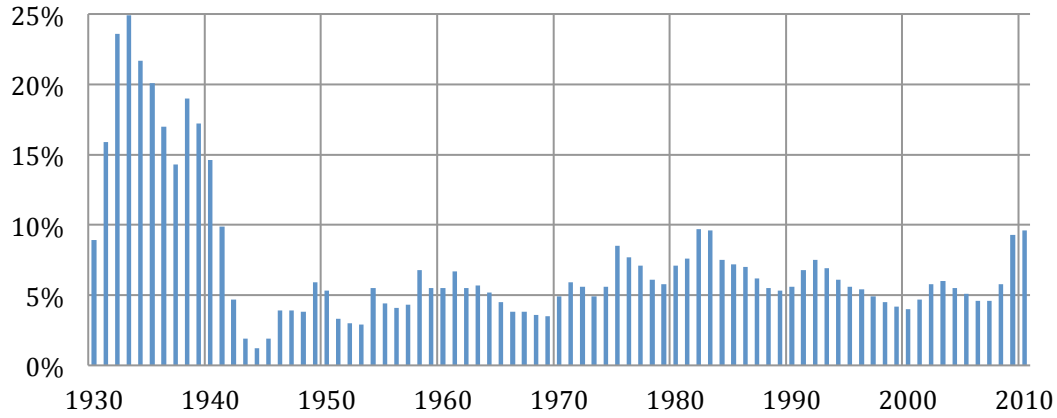


Figure 7.4 : Taux de chômage de la population active, 1930-2010
Source : Figure établie par l'auteur à partir de : National Bureau of Economic Research, « The Annual Estimates of Unemployment in the United States, 1900-1954 », *op. cit.* ; et US Bureau of Labor Statistics, « Employment Status of the Civilian Noninstitutional Population, 1940 to date », *op. cit.*

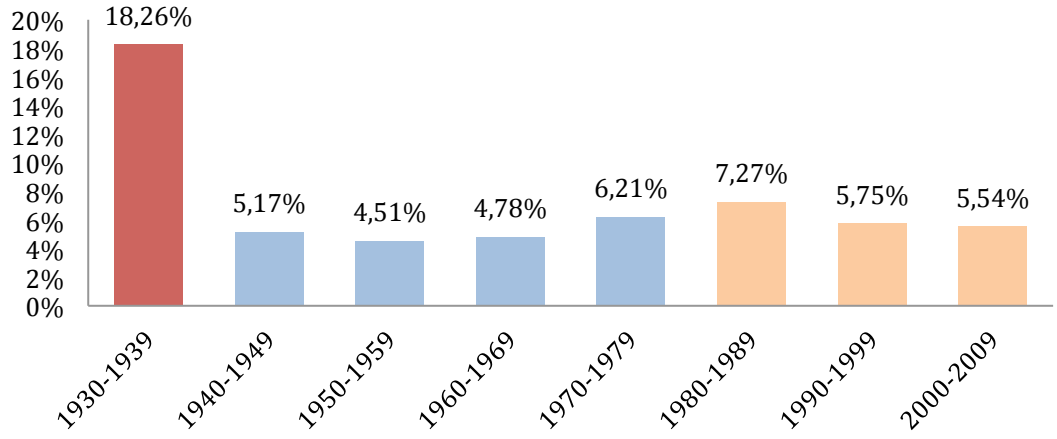


Figure 7.5 : Taux de chômage décennaux moyens, 1930-2009
Source : Figure établie par l'auteur à partir de : National Bureau of Economic Research, « The Annual Estimates of Unemployment in the United States, 1900-1954 », *op. cit.* ; et US Bureau of Labor Statistics, « Employment Status of the Civilian Noninstitutional Population, 1940 to date », *op. cit.*

Cependant, malgré cette tendance, lorsque nous calculons les taux de chômage moyens décennaux, on constate que la période postérieure à 1980 ne vit pas le rétablissement des niveaux de chômage relativement bas qui avaient caractérisé la période de 1940-1970 (voir Figure 7.5). Le taux moyen des années 1980 fut même plus élevé que celui des années 1970. Or, Reagan n'hésita pas à prendre certaines libertés dans sa présentation des chiffres. Lors de son discours d'investiture de 1985, comme nous l'avons vu, il affirme que « plus d'individus ont un emploi aujourd'hui que dans toute notre histoire[1]. » C'était exact, mais ce qu'il ne dit pas est qu'il n'y avait

1. 1. Ronald Reagan, « Inaugural Address – January 21, 1985 », *op. cit.* : « *more people are employed than ever before in our history.* »

quasiment jamais eu autant de chômeurs non plus, sauf pendant la Grande Dépression ; tout simplement parce que la population dans son ensemble avait continué de s'accroître, si bien que l'augmentation du nombre d'employés était plutôt naturelle[1]. Les propos de Reagan étaient donc quelque peu trompeurs car ils détournaient l'attention des quelque huit millions de personnes qui étaient sans emploi au moment où il les prononçait. Ce n'est que dans les années 1990 qu'une lente diminution du taux de chômage se confirma véritablement. Si nous calculons les moyennes sur trois décennies, nous obtenons 5,16 % pour 1950-1979 et 6,19 % pour 1980-2009. Ainsi, malgré la tendance générale à la baisse enregistrée entre 1982 et 2007, la lenteur de la réduction du taux de chômage eut pour résultat que la tendance à la hausse sur le très long terme (1940-2009) n'ait pas été inversée, d'autant plus que la crise de 2008 provoqua le retour rapide d'un taux de chômage très élevé.

La réduction du chômage doit également être nuancée pour deux autres raisons. D'une part, comme nous l'avons vu, selon les méthodes employées pour calculer le taux de chômage, les personnes qui n'avaient pas fait une recherche concrète d'emploi depuis un mois n'étaient pas comptabilisées comme chômeurs, mais comme non actifs ; par conséquent, le taux de chômage réel était certainement plus élevé[2]. D'autre part, les emplois créés depuis les années 1980, principalement dans le secteur tertiaire, furent qualitativement différents et plus précaires que de ceux de la période d'après-guerre, ce que nous étudierons plus loin.

Quant à l'inflation, contrairement à ce qui fut le cas pour la croissance et le chômage, l'année 1980 marqua très clairement un tournant : après avoir atteint un pic de 14,8 % au printemps de 1980, le taux de la hausse des prix à la consommation chuta de façon continue jusqu'à atteindre 2,5 % en juillet 1983 (voir Figure 7.6). Après cette date, il ne dépassa quasiment plus jamais 5 %, sauf brièvement à la fin des années 1980 et juste avant la crise de 2008. Avec un taux moyen de 3,15 % entre 1983 et 2008, sans grandes variations, ce fut effectivement la fin de l'instabilité des prix.

La politique monétaire semble avoir joué un rôle important dans la maîtrise de l'inflation au début des années 1980. Comme nous pouvons le constater, le taux directeur de la Réserve fédérale frôla les 20 % en 1980-1981 et demeura très élevé

1. Le nombre de personnes employées dépassa les 100 millions au début des années 1980 pour la première fois de l'histoire des États-Unis, mais le nombre de chômeurs dépassa les 10 millions pour la première fois depuis la Grande Dépression. (US Bureau of Labor Statitics, « Employment Status of the Civilian Noninstitutional Population, 1940 to date », *op. cit.*)

2. Ces méthodes sont présentées au chapitre II, section .

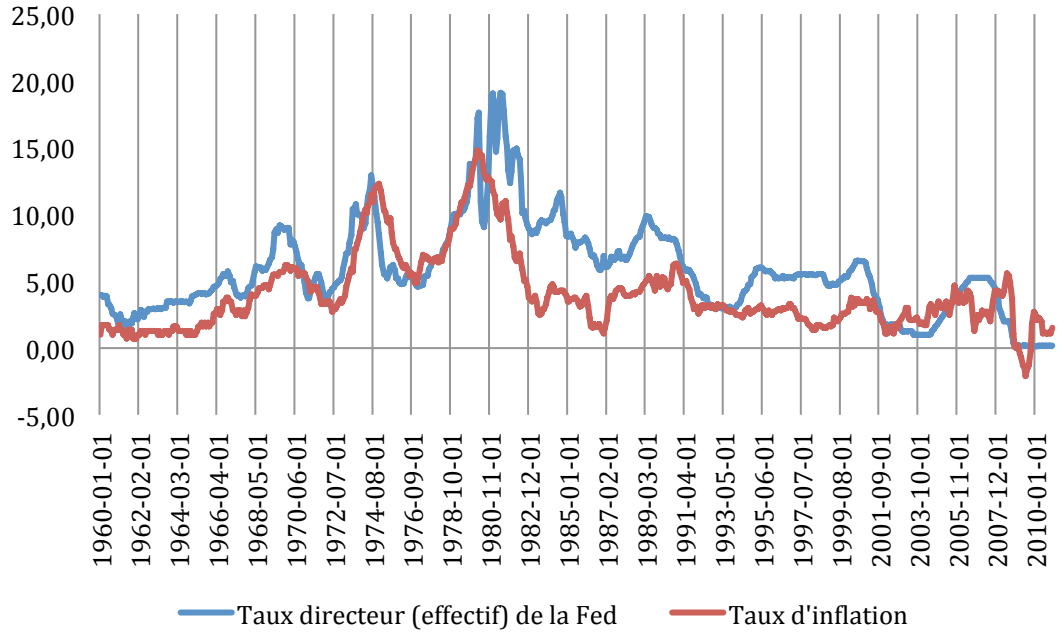


Figure 7.6 : Évolution du taux directeur de la Réserve fédérale et de la hausse des prix à la consommation, mensuel, 1960-2010
Source : Figure établie par l'auteur à partir de : Federal Reserve Bank of Saint-Louis, « Effective Federal Funds Rate, Percent, Monthly, 1954-2014 » et « Consumer Price Index for All Urban Consumer, Percent Change, Monthly, 1914-2015 », Federal Reserve Economic Data (FRED), *op. cit.*

même si le taux d'inflation avait déjà bien entamé sa chute. Ce fut le résultat de la nouvelle politique monétaire mise en œuvre par Paul Volcker, nommé par le président Jimmy Carter à la tête de la Fed en juillet 1979. Comme l'explique Martine Azuelos, alors que le taux d'intérêt avait été le principal instrument de la politique monétaire dans les années 1970,

> Paul Volcker décide, dès son accession à la présidence du Conseil des gouverneurs, de modifier les modalités de mise en œuvre de la politique monétaire : l'instrument essentiel devient alors la politique d'*open market*, par laquelle le *Fed* vise à contrôle directement le volume des réserves des banques, le niveau des taux d'intérêt passant au second plan des préoccupations. L'objectif poursuivi étant de casser l'inflation, cette politique fut appliquée dans un sens très restrictif, et produisit un double effet. D'une part, les taux, qui atteignirent des niveaux très élevés, devinrent aussi extrêmement volatiles, ce qui perturba gravement l'activité en raison de l'incertitude dans laquelle se trouvent les agents quant à l'avenir […][1].

Nous pouvons observer cette volatilité dans la figure 7.6 et c'est effectivement cette politique restrictive qui fut en grande partie responsable des récessions sévères entre 1980 et 1982. Lorsqu'on restreint la croissance de la masse monétaire, cela revient à réduire « l'offre » de monnaie et à augmenter ainsi le « prix » du crédit (le taux

1. M. Azuelos, *L'économie du Royaume-Uni et des États-Unis*, *op. cit.*, p. 100-101.

d'intérêt), ce qui décourage l'investissement et la consommation. L'instabilité des taux créa aussi une incertitude quant à l'avenir qui décourage les employeurs d'embaucher. Le recours à un tel « choc » monétaire semble reposer, entre autres, sur la théorie monétariste selon laquelle « il existe une relation solide entre croissance économique et croissance monétaire[1] ». Dans ce cadre théorique, une croissance inflationniste est due à une croissance monétaire supérieure à la croissance du PIB. La solution pour casser l'inflation est donc de restreindre directement la croissance monétaire, quitte à provoquer une récession, et, une fois l'inflation maîtrisée, on peut alors fixer des objectifs de croissance non inflationniste.

Cependant, comme l'explique Azuelos, deux éléments semblent avoir conduit la Fed à modifier à nouveau sa politique dès 1982 : d'une part, la sévérité de la récession qui avait commencé en juillet 1981 devenait insoutenable ; d'autre part, les taux d'intérêt extrêmement élevés mirent « un certain nombre de pays en développement (dont le Mexique)[2] » dans l'incapacité de rembourser leurs dettes envers les banques américaines :

> C'est pour éviter le déclenchement d'une crise financière internationale de première importance que le *Fed* assouplit sa politique et, ne se limitant plus à prendre en compte la variation des seuls agrégats monétaires, intégra d'autres éléments de décision comme l'évolution de la conjoncture, les signes de tension inflationnistes ou la situation des marchés. C'était le signe que l'on s'éloignait de plus en plus des principes monétaristes pour s'orienter vers un réglage conjoncturel fondé sur un arbitrage constant entre soutien à la croissance et maîtrise de l'inflation[3].

Nous pouvons observer cet assouplissement dans la chute des taux d'intérêt à partir de 1982 (voir Figure 7.6), après quoi la croissance économique reprit de plus belle dès 1983 (voir Figure 7.1). Néanmoins, nous pouvons voir aussi que la Fed maintint des taux d'intérêt relativement élevés tout au long des années 1980 pour éviter un retour de l'inflation, ce qui eut pour effet de contenir dans une certaine mesure la croissance. Par la suite, face aux récessions de 1990 et de 2001, la Fed réduisit les taux d'intérêt afin de relancer la croissance, ce qui démontre qu'elle modifiait effectivement sa politique en fonction de la conjoncture. Matthew Sherman fait d'ailleurs remarquer que les taux d'intérêt extrêmement bas pratiqués par la Fed (toujours dirigée par Alan Greenspan) après l'éclatement de la bulle internet contribuèrent au gon-

1. *Ibid*., p. 100.
2. *Ibid*., p. 102.
3. *Ibid*., p. 102.

flement de la bulle immobilière qui éclata quelques années plus tard[1]. En tout cas, contrairement à ce qui s'était produit dans les années 1970, la réduction des taux d'intérêt n'entraînait plus une hausse importante de l'inflation, ce qui indique que d'autres éléments sont à prendre en compte.

En effet, Martine Azuelos souligne que si l'inflation demeurait modeste, ce n'était pas le seul fait de la politique monétaire, « c'est aussi parce que les prix des matières premières, et en particulier du pétrole, ont joué dans un sens favorable depuis le milieu des années 80 » et que « les hausses de salaires ont été extrêmement modestes pendant les douze années de gestion républicaine » :

> En effet, contrairement à ce qui s'était produit pendant les périodes antérieures, les syndicats américains allèrent jusqu'à accepter des baisses de salaires (*give-backs*) au cours de la récession du début des années 80 afin de limiter les licenciements, et firent preuve, une fois la croissance retrouvée, d'une grande modération dans leurs revendications[2].

Ces dernières remarques éclairent d'un nouveau jour la politique antisyndicale de Reagan que nous avons étudiée plus haut, c'est-à-dire l'exemple que le président montra aux employeurs en brisant de manière spectaculaire la grève des aiguilleurs du ciel en 1981[3]. Si les syndicats firent preuve « d'une plus grande modération » à partir des années 1980, ce n'est pas parce qu'ils étaient devenus plus complaisants : c'est parce qu'ils avaient été réduits à l'impuissance par une combinaison de politiques qui, ensemble, les avaient mis dans une situation de Terreur. Entre la sévère récession provoquée par la politique monétaire et la répression syndicale pratiquée simultanément par les employeurs suivant l'exemple de Reagan, les salariés avaient *peur* de perdre leur emploi ou de faire grève, si bien qu'ils tombèrent dans la sérialité[4]. Autrement dit, la maîtrise de l'inflation après 1980 était intimement liée, entre autres, à la maîtrise plus ou moins autoritaire de la classe salariale, avec l'appui de l'administration Reagan. À partir du moment où les entreprises ne s'attendaient plus à ce que les syndicats arrivent à obtenir des hausses de salaires, elles n'étaient plus

1. M. Sherman, « A Short History of Financial Deregulation », *op. cit.*, p. 12-13.
2. *Ibid.*, p. 103.
3. Voir *supra*, chapitre VI, section I.2.
4. Selon la théorie de Sartre, lors d'un tel moment de sérialisation, « la pensée sérielle — qui sépare — résiste fortement […] [à la] pensée de groupe. Elle sera raciste (les immigrés [ou les Noirs] ne nous suivraient pas), misogyne (les femmes ne nous comprendraient pas), hostile aux autres catégories sociales (les petits commerçants ne nous aideraient pas plus que les paysans de l'arrière-pays), méfiante (mon voisin est un *Autre* ; donc je ne sais pas comment il réagirait), etc. » (J.-P. Sartre, « Élections, piège à cons » (1973), in *Situations*, X : *Politique et autobiographie*, Paris, Gallimard, 1976, p. 79.)

obligées d'anticiper ces hausses en augmentant leurs prix. Dans ce sens, bien que la politique monétaire ait temporairement entravé l'activité des employeurs et des salariés, la politique antisyndicale de Reagan dans ce contexte fut une politique *interventionniste* au profit des employeurs et au détriment des salariés. Ainsi, le discours reaganien sur la réduction générale du rôle de l'État fédéral ne correspond pas à la réalité dans la mesure où cette réduction n'était pas neutre : l'État n'intervenait pas pour empêcher les employeurs de comprimer les salaires ou de remplacer leurs salariés grévistes par des salariés non syndiqués[1], mais il intervenait contre les salariés contestataires comme lors de la grève des aiguilleurs du ciel.

Nous verrons plus loin que les baisses de salaires et le choc monétaire créé par Volcker encouragèrent également d'autres changements structurels, notamment les politiques de libre-échange et de déréglementation financière. En effet, si les salaires devaient stagner, l'importation de produits bon marché et l'assouplissement des conditions d'accès au crédit pouvaient être des solutions pour maintenir un certain niveau de vie des salariés. Mais, pour l'instant, soulignons simplement que la politique monétaire du début des années 1980 fut un véritable tournant qui créa les conditions de possibilité d'autres tournants dans les années 1980.

3. Entre déséquilibre budgétaire et rééquilibrage temporaire

Nous étudierons plus dans les détails l'évolution des politiques budgétaires et fiscales au début du chapitre VIII, mais il convient dès à présent de décrire les tendances générales. Nous avons déjà observé au chapitre précédent que, contrairement à l'objectif annoncé par Reagan lors de son premier discours d'investiture, non seulement le budget fédéral ne fut pas ramené à l'équilibre, mais les déficits explosèrent dans les années 1980, créant ainsi une situation budgétaire qui conditionna les débats politiques pendant les trois décennies suivantes. Les économistes de l'offre avaient promis que la réduction des impôts stimulerait tellement la croissance que les nouvelles recettes finiraient par ramener le budget à l'équilibre. Or, cette prédiction ne s'est clairement pas réalisée pendant les années Reagan (voir Figure 7.7). La baisse des recettes entre 1981 et 1983 (– 2 points) correspond très précisément à la mise en œuvre de l'*Economic Recovery Tax Act* (ERTA) de 1981, qui, comme nous

1. Nous en avons cité des exemples au chapitre VI, section I.2, p. 349.

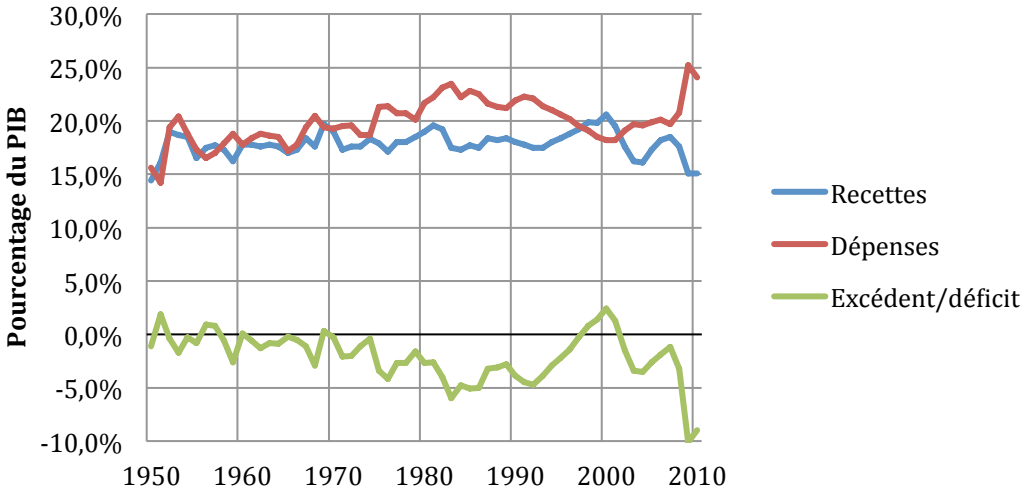


Figure 7.7 : Recettes, dépenses, excédents et déficits de l'État fédéral, en pourcentage du PIB, 1950-2010

Source : Office of Management and Budget, « Table 1.2 – Summary of Receipts, Outlays, and Surpluses or Deficits (-), As Percentage of GDP, 1930-2018 », *op. cit.*

l'avons vu, créait une situation de réduction durable de ces recettes dans la mesure où la loi prévoyait l'indexation des barèmes sur le taux d'inflation à partir de 1985[1]. David Stockman avait déjà prévu que cette loi engendrerait d'énormes déficits si l'on n'obtenait pas du Congrès une baisse très importante des dépenses ; puisque celle-ci ne fut pas mise en œuvre et que l'indexation intervint précisément au moment où l'inflation avait été fortement réduite, la combinaison de ces facteurs généra un gonflement important du déficit[2]. Malgré la longue période de croissance entre 1983 et 1990, c'est à peine si les recettes augmentèrent d'un point. À cause de ces déficits, l'année 1981 fut un véritable tournant en ce qui concerne la dette fédérale, qui repartit à la hausse (voir Figure 7.8). Entre 1981 et 1996, la dette fédérale passa de 33 % du PIB à 67 % du PIB, soit son plus haut niveau depuis le milieu des années 1950.

Néanmoins, nous pouvons observer que l'année 1992 marqua un autre tournant de la situation budgétaire. En effet, la baisse progressive des dépenses, entamée effectivement dans les années Reagan, et la hausse progressive des recettes, qui ne commença qu'après 1992 permirent d'atteindre des excédents budgétaires à la fin des années 1990. Ce sont là, ironiquement, les tendances que l'on aurait pu escompter pour les années 1980 si l'on n'écoutait que les discours de Reagan et les objectifs

1. Voir *supra*, chapitre VI, section I.2.

2. « *[Reagan's] new radical economic program, therefore, embraced two tax cuts: an end to inflationary bracket creep and a 30 percent rate cut on top. The Laffer curve couldn't pay for both. Not even close. To keep the budget solvent required draconian reductions on the expenditure side—a substantial and politically painful shrinkage of the American welfare state.* » (D. Stockman, *The Triumph of Politics*, *op. cit.*, p. 11.)

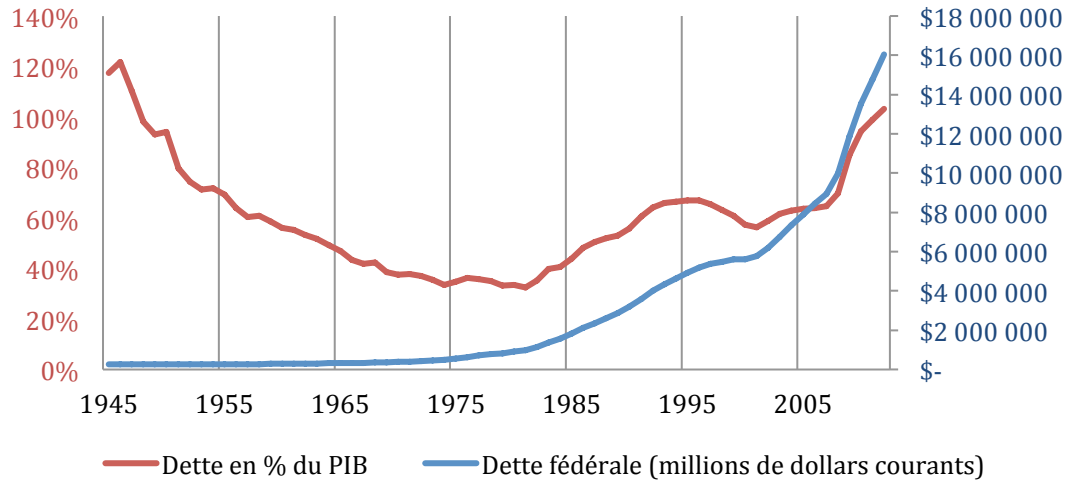


Figure 7.8 : L'endettement accru de l'État fédéral après 1981 : dette fédérale, en dollars courants et en pourcentage du PIB, 1945-2012
Source : Office of Management and Budget, « Table 7.1 – Federal Debt at the End of the Year, 1940-2018 », *op. cit.*

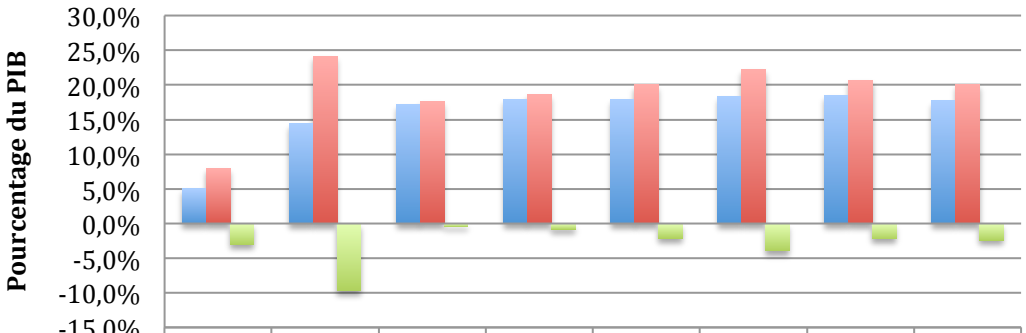
qu'il annonçait. Il semble donc que les huit années d'administration démocrate (1993-2001) aient vu une meilleure réalisation de cet objectif que les douze années d'administration républicaine qui avaient précédé (1981-1993).

Néanmoins, il faut se souvenir que l'administration Clinton partageait avec les républicains du Congrès l'objectif de ramener le budget à l'équilibre et que c'est l'administration de George H. W. Bush qui s'était résolue à demander une première hausse d'impôts à un Congrès à majorité démocrate (*Omnibus Budget Reconciliation Act of 1990*). Une deuxième hausse d'impôts fut adoptée au début de la présidence Clinton (*Omnibus Budget Reconciliation Act of 1993*) et, à partir du moment où les républicains remportèrent les élections législatives de 1994, Clinton, par son droit de véto, pouvait empêcher les tentatives des républicains de réduire à nouveau les impôts, tandis que les républicains élus au Congrès pouvaient œuvrer à la diminution des dépenses — objectif que, de toutes façons, Clinton partageait en principe, même si les deux camps n'étaient pas toujours d'accord sur les dépenses qu'il fallait réduire[1]. En tout cas, le fait que deux augmentations d'impôts aient précédé la réduction des déficits puis le retour à l'excédent budgétaire enregistrés au cours des années 1990 montre que ce n'est pas la seule croissance qui avait permis cette réduction : contrairement à ce qu'avancent les économistes de l'offre, une augmentation des impôts n'était pas incompatible avec la croissance et s'avéra nécessaire pour at-

1. Voir *supra*, chapitre VI, section II.2, p. 385 sq.

teindre l'équilibre budgétaire. De même, la réduction des impôts au début de la présidence de George W. Bush ne fit que confirmer encore une fois qu'une réduction massive des impôts — les recettes diminuèrent de 4 points entre 2000 et 2003 (voir Figure 7.7), soit une réduction plus importante qu'en 1981-1983 pour une récession moins sévère — ne se traduit pas nécessairement par une relance tellement spectaculaire de la croissance que le budget finit par se rééquilibrer quelques années plus tard. Bush aurait pu y croire entre 2003 et 2007, au moment où le déficit était effectivement en train de se réduire ; mais la crise qui éclata par la suite fit exploser le déficit à un niveau inédit depuis la Seconde Guerre mondiale.

Nous reviendrons sur les réformes de la politique fiscale du point de vue de leurs effets sociaux à la fin de ce chapitre, mais analysons enfin l'évolution du poids économique du budget fédéral après 1980. Nous pouvons effectivement observer un certain renversement des tendances, surtout à partir des années 1990 : ayant atteint un pic dans les années 1980, les moyennes décennales des recettes et des dépenses se mirent ensuite à diminuer dans une certaine mesure (voir Figure 7.9). Néanmoins, force est de constater que le poids économique de l'État fédéral ne fut nullement ramené à son niveau d'après-guerre (1950-1979) et encore moins à son niveau d'avant-guerre. Au contraire, si nous calculons les moyennes pour les trois décennies avant et après 1980, nous obtenons les résultats présentés dans le tableau 7.1. Ainsi, après trente ans de consensus idéologique sur la réduction du poids économique de l'État



	1930 - 1939	1940 - 1949	1950 - 1959	1960 - 1969	1970 - 1979	1980 - 1989	1990 - 1999	2000 - 2009
Recettes	5,0%	14,4%	17,2%	17,9%	17,9%	18,3%	18,5%	17,7%
Dépenses	8,0%	24,1%	17,6%	18,6%	20,0%	22,2%	20,7%	20,1%
Déficit	-3,0%	-9,7%	-0,4%	-0,8%	-2,1%	-3,9%	-2,2%	-2,4%

Figure 7.9 : Moyens décennaux des recettes, dépenses, et déficits de l'État fédéral, en pourcentage du PIB, 1950-2010
Source : Office of Management and Budget, « Table 1.2 – Summary of Receipts, Outlays, and Surpluses or Deficits (-), As Percentage of GDP, 1930-2018 », *op. cit.*

Tableau 7.1 : Le poids économique moyen du budget fédéral avant et après l'élection de Reagan, en pourcentage du PIB, 1950-2009

	1950-1979	1980-2009
Recettes	17,7 %	18,0 % (+ 0,3)
Dépenses	18,7 %	21,1 % (+ 2,4)
Déficits	-1,1 %	3,0 % (+ 1,9)
Dette	51,3 %	57,8 % (+ 6,5)

Source : Tableau établi par l'auteur à partir de : Office of Management and Budget, « Table 1.2 – Summary of Receipts, Outlays, and Surpluses or Deficits (-), As Percentage of GDP, 1930-2018 », *op. cit.* ; et Office of Management and Budget, « Table 7.1 – Federal Debt at the End of the Year, 1940-2018 », *op. cit.*

fédéral, le renversement relatif des tendances que l'on peut effectivement constater n'est pas observable sur le très long terme (1950-2009).

Mais peut-être que nous pouvons apprendre quelque chose de Reagan sur ce point, lui qui avait dit que les déficits pouvaient finalement atteindre l'objectif d'empêcher les libéraux progressistes de réaliser leurs projets politiques[1]. Si le poids économique de l'État avait été réellement réduit drastiquement, alors comment les candidats conservateurs ou néolibéraux auraient-ils pu continuer de gagner des élections en désignant toujours l'État comme le problème ? C'était justement la permanence de ce « problème » qui pouvait faciliter la poursuite des mesures néolibérales censées résoudre ce « problème » — qui visiblement n'en était pas vraiment un, car la croissance s'était tout de même rétablie et l'inflation avait été cassée alors même que le poids du budget fédéral et des déficit s'accroissaient. Si les politiques mises en œuvre pendant cette période n'eurent qu'un impact très limité sur le poids économique de l'État fédéral, leur impact sur la population, en revanche, fut bien plus important, comme nous le verrons plus loin.

4. Les nouveaux défis de la mondialisation

La dernière tendance générale qu'il convient de souligner avant de passer à des analyses plus poussées concerne l'évolution de la place des États-Unis dans l'économie mondiale. Nous avons vu que, dans les années 1970, les firmes américaines étaient de plus en plus confrontées à la concurrence internationale à mesure que certains pays dont l'appareil productif avait été détruit pendant la Seconde Guerre mondiale, notamment le Japon et l'Allemagne, se reconstruisaient. D'autre

1. Voir *supra*, chapitre VI, section I.2, p. 359.

part, les dirigeants américains s'efforçaient de contenir le pouvoir de l'URSS et d'endiguer l'avancée du communisme dans le « tiers monde », non seulement pour des raisons idéologiques ou sécuritaires, mais aussi pour des raisons économiques : ces régimes limitaient fortement l'accès des firmes américaines à des marchés étrangers et constituaient donc une entrave matérielle au développement économique américain. Quelles évolutions pouvons-nous observer concernant la période postérieure à 1980 ?

D'une part, l'Union soviétique et les anciens régimes européens du bloc de l'Est furent démantelés au début des années 1990. Ce démantèlement se traduisit par l'effondrement des économies de ces pays et par l'application d'une « thérapie du choc » néolibérale dont les conséquences humaines et sociales furent dramatiques[1]. Quant aux États-Unis, ils étaient désormais la seule superpuissance au monde (voir Figure 7.10). Néanmoins, la domination américaine fut rapidement mise en question par l'essor exponentiel de l'économie chinoise suite à la politique d'ouverture menée par Deng Xiaoping entre 1979 et 1992[2]. Mesuré en partie de pouvoir d'achat, le PIB chinois finit même par dépasser le PIB américain juste après la crise de 2008. La croissance chinoise fut notamment tirée par les débouchés qu'offraient les États-Unis et l'Europe aux produits bon marché fabriqués en Chine ; inversement, l'ouverture de la Chine aux investissements directs en provenance de l'étranger y encouragea la firmes occidentales. Les années 2000 virent également l'essor d'autres économies en voie de développement connues sous l'acronyme « BRIC » (Brésil, Russie, Inde et Chine), tandis que la croissance du PIB des pays développés comme le Japon, l'Allemagne ou la France fut relativement moins importante. Toutefois, la construction d'une union politico-économique européenne, entamée dans les années 1950, finit par intégrer vingt-sept États-membres avant la crise de 2008, qui firent de

1. Cette « thérapie du choc » comprit la privatisation rapide de presque l'ensemble des entreprises publiques, le démantèlement des systèmes de protection sociale, notamment en matière d'éducation et de santé, et la libéralisation du commerce et de l'investissement étranger. Ce programme fut promu notamment par l'économiste américain Jeffrey Sachs, qui fut l'un des principaux conseillers des gouvernements de transition. Selon un rapport de l'UNICEF, ces mesures provoquèrent la mort prématurée de 3,2 millions de personnes qui auraient pu être épargnées si le taux de mortalité était resté à son niveau de 1989 (UNICEF, « A Decade of Transition », Launch of the Monee Report, n° 8, 29 novembre 2001, p. 2.)

Pour davantage sur les effets dramatiques de la mise en œuvre rapide de politiques néolibérales en ex-URSS, voir notamment Henri Alleg, *Le grand bond en arrière : Reportage dans une Russie de ruines et d'espérance*, Paris, Delga, 2011 ; et N. Klein, *The Shock Doctrine*, *op. cit.*, p. 275 sq.

2. Pour davantage sur le néolibéralisme chinois, voir D. Harvey, *A Brief History of Neoliberalism*, *op. cit.*, p. 121-151.

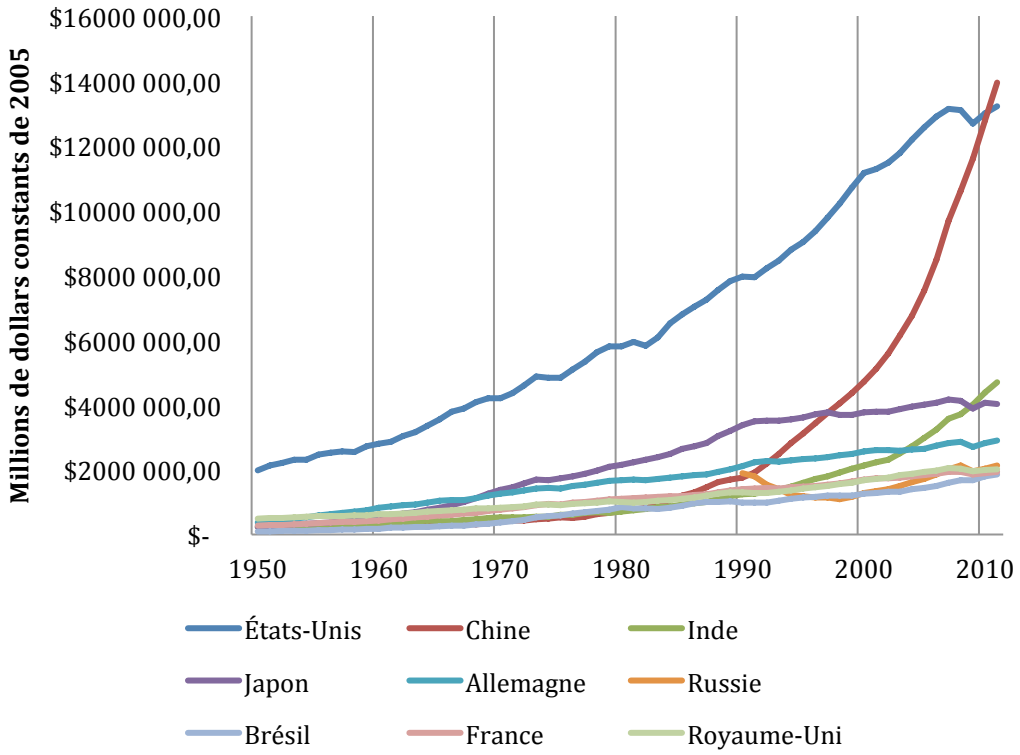


Figure 7.10 : PIB réel des États-Unis, de la Chine, de l'Inde, du Japon, de l'Allemagne, de la Russie, du Brésil et de la France, en dollars constants de 2005, 1950-2010
Source : Figure établie par l'auteur à partir de : Federal Reserve Bank of Saint-Louis, « Real GDP at Constant National Prices for the United States, China, India, Japan, Germany, the Russian Federation, Brazil, and France, Millions of 2005 U.S. Dollars, Annual, Not Seasonally Adjusted », Federal Reserve Economic Data (FRED), http://research.stlouisfed.org/fred2.

l'Union européenne le premier espace économique du monde, devant les États-Unis. Ainsi, le moment où les États-Unis pouvaient bénéficier d'un statut de superpuissance, quasiment incontestable au début des années 1990, fut relativement court.

D'autre part, l'évolution de la balance commerciale des États-Unis confirme que le déficit commercial qui apparut dans les années 1970 ne fit qu'augmenter par la suite, à l'exception d'une brève période de réduction entre 1987 et 1991 (voir Figure 7.11). Cette tendance relève clairement de la tertiarisation de l'économie américaine que nous avons étudiée au chapitre II. En effet, tandis que les États-Unis étaient encore un exportateur net de biens dans les années 1960, la balance des biens ne fut plus jamais excédentaire après 1975 ; à l'inverse, la balance des services, déficitaire dans les années 1960, fut toujours excédentaire à partir de 1971. Simplement, étant donné que le déficit commercial des biens était toujours beaucoup plus important que l'excédent commercial des services, la balance commerciale restait, dans l'ensemble, très déficitaire.

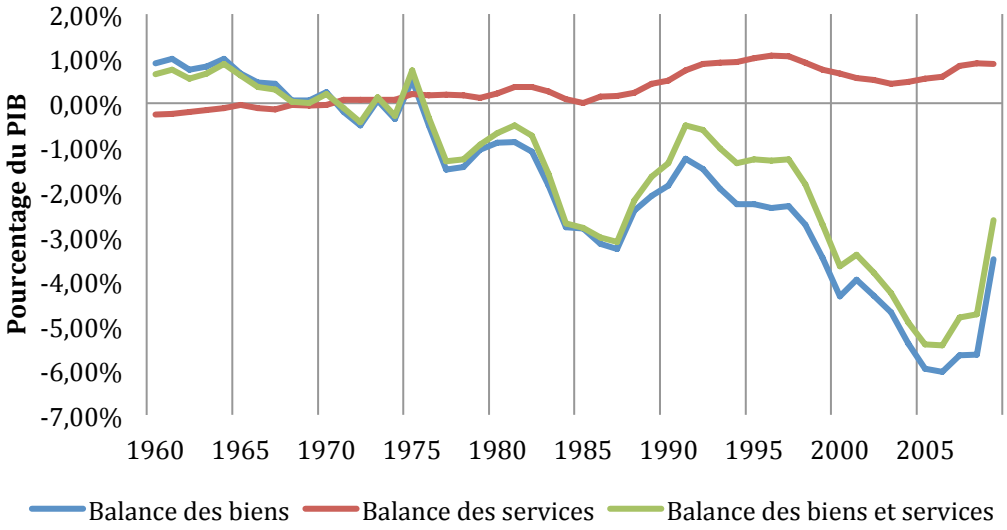


Figure 7.11 : Balance commerciale des États-Unis, biens et services, en pourcentage du PIB, 1960-2009
Source : Bureau of Economic Analysis, « Table 1 – U.S. International Transactions, 1960-2012 », *op. cit.* ; et Bureau of Economic Analysis, « Current and "Real" Gross Domestic Product », *op. cit.*

Ces chiffres nous permettent d'anticiper sur deux phénomènes que nous étudierons dans les prochaines sections : d'une part, la poursuite de la tertiarisation de l'économie américaine après 1980 et la délocalisation de la production des biens vers l'étranger ; d'autre part, les politiques de libéralisation du commerce et de l'investissement étrangers promues par les dirigeants américains. En effet, le creusement du déficit de la balance des biens est cohérent avec l'objectif de casser l'inflation au moyen, entre autres, de l'importation de biens de consommation bon marché afin de faciliter la compression des salaires. La politique commerciale correspondante était donc naturellement une politique de libéralisation des échanges avec des pays où la main-d'œuvre et les matières premières étaient moins chères, on pense ici à l'Asie ou l'Amérique latine, et plus précisément à des pays comme la Chine ou le Mexique. Cependant, la délocalisation de la production de biens de consommation vers l'étranger allait mettre une pression considérable sur l'économie mondiale pour financer les déficits commerciaux américains. Il fallait donc également libéraliser les mouvements de capitaux internationaux et mettre en œuvre des politiques permettant aux États-Unis d'attirer un flux considérable d'investissements depuis l'étranger. En outre, l'importation par les États-Unis de biens de consommation bon marché impliquait que les pays exportateurs appliquent eux aussi des politiques visant à réduire les coûts de production, notamment le « coût du travail », afin de pouvoir conquérir les marchés étrangers et notamment le marché américain. De

même, si les États-Unis voulaient eux-mêmes être compétitifs et développer leurs exportations, il fallait qu'eux aussi visent à réduire ces coûts. Ainsi, entre la dépendance accrue de l'économie américaine vis-à-vis l'économie mondiale et la montée de la concurrence internationale, la situation était de nature à *exiger* que la mondialisation prenne une forme néolibérale — d'où le « consensus de Washington[1] ». Regardons de plus près les modalités de l'internationalisation de l'économie américaine.

II. — LES ÉTATS-UNIS DANS L'ÉCONOMIE MONDIALE

1. La dynamique de la libéralisation du commerce et de l'investissement

Comme nous venons de le voir, les déficits commerciaux américains impliquaient que les États-Unis enregistrent un excédent net de leur balance de flux de capitaux avec l'étranger (compte financier). Il convient à présent d'analyser la dynamique de ces relations internationales. Des excédents du compte financier furent effectivement réalisés régulièrement après 1983, notamment au milieu des années 1980 et dans les années 2000 (Figure 7.12). La figure 7.13 illustre que ce fut bien grâce à ces excédents que les États-Unis purent financer le creusement du déficit commercial pendant les mêmes périodes. De façon générale, en ce qui concerne les flux financiers internationaux, nous pouvons observer une tendance à la hausse, signe de la mondialisation ; mais de façon plus précise, ces deux graphiques nous permettent de distinguer trois périodes qui correspondent plus ou moins aux années 1980, 1990 et 2000.

La première phase se caractérise par une expansion rapide et simultanée des entrées de capitaux et du creusement du déficit commercial entre 1982 et 1987, suivie de l'inversement simultané de ces deux tendances entre 1987 et le début des années 1990. Comme nous l'avons vu, la compression des salaires pendant les années Reagan — que nous étudierons plus dans les détails plus loin — stimulait l'importation de biens de consommation moins chers que les produits américains ; et c'est précisément au moment où les salaires des ouvriers américains atteignaient leur niveau le plus bas à la fin des années 1980 que le déficit commercial commença à diminuer, grâce à l'augmentation de l'exportation de produits américains qui pouvaient être

1. Voir *supra*, chapitre VI, section VI.2, p. 387-388

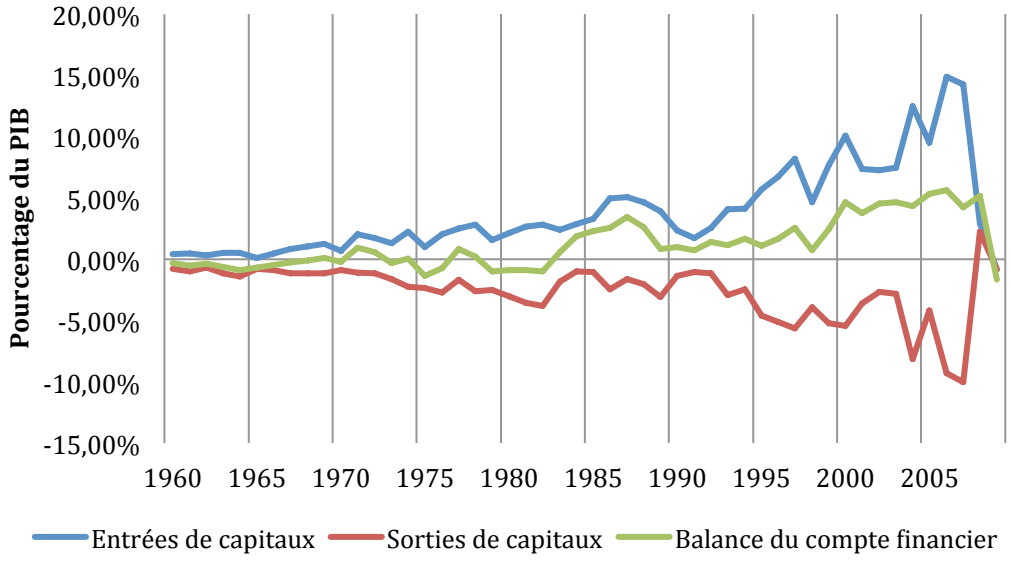


Figure 7.12 : Entrées et sorties de capitaux aux États-Unis, en pourcentage du PIB, 1960-2009
Source : Bureau of Economic Analysis, « Table 1 – U.S. International Transactions, 1960-2012 », *op. cit.* ; et Bureau of Economic Analysis, « Current and "Real" Gross Domestic Product », *op. cit.*

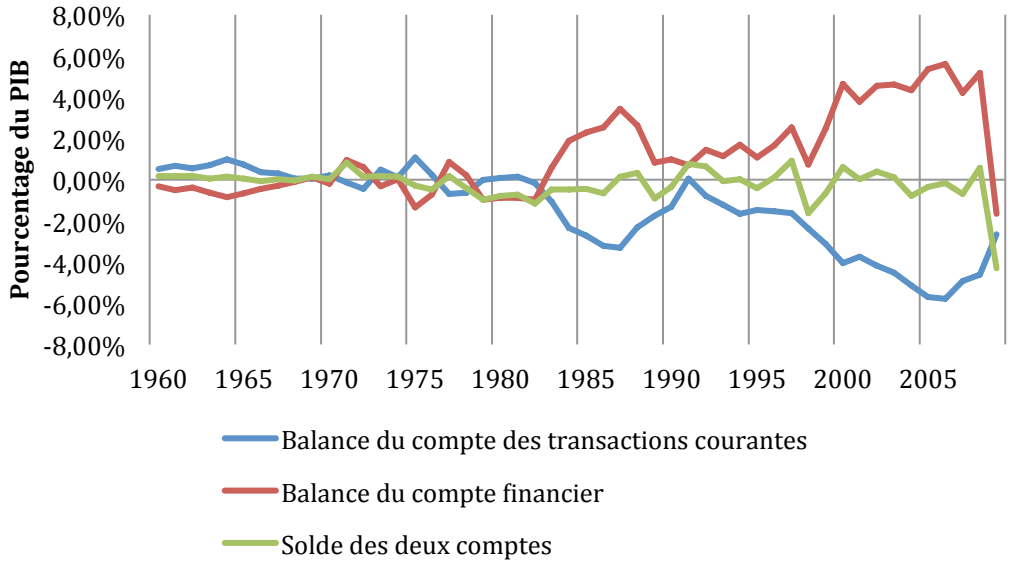


Figure 7.13 : Entrées et sorties de capitaux aux États-Unis, en pourcentage du PIB, 1960-2009
Source : Bureau of Economic Analysis, « Table 1 – U.S. International Transactions, 1960-2012 », *op. cit.* ; et Bureau of Economic Analysis, « Current and "Real" Gross Domestic Product », *op. cit.*

vendus à des prix plus compétitifs. L'augmentation du cours du dollar pendant la première moitié de la décennie, et sa diminution pendant la seconde moitié, contribuèrent également à cette évolution de la balance commerciale.

Du côté des flux financiers, les taux d'intérêt élevés du début des années 1980 attirèrent notamment les « pétrodollars », c'est-à-dire les capitaux colossaux accumulés dans les pays producteurs de pétrole suite aux deux chocs pétroliers des années

1970. Étant donné que les économies de ces pays ne pouvaient pas absorber instantanément cet énorme afflux de capitaux, ces fonds finirent par être placés sur les marchés financiers internationaux, en passant notamment par les institutions financières de Wall Street. Celles-ci, à leur tour, pouvaient recycler ces capitaux dans l'économie américaine, où les multinationales pouvaient emprunter ces capitaux pour financer des investissements directs à l'étranger (IDE). Après la hausse très important la baisse du prix du baril de pétrole en 1979-1980, le prix reflua légèrement entre 1980 et 1986 avant de chuter en 1986. Le cours du dollar américain, qui est la devise du marché du pétrole, augmenta avec la baisse du prix du pétrole, ce qui alimenta une bulle spéculative sur le dollar, mais aussi sur les marchés obligataires et d'actions américains. Or, les accords du Plaza (signés le 22 septembre 1985), qui prévoyaient la dépréciation du cours du dollar, participèrent à l'éclatement de cette bulle spéculative, qui reposait notamment sur des investissements hasardeux dans des *junk bonds* (« obligations de pacotille ») c'est-à-dire des titres à haut risque mais potentiellement très rentables. Le krach boursier du 19 octobre 1987 qui en résulta, précédé par le krach des bourses de Hong Kong et des pays européens, fut le plus important de l'histoire (le *Dow Jones Industrial Average*, par exemple, perdit 508 points, ou 22,6 %[1]). C'est aussi entre 1986 et 1989 que se déroula la crise des *savings and loan*, suite à l'éclatement d'une bulle spéculative dans le marché immobilier — bulle rendue possible, entre autres, par la déréglementation des institutions spécialisées dans le crédit hypothécaire en 1982 (*Garn-St. Germain Depository Institutions Act*). Nous reviendrons sur ces crises au chapitre suivant dans la section sur la déréglementation financière, car l'intervention de la Fed et de l'État fédéral permit d'éviter une dépression tout en préparant les conditions de la crise de 2008. Ce que nous souhaitons souligner ici est que la baisse des flux financiers vers les États-Unis s'explique notamment par l'éclatement de toutes ces bulles à la fin des années 1980 et par l'instabilité des marchés financiers internationaux.

Une nouvelle phase dans les échanges économiques internationaux s'ouvrit au début des années 1990, c'est-à-dire à partir du démantèlement de l'URSS et des régimes de l'ancien bloc de l'Est. Comme le montrent les figures 7.12 et 7.13, cette décennie vit une augmentation considérable des flux de capitaux entrants et sortants :

1. Voir Donald Bernhardt et Marshall Eckbald, « Black Monday : The Stock Market Crash of 1987 », *Federal Reserve History*, 22 novembre 2013, http://www.federalreservehistory.org/Events/DetailView/48 (consulté le 1er octobre 2015).

entre 1991 et 2000, les flux vers l'étranger passèrent de 1 % à 5,5 % du PIB américain, et les flux vers les États-Unis de 1,75 % à 10,1 % du PIB (voir Figure 7.12). Au cours de la même période, la balance des transactions courantes passa de 0,05 % à -4,05 % du PIB, une chute qui ne ferait que s'accélérer par la suite.

L'augmentation des échanges internationaux pendant cette période fut rendue possible notamment par la signature de nombreux traités bilatéraux d'investissement, d'accords-cadres sur le commerce et l'investissement (ACCI) et d'accords de libre-échange (ALE) entre les États-Unis et plusieurs pays situés en Amérique du Nord, en Amérique latine, en Asie, en Afrique, mais aussi dans l'ancien bloc de l'Est. L'Accord de libre-échange nord-américain (ALÉNA, en anglais *North American Free Trade Agreement*, NAFTA) est sans doute l'accord le plus ambitieux de cette période. Signé le 17 décembre 1992 et entré en vigueur le 1er janvier 1994, cet accord créa une vaste zone de libre-échange entre les États-Unis, le Canada et le Mexique, ces deux derniers étant, avec la Chine, le Japon et l'Europe, les principaux partenaires commerciaux des États-Unis. Les objectifs de l'accord consistaient

> a) à éliminer les obstacles au commerce des produits et des services entre les territoires des Parties et à faciliter le mouvement transfrontière de ces produits et services ;
> b) à favoriser la concurrence loyale dans la zone de libre-échange ;
> c) à augmenter substantiellement les possibilités d'investissement sur les territoires des Parties ;
> d) à assurer de façon efficace et suffisante la protection et le respect des droits de propriété intellectuelle sur le territoire de chacune des Parties ;
> e) à établir des procédures efficaces pour la mise en œuvre et l'application du présent accord, pour son administration conjointe et pour le règlement des différends ; et
> f) à créer le cadre d'une coopération trilatérale, régionale et multilatérale plus poussée afin d'accroître et d'élargir les avantages découlant du présent accord[1].

En effet, l'accord était censé créer des avantages réciproques pour chacune des parties. Négocié par l'administration de George H. W. Bush, l'ALÉNA était également soutenu par l'administration Clinton, pour qui l'une des conditions de la prospérité était la libéralisation du commerce et de l'investissement[2]. Ces deux derniers de-

1. « Texte de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALÉNA) », Article 102 : Objectifs, disponible en français sur le site du gouvernement canadien : http://www.international.gc.ca/trade-agreements-accords-commerciaux/agr-acc/nafta-alena/text-texte/01.aspx?lang=fra (consulté le 1er oct. 2015).

2. « *Our economic plan also bolsters our strength and our credibility around the world. Once we*

vaient effectivement aller ensemble dans la mesure où la libéralisation du commerce se traduisait par l'augmentation persistante des déficits commerciaux américains à partir de 1991, qui devait être contrebalancé par un flux croissant d'investissements étrangers vers les États-Unis (voir Figures 7.12 et 7.13). Cet équilibre fut temporairement perturbé entre 1997 et 1999, suite au déclanchement d'une crise économique asiatique qui, le 27 octobre 1997, eut des percussions sur les marchés financiers du monde entier. Les marchés américains subirent une chute relativement importante à cette occasion, en même temps que le creusement du déficit commercial américain commençait à s'accélérer. Néanmoins, le gonflement de la bulle internet, qui concerna principalement le marché d'actions NASDAQ spécialisé dans le secteur des hautes technologies, attira à nouveau un flux massif d'investissements étrangers (qui doublèrent entre 1998 et 2000), jusqu'à l'éclatement de la bulle en février 2000 (voir Figure 7.14).

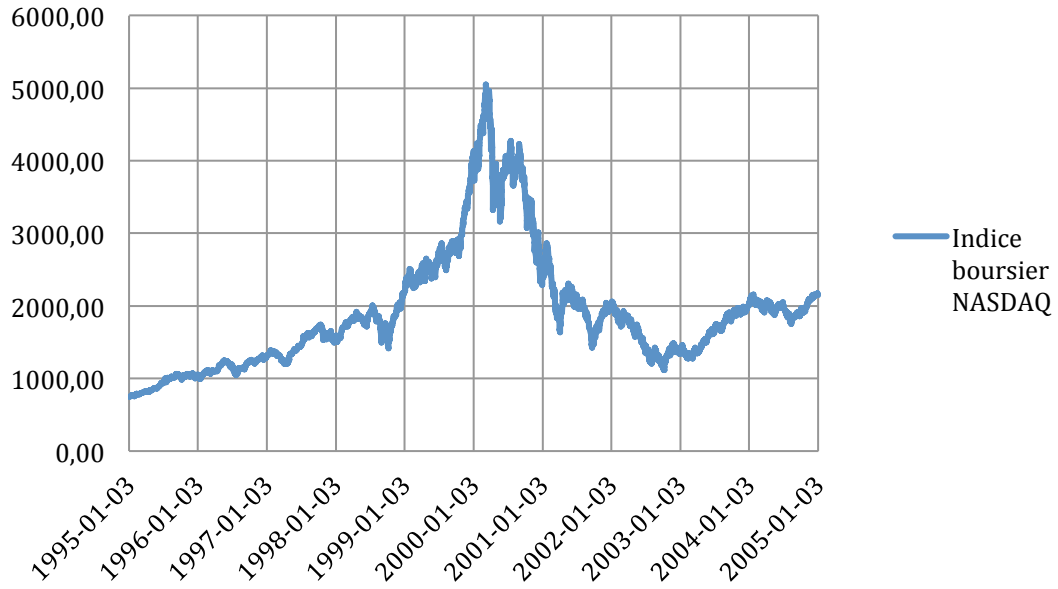


Figure 7.14 : La bulle internet : indice boursier NASDAQ, 1995-2005
Source : Figure établie par l'auteur à partir de : NASDAQ OMX Group, « NASDAQ Composite Index, 1986-2011 », *Federal Reserve Economic Data* (FRED), *op. cit.*

---

reduced the deficit and put the steel back into our competitive edge, the world echoed with the sound of falling trade barriers. In one year, with NAFTA, with GATT, with our efforts in Asia and the national export strategy, we did more to open world markets to American products than at any time in the last two generations. That means more jobs and rising living standards for the American people, low deficits, low inflation, low interest rates, low trade barriers, and high investments. These are the building blocks of our recovery. But if we want to take full advantage of the opportunities before us in the global economy, you all know we must do more. » (William J. Clinton, « Address Before a Joint Session of the Congress on the State of the Union – January 25, 1994 » *APP*, http://www.presidency.ucsb.edu/ws/?pid=50409 (consulté le 1er oct. 2015).

Malgré l'éclatement de cette bulle et la récession de 2001, les entrées de capitaux aux États-Unis restèrent très élevées tout au long des années 2000 ; simultanément, le déficit de la balance commerciale américaine atteignait des niveaux inédits (voir Figure 7.13). En effet, on ne peut que constater une certaine fuite en avant dans le développement d'un équilibre qui était fragile dans la mesure où les États-Unis *dépendaient* de plus en plus des entrées de capitaux afin de financer leurs déficits commerciaux, jusqu'à ce que la crise de 2008 révèle la fragilité de cet équilibre. La source de ces capitaux étrangers était ce que les réalisateurs de l'émission *This American Life* appelèrent la « *giant pool of money*[1] », c'est-à-dire la masse énorme de liquidités placées sur les marchés financiers internationaux, non seulement par les pays développés, mais aussi par les économies en voie de développement — surtout les BRIC — qui prenaient leur essor et dont les excédents commerciaux généraient des fonds à placer. Même si ces capitaux furent placés dans une grande variété de titres, le placement le plus rentable de cette période, et apparemment assez peu risqué, était précisément les titres adossés à des prêts hypothécaires américains, dont la titrisation avait permis le développement rapide[2]. Tout l'équilibre reposait donc sur cette relation circulaire : le déficit de la balance des biens aux États-Unis participait au financement des excédents commerciaux des pays exportateurs ; ces excédents, à leur tour, participaient au financement des déficits commerciaux des États-Unis lorsqu'ils étaient placés sur les marchés américains ; enfin, les acteurs de ces marchés pouvaient prêter ces capitaux aux acteurs économiques ou les échanger à nouveau sur les marchés internationaux — d'où la dissémination internationale de tous les actifs échangés, et ce dans un cercle d'interdépendance.

La portée de ces relations circulaires fut facilitée par le développement de nouvelles technologies de communication instantanée et de moyens de transport des conteneurs de marchandise, mais aussi par la poursuite rigoureuse de la libéralisation du commerce et de l'investissement internationaux. En effet, entre 2000 et 2007, les États-Unis signèrent des accords de libre-échange avec dix-sept pays et des accords-cadres sur le commerce et l'investissement avec une trentaine d'autres. Une zone de libre-échange fut notamment créée sur le modèle de l'ALENA : le CAFTA-DR (*Dominican Republic-Central American Free Trade Agreement*), dont les pays signa-

1 . Ira Glass, « The Giant Pool of Money », *This American Life*, 5 sept. 2008, http://www.thisamericanlife.org/radio-archives/episode/355/transcript (consulté le 10 oct. 2015).

2. Voir *supra*, chapitre VI, section III.3.

taires sont les États-Unis, cinq pays de l'Amérique centrale et la République dominicaine. Des négociations furent également entamées pour créer deux autres vastes zones de libre-échange, le Partenariat transpacifique et le Partenariat transatlantique de commerce et d'investissement, même si les négociations s'avérèrent difficiles à cause des différences de réglementation entre les pays concernés. Les années 2000 furent donc une période foisonnante de libéralisation des échanges commerciaux et d'investissement, libéralisation promue non seulement par les États-Unis, mais aussi notamment par l'Organisation mondiale du commerce (OMC), la Banque mondiale et le Fonds monétaire international (FMI).

Il serait inexact, cependant, de dater cette tendance à la seule période qui débute dans les années 1980, comme le précise d'ailleurs ce texte du FMI :

> Depuis 1947, année de la création de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT), le régime de commerce mondial a bénéficié de huit cycles de libéralisation multilatérale des échanges, ainsi que de libéralisations unilatérales et régionales. Le dernier de ces huit cycles, (dit « cycle d'Uruguay », (*Uruguay Round*) achevé en 1994) a d'ailleurs conduit à établir l'Organisation mondiale du commerce pour administrer le corpus en expansion des accords de commerce multilatéraux[1].

En effet, l'objectif de libéralisation fut formulé dès l'après-guerre au moment de la signature du GATT, et affirmé en parallèle comme un élément clé de la politique économique américaine dans la mesure où les États-Unis tenaient au développement d'économies ouvertes par opposition aux économies fermées des pays du bloc de l'Est. C'est pourquoi Leo Panitch et Sam Gindin, comme nous l'avons vu en introduction, insistent sur le fait que l'idée d'une rupture radicale entre le néolibéralisme postérieure à 1980 et le libéralisme d'après-guerre ne tient pas suffisamment compte des « continuités entre [les] préconisations [de Reagan, de Thatcher, de Milton Friedman, d'Alan Greenspan] pour la libéralisation des marchés et les objectifs à long terme déjà formulés par l'État américain au moment de la relance du capitalisme mondial pendant la période d'après-guerre[2]. » Ce sont d'ailleurs les accords de Bretton Woods qui conduisirent à la naissance du FMI (1945) et, un peu plus tard, de la Banque mondiale (1945). Il dépasse le cadre de cette étude de développer

1. Fonds monétaire international, « Libéralisation du commerce mondial et pays en développement », novembre 2001, https://www.imf.org/external/np/exr/ib/2001/fra/110801f.htm (consulté le 1er oct. 2015).

2. *Ibid*., p. 15 : « *continuities between [Reagan, Thatcher, Milton Friedman and Alan Greenspan's] prescriptions for free markets and the long-term goals already articulated by the American state at the time of the relaunching of global capitalism in the postwar era*. »

l'histoire des huit cycles de négociations qui, entre 1947 et 1994, débouchèrent sur la naissance de l'OMC (le 1er janvier 1995), qui regroupait au départ 123 pays participants pour atteindre 161 membres aujourd'hui[1]. Notre objectif étant d'identifier les continuités et les discontinuités sur le long terme, il nous suffit de souligner que l'intégration accrue des États-Unis dans l'économie mondiale après 1980 — c'est-à-dire leur dépendance croissante à l'importation de biens et aux entrées de capitaux étrangers —, ainsi que la disparition de l'Union soviétique, créèrent des relations propices à l'accélération de la libéralisation du commerce et des investissements internationaux, un objectif déjà clairement annoncé dès 1947. Il convient à présent d'étudier la restructuration de l'économie américaine elle-même dans ce contexte international en mutations.

2. La poursuite de la tertiarisation et de la financiarisation

Le tableau 7.2 et la figure 7.15 présentent la répartition de la valeur ajoutée par secteur en pourcentage du PIB entre 1980 et 2008. Ces données nous permettent

Tableau 7.2 : PIB par secteur d'activité, valeur ajoutée, en pourcentage du PIB, 1980 et 2008

	1980	2008	Changement
Secteur public	**13,8**	**12,9**	**(-0,9)**
Secteur privé – services	**56,1**	**68,2**	**(+12,1)**
Services énergétiques	2,2	2,1	(-0,1)
Commerce de gros	6,8	5,7	(-1,1)
Commerce de détail	7,2	6,2	(-1,0)
Transport/entreposage	3,7	2,9	(-0,8)
Informatique	3,5	4,4	(+0,9)
Finance, assurances, immob.	15,9	20	(+4,1)
Services aux entreprises	6,7	12,7	(+6,0)
Édu., santé, assistance sociale	5	8,1	(+3,1)
Arts, spect., hôtellerie., rest.	3	3,8	(+0,8)
Autres services	2,2	2,3	(+0,1)
Secteur privé – biens	**30,1**	**18,9**	**(-11,2)**
Agriculture	2,2	1,1	(-1,1)
Exploitation minière	3,3	2,3	(-1,0)
Bâtiment	4,7	4,1	(-0,6)
Production manufacturière	20	11,5	(-8,5)

Source : Tableau établi par l'auteur à partir de : « Table B12 – Gross domestic product (GDP) by industry, value added, in current dollars and as a percentage of GDP, 1979-2008 », *in Economic Report of the President 2010*, Washington (D.C.), Government Printing Office, 2010, p. 344-345.

1. Voir à ce sujet : Organisation mondiale du commerce, « Les années GATT : de la Havane à Marrakech », 2015, https://www.wto.org/french/thewto_f/whatis_f/tif_f/fact4_f.htm (consulté le 1er oct. 2015).

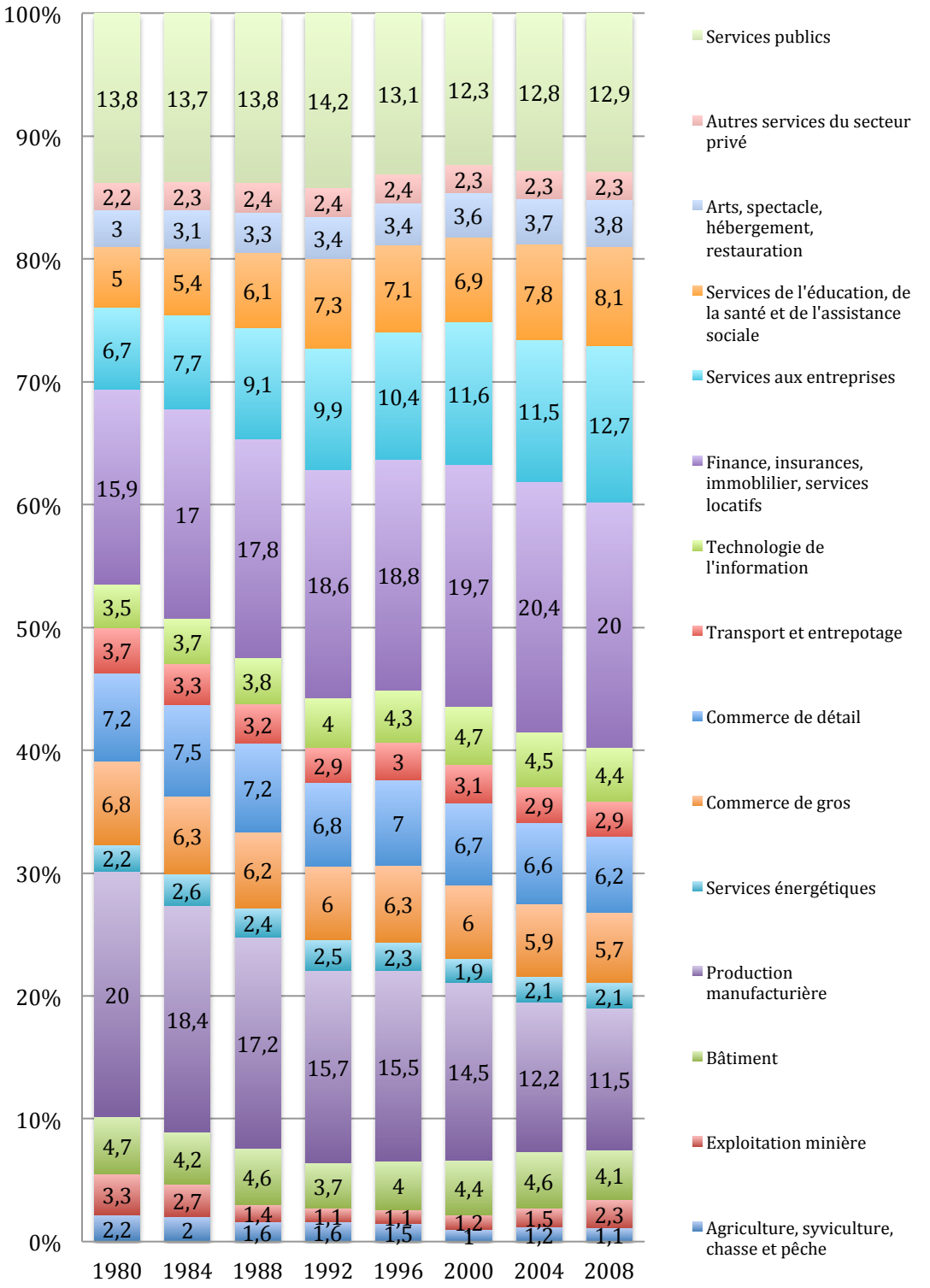


Figure 7.15 : PIB par secteur d'activité[1], valeur ajoutée, en pourcentage du PIB, 1980-2008
Source : Figure établie par l'auteur à partir de : « Table B12 – Gross domestic product (GDP) by industry, value added, in current dollars and as a percentage of GDP, 1979-2008 », *in Economic Report of the President* 2010, *op. cit.*, p. 344-345.

1. Les catégories en anglais sont les suivantes : *agriculture, forestry, fishing, and hunting ; mining ; construction ; manufacturing ; utilities ; wholesale trade ; retail trade ; transportation and warehousing ; information ; finance, insurance, real estate, and leasing ; professional and business services ; educational services, health care, and social assistance ; arts, entertainment, recreation, accommodation, and food services ; other services, except government ; government*.

d'analyser l'évolution de la composition interne du PIB et de voir quels secteurs progressèrent ou reculèrent au cours de cette période. Le tableau 7.2 résume les principaux changements en comparant uniquement les années 1980 et 2008, tandis que la figure 7.15 présente l'évolution avec plus de détails.

En ce qui concerne les grandes tendances, constatons que la tertiarisation de l'économie américaine, déjà entamée depuis le début du XX^e^ siècle, s'accéléra pendant cette période. Du côté du secteur privé, à comparer 1980 et 2008, la part des secteurs primaire et secondaire (agriculture, exploitation minière, bâtiment, production manufacturière) recula de –11,2 points, tandis que la part du secteur des services progressa de 12,1 points (voir Tableau 7.2). La part du secteur public, quant à lui, recula de –0,9 points. La progression de la part du secteur privé tertiaire entraîna donc une légère diminution de la part des services publics, mais l'essentiel du changement se fit à l'intérieur du secteur privé, avec le basculement vers le tertiaire.

Si nous regardons maintenant l'évolution de chaque secteur d'activité plus dans les détails, plusieurs tendances sont à relever.

Concernant le recul de la part des secteurs primaire et secondaire entre 1980 et 2008 (–11,2 points), il est clair que l'essentiel de cette diminution est dû au déclin ininterrompu de la part de la production manufacturière (–8,5 points). L'agriculture, l'exploitation minière et le bâtiment, déjà moins importants, accusèrent un recul relativement modeste (autour de –1 points). Toutefois, le secteur du bâtiment constitue un cas à part, car il progressa et recula en fonction des des fluctuations du marché immobilier. En effet, comme nous l'avons mentionné — et nous y reviendrons au dernier chapitre —, les années 1980 furent le théâtre d'une bulle spéculative dans le marché immobilier qui éclata à la fin de la décennie avec la crise des *savings and loan*[1] — d'où la diminution de la part du secteur du bâtiment que l'on peut constater entre 1988 et 1992 (–0,9 points), une période qui fut également caractérisée par la récession de 1990-1991. L'acte II de la crise immobilière s'étant déroulé en 2007-2008, nous pouvons également observer une progression constante de la part du secteur du bâtiment entre 1992 et 2004 (+ 0,9 points), avant que la crise des *subprimes* ne fasse rechuter à nouveau les activités de ce secteur.

Étant donné que c'est l'évolution du secteur secondaire qui nous intéresse le plus — la diminution de la part de la production manufacturière dans le PIB étant liée à la

1. Voir *infra*, chapitre VIII, section III.2.

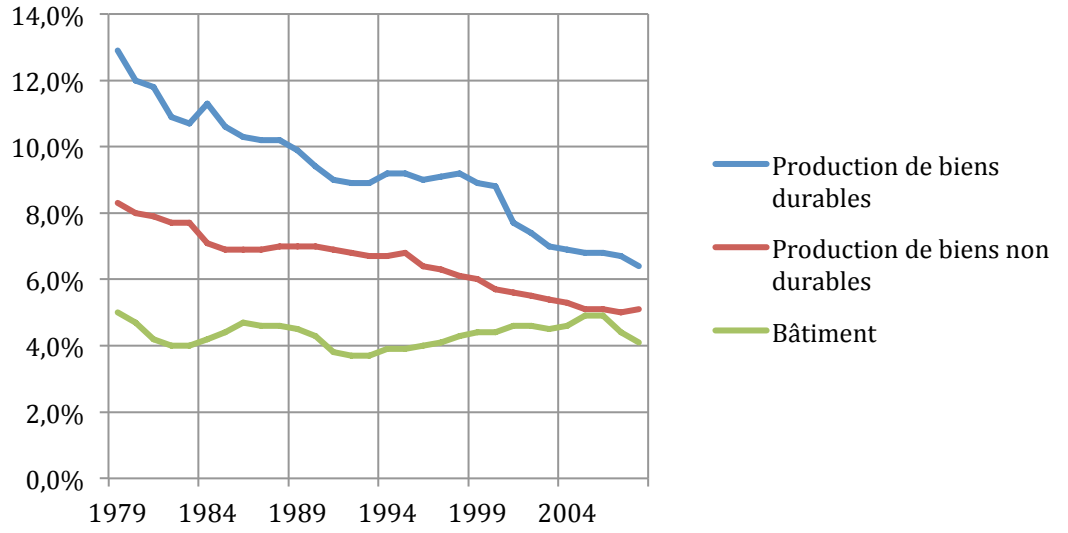


Figure 7.16 : Évolution du secteur secondaire, 1979-2008
Source : Figure établie par l'auteur à partir de : « Table B12 – Gross domestic product (GDP) by industry, value added, in current dollars and as a percentage of GDP, 1979-2008 », *in Economic Report of the President* 2010, *op. cit*.

mondialisation, et l'évolution du secteur du bâtiment étant liée au marché immobilier —, la figure 7.16 présente l'évolution annuelle détaillée de la part du secteur secondaire dans le PIB entre 1979 et 2008. Comme nous pouvons le constater, l'évolution de la part du bâtiment permet de suivre de manière assez exacte la première bulle immobilière qui se développa entre 1982 et 1986 et la seconde qui éclata en 2007, après une longue période de progression de la part du secteur du bâtiment (1992-2006). En ce qui concerne la production manufacturière, c'est la part de la production de biens durables[1] qui diminua le plus, passant de 12 % à 6,4 % du PIB. Les seuls moments de légère progression coïncidèrent avec la forte reprise de la croissance en 1983-1984 et avec les années Clinton, même s'il s'agissait là d'un arrêt de la diminution plutôt que d'une véritable progression. Après chaque récession, le niveau d'avant-récession ne fut jamais retrouvé, surtout après les récessions de 1980-1982 et de 2001, et ce malgré la reprise de la croissance. Quant à la part de la production de biens non durables[2], déjà moins importante, elle diminua de façon plus régulière au cours de cette période, sauf entre 1985 et 1995 où elle stagna.

Simplement, il faut noter que la baisse de la *part* de la production manufacturière dans le PIB ne fut pas le résultat d'une diminution absolue de cette production. En

1. Les biens durables (*durable goods*) sont des biens tangibles qui peuvent être entreposés et dont la durée moyenne est de plus de trois ans.
2. Les biens non durables (*nondurable goods*) sont des biens tangibles qui peuvent être entreposés et dont la durée moyenne est de moins de trois ans.

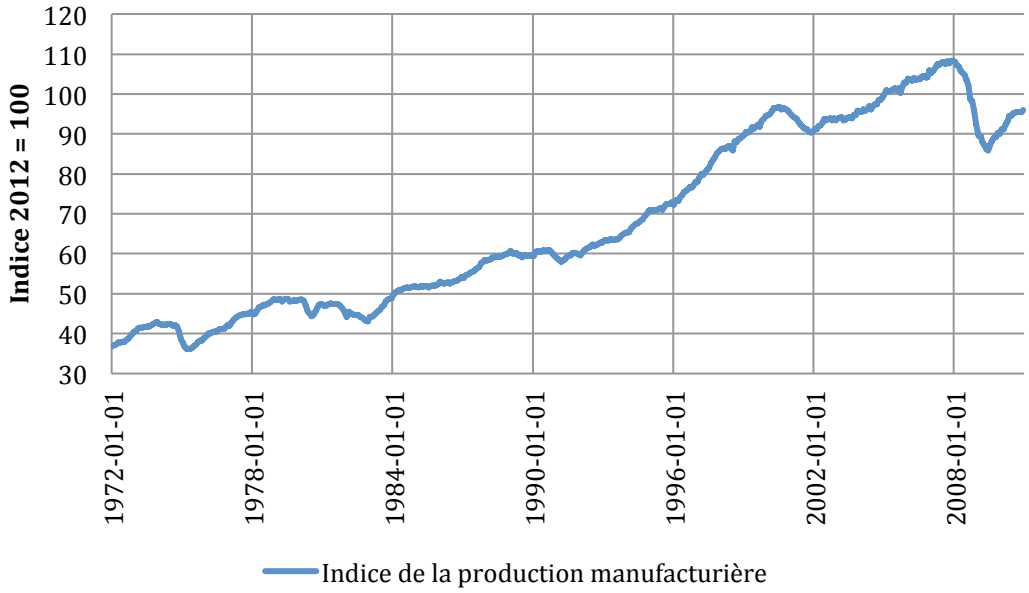


Figure 7.17 : Indice de la production industrielle aux États-Unis, 1972-2010
Source : Figure établie par l'auteur à partir de : Federal Reserve Bank of Saint Louis, « Industrial Production : Manufacturing », Federal Reserve Economic Data (FRED), *op. cit.*

fait, à partir de 1983, cette production augmenta régulièrement, sauf pendant les périodes de récession (voir Figure 7.17). Cette progression était liée au progrès technique qui permettait d'augmenter la production tout en réduisant les emplois industriels, comme nous le verrons plus loin. La baisse de la part de ce secteur dans le PIB signifie donc que la production industrielle augmenta moins vite que la production de services, d'où l'effet optique qui fait que, mesurée en part du PIB, elle semble décroître. Ainsi, nous avons affaire à une restructuration de l'économie américaine et non pas à une réduction absolue de la production manufacturière.

Concernant la progression du tertiaire, le tableau 7.2 permet d'identifier trois cas de figure. D'abord, malgré une progression nette du secteur tertiaire, un premier ensemble de secteurs d'activité virent leur part du PIB diminuer légèrement (de –0,1 à –1,1 points) : il s'agit des secteurs des services énergétiques, du commerce de gros, du commerce de détail, des services de transport et d'entreposage et des services publics. Ensuite, un deuxième ensemble comprend des secteurs dont la part progressa légèrement (de 0,1 à 0,9 points) : il s'agit du secteur des arts, du spectacle, de l'hôtellerie et de la restauration ; du secteur des technologies de l'information ; et du secteur des autres services du secteur privé. Enfin, un troisième ensemble comprend des secteurs dont la part progressa fortement (de 3,1 à 6 points) : il s'agit du secteur des services de l'éducation, de la santé et de l'assistance sociale ; du secteur de la fi-

Tableau 7.3 : Les cinq premiers secteurs d'activité aux États-Unis, en part du PIB, 1980 et 2008

1980	2008
1. Production manufacturière	1. Finance, assurances, immobilier et services locatifs
2. Finance, assurances, immobilier et services locatifs	2. Services publics
3. Services publics	3. Services aux entreprises
4. Commerce de détail	4. Production manufacturière
5. Commerce de gros	5. Services de l'éducation, de la santé et de l'assistance sociale

Source : Tableau établi par l'auteur à partir de : « Table B12 – Gross domestic product (GDP) by industry, value added, in current dollars and as a percentage of GDP, 1979-2008 », *in Economic Report of the President* 2010, *op. cit*.

nance, des assurances, de l'immobilier et des services locatifs ; et du secteur des services aux entreprises.

Plusieurs de ces tendances méritent quelques commentaires. Premièrement, l'évolution du palmarès des cinq premiers secteurs d'activité aux États-Unis dévoile le nouveau visage de l'économie américaine au cours de cette période (voir Tableau 7.3). En effet, la chute de la production manufacturière à la quatrième place, remplacée par le secteur de la finance, des assurances, de l'immobilier et des services locatifs, témoigne de la financiarisation de l'économie américaine. En outre, la croissance phénoménale du secteur des services aux entreprises est une manifestation du recours de plus en plus répandu à la sous-traitance que nous avons évoqué au chapitre II. En l'occurrence, il s'agit des services liés à la recherche et au développement (R&D), à la logistique, à la commercialisation et à la promotion des produits, mais aussi aux services de conseil, d'audit, juridiques ou informatiques. L'essor des services de l'éducation, de la santé et de l'assistance soc iale témoigne des perspectives lucratives dans ces secteurs d'activité, notamment dans le domaine de la santé, puisque le prix des prestations et des médicaments augmenta rapidement au cours de cette période, comme nous l'avons vu au chapitre VI.

Le changement de visage de l'économie américaine est également visible dans le palmarès des 500 premières entreprises américaines, en termes de chiffres d'affaires, qu'établit le magazine *Fortune* chaque année depuis 1955 par. Le tableau 7.4 compare le palmarès des 60 premières entreprises américaines en 1955, 1980 et 2008. Tandis que le classement de 1955 était dominé par les géants des industries automobile, pétrolière, agroalimentaire, de la sidérurgie et de la défense, le classement de 1980 vit l'apparition d'un certain nombre de grandes entreprises du secteur des tech nologies de l'information. Il est à noter cependant qu'aucune entreprise du secteur de

Tableau 7.4 : Les 60 premières entreprises classées au palmarès du magazine *Fortune*, 1980 et 2008

	1955	1980	2008
1.	General Motors	Exxon Mobil	Walmart Stores
2.	Exxon Mobil	General Motors	Exxon Mobil
3.	U.S. Steel	Mobil	Chevron
4.	General Electric	Ford Motor	General Motors
5.	Esmark	Texaco	ConocoPhilips
6.	Chrystler	Chevron Texaco	General Electric
7.	Armour	Gulf Oil	Ford Motor
8.	Gulf Oil	IBM	Citigroup
9.	Mobil	General Electric	Bank of America
10.	Dupont	Amoco	AT&T
11.	Amoco	ITT Industries	Berkshire Hathaway
12.	Bethlehem Steel	Atlantic Richfields	J. P. Morgan Chase & Co.
13.	CBS	Shell Oil	American International Group
14.	Texaco	U.S. Steel	Hewlett-Packard
15.	AT&T	Conoco	IBM
16.	Shell Oil	Dupont	Valero Energy
17.	Kraft	Chrysler	Verizon Communications
18.	ChevronTexaco	Tenneco Automotive	McKesson
19.	Goodyear	AT&T	Cardinal Health
20.	Boeing	Sunoco	Goldman Sachs
21.	Sinclair Oil	Occidental Petrolium	Morgan Stanley
22.	Navistar International	ConocoPhilips	The Home Depot
23.	RCA	Procter & Gamble	Procter & Gamble
24.	Union Carbide	Dow Chemical	CVS Caremark
25.	Firestone	Union Carbide	United Health Group
26.	Douglas Aircraft	United Technologies	Kroger
27.	Procter & Gamble	Navistar International	Boeing
28.	Republic Steel	Goodyear	AmerisourceBergen
29.	Citgo Petroleum	Boeing	Costco Wholesale
30.	ConocoPhilips	Eastman Kodak	Merryl Lynch
31.	General Foods	LTV	Target
32.	Uniroyal	BP America	State Farm Insurance
33.	Borden Chemical	Caterpillar	WellPoint
34.	Lockheed Martin	Unocol	Dell
35.	Alcoa	Beatrice	Johnson & Johnson
36.	International Paper	RCA	Marathon Oil
37.	Wison	CBS	Lehman Brothers
38.	Sunoco	Bethlehem Steel	Wachovia
39.	United Technologies	Nabisco	United Technologies
40.	American Can	Xerox	Walgreen
41.	General Dynamics	Amerada Hess	Wells Fargo
42.	Rockwell Automatin	Esmark	Dow Chemical
43.	Eastman Kodak	Marathon Oil	Metlife
44.	Goodrich	Ashland	Microsoft
45.	Continental Group	Rockwell Automation	Sears
46.	Bendix	Kraft	United Parcel Service
47.	Atlantic Richfield	Citgo Petroleum	Pfizer
48.	Fortune Brands	Monsanto	Lowe's
49.	Ryerson Tull	Altria	Time Warner
50.	ARMCO	General Foods	Caterpillar
51.	Honeywell	3M	Medco Health Solutions
52.	AMAX	Gulf & Western	Archer-Daniels-Midland
53.	Conoco	Firestone Tire & Rubber	Fannie Mae
54.	Allis-Chalmers	McDonnell Douglas	Freddy Mac
55.	Jones & Laughlin Steel	Sealed Air	Safeway
56.	General Mills	Georgia-Pacific	Sunoco
57.	National Intergroup	PepsiCo	Lockheed Martin
58.	Curtis-Wright	Armco	Sprint Nextel
59.	Olin	Coca-Cola	Pepsi
60.	Asarco	Deere	Intel

Source : Tableau établi par l'auteur à partir de : Fortune, « Frotune 500 1955 », http://archive.fortune.com/magazines/fortune/fortune500_archive/full/1955/ ; Fortune, « Fortune 500 1980 », http://archive.fortune.com/magazines/fortune/fortune500_archive/full/1980/ (consulté le 2 oct. 2015) ; et Fortune, « Fortune 500 2008 », http://fortune.com/fortune500/2008/ (consulté le 2 oct. 2015).

la finance, des assurances, de l'immobilier et des services locatifs ne figurait parmi les 60 premières entreprises américaines en 1980. En 2008, en revanche, elles étaient quinze de ce secteur à y figurer, et huit du secteur de la santé ou de l'industrie pharmaceutique. Remarquons également que, même si plusieurs géants des industries automobile, pétrolière ou agroalimentaire figuraient encore en tête de classement, la domination de Walmart et l'apparition d'autres entreprises de la grande distribution sur la liste indique que l'économie américaine était de moins en moins axée sur la production de biens et plus axée sur leur distribution.

Ainsi, avec le nouveau positionnement des États-Unis dans l'économie mondiale, l'économie américaine continua d'avancer sur le chemin de la financiarisation et de la tertiarisation qu'elle avait entamé depuis l'après-guerre. Or, cette restructuration importante impliquait de manière corolaire la restructuration du salariat américain.

3. Le nouveau salariat

Nous avons vu que, entre 1930 et 1980, la tertiarisation de l'économie et la prépondérance accrue des grandes entreprises et des institutions publiques dans le monde du travail s'étaient traduites par la salarisation croissante de la population active ainsi que l'augmentation de la part des salariés du secteur tertiaire public et privé. Après 1980, ces tendances se poursuivirent, à l'exception de quelques infléchissements qu'il convient de souligner.

Compte tenu de l'accélération de la tertiarisation à partir des années 1970, la part des salariés travaillant dans la production de biens diminua naturellement au même rythme que le déclin de la production manufacturière. En effet, entre 1980 et 2010, la part de ces salariés fut divisée par deux, passant de 25,8 % du salariat non agricole à 12,8 %, un niveau historiquement bas (voir Figure 2.18). Les chutes les plus importantes eurent lieu dans les années 1980 (–5,8 points) et dans les années 2000 (–5,2 points), c'est-à-dire les deux décennies qui virent un creusement rapide du déficit de la balance des biens. Sur la même période, la part des salariés du secteur privé des services passa de 48,8 % à 64,5 % (+ 15,7 points), ce qui est cohérent avec la tertiarisation. Ainsi, à la fin des années 2000, les ouvriers de l'industrie étaient une espèce en voie de disparition, les progrès techniques ayant permis d'augmenter la productivité avec moins d'effectifs, tandis que les travailleurs des services formaient de très loin la majorité de la population active.

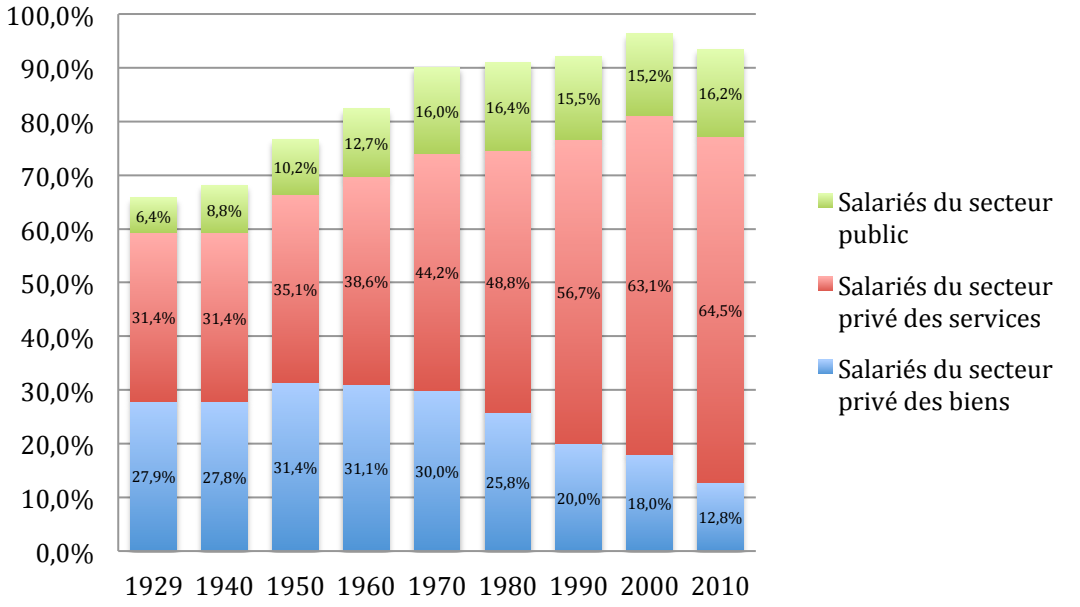


Figure 7.18 : La salarisation de la population active : développement de la composition du salariat américain en pourcentage de population active occupée non agricole, 1940-2010
Source : Figure établie par l'auteur à partir de : « Table B-37 – Wage and salary workers in nonagricultural establishments, 1929-1982 », in *Economic Report of the President, 1983*, *op. cit.*, p. 196 : et « Table 29 – Noninstitutional population and labor force, 1929-1982 », in *Economic Report of the President, 1983*, *op. cit.* p. 205.

En revanche, l'augmentation progressive de la part des salariés du secteur public, qui caractérisait la période entre 1930 et 1980, s'inversa après 1980. En effet, cette part perdit 1,1 points entre 1980 et 2000 (voir Figure 2.19), et le regain d'un point en 2010 par rapport à 2000 doit être tempéré par le fait qu'une plus grande part de la population active était au chômage en 2010 à cause de la Grande Récession — d'où le léger recul cette année-là de la part des salariés dans leur ensemble —, et que c'est dans le secteur privé qu'il y eut le plus grand nombre de licenciements. La figure 7.19 permet de voir l'évolution de la part des différentes catégories de salariés du secteur public. Comme nous pouvons le constater, l'année 1975 marqua un tournant en ce qui concerne les employés des États fédérés et surtout de ceux des collectivités locales. Comme nous l'avons vu au chapitre II, la sous-traitance de certains services publics au secteur privé participa à ce tournant, d'autant plus que l'essor des services du secteur privé rendait cette sous-traitance possible. Quant à la part des employés fédéraux, elle continua de chuter comme elle l'avait fait depuis la fin de la Seconde Guerre mondiale, mais nous pouvons constater une certaine accélération pendant les années Clinton. C'est que la réduction du nombre d'employés fédéraux était l'un des objectifs de l'administration Clinton, notamment dans le cadre de la *Reinventing Government Initiative* pilotée par le vice-président Al Gore. En mars 1994 — et donc

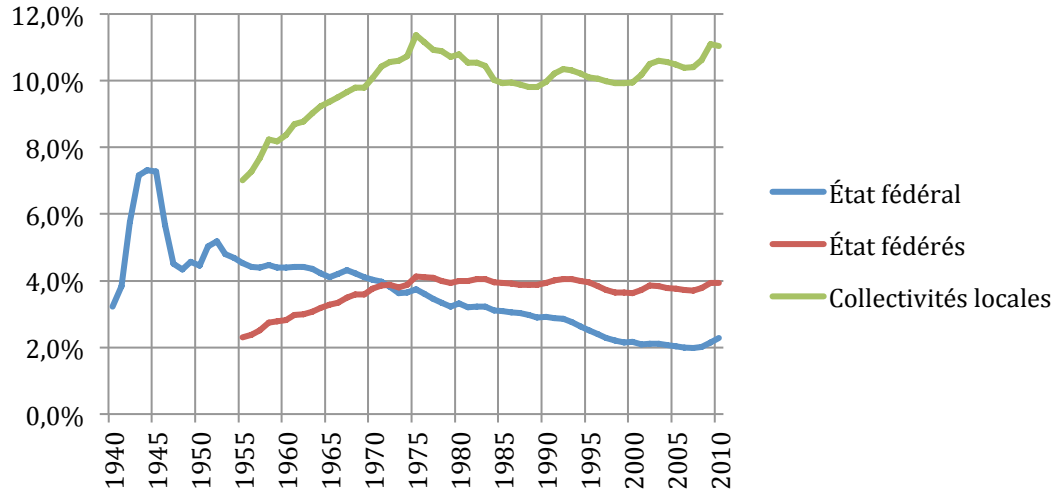


Figure 7.19 : Les employés de l'État fédéral, des États fédérés et des collectivités locales, pourcentage des employés non agricoles, 1940-2010
Source : Figure établie par l'auteur à partir de : Federal Reserve Bank of Saint Louis, « All Employees, Federal Government, State Government, Local Government, and Total Nonfarm Payrolls, 1939-2014 », Federal Reserve Economic Data (FRED), *op. cit.*

avant que les républicaines aient repris la majorité du Congrès —, Clinton signa le *Federal Workforce Restructuring Act* dont l'objectif était d'éliminer environ 273 000 postes de fonctionnaires fédéraux avant l'année 2000[1]. Dès 1998, l'administration se félicita d'en avoir éliminé 351 000[2].

La tertiarisation et la réduction de la part des employés du secteur public contribuèrent également à la réduction du pourcentage de salariés syndiqués. En effet, le taux de syndicalisation dégringola au début des années 1980, c'est-à-dire au moment où les employeurs et le président Reagan appliquaient leur politique antisyndicale particulièrement rigoureuse, et il continua de chuter régulièrement par la suite (voir Figure 7.20). Dans les années 2000, ce taux était presque revenu au niveau auquel il était situé avant l'adoption du *Wagner Act* de 1935[3].

Cependant, les données par secteur démontrent que la diminution du taux de syndicalisation concernait uniquement le secteur privé (voir Figure 7.21). Après la hausse du taux de syndicalisation des employés du secteur public dans les années 1970, ce taux se maintint à peu près par la suite, alors que le taux de tous les autres

1. Voir William J. Clinton, « Statement on Signing the Federal Workforce Restructuring Act of 1994 – March 30, 1994 », *APP*, http://www.presidency.ucsb.edu/ws/?pid=49886 (consulté le 2 oct. 2015).
2. Voir John Kamensky, « National Partnership for Reinventing Government (formerly the National Performance Review : A Brief History », janvier 1999, http://govinfo.library.unt.edu/npr/whoweare/history2.html (consulté le 2 oct. 2015).
3. Voir *supra*, chapitre II, section II.2, p. 107.

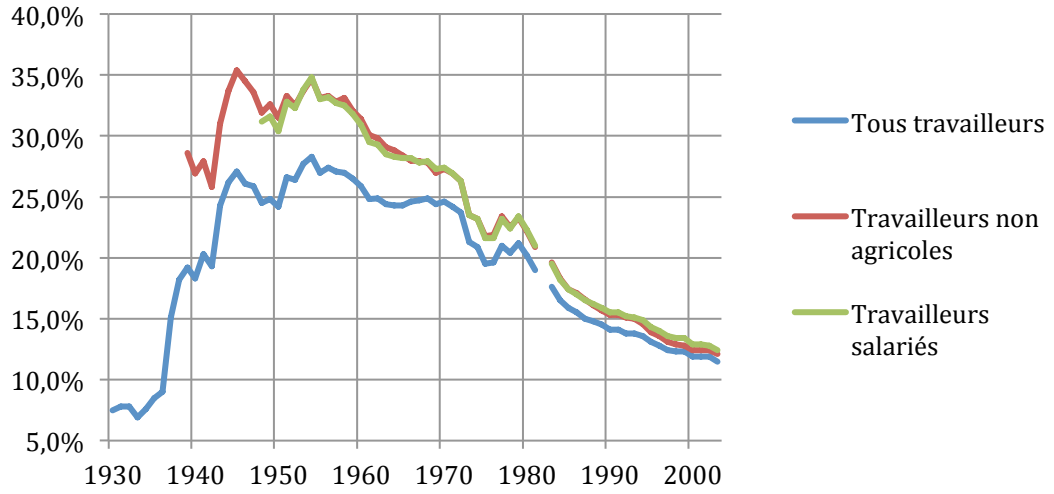


Figure 7.20 : Taux de syndicalisation aux États-Unis, 1930-1980
Source : Figure établie par l'auteur à partir de : Gerald Mayer, *Union membership trends in the United States*, Washington (DC), Congressional Research Service, 2004, p. 22-23.
Note : Gerald Mayer a établi ces séries de données notamment à partir du *Current Population Survey* (CPS) et, curieusement, ce dernier ne comporta pas de questions sur le statut syndical en 1982. On peut néanmoins extrapoler les tendances sans difficulté.

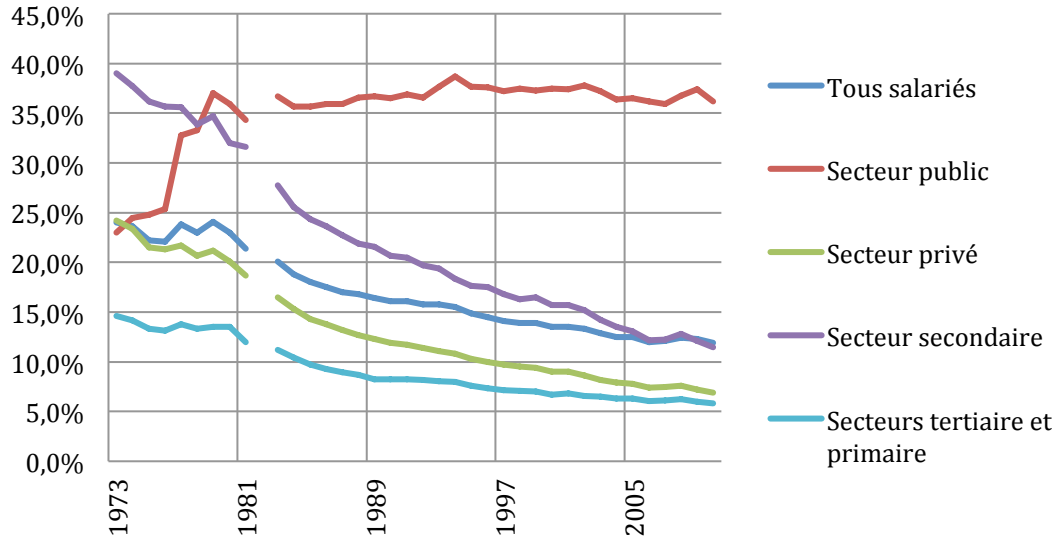


Figure 7.21 : Taux de syndicalisation, par secteur, 1973-2010
Source : Figure établie par l'auteur à partir de : Barry T. Hirsch et David Macpherson, « Union Membership and Coverage Database from Current Population Survey », Industrial Labor Relations Review, vol. 56 n° 2, janvier 2003, p. 349-54. Disponible à l'URL : http://www.unionstats.com (consulté le 3 oct. 2015).
Note : Concernant l'absence de données pour l'année 1982, voir la note de la figure 7.20.

secteurs diminua. Le taux du secteur secondaire, en revanche, qui était aussi élevé que celui du secteur public dans les années 1970, diminua le plus rapidement, jusqu'à avoisiner les taux très bas du secteur tertiaire. Ainsi, non seulement les ouvriers étaient moins nombreux, mais ils étaient aussi moins syndiqués, ce que l'on peut attribuer au différentes tendances que nous avons mises en avant jusqu'ici,

c'est-à-dire la tertiarisation, la délocalisation de la production de biens d'abord vers la *Sun Belt* et ensuite à l'étranger, conjuguées aux politiques antisyndicales. Or, un salariat très majoritairement désyndiqué et tertiarisé était un salariat plus sérialisé, privé de la force propre à l'action et à la négociation collectives, et donc impuissant face aux exigences imposées par les employeurs. D'ailleurs, les grandes entreprises industrielles dans lesquelles la syndicalisation était plus importante détruisaient des emplois à partir des années 1970, alors que l'implantation syndicale dans le secteur tertiaire, dont le moteur principal de la création d'emplois était les PME, n'était pas facilité par le statut des nouveaux emplois créés. En effet, les postes de « cols bleus » plus ou moins stables furent remplacés de plus en plus par de nouveaux « emplois temporaires, intérimaires, à temps partiel, personnel "loué[1]" », soit une différenciation sérielle du statut des salariés qui ne facilitait une unification syndicale du fait de la grande variété des statuts individuels. Ces nouvelles relations entre un salariat davantage sérialisé et un patronat davantage concentré préfigurent la nouvelle répartition du revenu national entre le revenu du travail et le revenu du capital.

III. — VERS UN *GILDED AGE* 2.0 ?

1. La compression des salaires et la progression du capital

La figure 7.22 présente l'évolution de la répartition du revenu national entre 1930 et 2010. Comme nous l'avons vu au chapitre II, avant 1980, la rémunération du travail (salaires et avantages sociaux) et les intérêts progressaient, tandis que les revenus des entrepreneurs indépendants, les bénéfices des sociétés et les revenus locatifs reculaient. À l'exception des intérêts et des avantages sociaux, qui constituent des cas particuliers sur lesquels nous reviendrons, toutes ces tendances s'inversèrent à partir des années 1980 ou des années 1990 : la part de la rémunération du travail finit par diminuer sous l'effet de la compression des salaires, la part des intérêts augmenta énormément dans les années 1980 avant de se réduire par la suite, et la part des revenus des entrepreneurs indépendants, des bénéfices des sociétés et des revenus locatifs finirent tous par repartit à la hausse. Cette nouvelle répartition du revenu national est

1. M. Debouzy, *Le monde du travail aux États-Unis* », *op. cit.*, p. 140.

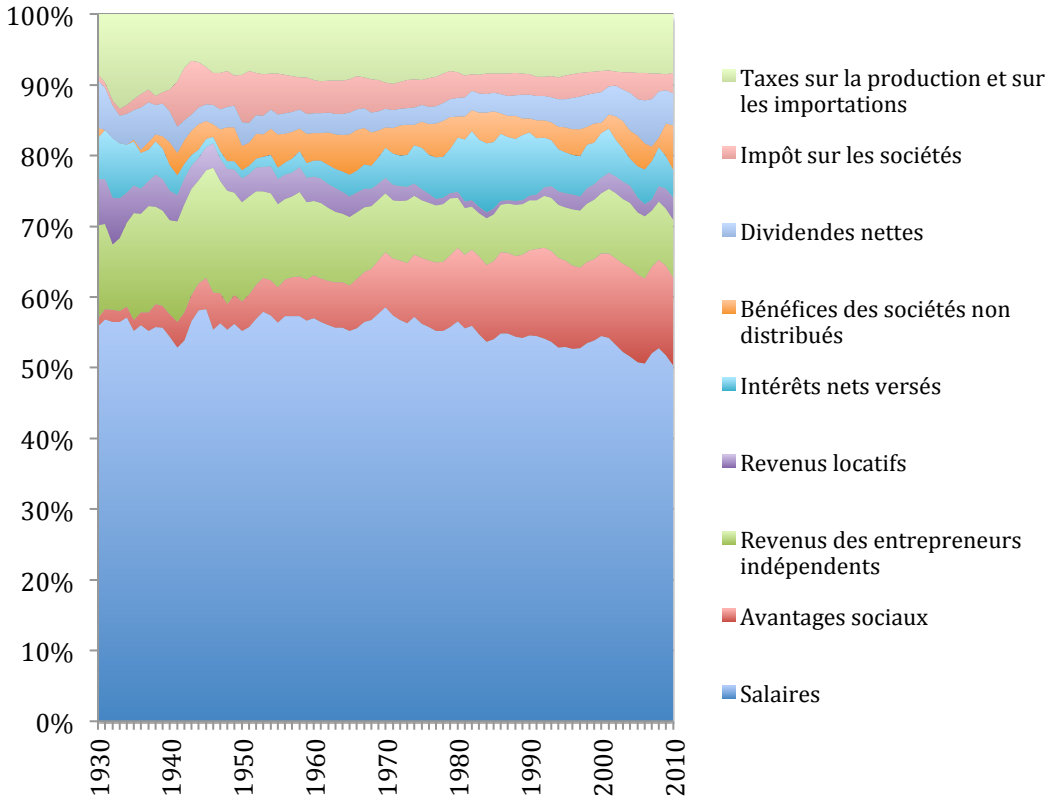


Figure 7.22 : Revenu national net, par type de revenu, 1930-2010
Source : Figure établie par l'auteur à partir de : Bureau of Economic Analysis, « Table 1.12 – National Income by Type of Income, Billions of Dollars, 1929-2014 », National Data, *op. cit.*

un premier indicateur d'un basculement en faveur des propriétaires de différentes formes de capital au détriment des salariés.

Le tableau 7.5, qui présente la répartition moyenne décennale des revenus du travail et du capital, ainsi que les moyennes des revenus fiscaux comptabilisés dans le revenu national (impôt sur les sociétés et taxes sur la production et sur les importations), permet de mieux voir les évolutions décennie par décennie, les moments de basculement et les types de revenu à la source des basculements. Les années 1980 marquèrent clairement un tournant dans la mesure où le recul de la part du capital depuis plusieurs décennies fut inversé, et la progression de la part du travail salarié fortement ralentie. En effet, même si la part moyenne du travail progressa légèrement, ce fut uniquement en raison de l'augmentation de la part des avantages sociaux ; la part des salaires, elle, diminua fortement. Or, les salaires sont foncièrement différents des avantages sociaux dans la mesure où il s'agit d'un revenu qui peut être immédiatement consommé, tandis que les avantages sociaux, comme nous l'avons vu, sont des cotisations patronales aux régimes publics et privés d'assurance et de retraite. Au

Tableau 7.5 : Répartition moyenne décennale des revenus du travail et du capital, en pourcentage du revenu national, 1950-2009

	1950-1951	1960-1969	1970-1979	1980-1989	1990-1999	2000-2009
Revenus du travail (1)	**61,8 (+2,1)**	**62,9 (+1,1)**	**65,4 (+2,5)**	**65,9 (+0,5)**	**65,6 (–0,3)**	**64,6 (–1,0)**
Salaires	56,8 (+ 1,1)	56,2 (– 0,6)	56,4 (+ 0,2)	54,9 (– 1,5)	53,5 (– 1,4)	52,4 (– 1,1)
Avantages sociaux	5,0 (+ 1,0)	6,7 (+ 1,7)	9,0 (+ 2,3)	11,1 (+ 2,1)	12,1 (+ 1,0)	12,3 (+ 0,2)
Revenus du capital (1)	**29,6 (–2,5)**	**27,9 (–1,7)**	**25,4 (–2,5)**	**25,6 (+0,2)**	**25,8 (+0,2)**	**27,1 (+1,3)**
Entrepreneurs ind.	**12,3 (– 2,9)**	**9,7 (– 2,6)**	**8,3 (– 1,4)**	**6,7 (– 1,6)**	**7,6 (+ 0,9)**	**8,7 (+ 1,1)**
Revenus locatifs	**3,4 (— —)**	**3,0 (– 0,4)**	**1,5 (– 1,5)**	**0,7 (– 0,8)**	**1,7 (+ 1,0)**	**2,2 (+ 0,5)**
Intérêts	**1,6 (– 0,1)**	**3,0 (+ 1,4)**	**5,3 (+ 2,3)**	**9,2 (+ 3,9)**	**6,5 (– 2,7)**	**5,1 (– 1,4)**
Bénéfices des sociétés (1)	**12,2 (+ 0,4)**	**12,3 (+ 0,1)**	**10,3 (– 2,0)**	**9,0 (– 1,3)**	**9,9 (+ 0,9)**	**11,1 (+ 1,2)**
Dividendes	2,8 (– 0,1)	2,9 (+ 0,1)	2,4 (– 0,5)	2,8 (+ 0,4)	4,0 (+ 1,2)	5,2 (+ 1,2)
Bénéfices non distribués	3,7 (+ 0,3)	4,8 (+ 1,1)	4,0 (– 0,8)	3,3 (– 0,7)	2,9 (– 0,4)	3,1 (+ 0,2)
Impôt sur les sociétés (2)	5,7 (+ 0,2)	4,6 (– 1,1)	3,9 (– 0,7)	2,9 (– 1,0)	3,1 (+ 0,2)	2,9 (– 0,2)
Revenus fiscaux (1)(2)	**14,3 (+0,6)**	**13,9 (–0,4)**	**13,0 (–0,9)**	**11,4 (–1,6)**	**11,7 (+0,3)**	**11,1 (–0,6)**
Impôt sur les sociétés (2)	5,7 (+ 0,2)	4,6 (– 1,1)	3,9 (– 0,7)	2,9 (– 1,0)	3,1 (+ 0,2)	2,9 (– 0,2)
Taxes (production et importations) (3)	8,5 (+ 0,3)	9,2 (+ 0,7)	9,1 (– 0,1)	8,4 (– 0,7)	8,6 (+ 0,2)	8,2 (– 0,4)

Source : Calculs de l'auteur établis à partir de c
Note (1) : Une marge d'erreur de +/– 0,1 relève de l'arrondi des chiffres.
Note (2) : Rappelons que seuls l'impôt sur les sociétés et les taxes sur la production et les importations sont comptabilisés dans le revenu national, et que l'impôt sur le revenu et les cotisations salariales sont comptabilisés dans le revenu disponible des ménages. L'impôt sur les sociétés peut être considéré à la fois comme un revenu du capital et un revenu fiscal dans la mesure où le revenu est généré par les sociétés mais prélevé par l'État.
Note (3) : Rappelons également que ces impôts comprennent le droit d'accise et les droits de douane perçus par l'État fédéral (*Federal excise taxes and customs duties*), les taxes sur la vente perçus par les États fédérés et les collectivités locales (*state and local sales taxes*), les taxes foncières (*property taxes*), les taxes sur l'extraction des ressources naturelles (*severance taxes*), les permis de conduire (*motor vehicle licences*) et d'autres prélèvements spéciaux (*special assessements*).

cours de cette période, nous pouvons observer que les employeurs cherchaient à réduire le « coût du travail », d'une part, en abaissant les salaires pour compenser la hausse des cotisations patronales et, d'autre part, en ralentissant petit à petit la progression de la part de ces cotisations — ce qu'ils pouvaient faire, par exemple, en remplaçant des postes à temps plein, bien rémunérés et comportant des avantages sociaux, par davantage de postes à mi-temps, plus précaires et assortis de moins d'avantages sociaux.

La figure 7.23 permet d'observer le déroulement ce processus. Comme nous pouvons le voir, la baisse de la part des salaires entama sa chute dès 1970 ; mais en raison de la hausse très importante de cette part entre 1965 et 1970, elle resta en moyenne légèrement plus élevée dans les années 1970 que dans les années 1960 (+ 0,2 points, voir Tableau 7.5). Ce n'est qu'à partir des années 1980 que la poursuite de la baisse de la part des salaires atteignit des niveaux plus bas que les décennies précédentes. Concernant la part des avantages sociaux, si jamais certains employeurs

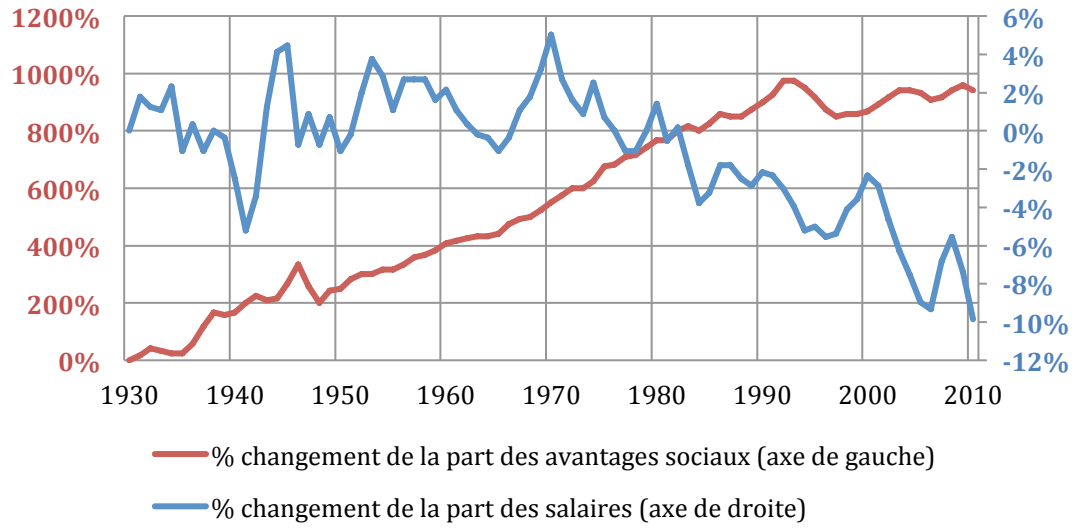


Figure 7.23 : Changement cumulatif de la part des salaires et de la part des avantages sociaux dans le revenu national, année de référence 1930, 1930-2010
Source : Calculs de l'auteur à partir de : : Bureau of Economic Analysis, « Table 1.12 – National Income by Type of Income, Billions of Dollars, 1929-2014 », *op. cit.*

souhaitaient freiner son augmentation — et abaisser leurs « charges » —, bien qu'ils aient pu choisir de limiter les avantages qu'ils proposaient aux salariés en termes de cotisations patronales, ils avaient moins de marge de manœuvre par rapport aux cotisations aux régimes publics dans la mesure où ces cotisations étaient obligatoires, et leurs taux déterminés par l'État fédéral. Or, comme nous le verrons plus loin, alors que ces taux avaient augmenté régulièrement depuis l'après-guerre, une dernière hausse fut programmée pour la période de 1983 à 1990 et, part la suite, les taux restèrent au même niveau — d'où l'arrêt de la progression de la part des avantages sociaux à partir des années 1990. Ainsi, entre la baisse de la part des salaires et l'arrêt de la progression des avantages sociaux, la part de la rémunération du travail salarié dans son ensemble fut doublement diminuée, surtout dans les années 2000.

Réciproquement, la part des revenus du capital progressa, et ce en plusieurs étapes. Comme le démontre le tableau 7.5, la légère hausse de la part du capital dans les années 1980 n'eut lieu que grâce à l'augmentation très importante de la part des intérêts, alors que la part des revenus des entrepreneurs indépendants, des bailleurs locatifs et des sociétés par actions continua de diminuer. L'explosion des intérêts s'explique, d'une part, par le choc Volcker du début de la décennie et le maintien de taux d'intérêts relativement élevés jusqu'à la fin de la décennie ; et, d'autre part, par le creusement des déficits fédéraux qui résultaient de la politique reaganienne. En effet,

l'endettement de l'État fédéral impliquait que ce dernier avait plus d'intérêts à verser à ses créanciers. Parallèlement, malgré la baisse de la part des revenus des sociétés, une plus grande part était distribuée aux actionnaires (les dividendes augmentèrent de 0,4 points). Ainsi, les années 1980 virent un véritable basculement des revenus vers le capital financier (intérêts et dividendes).

Avec la baisse des taux d'intérêt dans les années 1990 et la diminution des déficits fédéraux, cette décennie vit le recul de la part des intérêts. Mais les revenus des entrepreneurs indépendants, des bailleurs locatifs et des sociétés par actions repartirent à la hausse (voir Tableau 7.6), au moment même où la part du travail salarié atteignait des niveaux de plus en plus bas, sauf pendant une brève période à la fin de la décennie (voir Figure 7.23). Constatons simplement que, à la différence des années 1950 et 1960, par exemple, l'augmentation de la part des bénéfices des sociétés dans les années 1990 profita presque uniquement aux actionnaires et dans un moindre mesure aux comptes de l'État fédéral ; la part des bénéfices non distribués, en revanche, continua de reculer. Ce développement est cohérent avec l'essor spectaculaire de tous les indices boursiers dans les années 1990, essor déjà entamé dans les années 1980 (voir Figure 7.24). Ainsi, une fois les taux d'intérêt abaissés, la marche vers la financiarisation se fit davantage par le biais du détournement d'une part de plus en plus importante du revenu national vers les marchés financiers.

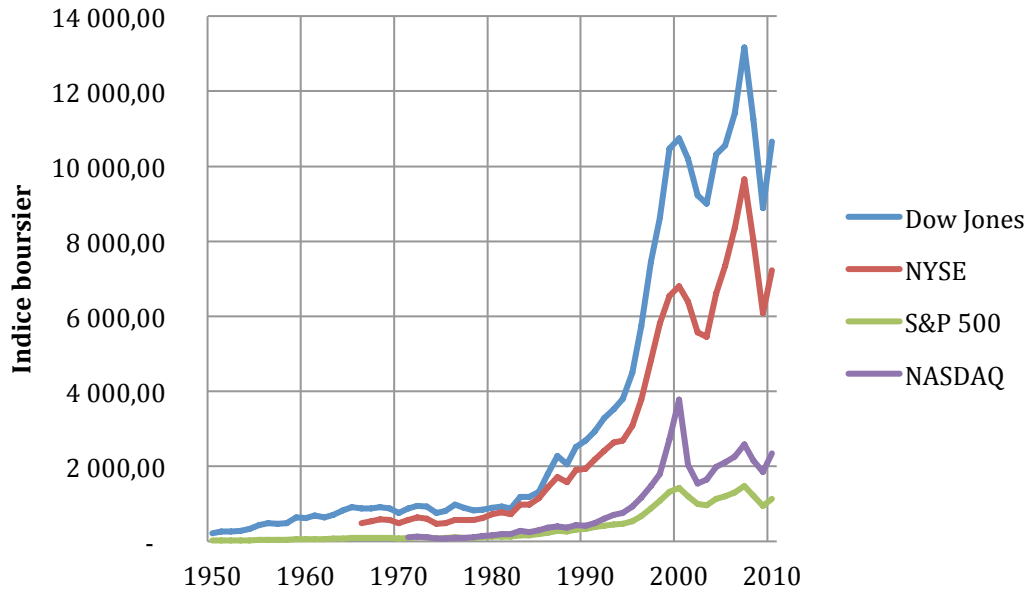


Figure 7.24 : Évolution des indices boursiers, 1950-2010
Source : Figure établie par l'auteur à partir de : « Table B-95 – Historical Stock Prices and Yields, 1949-2003 » et « Table B-96 – Common Stock Prices and Yields, 2000-2010 », *in Economic Report of the President 2011*, *op. cit.*, p. 300-301.

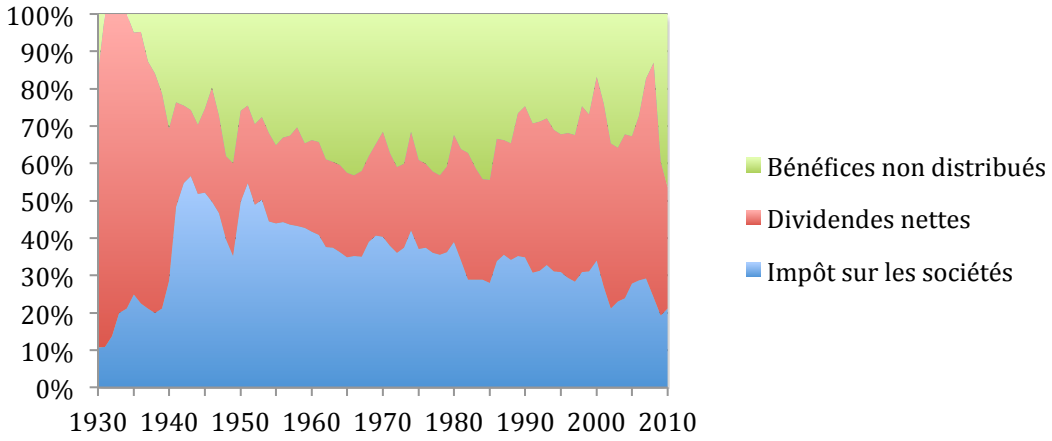


Figure 7.25 : Répartition des bénéfices des sociétés entre impôts, dividendes et bénéfices non distribués, 1930 et 2010
Source : Figure établie par l'auteur à partir de : Bureau of Economic Analysis, « Table 1.12 – National Income by Type of Income, Billions of Dollars, 1929-2014 », *op. cit.*

Enfin, dans les années 2000, avec la part moyenne des salaires et des impôts au plus bas, la part moyenne du capital marqua sa plus grande progression de toute cette période (+ 1,2 points, alors qu'elle avait reculé régulièrement entre les années 1930 et 1970) (voir Tableau 7.5). Encore une fois, c'est la part des dividendes qui augmenta le plus, jusqu'à atteindre des niveaux que l'on n'avait pas vus depuis les années 1930 (voir Figure 7.25). La part des entrepreneurs indépendants progressa également dans les années 2000. En effet, la relance de la part de l'entrepreneuriat, non pas à partir des années 1980 (– 1,6 points en moyenne), mais plutôt à partir des années 1990, peut être interprété comme la réussite de l'objectif — plutôt consensuel, comme nous l'avons vu —, de créer des emplois grâce à l'élimination des entraves à la création d'entreprises. Néanmoins, la simple augmentation de la part des revenus des entrepreneurs n'indique rien sur la répartition de ces revenus. En effet, nous avons vu dans la première partie de cette thèse que la propriété des actifs des entreprises indépendantes non cotées en bourse était en fait extrêmement concentrée : le décile supérieur en possédait plus que 80 %. De même, Alain Fayolle et Walid Nakara, par exemple, ont problématisé la notion classique de l'entreprenariat — « prise de risque et d'initiatives, sens des responsabilités, capacité d'action, orientation vers les résultats » — en soulignant l'émergence dans le monde occidental d'un « entreprenariat de nécessité »[1]. Caractérisé plutôt par « la précarité et la pauvreté », cet « entre-

1. Alain Fayolle et Walid Nakara, « Création par nécessité et précarité : la face cachée de l'entrepreneuriat », *Cahier de recherche*, n° 2010-08 E4, 2010, https://halshs.archives-ouvertes.fr/halshs-00534819 (consulté le 3 oct. 2015), p. 1 et 3.

prenariat contraint » est « lié à des facteurs "push" comme le chômage, le licenciement ou la menace de perdre son emploi » et « pourrait « avoir des conséquences extrêmement préjudiciables pour les individus concernés »[1]. Dans le cadre des États-Unis, la réforme de l'aide sociale de 1996, qui établit des contraintes en matière de retour à l'emploi et limita la durée du versement des allocations à deux ans, put constituer l'un des facteurs « push ». En tout cas, les évolutions de l'économie américaine que nous avons analysées nous permettent d'envisager plusieurs cas de figure : des entrepreneurs contraints, des entrepreneurs des secteurs d'activité naissants et des entrepreneurs à la tête de très grandes entreprises non cotées.

Ainsi, l'évolution de la répartition du revenu national témoigne d'un retournement des tendances concernant les parts de revenu du travail et du capital : le recul de la part du capital fut inversé, tandis que la compression des salaires suivie de l'arrêt de la progression des avantages sociaux fit diminuer la part du travail salarié. Ce retournement ne se fit pas d'un coup, mais progressivement à partir des années 1970. Mais, compte tenu du maintien d'un certain niveau de cotisations sociales, il convient à présent de nous intéresser à la répartition du revenu des ménages afin de voir l'évolution de la part des prestations sociales.

2. Le recul des prestations sociales ?

La diminution de la part des salaires est encore plus prononcée dans le revenu des ménages, du fait que nous n'avons plus affaire aux revenus des institutions, comme c'est le cas du revenu national, mais uniquement aux revenus perçus par les individus, y compris les prestations sociales. La part des salaires, de 65 % en 1945, n'était plus que de 48 % juste avant la crise de 2008 (voir Figure 7.26). Nous avons vu que, dans les années 1970, la part du capital (dividendes, intérêts, revenus locatifs et revenus des entrepreneurs) avait continué à reculer en raison de l'augmentation de la part des prestations sociales. Au début des années 1980, en revanche, la chute des salaires était tellement importante que même l'augmentation relative de la part des prestations sociales dans les années 1980 ne compensait pas cette chute. Néanmoins, on peut constater que, malgré la poursuite de la diminution de la part des salaires, la légère augmentation de la part des avantages sociaux et des prestations limita la pro

1. *Ibid.*, p. 1.

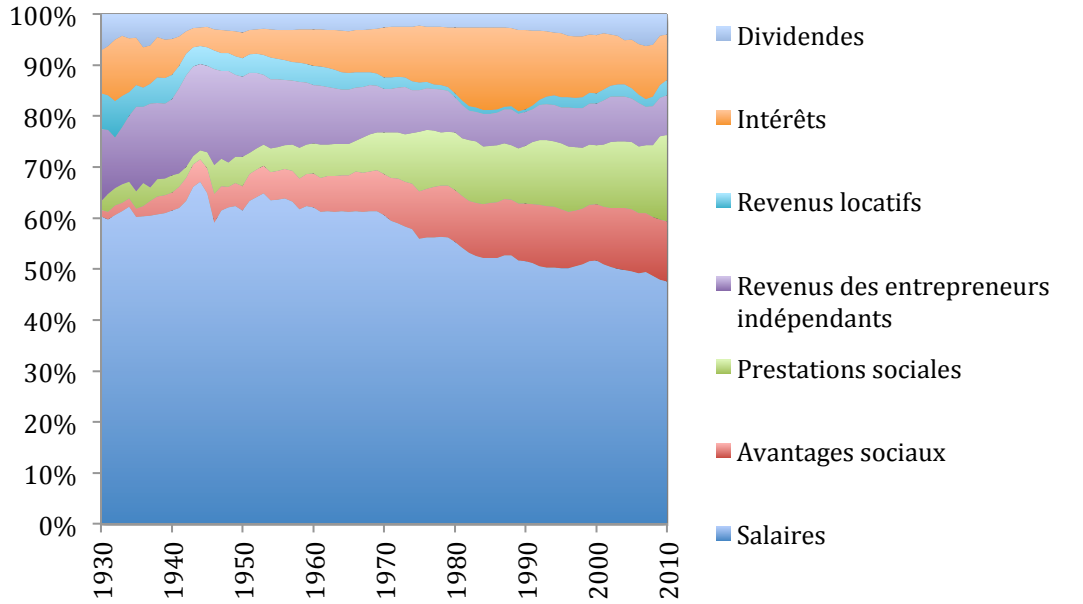


Figure 7.26 : Répartition du revenu des ménages, par type de revenu, 1930-2010
Source : Figure établie par l'auteur à partir de : Bureau of Economic Analysis, « Table 2.1 – Personal Income and Its Disposition, 1929-2014 », National Data, *op. cit.*

gression de la part des quatre revenus du capital. C'est là un premier indicateur que, malgré le discours stigmatisant à l'égard des bénéficiaires des prestations sociales pendant cette période, une part importante du revenu des ménages continuait de relever de la redistribution, même si la période d'expansion rapide (1965-1975) était bien terminée.

Quelles prestations continuaient d'augmenter au juste ? Si nous analysons l'évolution de la répartition des prestations par programme, nous pouvons observer que le régime de base qui distribue les pensions de retraite (*Social Security*) demeura le premier programme fédéral en termes de dépenses (voir Figure 7.27). Cependant, la part de ces prestations en pourcentage du revenu des ménages cessa d'augmenter à partir de 1982. De même, la part des différents programmes d'aide sociale (*welfare*), qui furent développés notamment entre 1965 et 1975, cessa d'augmenter à partir de 1975, et ce sont précisément ces programmes que firent l'objet de restrictions budgétaires et de réformes contraignantes, comme nous l'avons vu. En fait, les seuls programmes qui virent leur part augmenter dans le revenu des ménages augmenter de façon plus ou moins régulière sont sont les deux principaux programmes fédéraux d'assurance maladie : *Medicare* et *Medicaid*. Cette hausse s'explique notamment par l'augmentation des prixs des soins médicaux dans les années 1980 (voir Figure 7.28). En effet, bien que le taux d'inflation de tous les biens et services ait été effectivement

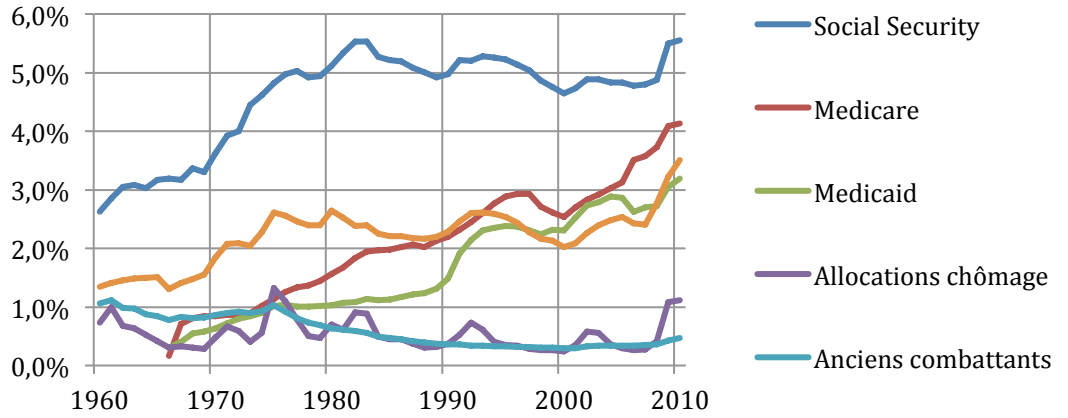


Figure 7.27 : Part des prestations sociales dans le revenu des ménages, par programme fédéral, 1937-2010
Source : Figure établie par l'auteur à partir de : Bureau of Economic Analysis, « Table 2.1 – Personal Income and Its Disposition, 1929-2014 », *op. cit.*

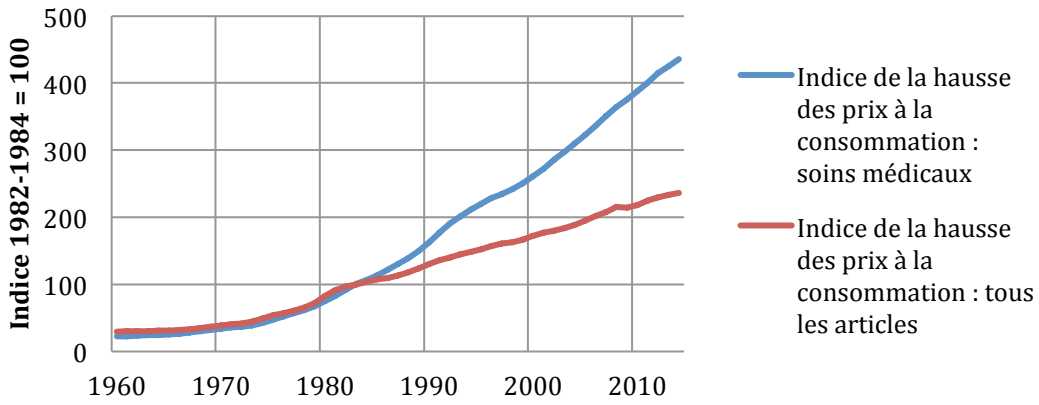


Figure 7.28 : L'inflation des prix des soins médicaux, 1960-2010
Source : Figure établie par l'auteur à partir de : Federal Reserve Bank of Saint Louis, « Consumer Price Index for All Urban Consomers : Medical Care » et « Consumer Price Index for All Urban Consomers : All Items », *Federal Reserve Economic Data* (FRED), *op. cit.*

maîtrisé à cette période, le prix des soins et des actes médicaux continua d'exploser. Cette hausse gonflait le coût des programmes *Medicare* et *Medicaid* et fut l'une des motivations du projet de réforme proposé par l'administration Clinton que nous avons évoqué[1].

Surtout, compte tenu des particularités du système de santé aux États-Unis, l'inflation des prix des soins médicaux était de nature à permettre un contrôle social qui ne ferait que renforcer celui déjà exercé au moyen des mesures antisyndicales. Comme l'explique très bien Beatrix Hoffman, le système de santé américain repose sur un rationnement particulièrement rigoureux :

1. Voir *supra*, chapitre VI, section II.2.

> Le système de santé américain opère un rationnement principalement par le biais du prix et de l'assurance […]. Rationner par le prix […] pour accorder l'accès à la santé signifie [souvent] que les plus pauvres ou ceux qui ont de faibles revenus ne bénéficient d'aucun soin ; mais cela signifie aussi qu'ils peuvent subir des inégalités de traitement puisque le système traite les gens différemment selon qu'ils peuvent ou non payer, et si oui, à hauteur de combien. […] Les États-Unis sont aussi uniques dans la mesure où, contrairement aux autres pays développés, on n'y reconnaît pas de droit à la santé. […] Les quelques droits qui existent dans le système de santé américain — comme celui d'être pris en charge par les urgences hospitalières ou le droit à l'assurance-maladie pour les seniors ou les vétérans — ne s'appliquent qu'à des groupes précis de la population ou alors ne concernent que certains types de soins. Ces droits à la santé sélectifs et limités sont une autre manière de rationner l'accès aux soins aux États-Unis […][1].

Autrement dit, le système de santé américain est une machine à sérialiser qui, sur la base de la rareté, permet aux prestataires de services médicaux, aux assureurs privés, à l'industrie pharmaceutique, aux institutions publiques et aux employeurs d'exercer un contrôle considérable sur la population en régulant l'accès de différentes séries de la population aux soins médicaux. Une étude plus poussée de ces mesures de contrôle dépassent le cadre de cette thèse[2], mais remarquons simplement que, dans un contexte caractérisé par la compression des salaires et la hausse des prix des soins médicaux, les employeurs peuvent imposer plus de discipline aux salariés. En effet, lorsqu'un salarié, dont les intérêts ne sont pas représentés par les syndicats, hésite à quitter un poste de peur de perdre son assurance maladie, faute de droit universel à la santé, l'employeur peut plus facilement se permettre de lui imposer ses conditions — par exemple, en imposant une baisse de salaire en échange d'une assurance maladie ou en exigeant une productivité exemplaire de la part du salarié.

Enfin, l'évolution de l'affectation du revenu des ménages par poste de dépense. Inévitablement, la compression des salaires allait avoir un impact sur les pratiques de consommation et d'épargne. La figure 7.29 montre que, à partir du milieu des années 1970, la part de la consommation globale ne put se maintenir à peu près au même

---

1. Beatrix Hoffman, *Health Care for Some : Rights and Rationing in the United States since 1930*, Chicago, University of Chicago Press, 2012, p. x et xi : « *The United States health care system rations primarily by price and insurance coverage […]. Rationing by price […] [as a] way of allocating health care [often] means that poor and low-income people cannot get care at all, but it also means that they might get different kinds of care in a system that treats people differently on the basis of whether and how much they can pay. […] The United States is also unique among affluent nations because it does not officially recognize a right to health care. […] The few rights in the US health care system—such as the right to emergency treatment and the rights of senior citizens and veterans to health coverage—apply only to particular groups of the populations or to particular types of care. These selective, limited health care rights are another way that coverage and services are rationed in the United States* […]. »

2. Beatrix Hoffman développe dans le détail ces mesures de contrôle dans l'ouvrage cité ci-dessus.

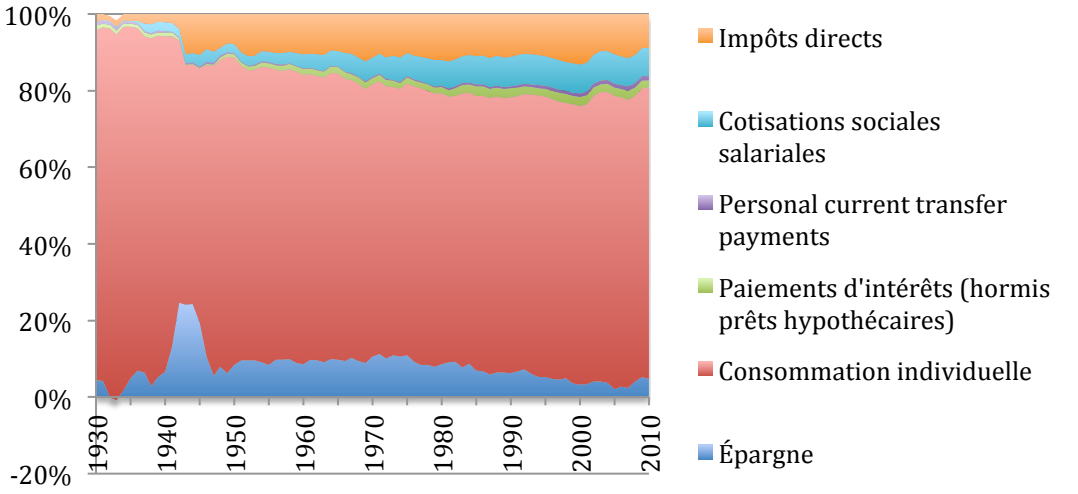


Figure 7.29 : Affectation du revenu des ménages, par poste de dépense, en % du revenu total, 1930-2010
Source : Figure établie par l'auteur à partir de : Bureau of Economic Analysis, « Table 2.1 – Personal Income and Its Disposition, 1929-2014 », *op. cit.*

niveau qu'au prix de la réduction du taux d'épargne. En effet, entre 1975 et 2005, la part des revenus épargnés passa de 11 % à 2 % du revenu disponible. Parallèlement, l'augmentation de la part des versements d'intérêts témoigne de l'expansion du crédit à la consommation[1]. La part de ces versements, qui n'était que de 0,2 % des dépenses des ménages en 1945, était passée à 2,4 % en 2005 — une part, certes, relativement modeste, mais néanmoins douze fois plus élevée que pendant les années de l'immédiate après-guerre. Les baisses d'impôts adoptées au début des années 1980 et au début des années 2000 purent stimuler la consommation dans une certaine mesure, mais le taux d'épargne continua cependant à diminuer.

Ces dernières remarques nous permettent de souligner la cohérence de toutes les tendances que nous avons analysées au cours de ce chapitre. Si le but des entreprises américaines — qui, dans les années 1970, étaient confrontées à une crise de rentabilité et de compétitivité — était d'augmenter leurs profits et d'inverser la tendance à la baisse de la part du capital dans le revenu national, quelle que soit la stratégie concrète de telle ou telle firme, il s'agissait dans tous les cas de chercher simultanément à réduire les « coûts » (le coût du travail, le coût des matières premières, le coût des moyens de production, bref, les coût des « *inputs* ») et à augmenter la productivité (plus de production (*outputs*) en moins de temps et à moindres frais). Or, en ce qui concerne le « coût du travail », il s'agit d'une réalité à deux faces : le travail n'est un

1. Nous y reviendrons au chapitre VIII.

« coût » que du point de vue des employeurs, c'est-à-dire des acheteurs sur le marché du travail ; du point de vue des vendeurs sur ce marché, en revanche, ce « coût » n'est autre leur salaire, leur *revenu*, soit la source de la demande. Ainsi, à l'intérieur de l'économie américaine, la réduction du « coût du travail » risquait d'entraîner simultanément la diminution de la demande des produits offerts par les entreprises nationales. Si, grâce aux gains de productivité et à la baisse des salaires, l'offre était augmentée en même temps que la demande était diminuée, cela pouvait éventuellement conduire à une crise de surproduction, c'est-à-dire à un manque de débouchés.

Atteindre l'objectif de rentabilité tout en contournant le risque d'une crise de surproduction exigeait donc que les employeurs parviennent non seulement à saper le pouvoir des syndicats, mais aussi que des solutions soient trouvées pour soutenir la demande. Malgré le discours reaganien selon lequel le problème était l'État, les solutions à ces difficultés ne pouvaient être autres que politiques, quitte à contredire les discours. Seul l'État pouvait réduire les impôts sur les hauts revenus et les entreprises, mais aussi sur les revenus plus modestes. Seul l'État pouvait maintenir un certain niveau de dépenses sociales afin de soutenir la demande, tout en appliquant des conditions plus strictes en matière de retour à l'emploi. Seul l'État pouvait déréglementer la finance, le système de crédit et d'autres secteurs afin de stimuler la concurrence, de permettre le développement du crédit à la consommation et d'attirer un flux de capitaux de l'étranger pour financer les déficits commerciaux et compenser la réduction du taux d'épargne. Enfin, seul l'État pouvait négocier la libéralisation du commerce et de l'investissement internationaux.

Les longues périodes de croissance, la maîtrise de l'inflation, la réduction relative du chômage, la chute et le démantèlement de l'Union soviétique, l'essor faramineux de la bourse et celui de nouveaux secteurs d'activité pouvaient donner l'impression que les politiques mises en œuvre aux États-Unis à partir du tournant néolibéral avaient réussi à rétablir la santé de l'économie américaine. Toutefois, nous avons identifié les conditions de cet équilibre ainsi que sa fragilité, à savoir une dépendance accrue de l'économie américaine au développement du système de crédit afin de soutenir la demande, à l'importation de biens depuis l'étranger et à un flux d'entrées de capitaux. À présent, il convient d'analyser d'encore plus près le rôle de l'État dans la création de cette nouvelle situation économique, les conséquences sociales de ces politiques, ainsi que la création de nouvelles conditions financières qui cumulèrent avec la construction d'un « château de cartes » qui finit par s'effondrer.

CHAPITRE VIII

La politique néolibérale et les racines socio-économiques de la crise financière de 2008

Au cours des derniers chapitres, nous avons étudié la dynamique politique qui conduisit à la construction progressive d'un nouveau consensus néolibéral, ainsi que les nouvelles conditions économiques qui se développèrent par degrés entre 1980 et 2008. Ces analyses ont permis de démontrer une certaine continuité avec les décennies précédentes, tandis que l'inversement d'autres tendances ne se fit que par palier. Nous avons vu également que la politique économique intérieure était intimement liée à la nouvelle place des États-Unis dans l'économie mondiale, et que l'équilibre trouvé entre la compression salariale, la tertiarisation, les déficits commerciaux et les entrées de capitaux depuis l'étranger était beaucoup moins stable que ce que ne laissaient apparaître le prolongement des périodes de croissance, la réduction du taux d'inflation et l'inversement de la courbe du chômage. En outre, l'augmentation de la part du capital dans le revenu national au détriment de la part des salaires annonçait le creusement des inégalités économiques — surtout si les dirigeants politiques avaient l'intention d'en finir avec le *New Deal*, d'arrêter le développement du *welfare state* et de réduire les impôts sur les hauts revenus.

Les questions qui demeurent sont les suivantes : quelles transformations précises furent apportées à la politique budgétaire et fiscale de l'État fédéral en ce qui concerne le niveau et la répartition des dépenses et des recettes ? Était-ce la fin de l'État dont le principal poste de dépenses était les dépenses sociales ? Quelle fut la portée du creusement des inégalités et pour quelles séries de la population ? Enfin, quel lien pouvons-nous établir entre ces nouvelles conditions politiques, économiques et sociales et le processus de déréglementation financière ? En apportant des réponses à

ces questions, nous pourrons non seulement participer à l'élucidation des conditions de la crise financière de 2007-2008, mais aussi démontrer les continuités et les discontinuités entre les tendances financières et immobilières mises en œuvre à partir du *New Deal* et celles qui furent observables à partir de la fin des années 1970.

I. — LA FIN DE L'ÉTAT « SOCIAL » ?

1. La nouvelle répartition des dépenses fédérales

Nous allons analyser l'évolution de la répartition des dépenses fédérales en trois temps : les années 1980, les années 1990 et les années 2000. Compte tenu des ambitions à long terme de l'administration Reagan, nous apporterons une attention particulière aux transformations des années 1980 pour les comparer ensuite aux deux décennies ultérieures. L'évolution de la répartition des recettes sera analysée dans la section suivante.

Rappelons que, d'un point de vue général, comme nous l'avons vu au chapitre VII[1], les années 1980 virent, d'une part, le creusement des déficits (– 3,9 % du PIB en moyenne, comparé à – 2,1 % dans les années 1970) et, d'autre part, une augmentation du niveau global des dépenses (22,2 % du PIB en moyenne, comparé à 20 % dans les années 1970). Ensuite, dans les années 1990, les dépenses globales diminuèrent régulièrement, passant de 22,3 % du PIB en 1991 à 18,5 % du PIB en 2000 (– 3,8 points). Avec l'augmentation parallèle des recettes, cela permit de réduire le déficit (qui repassa à – 2,2 % en moyenne) et de réaliser des excédents à la fin de la décennie. Enfin, dans les années 2000, les dépenses globales repartirent à la hausse, d'abord progressivement (elles passèrent de 18,2 % du PIB en 2000 à 20,1 % en 2006) et ensuite très rapidement à l'éclatement de la crise financière, atteignant 25,2 % du PIB en 2009. La question qui se pose maintenant est de savoir quels postes de dépense précis virent leur part augmenter ou diminuer au cours de ces trois décennies et dans quelle proportion.

Nous avons vu que « l'État » qui était le « problème » selon Reagan était un État dont les dépenses étaient largement affectées aux interventions dans les domaines sociaux et économiques à partir du début des années 1970. Reagan estimait que cette

1. Voir *supra*, chapitre VII, section I.3, Figures 7.7 et 7.9.

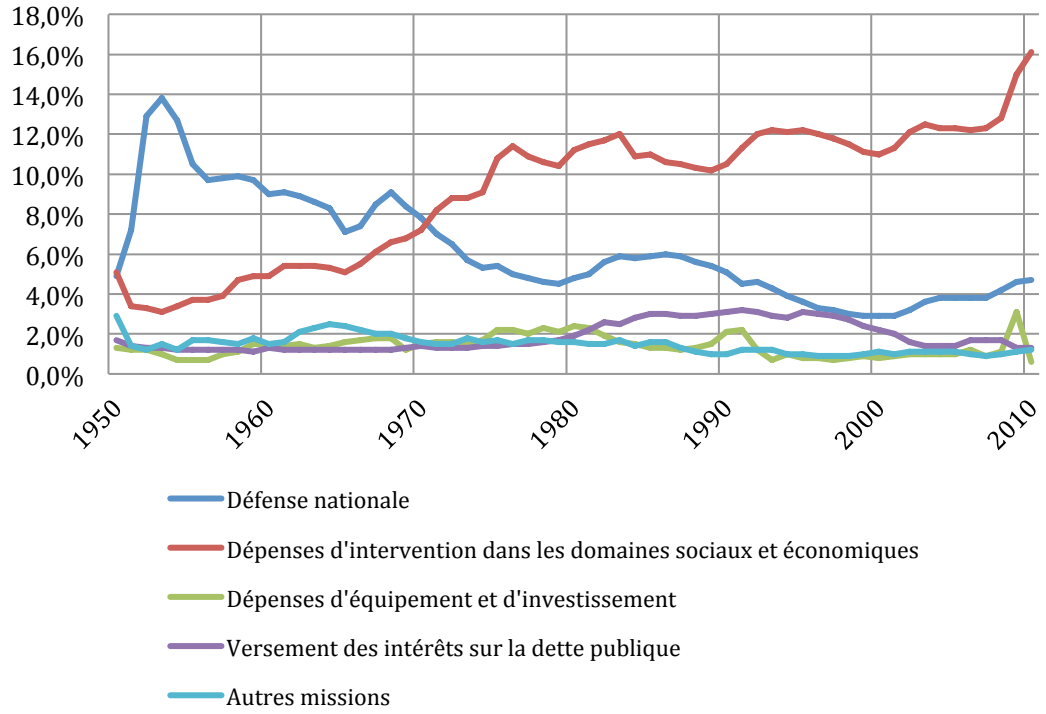


Figure 8.1 : Dépenses fédérales, par catégorie de dépense, en pourcentage du PIB, 1950-2010
Source : Figure établie par l'auteur à partir de : Office of Management and Budget, « Table 3.1 – Outlays by Function and Superfunction, in Millions of Dollars, as percentage of outlays, and as percentage of GDP, 1940-2020 », *White House*, Historical Tables, *op. cit.*

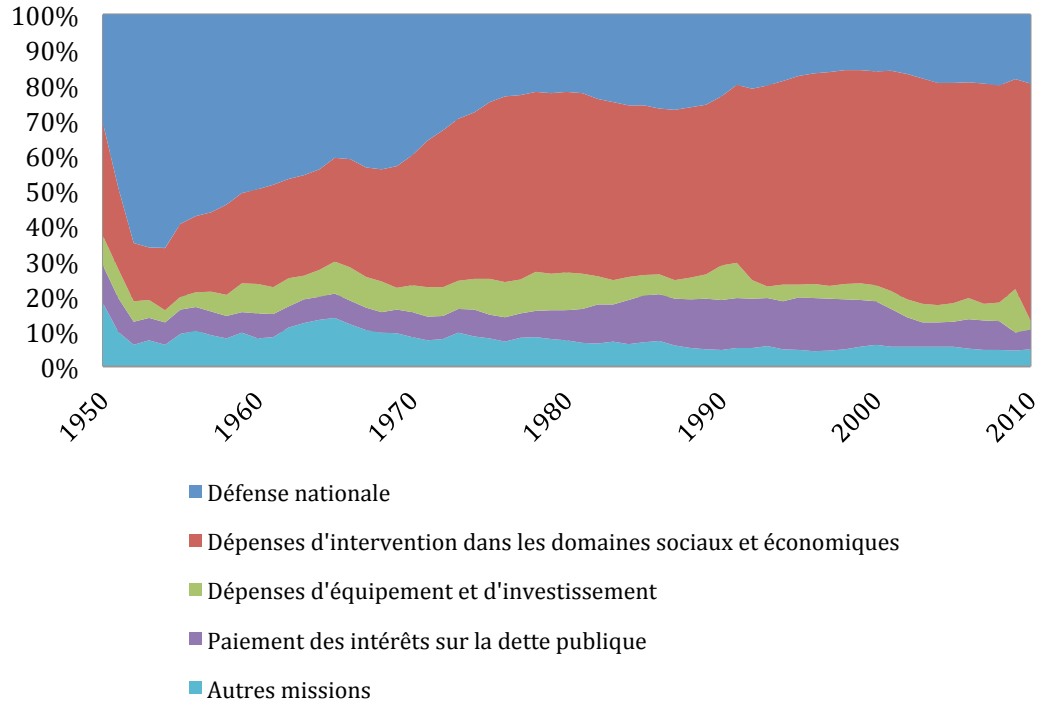


Figure 8.2 : Répartition des dépenses fédérales, par catégorie de dépense, en pourcentage des dépenses totales, 1950-2010
Source : Figure établie par l'auteur à partir de : Office of Management and Budget, « Table 3.1 – Outlays by Function and Superfunction, in Millions of Dollars, as percentage of outlays, and as percentage of GDP, 1940-2020 », *op. cit.*

tendance devait être inversée, tandis que les dépenses affectées à la défense nationale devaient être augmentées. À observer l'évolution de la répartition des dépenses dans les années 1980, nous pouvons voir que ces objectifs furent atteints partiellement, mais que la domination des dépenses sociales sur les autres postes de dépense, y compris les dépenses militaires, ne fut pas renversé (voir Figures 8.1 et 8.2)[1].

En effet, la progression persistante des dépenses sociales, qui commença avec le *New Deal* et s'accéléra à partir années Johnson (les dépenses sociales passèrent de 5,1 % du PIB en 1965 à 11,4 % du PIB en 1976), fut bel et bien arrêtée dans les années 1980. Toutefois, il s'agit d'une stabilisation à autour de 10-12 % du PIB plutôt que d'un véritable retour en arrière. Cette stabilisation fut d'ailleurs entamée dès les années Carter et ne fit que se poursuivre pendant les années Reagan. Quant aux fluctuations que l'on peut observer, elles correspondent aux effets mécaniques des périodes de récession et de croissance : les dépenses sociales augmentèrent entre 1980 et 1983, lorsque l'économie était en récession et que plus de personnes pouvaient prétendre à des prestations sociales ; ensuite, elles diminuèrent pendant la longue période de croissance entre 1983 et 1990. Les stabilisateurs automatiques mis en œuvre à partir du *New Deal*, et surtout pendant l'après-guerre, étaient toujours opérants. On peut affirmer que les dépenses d'intervention dans les domaines sociaux et économiques cessèrent effectivement de s'accroître et se mirent à diminuer pendant les années Reagan, mais elles ne furent nullement ramenées à leur niveau antérieur à la mise en place de la *Great Society*. Ainsi, aucune « révolution » n'eut lieu sur ce plan.

L'une des explications peut être liée à cette autre tendance que nous pouvons observer : la stabilisation de la part des dépenses sociales à autour de 50 % des dépenses globales (voir Figure 8.2). Or, la grande majorité des dépenses sociales sont des dépenses fixes et non discrétionnaires : à partir du moment où une personne répond aux critères requis pour recevoir des prestations de tel ou tel programme, l'État doit les lui verser. Ce fait est important pour comprendre pourquoi l'administration Reagan, comme en témoigne David Stockman, rencontra tant de difficultés à obtenir du Congrès des coupes importantes dans les dépenses sociales afin que « l'économie de l'offre » n'engendre pas d'énormes déficits[2]. Comme nous venons de le voir, la

1. Pour une liste précise des postes de dépense compris dans chacune des rubriques, voir *supra*, chapitre II, section IV.1, p. 130, note 1.

2. Voir *supra*, chapitre VI, section I.2.

majorité des dépenses sociales à cette époque relevaient des programmes *Social Security*, *Medicare* et *Medicaid*. Il était politiquement très risqué d'attaquer ces programmes, alors que la réduction des impôts était populaire. Autrement dit, la partie fixe du budget fédéral ayant atteint un summum dans les années 1980, et les programmes sociaux les plus coûteux étant quasiment intouchables, les marges de manœuvre de l'administration Reagan pour modifier en profondeur des dépenses sociales étaient extrêmement réduites.

Néanmoins, certaines dépenses discrétionnaires furent effectivement réduites dans les années 1980, notamment les dépenses d'équipement et d'investissement : la part du PIB de ces dernières fut divisé par deux entre 1980 et 1987 (elles passèrent de 2,4 % à 1,2 % du PIB). Toutefois, ces dépenses augmentèrent de nouveau pendant la présidence de George H. W. Bush, lorsque des plans de sauvetage furent mis en œuvre pour mettre fin à la crise des *savings and loan*[1]. Par ailleurs, l'administration Reagan ne rata pas l'occasion de travailler avec le Congrès pour œuvrer à la réduction de la petite partie discrétionnaire des dépenses sociales affectées à différents programmes de formation, de services sociaux ou de santé, notamment le financement fédéral des dispensaires publics de santé spécialisés dans le traitement des bénéficiaires de *Medicaid*. L'impact sur le budget fédéral fut minime, mais celui sur les personnes concernées pouvait être dramatique. En témoigne l'émergence des *Medicaid mills* à la fin de la décennie, c'est-à-dire des centres de soins privés qui recevaient les bénéficiaires de *Medicaid* à la chaîne à mesure que le financement des établissements publics diminuait et que les services d'urgences hospitalières devenaient saturés. Un article de presse qui date de 1991 raconte les conditions déplorables dans lesquelles les patients étaient « soignés » dans les quartiers pauvres de New York, où ils pouvaient attendre dehors pendant des heures pour voir un médecin pendant seulement quelques minutes et sans véritable prise en charge[2]. Le tarif peu élevé des

1. Nous reviendrons sur cette crise plus loin.

2. « *The lines begin at sunrise […]. Patients arrive by the dozen, limping and wheezing, many clutching Medicaid cards. Some […] will stand for hours, fevered and coughing […]. The street is their waiting room, because there is almost never a place to sit inside the dilapidated doctors' offices known as "Medicaid mills." Such places have gained prominence here as funds for public health clinics disappear and the poor overwhelm hospital emergency rooms. […] [T]he clinics are called mills because, for the official New York State Medicaid reimbursement rate of about $11 per patient visit, doctors there grind routinely through dozens of patients in a single hour. Often, exams consist of nothing more than taking a person's name, temperature and Medicaid information. "You can't call what goes on in those places medicine," said Joseph Post, medical coordinator for the state Health Department's office of professional conduct, which investigates Medicaid abuse. "It's a continuous obscenity. […] No real doctor would spend a day there."* » (Michale Specter, « Ailing Poor in N.Y.

consultations pour les bénéficiaires de *Medicaid* incitait ces médecins à recevoir des douzaines de patients par heure, tandis que d'autres médecins refusaient tout simplement de les recevoir. Ainsi, l'existence d'un programme fédéral de santé pour les pauvres ne signifiait nullement que ces derniers avaient accès à des soins de qualité, le fonctionnement de *Medicaid* tendait à multiplier les dépenses du système sans que beaucoup de patients soient véritablement soignés. Les dépenses discrétionnaires que l'administration Reagan et le Congrès n'hésitaient pas à augmenter, en revanche, étaient les dépenses affectées à la défense nationale dans le but d'assurer la supériorité militaire sur l'URSS[1]. Ces dépenses passèrent de 4,5 % du PIB en 1980 à 6 % du PIB en 1986, soit une augmentation équivalente à la réduction des dépenses sociales entre 1983 et 1987 (– 1,5 points). La priorité de la « défense nationale » sur les dépenses sociales en ce qui concerne les dépenses discrétionnaires indique donc que tous les citoyens de la « nation » n'était pas défendus de la même façon.

L'autre tendance budgétaire des années 1980 qu'il convient de souligner, et qui fut déterminante pour les décennies suivantes, est l'augmentation du paiement des intérêts sur la dette publique qui résulta du creusement des déficits. À la fin de la décennie, le versement d'intérêts représentait 15 % des dépenses fédérales et 3 % du PIB, soit des niveaux deux fois plus élevés qu'au milieu des années 1970. Marx souligne que « ce que possède le créancier de l'État c'est […] une obligation de l'État […] [qui] lui donne droit à une certaine somme […] sur les recettes annuelles de l'État, c'est-à-dire sur le produit annuel des impôts ; [et on] peut vendre à son gré ce titre à d'autres personnes[2]. » Dans ce sens, le creusement des déficits pendant les années Reagan revenait à redistribuer une partie croissante des recettes fédérales aux créanciers de l'État et à contribuer ainsi à l'accumulation du capital financier. La figure 8.3 présente la répartition des bons du Trésor en mars 1989 entre les différents créanciers de l'État fédéral, ce qui nous permet de voir plus précisément qui avait droit à une certaine somme croissante des recettes fédérales annuelles à cette période. C'est la Réserve fédérale elle-même qui était le plus grand créancier (elle détenait 30 % de la dette fédérale), mais 70 % des bons du Trésor appartenaient à des investisseurs extérieurs, que l'*Economic Report of the President* définit comme des « in

---

Have Little Choice Except to Turn to 'Medicaid Mills' », *Los Angeles Times*, 28 juillet 1991, http://articles.latimes.com/1991-07-28/news/mn-255_1_medicaid-reimbursement (consulté le 10 oct. 2015).

1. Voir *supra*, chapitre VI, section I.2.
2. K. Marx, *Le capital*, l. 3, t. II, *op. cit.*, p. 127.

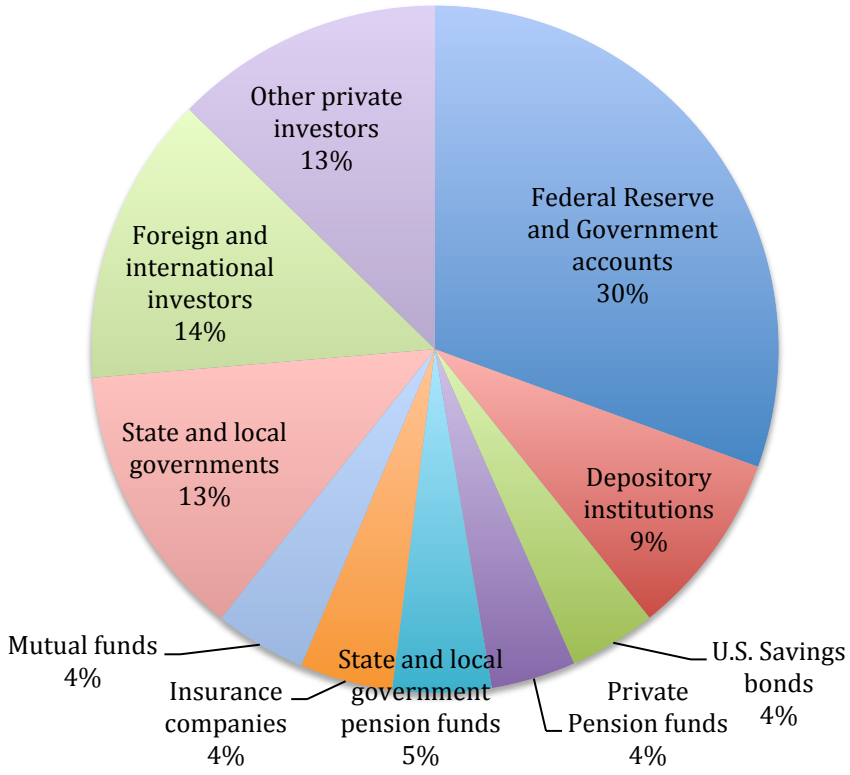


Figure 8.3 : Répartition de la propriété des bons du Trésor, mars 1989
Source : Figure établie par l'auteur à partir de : « Table B-87 – Estimated ownership of U.S. Treasury securities, 1989-1999 », *in Economic Report of the President 2000*, Washington (D.C.), Government Printing Office, 2000, p. 408.

vestisseurs privés » (« *private investors*[1] »). Curieusement, les États fédérés et les gouvernements locaux sont classés parmi ces investisseurs « privés », mais en tout cas, on voit que l'État fédéral pouvait se financer auprès des autres niveaux de gouvernement. Si nous déduisons la part de ceux-ci (13 %) ainsi que celle des fonds de pension des États fédérés et des gouvernements locaux (5 %), nous obtenons que 52 % des bons du Trésor appartenaient à des investisseurs privés sans lien direct avec les pouvoirs publics (État fédéral, États fédérés et collectivités locales], dont 14 % étaient des investisseurs étrangers et internationaux. Cela signifie donc que 38 % appartenaient à des investisseurs privés nationaux (non gouvernementaux), notamment par le biais des institutions bancaires, des compagnies d'assurance, des fonds de pension privé et des *mutual funds*. L'augmentation de la dette fédérale siphonnait donc une part croissante des recettes fiscales vers le secteur financier et participait ainsi à la financiarisation de l'économie américaine à cette époque, d'autant plus que

1. « Table B-87 – Estimated ownership of U.S. Treasury securities, 1989-1999 », *in Economic Report of the President 2000*, Washington (D.C.), Government Printing Office, 2000, p. 408.

les taux d'intérêts étaient alors élevés.

Les années 1990 virent de nouveaux infléchissements dans la répartition des dépenses, mais les changements que nous pouvons observer n'étaient toujours pas d'une ampleur aussi importante que ceux des années 1960 ou 1970. La réduction très régulière des dépenses globales dans les années 1990, qui permirent d'atteindre des excédents budgétaires à la fin de la décennie, relevaient principalement de la réduction régulière du budget de la défense, entamée dès 1987 (voir Figures 8.1 et 8.2). En effet, la part des dépenses militaires diminua de trois points du PIB entre 1986 et 2000, et d'autres économies furent obtenues grâce à quelques réductions, d'une part, des dépenses d'équipement et d'investissement et, d'autre part, des dépenses affectées aux autres missions de l'État fédéral, qui comprennent notamment le coût du fonctionnement des services administratifs. Ce sont la fin de la Guerre froide et l'absence de conflits militaires de longue durée — la guerre du Golfe ne dura que sept mois en 1990-1991 — qui permirent de réduire ainsi le budget de la défense, et nous avons vu que pour l'administration Clinton, la réduction du coût de la « bureaucratie était une priorité[1].

En ce concerne les dépenses sociales, les stabilisateurs automatiques continuèrent de fonctionner : les dépenses sociales augmentèrent au moment de la récession de 1991 et baissèrent à la fin de la décennie, grâce à la longue période de croissance. Mais nous voyons aussi que ces dépenses restèrent assez stables au milieu de la décennie, même si la croissance était déjà de retour. C'est que l'inflation des prix des services médicaux continuait d'augmenter les dépenses de *Medcare* et *Medicaid* ; et, à la différence de l'administration Reagan, l'administration Clinton œuvra à une certaine augmentation des dépenses sociales discrétionnaires affectés aux programmes d'éducation, de formation et de santé. De nombreuses réformes furent votées notamment dans le domaine de l'éducation, dont l'augmentation des aides financières aux étudiants et l'expansion du programme *Head Start* fondé pendant les années Johnson pour aider les jeunes élèves issus de familles défavorisées[2]. L'administration Clinton empêcha également le Congrès à majorité républicain de transformer le financement de *Medicaid* en *block grants* en 1995 — ce qui était l'un des domaines de

1. Voir *supra*, chapitre VII, section II.3.

2. Pour une liste complète des initiatives fédérales dans le domaine de l'éducation pendant les années Clinton, voir Alan B. Krueger et Cecilia E. Rouse, « Putting Students and Workers First ? Education and Labor Policy in the 1990s », *in* J. A. Frankel et P. R. Orszag, *American Economic Policy in the 1990s*, *op. cit.*, p. 669-670.

conflit lors des *government shutdowns* —, et il réussit à développer la couverture de *Medicaid* grâce à d'autres compromis[1]. En revanche, la réforme du *welfare* de 1996, comme nous l'avons vu, transforma effectivement le financement fédéral de l'aide sociale en *block grants* plafonnés, ce qui limitait ces dépenses. Malgré l'expansion de certains programmes, entre l'échec de la réforme du système de santé et la priorité donnée à la réduction des déficits, le développement des dépenses sociales resta donc très limité. Certes, cette décennie paraît comme l'inverse des années Reagan dans la mesure où les dépenses sociales furent légèrement augmentées (dans un premier temps) alors que les dépenses militaires furent diminués, et où la réduction des déficits permit de réduire la part des intérêts versés sur la dette ; néanmoins, aucune « révolution de 1992 » n'est à signaler dans le domaine des dépenses fédérales.

Enfin, l'évolution de la répartition des dépenses dans les années 2000 est semblable à celle des années 1980 de plusieurs points de vue, du moins jusqu'à l'éclatement de la crise (voir Figures 8.1 et 8.2). En effet, la décennie s'ouvrit avec l'augmentation des dépenses sociales consécutives à la récession de 2001 et l'augmentation simultanée des dépenses militaires liées à l'entrée en guerre en Afghanistan et en Irak. Ensuite, les dépenses sociales diminuèrent légèrement avec le retour de la croissance au milieu de la décennie, tandis que le niveau des dépenses militaires fut maintenu et puis augmenté à nouveau, compte tenu de la durée des deux guerres. On remarquera cependant que l'ampleur de ces changements fut de l'ordre d'un point de PIB environ, soit relativement restreinte. Les principales économies du début de cette décennie furent réalisées sur le versement des intérêts sur la dette publique, grâce à la légère réduction de cette dette à la fin des années 1990 et aux taux d'intérêt exceptionnellement bas en vigueur au début des années 2000.

Les évolutions les plus intéressantes de cette période, bien sûr, se manifestèrent à la fin de la décennie, à l'éclatement de la crise de 2008. Les dépenses sociales montèrent en flèche, passant de 12,8 % du PIB en 2008 à 15,0 % du PIB en 2009. Cette augmentation correspond, d'une part, au déclenchement automatique de la distribution de prestations dans le cadre des programmes sociaux déjà existants et, d'autre part, à l'expansion de ces prestations votée début 2009 dans le cadre de l'*American Recovery and Reinvestment Act*. Cette loi prévoyait également une augmentation des dépenses d'équipement et d'infrastructure qui s'ajouta à celle déjà prévue par

1. Voir D. Cutler et J. Gruber, « *Health Policy in the Clinton Era* », *op. cit.*, p. 845 sq.

l'*Emergency Economic Stabilization Act* d'octobre 2008, qui créa le *Troubled Asset Relief Program* (TARP) conçu par Henry Paulson pour injecter des capitaux dans les institutions financières et l'industrie automobile au bord de la faillite[1]. C'est pour cela que nous pouvons observer une hausse importante des dépenses d'équipement et d'investissement, qui passèrent de 1,0 % à 3,1 % du PIB entre 2008 et 2009. Notons cependant le caractère très ponctuel de cette intervention : dès 2010, ces dépenses retombèrent à 1,2 % du PIB. Compte tenu de ce que nous avons démontré au chapitre VI, cela n'a rien de surprenant, car les plans de sauvetage du TARP étaient conçus précisément pour être temporaires. D'ailleurs, en ce qui concerne le sauvetage du secteur du crédit immobilier, il y avait déjà eu un précédent au début des années 1990, lors de l'intervention ponctuelle mise en œuvre pour répondre à la crise des *savings et loan* (S&L), sur laquelle nous reviendrons. Ainsi, bien que ces augmentations de dépenses puissent frapper par leur ampleur, elles furent construites sur la base des programmes sociaux et des mécanismes de sauvetage qui étaient loin d'avoir disparu après 1980.

Ainsi, dans l'ensemble, contrairement au discours « révolutionnaire » de l'administration Reagan, sur le long terme, la tendance générale à la hausse des dépenses sociales et à la baisse des dépenses militaires, même si elle fut effectivement ralentie, ne fut pas fondamentalement inversée entre 1980 et 2008. De l'aveu de David Stockman, l'objectif de réduire radicalement les dépenses sociales et d'ouvrir une nouvelle ère était surtout son ambition à lui et pas celle du président Reagan :

> En fait, les métaphores et la réalité s'opposaient depuis le début. La révolution reaganienne n'avait jamais été […] réelle […]. Une révolution consiste à faire subir au régime en place des changements drastiques et déchirants. Provoquer de tels changements n'avait jamais été le vrai programme de Ronald Reagan. C'était mon programme à moi et celui d'un petit cadre d'intellectuels qui défendaient l'économie de l'offre. […] Certes, lui aussi, il pensait qu'il était important de couper dans les dépenses : nous devions poursuivre leur réduction là où nous pouvions et éliminer les postes de bureaucrates inutiles. Mais la réduction draconienne de l'État-providence n'était pas sa conception de la révolution reaganienne. C'était la mienne. Ce que le président avait en tête, c'était une demi-révolution[2].

1. Voir *supra*, chapitre VI, section III.3.

2. D. Stockman, *The Triumph of Politics*, *op. cit.*, p. 8-9 et 298-299 : « *The fact was, metaphor and reality had been at odds from the very beginning. The Reagan Revolution had never been […] real […]. Revolutions have to do with drastic, wrenching changes in an established regime. Causing such changes to happen was not Ronald Reagan's real agenda in the first place. It was mine, and that of a small cadre of supply-side intellectuals. […] To be sure, he believed the spending cuts were im-*

Ce décalage entre les discours et la réalité doit être pris en compte dans notre propre compréhension de la période néolibérale d'après 1980. En effet, si le développement de l'appareil fédéral de programmes sociaux, de stabilisateurs automatiques et d'interventions ponctuelles ne fut jamais fondamentalement inversé ni pendant les années Reagan ni après, s'il fut plutôt ralenti ou réformé à certains égards, alors l'idée selon laquelle l'intervention de l'État fédéral face à la crise de 2008 représentait une rupture avec les politiques des trois décennies précédentes est aussi illusoire que l'idée d'une « révolution reaganienne ». En effet, nous avons affaire plutôt à un mouvement dialectique au sens d'un « dépassement qui conserve » : plusieurs mécanismes et tendances à l'œuvre depuis l'ère du *New Deal*, voire avant, furent *conservés* ou continuaient de fonctionner, *en même temps* que d'autres réformes furent ajoutées de manière à modifier le fonctionnement de ces mêmes mécanismes et le cours de ces mêmes tendances. Ainsi, il convient de penser en termes de *totalisation* et d'*infléchissement* et non pas en termes de rupture. C'est ce qu'il nous faudra toujours garder à l'esprit dans la suite de nos analyses, notamment au moment où nous analyserons les réformes de la réglementation financière. Mais pour l'instant, poursuivons l'analyse du budget fédéral en nous intéressant maintenant aux réformes fiscales.

2. La politique fiscale et l'économie de l'offre

Nous allons analyser l'évolution de la répartition des recettes fédérales entre 1981 et 2009 de quatre points de vue. Premièrement, nous présenterons la répartition des recettes par source, en pourcentage du PIB et en pourcentage des recettes, afin d'identifier les tendances générales ainsi que les continuités et les discontinuités par rapport aux trois décennies d'après-guerre. Deuxièmement, nous analyserons les causes de certaines évolutions majeures que nous aurons identifiées en présentant les effets fiscaux de quelques réformes importantes votées entre 1981 et 2009[1]. Troisiè-

portant, too. We should press ahead and cut wherever we could. We should get rid of useless bureaucrats. But a drastic shrinking of the welfare state was not his conception of the Reagan Revolution. It was mine. The President had a half-revolution in his mind. »

1. Il va sans dire que nous ne pouvons présenter ici l'ensemble des réformes de cette période, encore moins toutes les prévisions précises de chaque réforme. Notre objectif est d'identifier certaines transformations et certains effets importants afin mettre la politique fiscale en lien avec le creusement des inégalités, l'augmentation de la part du capital dans le revenu national et les conditions de possibilité de la crise de 2008. Pour mieux connaître dans les détails l'histoire des principales réformes fis-

mement, nous nous intéresserons aux effets de certaines de ces réformes sur l'évolution des taux d'imposition, notamment les taux appliqués aux tranches minimales et maximales de l'impôt sur le revenu et de l'impôt sur les sociétés, mais aussi ceux appliqués aux cotisations sociales et aux plus-values (*capital gains*). Quatrièmement, nous analyserons l'évolution des effets des réformes fiscales sur la part des impôts payés par différentes tranches de la population selon leur niveau de revenus. En procédant ainsi, nous allons pouvoir déterminer les effets des politiques fiscales mises en œuvre à partir des années Reagan sur le budget fédéral, mais aussi dans quelle mesure ces politiques pouvaient contribuer au creusement des inégalités entre les hauts revenus et les revenus modestes, ce que nous étudierons dans le détail dans la section suivante.

Les figures 8.4 et 8.5 présentent l'évolution de la répartition des recettes fédérales par source[1]. De façon générale, nous pouvons observer une certaine stabilisation de l'ordre d'importance de chaque source de recettes qui s'était établi pendant la période d'après-guerre : l'impôt sur le revenu resta la première source, suivie de près par les cotisations sociales qui avaient pris leur essor à partir du *New Deal*, tandis que les recettes de l'impôt sur les sociétés restèrent à un niveau bien plus bas que celui auquel elles s'étaient situées dans les années 1950, tout comme ce fut le cas pour le droit d'accise. Bien qu'aucun renversement de la hiérarchie des recettes ne soit à signaler, deux tendances doivent attirer notre attention : d'une part, l'arrêt de la progression des cotisations sociales à partir des années 1990 ; d'autre part, les variations assez importantes des recettes de l'impôt sur le revenu. Or, étant donné que cet impôt était la première source de recettes, ce sont les réformes le concernant qui pouvaient avoir le plus fort impact sur les recettes globales.

Nous avons vu que l'un des premiers actes du président Reagan fut d'obtenir du Congrès le vote de l'*Economic Recovery and Tax Act* (ERTA) de 1981 qui instaura une baisse historique de l'impôt sur le revenu[2]. Les figures 8.4 et 8.5 permettent de voir encore plus clairement la portée des effets de cette loi sur les recettes de cet impôt qui fournissait quasiment la moitié des recettes fédérales. Tandis que la baisse des recettes de l'impôt sur les sociétés en valeur absolue et en pourcentage du PIB au

---

cales votées entre 1940 et 2009, le *Tax Policy Center* est une excellente source : Tax Policy Center, « Major Enacted Tax Legislation, 1940-2009 », http://www.taxpolicycenter.org/legislation/index.cfm (consulté le 6 oct. 2015).

1. Pour une liste précise des sources de recettes comprises dans chacune des rubriques, voir *supra*, chapitre II, section IV.2, p. 132, note 1.

2. Voir *supra*, chapitre VI, section I.2.

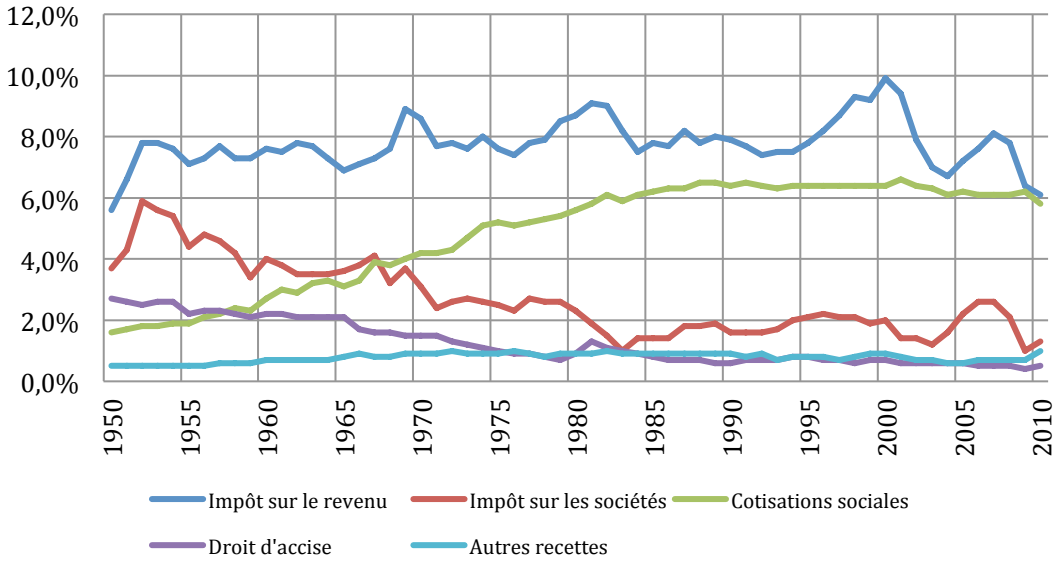


Figure 8.4 : Recettes fédérales, par source, en pourcentage du PIB, 1950-2010
Source : Figure établie par l'auteur à partir de : Office of Management and Budget, « Table 2.3 – Receipts by Source as Percentage of GDP : 1934-2020 », *White House*, Historical Tables, *op. cit.*

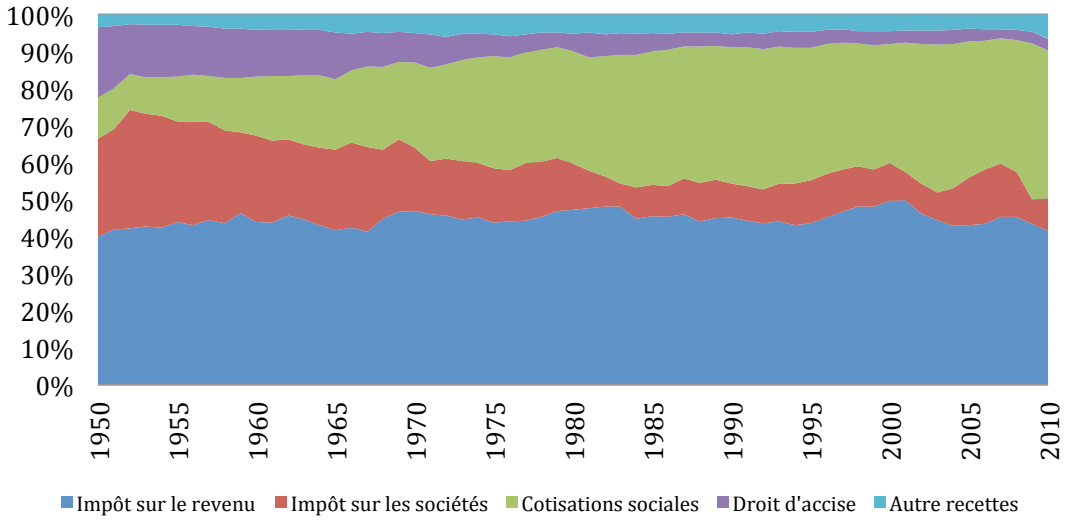


Figure 8.5 : Répartition des recettes fédérales, par source, pourcentage des recettes totales, 1950-2009
Source : Figure établie par l'auteur à partir de : Office of Management and Budget, « Table 2.2 – Percentage Composition of Receipts by Source, 1934-2020 », *White House*, Historical Tables, *op. cit.*

début des années 1980 doit être attribuée à la sévère récession, celle des recettes de l'impôt sur le revenu en pourcentage du PIB intervint précisément au moment de la forte reprise de la croissance en 1983 et 1984. Compte tenu de l'indexation prévue pour à partir de 1985, cette diminution fut effectivement permanente, et le maintien du niveau des dépenses entraîna le creusement des déficits.

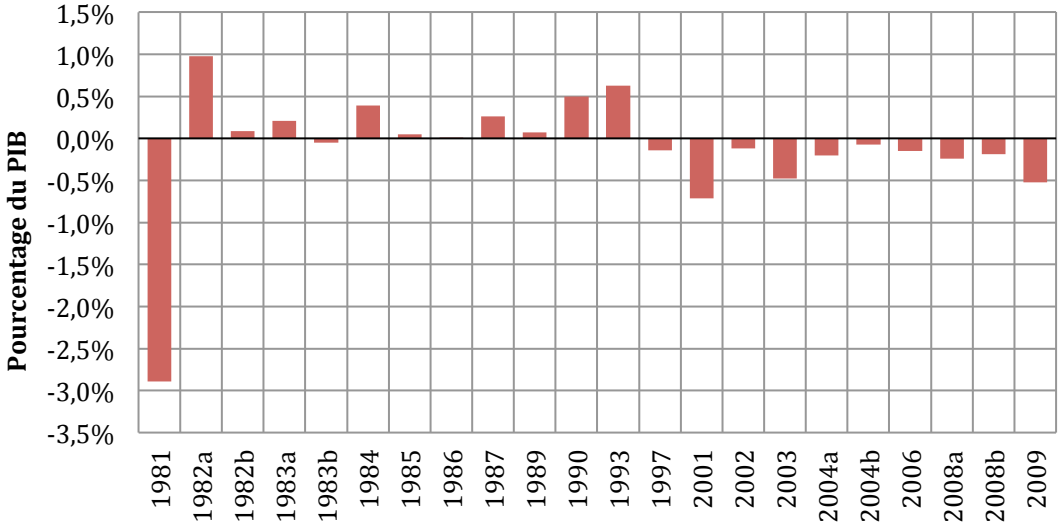


Figure 8.6 : Effet moyen annuel des réformes fiscales sur les recettes fédérales, en pourcentage du PIB, moyenne annuelle sur quatre ans
Source : Jerry Tampalski, « Revenue Effects of Major Tax Bills : Updated Tables for all 2010 Bills », *U.S. Department of the Treasury*, OTA Working Paper 81, septembre 2006, p. 17. Disponible à l'URL : http://www.treasury.gov/resource-center/tax-policy/Documents/OTA-Rev-Effects-1940-present-6-6-2011.pdf (consulté le 5 oct. 2015).

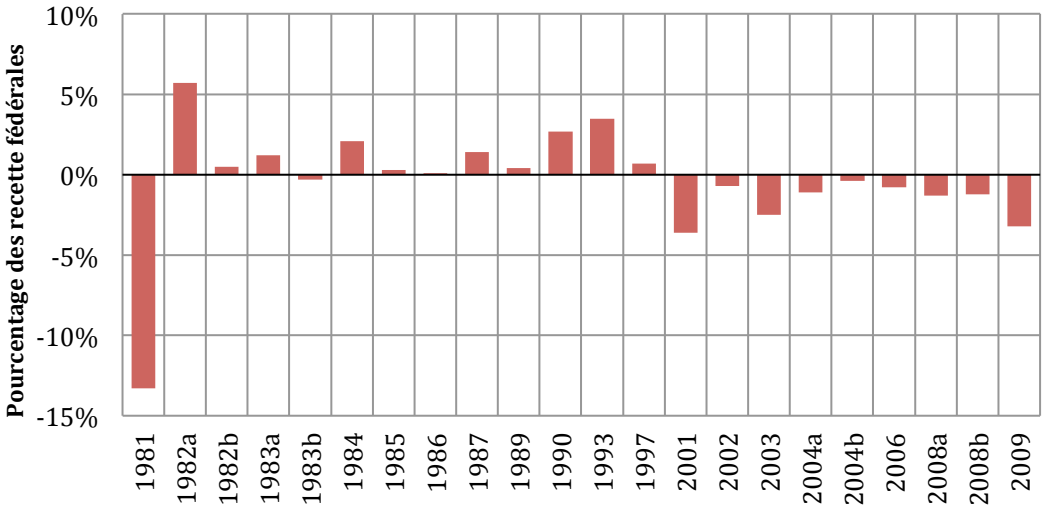


Figure 8.7 : Effet moyen annuel des réformes fiscales sur les recettes fédérales, en pourcentage des recettes, moyenne sur quatre ans
Source : Jerry Tampalski, « Revenue Effects of Major Tax Bills », *op. cit.*, p. 17.

1981 – *Economic Recovery Tax Act of 1981*
1982a – *Tax Equity and Fiscal Responsibility Act of 1982*
1982b – *Highway Revenue Act of 1982*
1983a – *Social Security Amendments of 1983*
1983b – *Interest and Dividend Tax Compliance Act of 1983*
1984 – *Deficit Reduction Act of 1985*
1985 – *Consolidated Omnibus Budget Reconciliation Act of 1985*
1986 – *Tax Reform Act of 1986*
1987 – *Omnibus Budget Reconciliation Act of 1987*
1989 – *Omnibus Budget Reconciliation Act of 1989*
1990 – *Omnibus Budget Reconciliation Act of 1990*
1993 – *Omnibus Budget Reconciliation Act of 1993*
1997 – *Tax Relief Act of 1997*
2001 – *Economic Growth and Tax Relief Reconciliation Act of 2001*
2002 – *Job Creation and Worker Assistance Act of 2002*
2003 – *Jobs and Growth Tax Relief Reconciliation Act of 2003*
2004a – *Working Families Tax Relief Act of 2004*
2004b – *American Jobs Creation Act of 2004*
2006 – *Tax Increase Prevention and Reconciliation Act of 2005 (enacted in 2006)*
2008a – Economic *Stimulus Act of 2008*
2008b – *Bank Bailout Bill of 2008*
2009 – *American Recovery and Reinvestment Tax Act of 2009*

Les Figures 8.6 et 8.7 montrent toute la portée de ce séisme fiscal et la manière dont il conditionna la politique fiscale par la suite. En effet, toutes les réformes fiscales votées entre 1982 et 1993 visaient à augmenter de nouveau les recettes et à corriger le grand déséquilibre causé par la loi de 1981. Simplement, l'augmentation des taux de l'impôt sur le revenu ne fut pas un moyen employé avant les réformes de 1990 et de 1993. Au contraire, comme l'explique Don Fullerton, l'approche adoptée dans les années 1980 était d'essayer de créer un « *level playing field* », ce qui signifiait d'élargir l'assiette fiscale et d'éliminer les niches fiscales pour que les individus avec des revenus similaires payent les mêmes impôts :

> les règles du jeu équitables (*level playing field*) évoluèrent durant cette période, et en vinrent à inclure l'équité, l'efficacité économique et même la simplicité. On remarquait que certaines entreprises et certains individus payaient des impôts élevés, quand d'autres qui touchaient le même revenu n'en payaient que peu ou pas du tout. Pour les économistes, ces différences étaient une source de mauvaise affectation de fonds et d'inefficacité économique dans la production. […] D'autres trouvaient simplement ces écarts injustes. […] Ce dernier point de vue se réfère à l'équité horizontale selon laquelle tous ceux qui perçoivent un revenu identique doivent êtres imposés à la même hauteur, contrairement à l'équité verticale qui concernent le traitement des individus percevant des revenus différents. Mais dans un cas comme dans l'autre, l'idée que ce n'était pas à l'État de décider de la pertinence d'un investissement gagna du terrain. Cette idée n'était pas nouvelle, mais elle ne fut pas assimilée, digérée, et acceptée avant les années 1980. Elle devint le moteur des augmentations d'impôts appliquées de 1982 à 1984, du *Tax Reform* de 1986, et des réformes fiscales qui suivirent.[1]

Le remplacement de la notion d'« équité verticale » (qui sous-tend l'impôt progressif) par celle d'« équité horizontale » est très importante en ce qui concerne les conséquences que l'application d'une telle notion peut avoir sur la répartition des revenus avant et après l'impôt. En effet, si une politique fiscale qui réduit de manière considérable les taux d'imposition sur les hauts revenus peut être jugée « équitable » à partir du moment où chaque individu d'une même classe paie le même taux

1. D. Fullerton, « Inputs to Tax Policy-Making : The Supply Side, the Deficit, and the Level Playing Field », *op. cit.*, p. 166 : « *the* level playing field *evolved during this period to encompass notions of fairness, economic efficiency, and even simplicity. Some companies and individuals were observed to pay high effective tax rates, while others with the same income paid little or no tax at all. Economists pointed to these differences as a source of resource misallocation and economic inefficiency in production […]. Others simply viewed these differences as unfair […]. This view relates to* horizontal equity*, the equal treatment of those with the same income, in contrast to the* vertical equity *treatment of those with different incomes. Under either version of the level playing field, there was growing support for the idea that government should get out of the business of deciding which investments are most productive. This idea was certainly voiced earlier, but not until the 1980s was it assimilated, digested, and accepted. It became a driving force in the tax increases of 1982-1984, the Tax Reform of 1986, and beyond.* » C'est Fullerton qui souligne.

d'impôt effectif suite à l'élimination de niches, cela détourne l'attention du creusement des inégalités verticales. C'est néanmoins cohérent avec la notion d'égalité défendue par des penseurs comme Milton Friedman, notion selon laquelle les inégalités dans les résultats peuvent être considérées comme « justes » à partir du moment où l'égalité des chances (« équité horizontale ») est assurée. Or, l'égalité des chances est d'autant plus illusoire que les inégalités verticales (les écarts de revenu et de richesse entre les riches et les pauvres) sont importantes.

En tout cas, pendant la suite de la présidence Reagan, la notion du *level playing field* fut effectivement appliquée aux réformes fiscales qui visaient toutes, tant bien que mal, à rectifier le tir après le séisme de 1981. Le *Tax Equity and Fiscal Responsibility Act* (TEFTRA) de 1982, par exemple, permit de générer plus de recettes et d'élargir l'assiette fiscale grâce au renforcement des dispositifs de collecte de l'impôt ; à l'abrogation de certaines niches pour les entreprises qui avaient été prévues par l'ERTA[1] ; et à l'élimination de niches qui avaient exempté certaines catégories de la population des cotisations sociales, en plus de l'augmentation du taux de celles-ci. Nous avons vu d'ailleurs que les cotisations sociales étaient la seule source de recettes à avoir progressé régulièrement pendant les années 1980. Les *Social Security****Erreur ! Signet non défini.*** *Amendments* de 1983 contribuèrent à cette hausse en programmant, d'une part, une augmentation progressive des taux de cotisation salariale et patronale entre 1984 et 1990 et, d'autre part, en éliminant la niche qui avait permis aux travailleurs indépendants (*self-employed*) de cotiser à un taux moins élevé que l'équivalent d'un salarié et son employeur (voir Figure 8.8). Comme nous pouvons le voir, les taux ne furent pas augmentés par la suite — sauf une seule fois en 1990 (*Omnibus Budget Reconciliation Act* de 1990) —, ce qui explique la stabilisation de ces recettes à partir des années 1990.

Il peut paraître paradoxal que Ronald Reagan ait apposé sa signature à une loi visant à garantir la solvabilité du système de *Social Security* à long terme, lui qui n'avait jamais été très tendre avec ce système dans ses discours[2]. Toutefois, nous

1. Il s'agit de la réduction de l'impôt sur les bénéfices exceptionnels (*windfall profit taxes*) du raccourcissement de la durée des amortissements (*Accelerated Cost Recovery System*).

2. Par exemple, lors de son discours de soutien à la candidature de Barry Goldwater en 1964, il présenta l'idée de refonder le système sur la base du volontariat. Puis, pendant sa campagne aux primaires républicaines de 1976, il ressassa l'histoire d'une prétendue « *welfare queen* » qui aurait abusé du système à hauteur de 150.000 $, moyennant 80 fausses identités. Ces faits s'avérèrent largement exagérés, mais Reagan mobilisa l'histoire pour critiquer un système qu'il estimait plein de failles et trop généreux. (Voir Ronald Reagan, « Address on Behalf of Senator Barry Goldwater : "A Time for Choosing" », *APP*, 27 octobre 1964, http://www.presidency.ucsb.edu/ws/?pid=76121 (consulté le 25

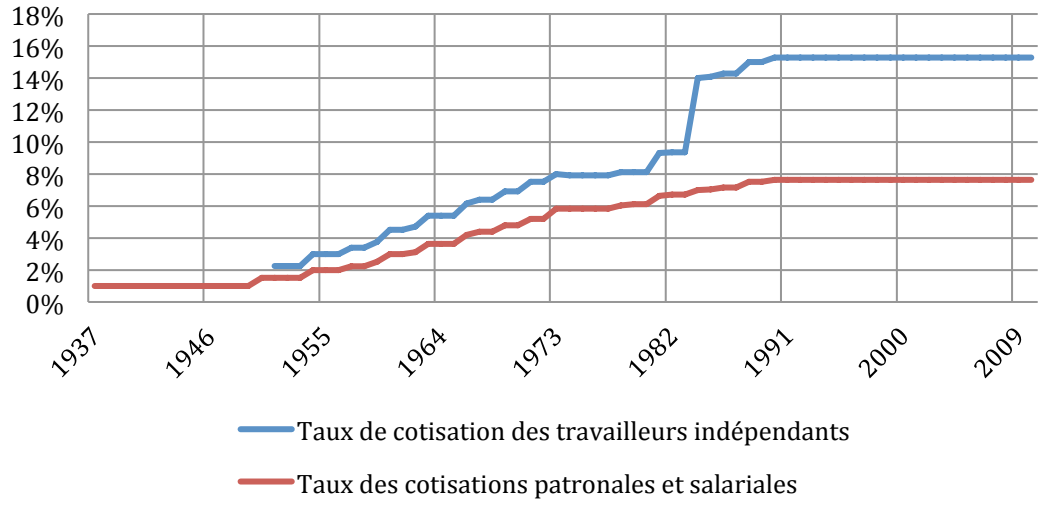


Figure 8.8 : Taux des cotisations sociales, 1937-2010
Source : Figure établie par l'auteur à partir de : Social Security Administration, « Social Security & Medicare Tax Rates », http://www.ssa.gov/oact/progdata/taxRates.html (consulté le 25 sept. 2015).

venons de voir que le décalage entre l'image que véhiculait Reagan et ce qu'il comptait faire vraiment était présent dès le début. Dans sa « vision pour l'Amérique », par exemple, présentée à la veille des élections de 1980, il affirma que son administration « chercherait à remettre le système de *Social Security* sur le chemin de la solvabilité financière afin que son intégrité ne puisse plus jamais être remise en tion[1] » ; le démantèlement du système n'était donc pas au programme. Simplement, dans le plan soumis au Congrès en mai 1981, la sauvegarde du système devait passer par une réduction importante du montant des prestations[2]. C'était une erreur politique : le Sénat — avec sa majorité républicaine — refusa le plan de l'administration à l'unanimité (96-0). Reagan voulut toucher à l'intouchable : le système de *Social Security* était devenu la vache sacrée que l'on ne peut pas tuer[3], ce que George W. Bush apprendrait lui aussi plus tard, comme nous l'avons vu[4]. Outre l'augmentation des taux de cotisation pour assurer le financement du système, la réforme de 1983 prévoyait aussi le report de l'âge légal de départ à la retraite à taux plein, qui devait

octobre 2014 ; et « 'Welfare Queen' Becomes Issue in Reagan Campaign », *New York Times*, 15 février 1976, http://picofarad.info/misc/welfarequeen.pdf (consulté le 25 octobre 2014).

1. R. Reagan, « Election Eve Address "A Vision for America" - November 3, 1980 », *APP*, http://www.presidency.ucsb.edu/ws/?pid=85199 (consulté le 25 octobre 2014) : « *we would seek to put the Social Security system back on a sound financial footing so there can never be any question about its strength* ».

2. Voir Sylvester J. Schieber et John B. Shoven, *The Real Deal : The History and Future of Social Security*, New Haven (Conn.), Yale University Press, 1999, p. 185-188.

3. Voir aussi S. Wilentz, *The Age of Reagan, op. cit.*, p. 149-150.

4. Voir *supra*, chapitre VI, section III.2.

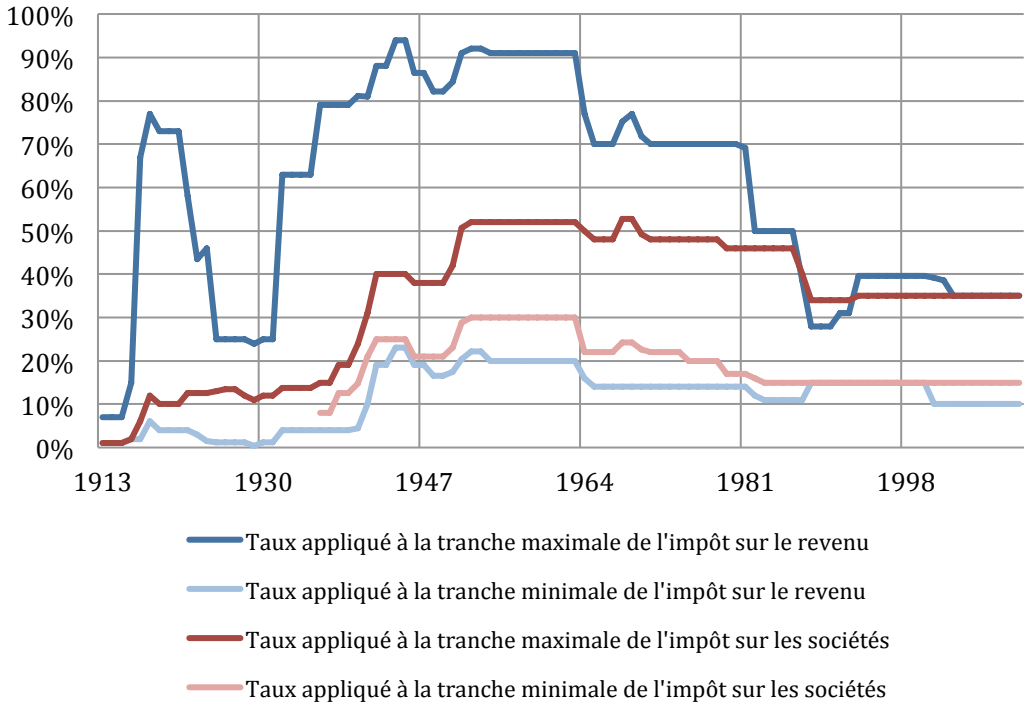


Figure 8.9 : Taux d'imposition appliqués aux tranches minimales et maximales de l'impôt sur le revenu et de l'impôt sur les sociétés, 1913-2010
Source : Figure établie par l'auteur à partir de : Tax Foundation, « U.S. Federal Income Tax Rates History, 1862-2013 », *op. cit.* ; Jack Taylor, « Corporation Income Tax Brackets and Rates, 1909-2002 », *op. cit.* ; et Tax Policy Center, « Corporate Tax Rate Schedule, 2001-2014 », http://www.taxpolicycenter.org/taxfacts/content/pdf/corporate_rates.pdf (consulté le 5 oct. 2015).

passer progressivement de 65 à 67 ans entre 2000 et 2027. C'était une concession faite à l'administration Reagan par la Chambre des représentants à majorité démocrate, mais le report de cette augmentation à une date bien ultérieure permit d'éviter la polémique[1].

La démarche qui consistait à réduire les taux d'impôt sur les hauts revenus tout en éliminant les niches fut portée à son comble dans le *Tax Reform Act* de 1986. Le taux appliqué à la tranche maximale de l'impôt sur le revenu passa de 50 % à 28 %, ce que l'on n'avait pas vu depuis les années 1920, et le taux appliqué à la tranche maximale de l'impôt sur les sociétés fut également abaissé (voir Figure 8.9). Parallèlement, le taux minimal de l'impôt sur le revenu fut légèrement augmenté, ce qui pourrait faire croire que la loi favorisait démesurément les riches en même temps

1. En signant la loi, Reagan affirma : « Cette loi démontre une fois pour toutes l'engagement solide de cette nation en faveur de la *Social Security* » ; et Tip O'Neill de déclarer : « C'est une belle journée pour l'Amérique. » Ces deux hommes étant opposés sur le plan idéologique, leur compromis démontra que les décisions bipartisanes était encore possible. (Ronald Reagan, « Remarks on Signing the Social Security Amendments of 1983 », *APP*, 20 avril 1983, http://www.presidency.ucsb.edu/ws/?pid=41211 (consulté le 26 octobre 2014) : « *This bill demonstrates for all time our nation's ironclad commitment to social security* » (Reagan) ; « *This is a happy day for America* » (O'Neill).

qu'elle pénalisait les pauvres. Mais en fait, le taux de l'impôt sur les plus-values fut porté de 20 % à 28 %, c'est-à-dire au même taux maximal de l'impôt sur les revenus (voilà le *level playing field*), tandis que la déduction forfaitaire (*standard deduction*), l'exemption individuelle de base (*personal exemption*) et le crédit d'impôt sur les revenus du travail (*earned income tax credit*, EITC), qui bénéficiaient tous principalement aux faibles revenus, furent tous augmentés. Un grand nombre d'autres crédits d'impôts, en revanche, furent éliminés afin de pouvoir élargir l'assiette fiscale et de s'approcher d'un *level playing field*, qui ne comportait plus que deux tranches de l'impôt sur le revenu, comparé à la trentaine de tranches que l'on pouvait observer jusque dans les années 1970[1]. On n'avait jamais été aussi proche de l'impôt à taux unique. Simplement, non seulement l'élimination des niches ne généra pas le flux de recettes espérées — l'effet de la loi sur les recettes ne fut positif que pendant les deux premières années de son application, après lesquelles il devint négatif, si bien que l'effet moyen sur quatre ans fut quasi nul (voir Figures 8.6 et 8.7) — mais la suppression d'un crédit d'impôt sur l'investissement immobilier, conjuguée à l'augmentation du taux de l'impôt sur les plus-values (qui comprennent aussi bien les plus-values financières que les plus-values immobilières), fut l'un des événements déclencheurs de l'éclatement de la bulle spéculative dans le marché immobilier et dans les marchés boursiers en 1987. Visiblement, même si l'État fédéral cherchait à réduire son influence indirecte sur l'allocation des ressources en diminuant les niches et les incitations fiscales, cette politique eut un impact tout aussi important, voire plus important, sur cette allocation. Il allait falloir changer d'approche si l'on voulait augmenter les recettes et réduire le déficit sur le long terme, sans provoquer de telles instabilités.

C'est le président George H. W. Bush, comme nous l'avons vu, qui se résolut à demander au Congrès une première hausse d'impôts en 1990, et en 1993 une deuxième hausse fut votée et signée par le président Clinton (il s'agit des *Omnibus Budget Reconciliation Acts* de 1990 et de 1993). En ce qui concerne l'impôt sur le revenu, à la différence de l'approche des années 1980, la réforme de 1990 créa une nouvelle tranche maximale imposée au taux de 31 %, puis la réforme de 1993 créa deux nou-

1. En fait, la loi de 1986 comportait un mécanisme assez curieux appelé un « *bubble rate* », soit un taux exceptionnel de 33 % appliqué à une troisième tranche de revenus intermédiaires (compris entre 35,950 $ au minimum et 149 250 $ au maximum selon le statut marital), avant de redescendre à 28 % pour la tranche de revenus supérieure. Le raisonnement est que cela devait permettre d'éviter une réduction trop importante de l'impôt sur les très hauts revenus du fait que ces personnes auraient pu profiter des taux très bas appliqués à leurs premières tranches de revenus.

velles tranches imposées aux taux de 36,0 % et de 39,6 % (voir Figure 8.9). Les hauts revenus virent donc leurs impôts augmenter, mais il ne s'agissait nullement d'un retour aux taux d'impôt très progressifs qui avaient prévalu entre 1932 et 1980. Parallèlement, l'EITC fut augmenté pour les faibles revenus, et la politique fiscale appliquée tout au long des années 1990 eut pour effet de reconduire de nombreuses niches et déductions ou à en créer des nouvelles, notamment dans le cadre du *Revenue Provisions of Small Business Job Protection Act* de 1996, du *Revenue Provisions of the Health Insurance and Portability Act* de 1996 et du *Tax Payer Relief Act* de 1997. Ces incitations fiscales bénéficiaient, par exemple, aux PME et aux étudiants, et étaient censées favoriser la natalité (*child tax credit*), l'adhésion à un programme d'assurance santé, ou encore des investissement ciblés, notamment en matière de production énergétique et de logement. Si la logique du *level playing field* n'était plus opérante à ces niveaux, l'assiette fiscale fut néanmoins élargie en éliminant progressivement les exemptions ou le plafonnement des cotisations sociales. Entre toutes ces réformes et la croissance économique qui dura pendant dix ans, les recettes globales augmentèrent très régulièrement dans les années 1990, notamment celles de l'impôt sur le revenu, si bien que de nouvelles déductions et réductions furent envisagées dès la fin de la décennie. Comme nous l'avons remarqué, afin d'obtenir une augmentation du financement de *Medicaid*, Clinton consentit notamment à une baisse de l'impôt sur les plus-values (les taux passèrent de 15 % et 28 % à 10 % et 20 %) et sur les patrimoines dans le cadre du *Tax Payer Relief Act* de 1997. C'est précisément à cette époque que les marchés boursiers prenaient leur essor.

Grâce aux excédents budgétaires de la fin des années 1990, et en réponse à la récession de 2001, de nouvelles baisses d'impôts furent adoptées dans les années 2000, dont l'effet cumulatif fut encore plus important que la réforme de 1981. En effet, même si aucune loi des années 2000 à elle seule n'eut un impact aussi important que celle-ci (voir Figures 8.4, 8.6 et 8.7), la chute des recettes de l'impôt sur le revenu entre 2000 et 2004, en pourcentage du PIB, fut deux fois plus importante que celle de 1981-1984 (voir Figure 8.4). Les noms des lois eux-mêmes (*Economic Growth and Tax Reconciliation Act of 2001*, *Job Creation and Worker Assistance Act of 2002, Jobs and Growth Tax Relief Reconciliation Act of 2003 Working Families Tax Relief Act of 2004 American Jobs Creation Act of 2004*, etc.) témoignent d'une politique fiscale axée sur la stimulation de la croissance et de certaines activités ciblées au moyen d'incitations fiscales. Il s'agissait d'une combinaison de l'économie de l'offre

et d'une politique de niches et de déductions qui pouvaient réduire les impôts aussi bien sur les hauts revenus que sur les revenus modestes. Comme nous l'avons vu, ces derniers étaient particulièrement modestes dans les années 2000, suite à la diminution constante de la part des salaires dans le revenu national, ce qui pouvait conduire à une insuffisance de la demande ; la réduction générale des impôts visait donc à stimuler à la fois l'offre et la demande et à créer ainsi de la croissance. Le taux de l'impôt sur le revenu appliqué à la tranche maximale fut de nouveau réduit, passant de 39,6 % en 2000 à 35 % en 2003, tout comme le taux appliqué à la tranche minimale, qui passa de 15 % à 10 % entre 2000 et 2001 (voir Figure 8.9).

Nous avons analysé les débats qui opposèrent les républicains et les démocrates sur les réformes de 2001 et 2003[1] : les démocrates pouvaient soutenir la réforme de 2001 dans la mesure où elle prévoyait de réduire les impôts de l'ensemble de la population, mais ils critiquaient la réforme de 2003 dans la mesure où elle réduisait principalement les impôts des personnes les plus fortunées, notamment en réduisant davantage le taux de l'impôt sur les plus-values et sur les dividendes, fixé désormais à 15 % au maximum. La figure 8.10 démontre toute la portée des effets que l'impôt sur les plus-values pouvait avoir sur les pratiques spéculatives. L'ERTA de 1981

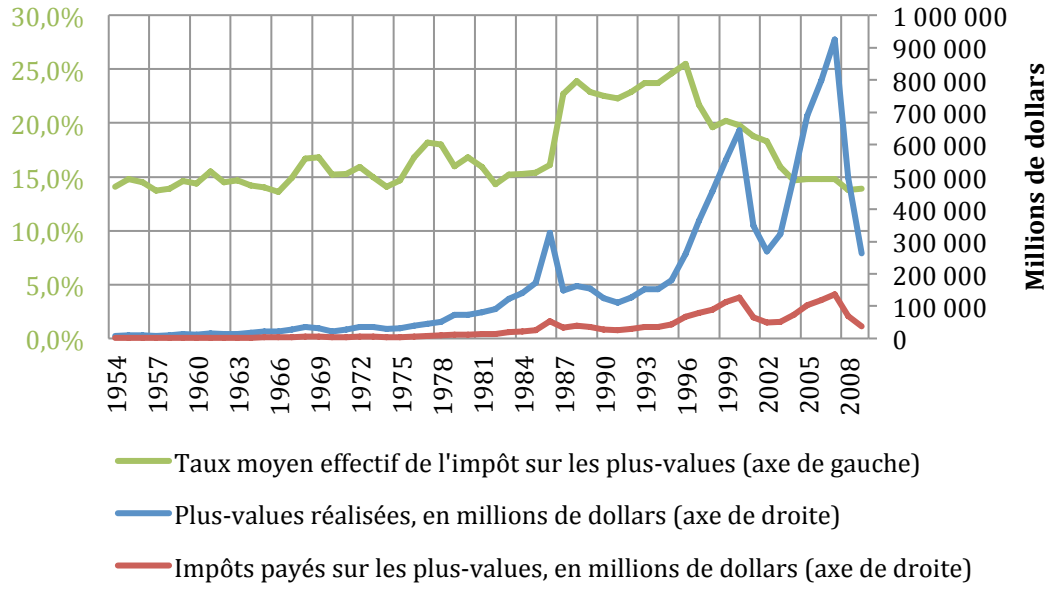


Figure 8.10 : Taux effectif moyen de l'impôt sur les plus-values (%), plus-values réalisés et impôts payés sur les plus values (millions de dollars), 1954-2009
Source : Figure établie par l'auteur à partir de : Tax Policy Center, « Historical Capital Gains and Taxes », 12 novembre 2012, http://www.taxpolicycenter.org/taxfacts/displayafact.cfm?Docid=161 (consulté le 6 oct. 2015).

1. Voir *supra*, chapitre VI, section III.2.

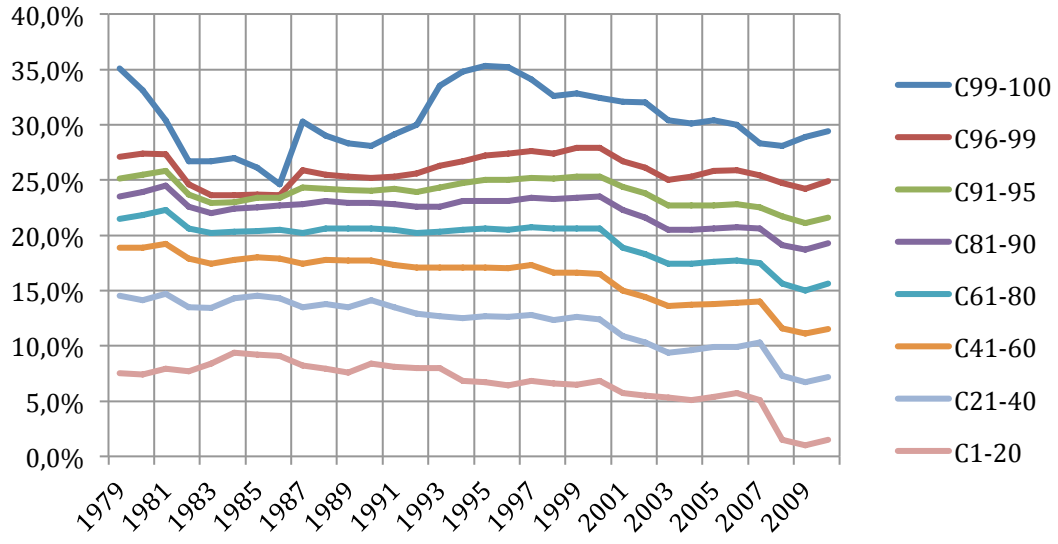


Figure 8.11 : Taux moyen effectif d'impôt fédéral, par quintile, 1979-2010
Source : Figure établie par l'auteur à partir de : Tax Policy Center, « Historical Average Federal Tax Rates for All Households, by Comprehensive Household Income Quintile, 1979-2010 », janvier 2015, http://www.taxpolicycenter.org/taxfacts/displayafact.cfm?Docid=456 (consulté le 10 oct. 2015).

avait porté le taux de cet impôt de 28 % à 20 %, ce qui stimula le gonflement de la bulle qui éclata en 1987 lorsque le taux fut relevé à 28 % par le *Tax Reform Act* de 1986. Ensuite, les nouvelles réductions votées à partir de 1997 alimentèrent des bulles de plus en plus importantes, d'abord la bulle internet et ensuite la bulle immobilière. Ainsi, le rôle de la politique fiscale dans le développement de ces bulles, même s'il ne s'agit du seul facteur, ne fait pas de doute.

La figure 8.11 permet d'apprécier les effets des différentes réformes fiscales sur le le taux moyen effectif des impôts payés par différentes tranches de la population selon leur niveau de revenu. Très clairement, c'est le centile supérieur qui vit ses impôts varier le plus, en fonction des politiques fiscales mises en œuvre. Nous pouvons observer que l'ERTA de 1981 était très favorable au centile supérieur, dont le taux moyen effectif d'impôt baissa de 6 points entre 1981 et 1986, avant de rebondir de 6 points en 1987 avec le relèvement du taux de l'impôt sur les plus-values et la suppression de nombreuses niches. La création des nouvelles tranches maximales de l'impôt sur le revenu en 1990 et 1993 contribua également à l'augmentation du taux moyen d'imposition du centile supérieur, avant que les nouvelles réductions votées à partir de 1997 ne le fassent diminuer de nouveau. De façon générale, ces chiffres montrent que système fiscal demeura progressif dans l'ensemble, mais qu'il devint nettement moins progressif dans les années 1980, plus progressif dans les années 1990, puis un peu moins progressif dans les années 2000.

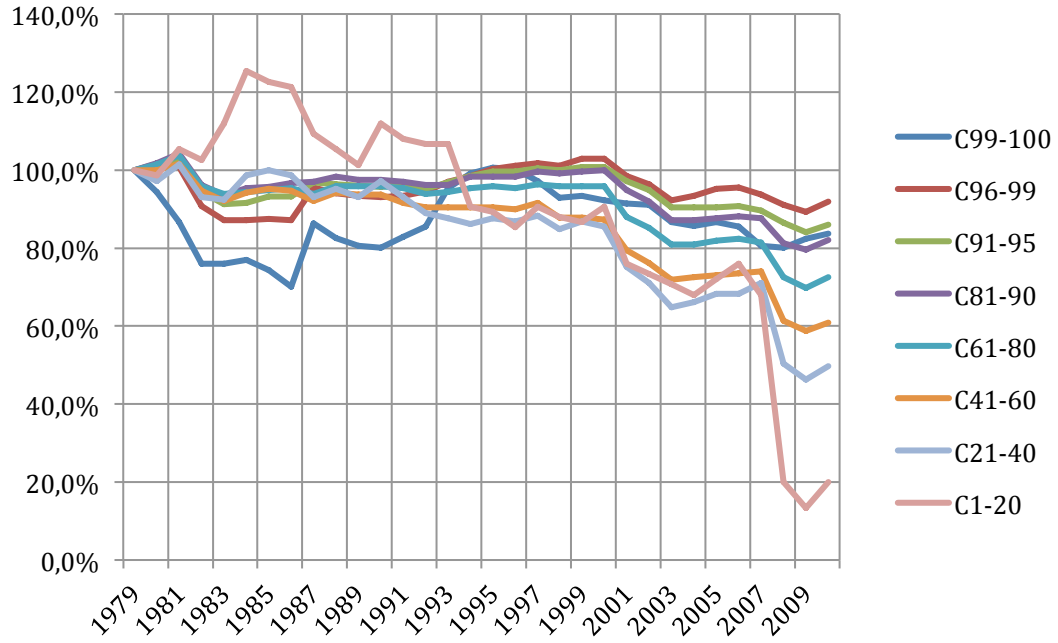


Figure 8.12 : Pourcentage de changement du taux moyen effectif d'impôt fédéral, par quintile, 1979-2010
Source : Figure établie par l'auteur à partir de : Tax Policy Center, « Historical Average Federal Tax Rates for All Households, by Comprehensive Household Income Quintile, 1979-2010 », *op. cit.*

La figure 8.12, qui présente le changement cumulatif des taux moyens effectifs d'imposition par rapport à 1979, permet de mesurer encore plus clairement les effets des réformes fiscales sur ces différentes classes de contribuables à différentes époques. Ce qui frappe concernant la période des années 1980 est que le centile supérieur vit ses impôts diminuer très fortement, alors que le quintile inférieur, c'est-à-dire la population la plus pauvre, vit les siens *augmenter* de presque autant. Cela s'explique par le fait qu'en 1980, comme nous l'avons vu au chapitre 2, deux tiers des impôts des ménages du quintile inférieur relevaient des cotisations sociales (*payroll taxes*), imposées à des taux fixes, tandis que deux tiers des impôts des ménages du centile supérieur relevaient de l'impôt sur le revenu, un impôt progressif[1]. Or, ce sont précisément les taux de l'impôt sur le revenu qui furent abaissés et les taux des cotisations sociales qui furent augmentés dans les années 1980. Cela peut expliquer en partie pourquoi les dirigeants politiques cessèrent d'augmenter les taux de cotisations après une dernière hausse en 1990 : ces hausses tendaient à diminuer le pouvoir d'achat des personnes les moins fortunées dans la mesure où les employeurs tendaient à réduire les salaires pour compenser la hausse des taux de cotisation[2] —

1. Voir *infra*, chapitre 2, section IV.2, Figure 2.36.
2. Nous verrons l'évolution précise des salaires horaires moyens dans la section suivante.

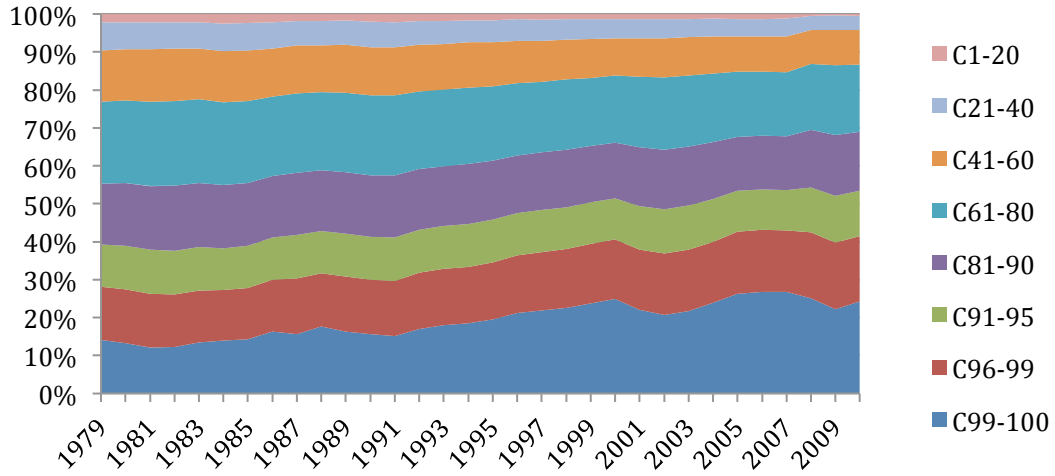


Figure 8.13 : Répartition des impôts fédéraux payés, par quintile, 1979-2010
Source : Figure établie par l'auteur à partir de : Tax Policy Center, « Shares of Tax Liabilities for All Households, by Comprehensive Household Income Quintile, 1979-2010 », janvier 2015, http://www.taxpolicycenter.org/taxfacts/displayafact.cfm?Docid=558 (consulté le 10 oct. 2015).

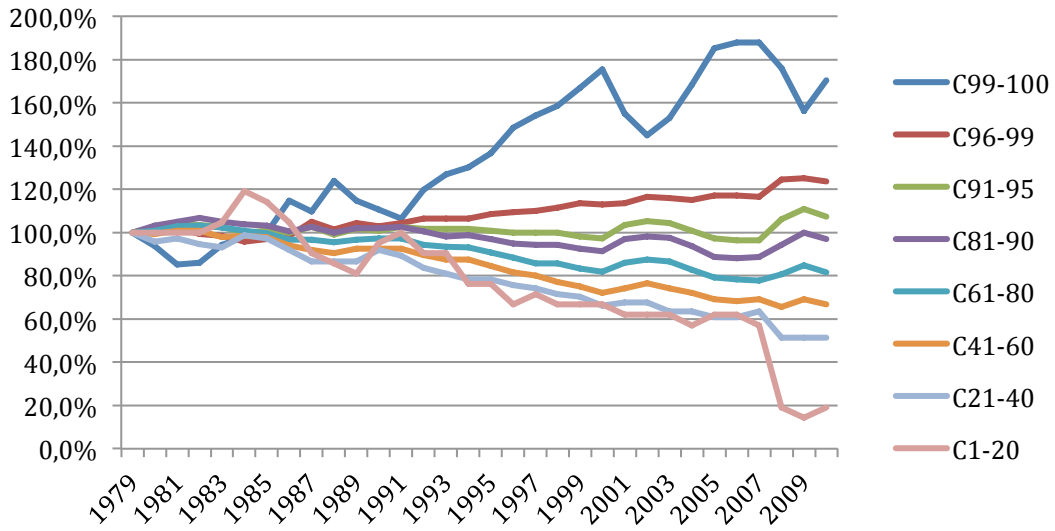


Figure 8.14 : Changement cumulatif de la répartition des impôts fédéraux payés par quintile, 1979-2009
Source : Figure établie par l'auteur à partir de : *ibid*.

d'où le recours ultérieur à des déductions et à des crédits d'impôt qui devaient bénéficier aux faibles revenus, et dont les résultats pouvaient être ressentis surtout à partir de 1993 (voir Figure 8.12). Après ce rééquilibrage, ce sont les taux moyens d'imposition des quatre quintiles inférieurs qui étaient toujours moins élevés par rapport à 1979, tandis que ceux du quintile supérieur avaient été quasiment rétablis à leur niveau de 1979. Tout bascula à nouveau à partir de 1997 et surtout à partir des années 2000 : le taux moyen effectif appliqué à tous les ménages diminua, surtout celui des trois quintiles inférieurs, ce qui permet d'affirmer que les réductions

d'impôt de l'ère Bush bénéficièrent effectivement à l'ensemble de la population. En revanche, on peut constater aussi que, à l'intérieur du quintile supérieur, c'est le centile supérieur qui vit ses impôts baisser le plus — ce qui confirme la préférence donnée aux ménages les plus riches.

Intéressons-nous enfin à la part des impôts fédéraux (tous impôts confondus) payés par chaque tranche de la population. Les figures 8.13 et 814 montrent que, proportionnellement, après les déséquilibres des années 1980, la part payée par les plus hauts revenus progressa, alors que celle payée par 90 % de la population diminua. On pourrait interpréter ces données en affirmant, par exemple, que les réformes fiscales votées au cours de cette période, sauf celles des années 1980, permirent de réduire les écarts de revenus en faisant porter une part plus importante du fardeau fiscal aux plus hauts revenus et en diminuant la part des impôts de la grande majorité de la population. Mais c'est un trompe-l'œil. En effet, la progression de la part des impôts payés par les ménages les plus aisés est surtout un indicateur de *la progression de leurs revenus eux-mêmes*. À l'inverse, la diminution de la part des impôts des 90 % des ménages moins aisés témoigne du recul de leur part de revenus par rapport aux plus riches. Un creusement de l'écart de revenus est d'ailleurs cohérent avec le fait que, comme nous l'avons vu, la part des salaires dans le revenu national diminuait au cours de cette période, tandis que la part des revenus du capital — dont l'essentiel était déjà perçu par le décile supérieur pendant toute la période d'après-guerre — augmentait. On remarquera d'ailleurs que la part des impôts payés par le centile supérieur était la plus importante précisément au moment où la réalisation des plus-values avait atteint un sommet, en 2000 et en 2007.

Ainsi, loin de témoigner d'une réduction importante des inégalités grâce à l'impôt, l'évolution de la répartition des impôts est plutôt signe d'un creusement des inégalités. Mieux : *c'est la politique fiscale elle-même qui créait les conditions de ce creusement*. En effet, à partir du moment où les taux appliqués aux tranches maximales de l'impôt sur le revenu et de l'impôt sur les sociétés avaient été réduits de manière très importante pour ne plus jamais dépasser 40 %, l'entrave à l'augmentation des différents revenus des cadres dirigeants et actionnaires des entreprises au-delà d'un certain seuil n'existait plus. Et à partir du moment où les hauts revenus fournissaient une part de plus en plus importante des recettes fédérales, c'était même *dans l'intérêt de l'État fédéral* que ces revenus soient aussi hauts que possible, afin de maintenir le

niveau des recettes et de réduire les déficits[1]. À l'inverse, le maintien de la demande dans un contexte caractérisé par la compression des salaires impliquait que l'État ne cherche pas à prélever plus d'impôts auprès des populations à faibles revenus et qu'il cherche plutôt à réduire leurs impôts. Par le biais de la politique fiscale, nous retrouvons donc le même équilibre très fragile que nous avons trouvé par ailleurs, à savoir la dépendance accrue des États-Unis sur la capacité d'attirer des investissements de l'étranger afin de financer une politique intérieure fondée sur la compression salariale. À présent, il convient d'analyser ces inégalités elles-mêmes.

II. — LE CREUSEMENT DES INÉGALITÉS DE REVENU ET DE RICHESSE

1. « *COMMANDING HEIGHTS* »

Le creusement des inégalités de revenu à partir de la fin des années 1970 est bien documenté. Nous avons présenté au chapitre III les principales sources exploitées par les chercheurs comme Piketty, Saez, Zucman ou Gordon pour mesurer l'évolution du niveau et de la répartition des revenus[2]. En 2011, le *Congressional Budget Office* (CBO) publia sa propre étude sur le sujet qui présente l'intérêt d'avoir mesuré l'impact des prestations sociales et de la fiscalité sur cette répartition[3]. Selon les méthodologies employées, les chiffres exacts peuvent varier d'une étude à l'autre, mais toutes mettent en valeur exactement les mêmes tendances : à partir de 1979, les gains de revenus furent principalement accaparés par le centile supérieur de la population, dont les revenus progressèrent de manière spectaculaire, tandis que les gains de revenu du reste de la population furent de moins en moins importants à mesure que

1. Pour ne prendre qu'un exemple très simple, 100 000 de dollars de revenus imposés au taux de 70 %, abstraction faite de toute déduction, peut générer 70 000 de dollars de recettes pour l'État. Pour générer la même somme de recettes en appliquant un taux de 35 %, il faudrait que le même individu ait gagné 200 000 de dollars imposables à ce taux. En tenant compte de toutes les déductions dont l'individu pourrait bénéficier, il faudrait qu'il ait gagné encore plus pour générer encore 70 000 de dollars de recettes pour l'État.

2. Voir *supra*, chapitre III, section II.1. Il s'agit principalement des données du *Current Population Survey* (CPS) du *US Census Bureau* et du *US Bureau of Labor Statistics* ; des données des *Statistics of Income* (SOI) de l'*Internal Revenu Service* (IRS) ; et des données du *Survey of Consumer Finances* (SCF) de la Réserve fédérale (Fed).

3. Congressional Budget Office, « Trends in the Distribution of Household Income Between 1979 and 2007 », octobre 2011, http://www.cbo.gov/sites/default/files/cbofiles/attachments/10-25-HouseholdIncome.pdf.

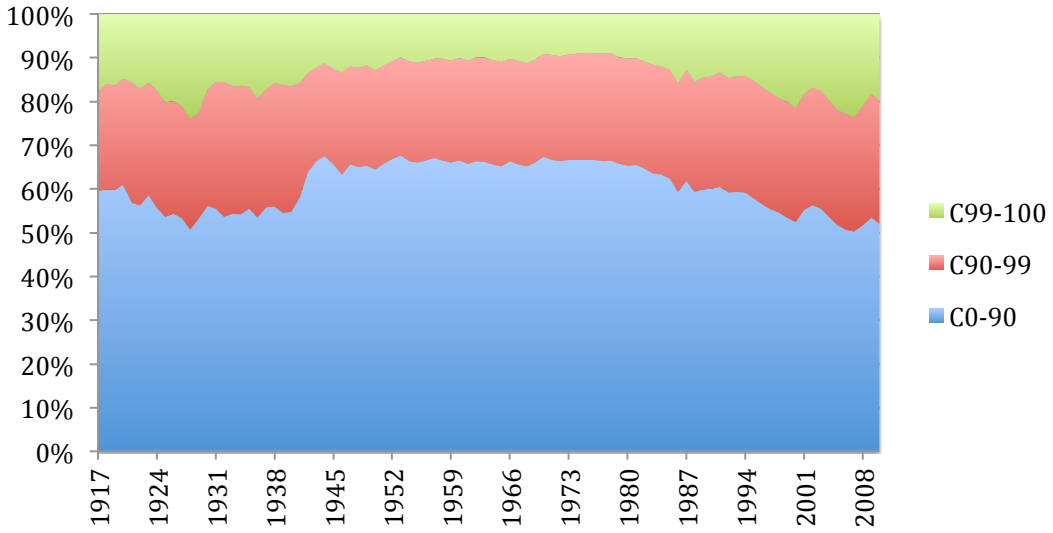


Figure 8.15 : Répartition des revenus (y compris les plus-values) des centiles 0-90, 90-99 et 99-100, 1917-2010
Source : Figure établie par l'auteur à partir de : T. Piketty et E. Saez, « Table A3 : Top fractiles income shares (including capital gains) in the United States », in « Income Inequality in the United States, 1913-1998 », *op. cit.*

l'on descend dans l'échelle des revenus. Tout en bas de l'échelle, les études s'accordent pour montrer que les revenus du quintile inférieur diminuèrent entre 1980 et 1994, et que ce n'est qu'à partir de la deuxième moitié des années 1990 que ces revenus dépassèrent très légèrement leur niveau de 1979. Il en résulte que la répartition des revenus était nettement plus inégalitaire au moment de la crise de 2008 qu'au début des années 1980. Nous allons d'abord nous intéresser aux principaux résultats de ces études pour analyser ensuite les tendances qui concernent les différents types de revenu et de richesse selon qu'ils relèvent du travail ou du capital.

La figure 8.15 présente l'évolution de la part des revenus (y compris les plus-values) du centile supérieur, des centiles 90-99 et des 90 centiles inférieurs selon l'étude de Piketty et Saez. Nous avons analysé ces tendances pour la période qui s'étend de 1917 à 1980, et cette figure nous permet d'observer les évolutions ultérieures. Comme nous pouvons le constater, après avoir atteint son niveau le plus bas en 1976 (8,86 %), la part du centile supérieur repartit à la hausse jusqu'à atteindre un sommet de 23,50 % en 2007, ce qui représente une augmentation de 265 %. À titre de comparaison, la part du centile supérieur était de 23,94 % en 1928. Ainsi, non seulement cette période vit le centile supérieur retrouver la part des revenus qu'il avait eue avant la Grande Dépression et le *New Deal*, mais il semblerait qu'il existe un certain seuil critique, autour de 23-24 %, au-delà duquel le creusement des inégalités est suivi par une crise. Nous pouvons également constater que, même à

l'intérieur du décile supérieur, c'est le centile supérieur qui réalisa la quasi-totalité des gains ; en effet, la part des centiles 90-99 n'augmenta que de deux points entre 1979 et 2007 (elle passa de 24,25 % à 26,24 %). La part du décile supérieur dans son ensemble passa de 34 % des revenus en 1979 à 50 % des revenus en 2007, soit le même seuil atteint en 1928. Visiblement, il y a lieu de parler d'un retour aux « années folles ».

Ces chiffres nous permettent d'apprécier la thèse de David Harvey selon laquelle le néolibéralisme peut interprété, du moins en partie, comme « un projet *politique* visant à rétablir les conditions de l'accumulation du capital et à restaurer le pouvoir des élites économiques », un projet qui « a connu de grands succès »[1]. Certes, le terme de « restauration » doit être nuancé dans la mesure où la réduction du pouvoir des élites économiques entre le *New Deal* et les années 1970 était très relative. Comme nous l'avons vu dans les première et deuxième parties de cette thèse, malgré l'objectif annoncé par Roosevelt de réduire le pouvoir de ces élites, celles-ci continuèrent à exercer une influence prépondérante sur les politiques économiques d'après-guerre et à dominer une vie économique qui se caractérisait de plus en plus par l'essor des très grandes sociétés par actions[2]. Néanmoins, si l'un des facteurs du pouvoir des élites économiques est l'importance de leur part des revenus, il est indéniable que ce pouvoir-là fut rétabli entre la fin des années 1970 et la crise de 2008.

Si cette « restauration », selon le terme de Harvey, relève d'un projet politique, la figure 8.16 démontre qu'il y a effectivement un lien très direct entre l'évolution de la politique fiscale et l'évolution de la part des revenus du centile supérieur. Nous avons vu au chapitre III que, entre les années 1930 et les années 1970, les taux très élevés qui étaient appliqués aux tranches maximales de l'impôt sur le revenu et de l'impôt sur les sociétés eurent pour effet de réduire la part des revenus du centile supérieur et de limiter la progression des « salaires[3] » des cadres dirigeants des entreprises. Dans l'analyse des politiques fiscales mises en œuvre à partir de 1981 que nous venons d'effectuer, nous avons souligné que la réduction de ces taux fournissait les conditions d'un nouvel essor des hauts revenus. La figure 8.16 confirme que ce

1. D. Harvey, *A Brief History of Neoliberalism*, *op. cit.*, p. 19 : « *a* political *project to re-establish the conditions for capital accumulation and to restore the power of economic elites* » ; « *has succeeded remarkably well* ». C'est Harvey qui souligne.

2. Voir *supra*, chapitre III, section I.

3. Nous mettons « salaires » entre guillemets parce qu'il s'agit en fait des revenus qui relèvent de la fonction de capitaliste actif, par opposition à celle de capitaliste financier. (Voir *supra*, chapitre III, section I.4.)

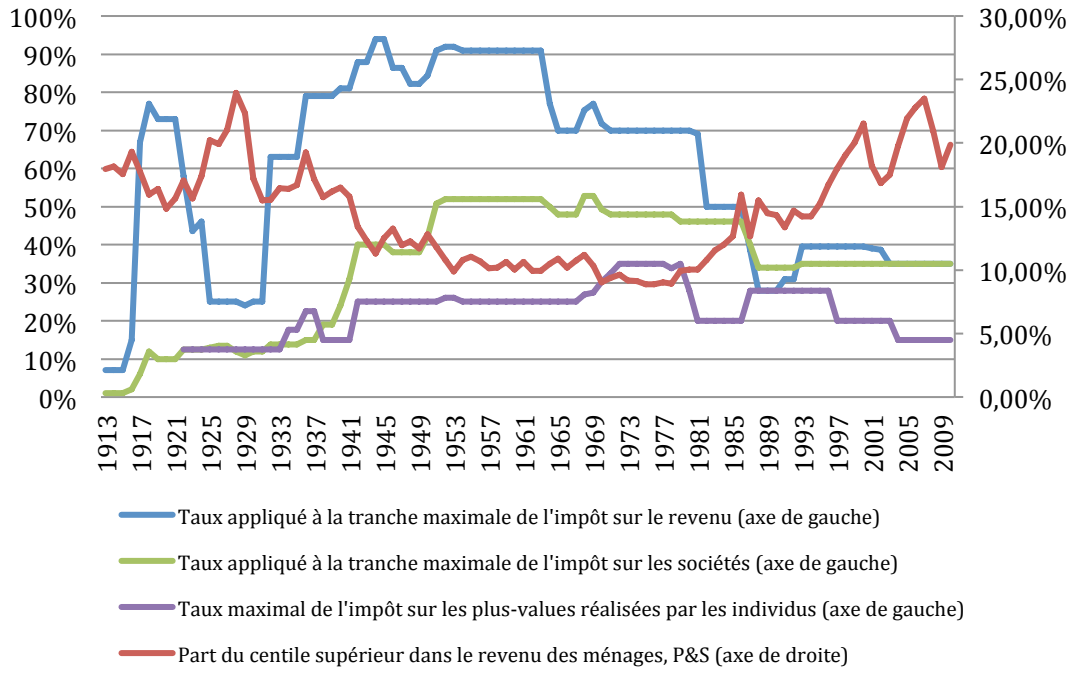


Figure 8.16 : Rapport entre la part du centile supérieur dans le revenu des ménages et les taux maximaux des impôts sur le revenu, sur les sociétés et sur les plus-values, 1913-2010
Source : Figure établie par l'auteur à partir de : Tax Foundation, « U.S. Federal Income Tax Rates History, 1862-2013, *op. cit.* ; et Piketty et Saez, « Table A3 : Top fractiles income shares (including capital gains) in the United States », *op. cit.*

qui devait arriver arriva.

Nous pouvons visualiser les différentes phases de ce processus et les effets de la hausse ou de la baisse de chaque type d'impôt. Si la part des revenus du centile supérieur continua de diminuer dans les années 1970 alors même que les taux maximaux des impôts sur le revenu et sur les sociétés avaient été moins élevés à partir de 1964, c'est parce que le taux de l'impôt sur les plus-values avait été fortement augmenté en parallèle. Or, comme nous l'avons vu, à cette époque c'est le centile supérieur qui possédait près de la moitié des actions et près de 20 % des avoirs à revenu fixe et des biens immobiliers. Avant même que Reagan arrive au mouvoir, la part du centile supérieur avait déjà commencé à repartir légèrement à la hausse pendant les années Carter, avec les légères réductions de l'impôt sur les sociétés et de celui sur les plus-values. Mais c'est surtout l'ERTA de 1981 qui changea complètement la donne : la part de ce centile progressa de six points en l'espace de six ans. Cette progression fut temporairement perturbée entre 1987 et 1992 par le *Tax Reform Act* de 1986 — pour des raisons que nous avons déjà développées, notamment le rétablissement du taux de l'impôt sur les plus-values à 28 % —, mais aussi par la hausse des impôts en 1990 et par la récession de 1990-1991. Mais ce qui doit particulièrement attirer notre

attention est le fait que, à partir de 1993, la part du centile supérieur remonta en flèche. Certes, la croissance de cette période joua assurément un rôle conséquent dans cette évolution, mais la part du centile supérieur prit son essor précisément à partir du vote de l'*Omnibus Budget Reconciliation Act* de 1993 qui *augmenta* les taux d'impôt appliqués aux tranches maximales. Ce développement indique assez clairement que le résultat de cette réforme, quelle qu'ait été l'intention du Congrès à majorité démocrate et du président Clinton à l'époque, fut d'inciter les ménages du centile supérieur à chercher des revenus de plus en plus élevés pour compenser la hausse des impôts. Même si l'idée de la réforme était d'instaurer plus de justice fiscale, c'était en tout cas dans l'intérêt de l'État fédéral que les hauts revenus augmentent afin de générer plus de recettes et de ramener le budget à l'équilibre, comme nous venons de le voir. Un taux maximal qui demeurait tout de même relativement peu élevé par rapport aux années 1950 fournissait les conditions d'une telle augmentation. À partir de la baisse du taux de l'impôt sur les plus-values en 1997, qui alimenta la bulle internet, et des réformes du début des années 2000 qui allaient dans le même sens tout en réduisant de nouveau le taux maximal de l'impôt sur le revenu, on était dans une logique de fuite en avant. On aura remarqué d'ailleurs que la courbe de la part des revenus du centile supérieur suit exactement la même courbe que l'expansion et la rétraction des plus-values lors des trois bulles spéculatives en 1987, 2000 et 2007. C'est aussi pendant les mêmes périodes que les États-Unis attiraient le plus d'investissements étrangers, ce qui était d'ailleurs nécessaire au financement des déficits commerciaux. Ainsi, les principaux bénéficiaires de la nouvelle place des États-Unis dans l'économie mondiale, du point de vue des revenus, étaient clairement les individus du centile supérieur.

Les résultats de l'étude du *Congressional Budget Office* (CBO) (voir Figure 8.17), ainsi que les chiffres présentés par Colin Gordon concernant l'évolution plus précise de la répartition des revenus des quintiles inférieurs (voir Figure 8.18), permettent de démontrer sans ambiguïté que la théorie du ruissellement, c'est-à-dire l'idée selon laquelle l'augmentation des hauts revenus entraîne aussi celle de tous les autres (« *a rising tide lifts all boats* »), est largement un mythe.

En effet, selon l'étude du CBO, au début de la présidence Reagan, les « bateaux » de 80 % de la population *coulèrent*, pendant que ceux du centile supérieur se trans formèrent en bateaux volants ! Mêmes les revenus des centiles 81-99, c'est-à-dire

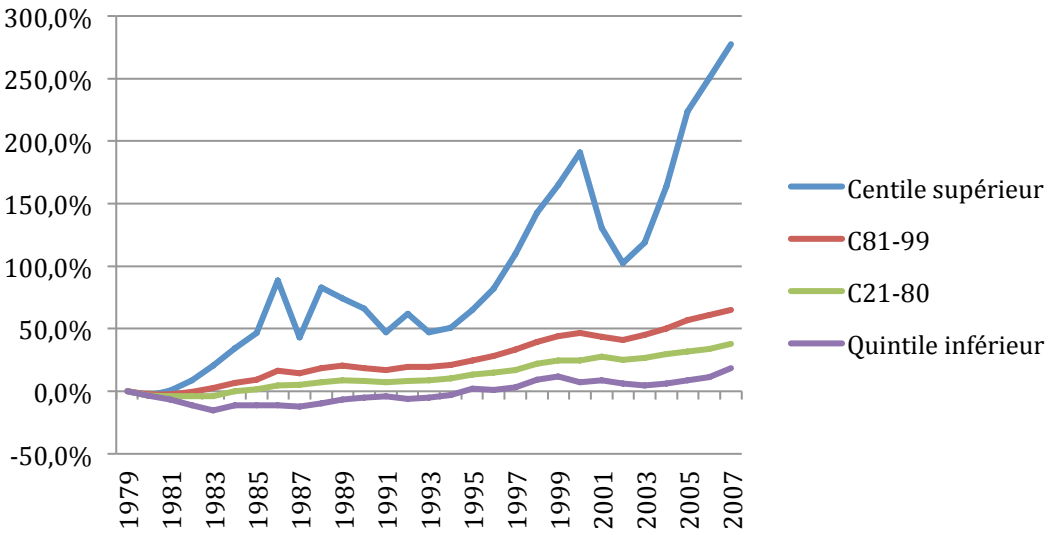


Figure 8.17 : Croissance cumulative du revenu moyen des ménages après-impôt, par fractale des ménages, 1979-2007
Source : Figure établie par l'auteur à partir de : Congressional Budget Office, « Figure 2 : Cumulative Growth in Average After-Tax Income, by Income Group », *op. cit.*

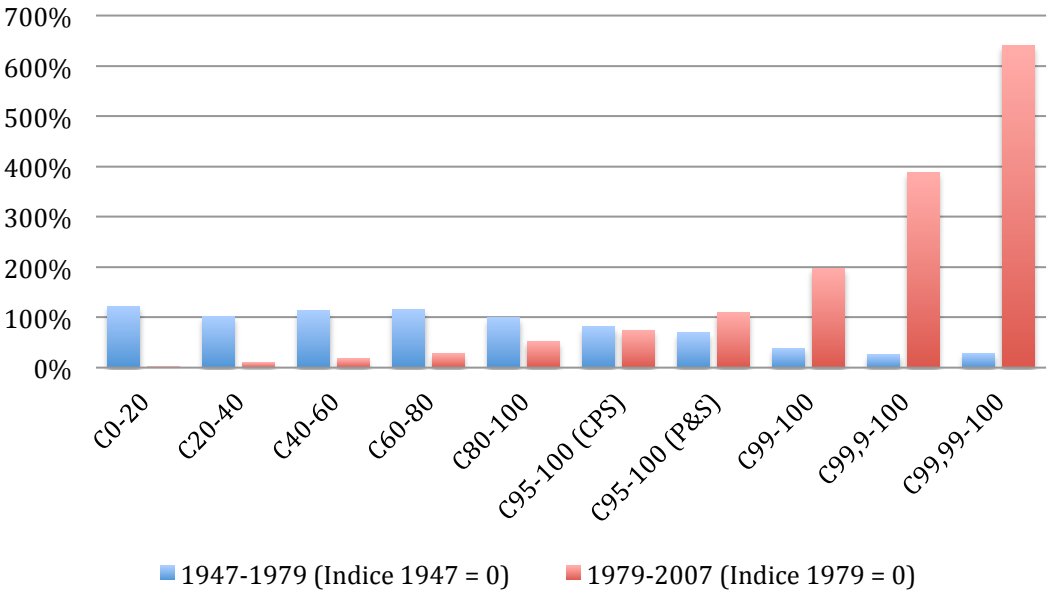


Figure 8.18 : Gains cumulatifs de revenus entre 1947 et 1979 et entre 1979 et 2012
Source : Figure établie par l'auteur à partir de : Colin Gordon, *Growing Apart : A Political History of American Inequality*, *op. cit.* Gordon utilise à la fois les données du CPS et les données de Piketty et Saez.

des personnes bien fortunées, ne progressèrent que de 16 % entre 1979 et 1986, comparé à la progression de 88 % des revenus du centile supérieur. Les revenus des classes moyennes (C21-80) ne finirent par marquer des progrès modestes qu'à partir de 1985 ; en 2007 ils étaient seulement 38 % plus élevé qu'en 1979. Quant aux revenus du quintile inférieur, ce n'est qu'à partir de 1995 qu'ils revinrent à leur niveau de 1979 pour terminer à un niveau à peine plus élevé en 2007 ; voilà trente ans que la

théorie du ruissellement était un vain mot pour ces ménages.

Les données présentées par Colin Gordon qui combinent celles du *Consumer Population Survey* pour les quintiles inférieurs et celles de Piketty et Saez pour le décile supérieur, permettent de comparer la période d'après-guerre à celle de 1979-2007 (voir Figure 8.18). Les résultats sont sans appel : alors que la croissance d'après-guerre avait permis de relever effectivement les revenus de toute la population de façon à peu près égale, sauf pour les très hauts revenus, après 1979 la croissance profita presqu'uniquement à ces derniers. Nous avons vu que le tournant néolibéral nécessita la construction d'une nouvelle alliance électorale entre les classes moyennes et la classe des capitalistes. Or, ce « partenariat » politique profita très démesurément à la classe capitaliste. Certes, les revenus de la classe moyenne supérieure progressèrent un peu, mais cette progression ne fut en rien comparable à la progression dont les classes moyennes dans leur ensemble avaient bénéficié pendant les trois décennies d'après-guerre.

Néanmoins, les résultats de l'étude du CBO sur les effets des impôts fédéraux et des prestations sociales (*transfer payments*) sur la répartition des revenus permettent d'éclaircir certains phénomènes que nous avons rencontrés. Les figures 8.19 et 8.20 comparent les effets de la redistribution entre 1979 et 2007. Si les données démontrent que l'État fédéral continua de jouer un rôle dans la réduction des inégalités, elles démontrent aussi que, en fait, en 2007, la redistribution bénéficiait moins aux deux quintiles inférieurs (C1-40) et davantage aux classes moyennes (C41-80) :

> L'effet nivelant des prestations et des impôts sur le revenu des ménages était plus faible en 2007 qu'il ne l'avait été en 1979. […] La part des prestations […] augmenta légèrement entre 1979 et 2007. En revanche, la répartition des prestations se déplaça au détriment des foyers situés sur le bas de l'échelle d'imposition. En 1979, les foyers appartenant au quintile inférieur recevaient plus de 50 % des prestations. En 2007, les foyers de cette même catégorie en recevaient environ 35 %. Ce glissement reflète l'accroissement des dépenses allouées aux programmes bénéficiant aux personnes âgées (comme *Social Security* ou *Medicare*), où les allocations ne sont pas limitées aux foyers à faibles revenus. C'est pourquoi les prestations réduisaient moins la dispersion du revenu des ménages en 2007 qu'en 1979[1].

1. Congressional Budget Office, « Trends in the Distribution of Household Income Between 1979 and 2007 », *op. cit.*, p. xii : « *The equalizing effect of transfers and taxes on household income was smaller in 2007 than it had been in 1979. […] The size of transfer payments […] rose by a small amount betwen 1979 et 2007. The distribution of transfers shifted, however, moving away from households in the lowest part of the income scale. In 1979, households in the bottom quintile received more than 50 percent of transfer payments. In 2007, similar households received about 35 percent of*

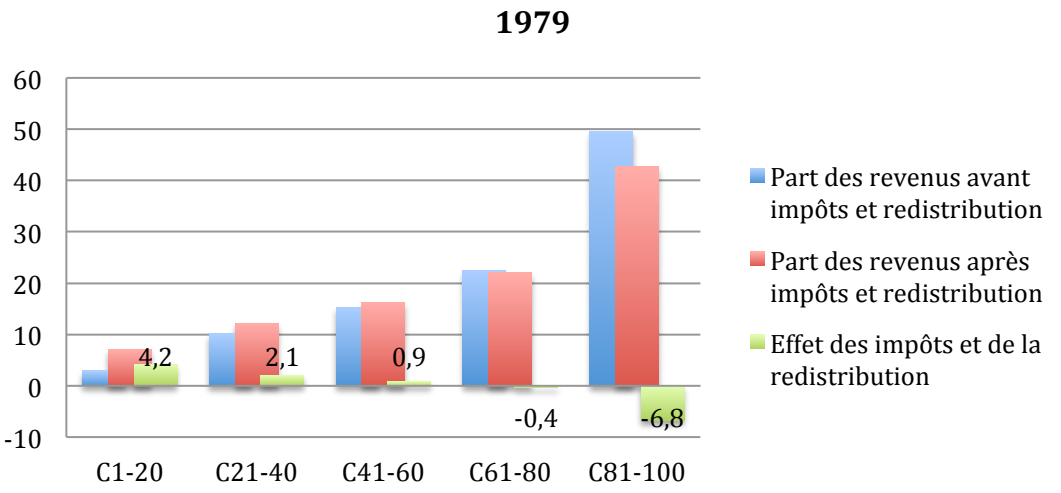


Figure 8.19 : Effets des impôts fédéraux et des prestations sociales sur la répartition des revenus, 1979

Source : Figure établie par l'auteur à partir de : Congressional Budget Office, « Summary Figure 2 : Shares of Market Income, 1979 and 2007 » et « Summary Figure 3 : Shares Income After Transfers and Federal Taxes, 1979 and 2007 », *in* « Trends in the Distribution of Household Income Between 1979 and 2007 », *op. cit.*

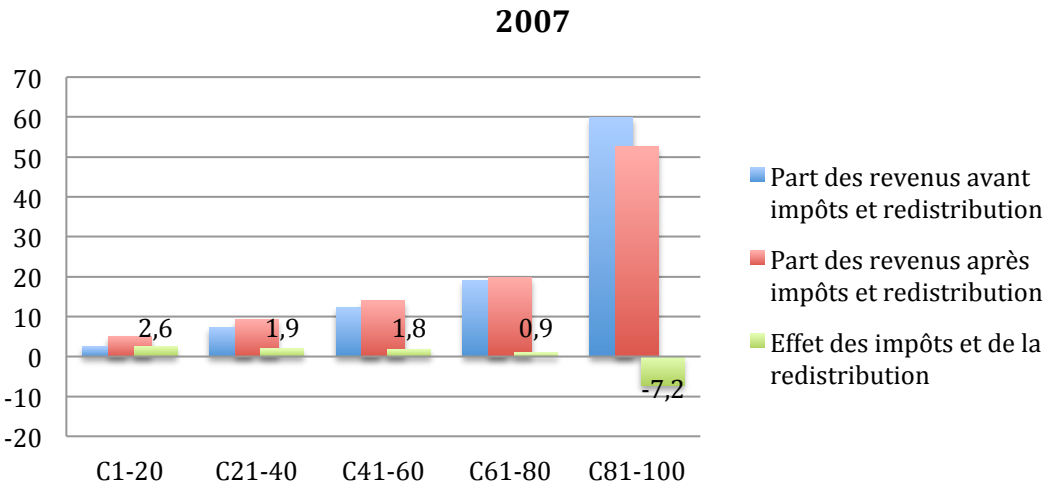


Figure 8.20 : Effets des impôts fédéraux et des prestations sociales sur la répartition des revenus, 2007

Source : Figure établie par l'auteur à partir de : *ibid.*

Ces remarques permettent de mieux comprendre pourquoi les administrations de Ronald Reagan et de George W. Bush rencontrèrent tant de résistance lorsqu'elles envisagèrent de réformer le système de *Social Security* ou *Medicare*, alors que la réduction ou la réforme de l'aide sociale finit par réussir. Les individus des classes moyennes qui bénéficiaient des prestations de *Social Security* ou de *Medicare* fai-

transfers. This shift reflects the growth in spending for programs focused on the elderly population (such as Social Security and Medicare), in which benefits are not limited to low-income households. As a result, government transfers reduced the dispersion of household income by less in 2007 than in 1979. »

saient partie de l'alliance électorale favorable aux politiques néolibérales. En revanche, comme nous l'avons démontré dans la deuxième partie de cette thèse, à partir de la montée de la rareté dans les années 1970, des individus de la classe moyenne contestèrent le maintien des aides sociales financées par leurs impôts mais dont ils ne voyaient pas les bénéfices. Étant donné que les revenus des classes moyennes avaient progressé assez peu depuis les années 1970, les conditions économiques étaient favorables au maintien de cette dynamique et de l'alliance électorale fondée sur cette base.

2. La concentration des salaires, des revenus du capital et de la richesse

Analysons maintenant les différents facteurs du creusement des inégalités en nous intéressant à l'évolution des différents types de revenus et de richesse.

En ce qui concerne les salaires, nous avons vu au dernier chapitre que leur part dans le revenu national avait progressivement diminué à partir des années 1970. La figure 8.21 illustre les conséquences de cette diminution pour les bas salaires en présentant l'évolution du salaire horaire moyen réel des ouvriers et du personnel non cadre en dollars constants. Il s'agit donc principalement des salaires du quintile inférieur de la population. Comme nous pouvons le voir, la progression très régulière de

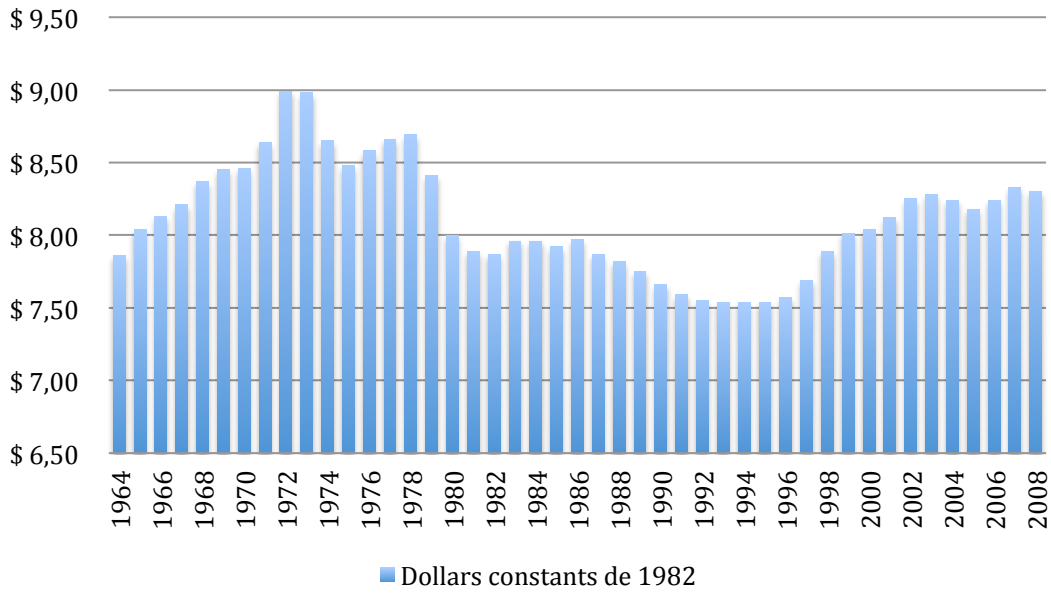


Figure 8.21 : Salaire horaire moyen des ouvriers ou du personnel non cadre, en dollars constants de 1982, 1964-2009

Source : Figure établie par l'auteur à partir de : « Table B-47 – Hours and earnings in private nonagricultural industries, 1962-2009 », in *Economic Report of the President 2010*, *op. cit.*, p. 386.

ces salaires qui avait caractérisé la période d'après-guerre s'inversa dès 1973. Les deux baisses importantes enregistrées en 1973-1975 et 1978-1982 correspondent aux pics d'inflation et aux récessions, ce qui signifie que la compression salariale avait commencé avec la stagflation. Puis, à partir du début années Reagan, comme nous l'avons vu, la combinaison d'au moins trois facteurs : la récession aggravée par la politique monétaire, le taux très élevé du chômage et la ligne dure des employeurs vis-à-vis des syndicats, imposa la discipline aux salariés dans la mesure où ils pouvaient plus facilement perdre leur emploi s'ils n'acceptaient pas les nouvelles conditions imposées par les employeurs, qui hésitaient moins à licencier les salariés grévistes[1]. Les salaires stagnèrent donc, même avec le retour de la croissance. Et s'ils diminuèrent de nouveau pendant la deuxième moitié de la décennie, c'est parce que les employeurs compensaient l'augmentation progressive des taux de cotisation (prévue par les *Social Security Amendments* de 1983) en réduisant les salaires. L'augmentation des taux ayant pris fin après 1990, la longue période de croissance dans les années 1990 finit par faire progresser les salaires pour la première fois depuis vingt ans. Néanmoins, ils stagnèrent à nouveau dans les années 2000 et, en 2008, les salaires horaires moyens étaient toujours moins élevés qu'en 1968-1973. On comprend donc que les revenus du quintile inférieur de la population n'aient quasiment pas progressé depuis les années 1970 et que leur part des revenus ait diminué.

Parallèlement, la rémunération des patrons explosa sur la même période. Nous avons vu que les revenus du décile supérieur et même du centile supérieur se composaient de plus en plus de « salaires » à mesure que la société par actions devenait la forme d'entreprise dominante, mais que ces « salaires » devaient être considérés plutôt comme la rémunération des cadres dirigeants dans leur fonction de capitaliste actif[2]. Comme ces revenus étaient classés comme des « salaires », il en résultait que la répartition des salaires en général devenait moins égalitaire entre 1940 et 1980. Cette tendance se poursuivit après 1980, à cette différence près que c'est encore le centile supérieur qui vit sa part augmenter le plus : elle doubla entre la fin des années 1970 et 2007 (voir Figure 8.22). Bien que la rémunération des patrons ait commencé à augmenter plus rapidement dès le développement des stock-options à la fin des années 1970, c'est surtout des années 1990 qu'elle prit un essor phénoménal. Selon

1. Nous en avons cités des exemples au chapitre VI, section I.2., p. 349.
2. Voir *supra*, chapitre III, section I.4, p. 153-154.

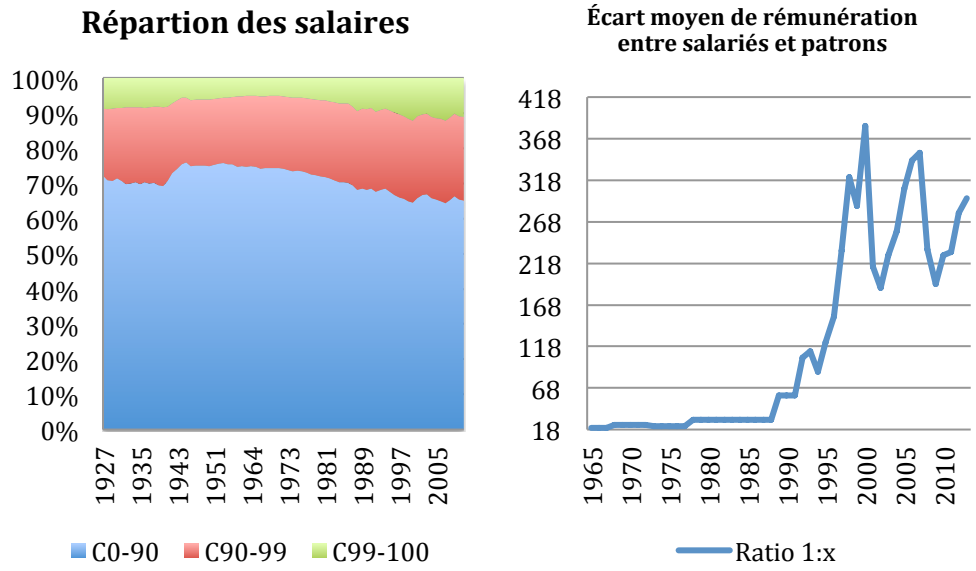


Figure 8.22 : Part du décile supérieur et du centile supérieur dans la répartition des salaires (1927-2010) ; écart moyen de rémunération entre salariés et patrons (1965-2013)
Source : Figure établie par l'auteur à partir de : Picketty et Saez, « Table B2 – Top Wage Income Shares, 1927-Present », in « Income Inequality in the United States, 1913-1998 », *op. cit.* ; et Alyssa Davis et Lawrence Mishel, « CEO-to-worker compensation ratio, 1965-2013 », *op.cit.*.

une étude de l'*Economic Policy Institute*, le ratio qui exprime l'écart entre la rémunération moyenne des PDG des 350 premières entreprises américaines et celle des salariés était de 20:1 dans les années 1960 et de 30:1 dans les années 1980, puis il passa de 87:1 en 1993 à 384:1 en 2000 (voir Figure 8.22). Il va sans dire que ces patrons n'étaient pas tout d'un coup devenus 300 cent fois plus productifs ! Ces revenus relèvent de la politique des entreprises consistant à accorder aux cadres dirigeants non seulement des salaires de plus en plus exorbitants, mais aussi des bonus, des stock-options et d'autres avantages qui leur permirent de profiter de l'essor des marchés boursier à la fin des années 1990. La hausse phénoménale de ces revenus jusqu'en 2000, suivie d'une chute et d'un rebond entre 2002 et 2006, témoignent de la poursuite de la consolidation des rôles de capitaliste actif et de capitaliste financier dans la personne du PDG, car la rémunération des PDG suivit très exactement l'évolution des marchés boursiers.

La composition des revenus du centile supérieur et des centiles 90-95 confirme l'importance des « salaires » dans l'augmentation des hauts revenus (voir Figure 8.23). En effet, les salaires correspondaient à environ 60 % des revenus du centile supérieur, tandis que la part des revenus perçus par les capitalistes actifs des sociétés non cotées augmentèrent après s'être contractée au début des années 1980. Mais ce

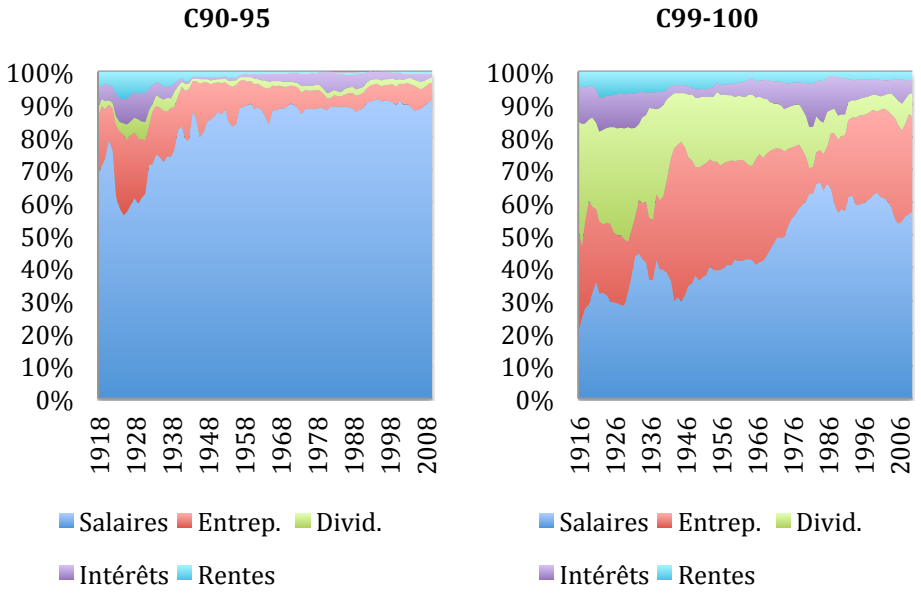


Figure 8.23 : Composition des revenus des centiles 90-95 et du centile supérieur, 1916-2008
Source : Figure établie par l'auteur à partir de : Piketty et Saez, « Table A7 – Income composition by source of income and by fractiles of total income in the United States (wage income, entrepreneurial income, dividends, interest and rents are expressed in % of total income (excluding capital gains) of each fractile) », *in* « Income Inequality in the United States, 1913-1998 », *op. cit.*

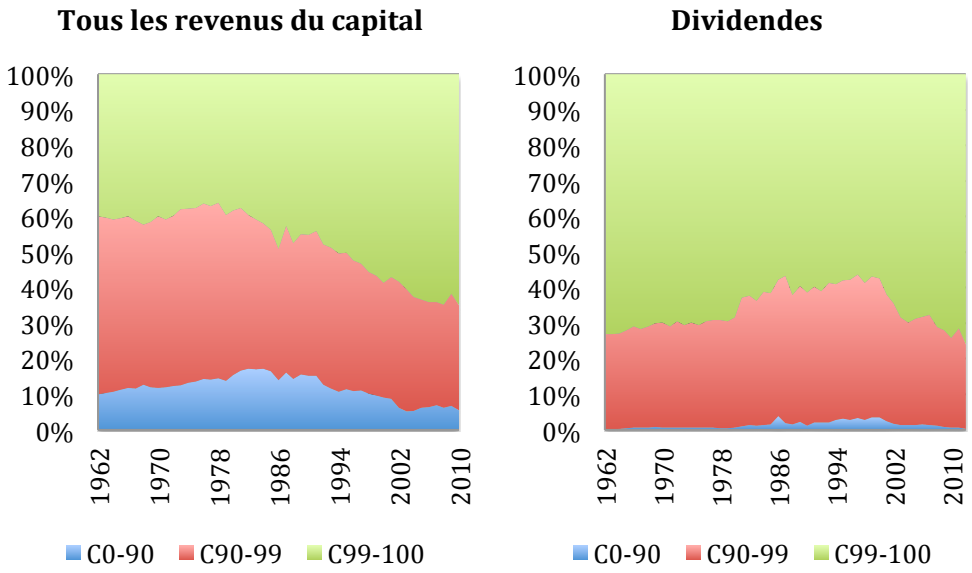


Figure 8.24 : Parts du décile supérieur et du centile supérieur dans la répartition des revenus du capital et des dividendes, 1962-2010
Source : Figure établie par l'auteur à partir de : Saez et Zucman, « Table B21 – Top taxable capital income shares, capital gains included in shares & rankings, 1962-2012 » et « Table B23 – Distribution of dividends by size of dividends, 1927-2012 », *in* « Wealth Inequality in the United States since 1913 », *op. cit.*.

cette contraction s'explique en partie par le fait que les intérêts occupaient une place beaucoup plus importante dans les revenus de cette partie de la population à cette époque. Cela confirme que les taux d'intérêt très élevés pratiqués par la Fed et

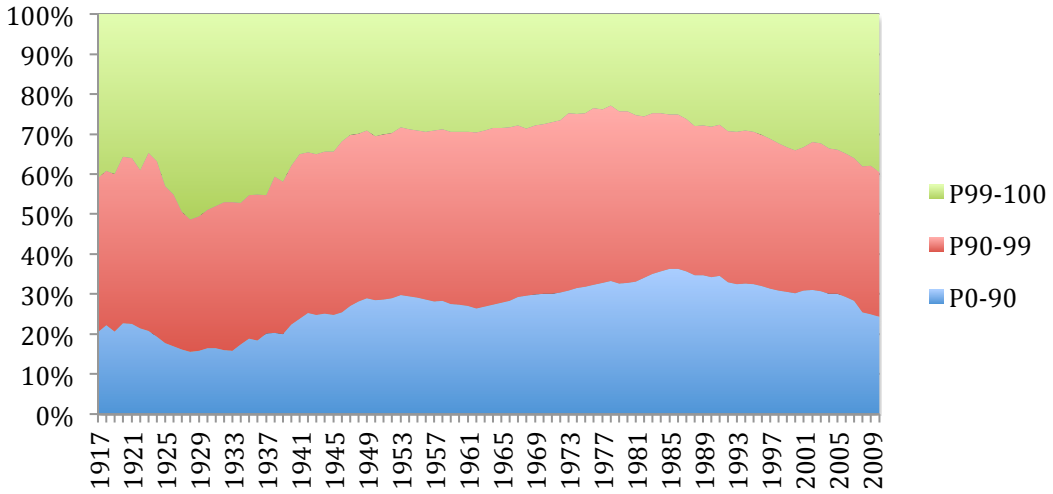


Figure 8.25 : Répartition de la richesse nationale, 1917-2009
Source : Figure établie par l'auteur à partir de : Saez et Zucman, « Table B1 – Top wealth shares, % of total net household wealth », in « Wealth Inequality in the United States since 1913 », *op. cit.*,

l'augmentation simultanée de la dette fédérale siphonnaient des sommes très importantes au bénéfice despropriétaires de la dette publique et des avoirs à revenu fixe. Les revenus du capital en général, comme la figure 8.24 le montre, devinrent beacoup plus concentrés après 1980. Ils était déjà très concentrés avant, mais dans les années 1960 et 1970 ils devenaient (très) relativement moins concentrés. Cette tendance s'inversa à la fin des années 1970 et, à la fin des années 2000, le décile supérieur percevait 95 % des revenus du capital et le centile supérieur, à lui seul, 70 %. Ainsi, même au sein de la classe capitaliste, la réparation des revenus devint plus inégalitaire.

Naturellement, le creusement des inégalités de revenu entraîna aussi celui des inégalités de richesse, celles-ci étant déjà plus importantes que celles des revenus dès le départ. Nous pouvons observer que les tendances s'inversèrent en deux temps : la part des richesses du centile supérieur se remit à augmenter dès la fin des années 1970, alors que la part du décile supérieur dans son ensemble ne devint plus importante qu'à partir de 1986 (voir Figure 8.25). Ce décalage s'explique par le fait que les différents types de richesse n'étaient pas répartis de la même manière et qu'ils commencèrent à devenir plus concentrés à des moments différents (voir Figures 8.26, 8.27 et 8.28). En effet, la part du décile supérieur dans la propriété des actions, des avoirs à revenu fixe et des fonds de pension se remit à augmenter entre 1978 et 1981, mais sa part des actifs d'entreprise chuta fortement entre 1980 et 1996. Cette diminution s'explique par le fait de nombreuses PME naissaient pendant cette période avec

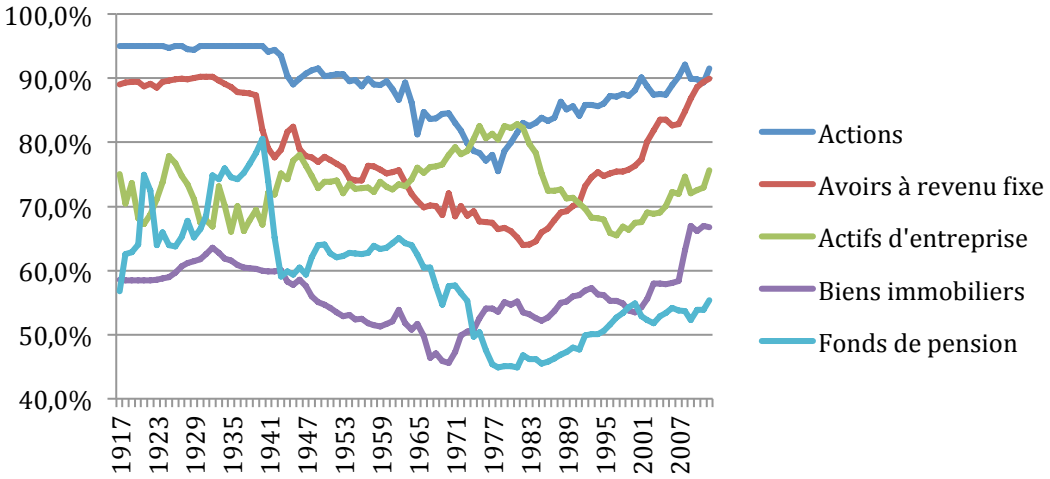


Figure 8.26 : Part du décile supérieur dans la richesse nationale par type de richesse, 1917-2010
Source : Figure établie par l'auteur à partir de : Saez et Zucman, « Table B7 – Distribution of equity wealth », « Table B8 – Distribution of net housing wealth », « Table B9 – Distribution of pension wealth », « Table B10 – Distribution of business assets », « Tabel B11 – Distribution of fixed income claims (gross of debts) », in « Wealth Inequality in the United States since 1913 », *op. cit.*,

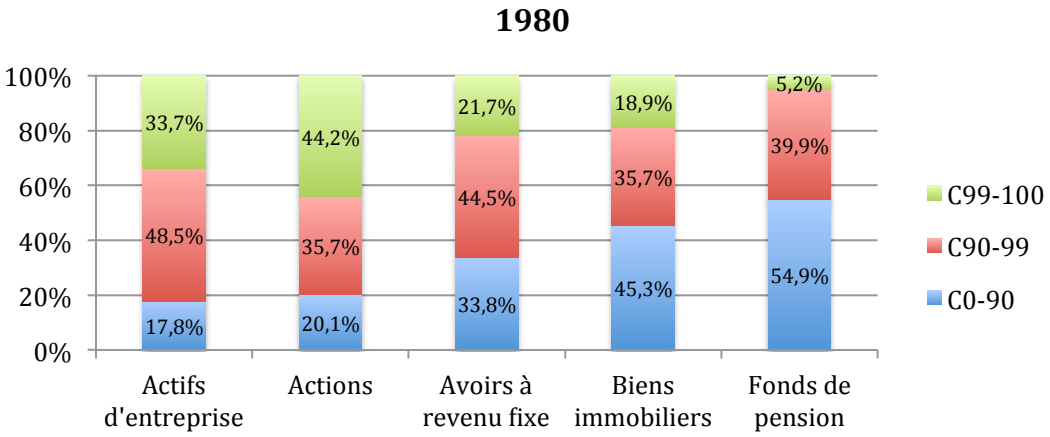


Figure 8.27 : Répartition de la richesse entre les centiles 0-90, 90-99 et 99-100, par type de richesse, 1980
Source : Figure établie par l'auteur à partir de : *Ibid*.

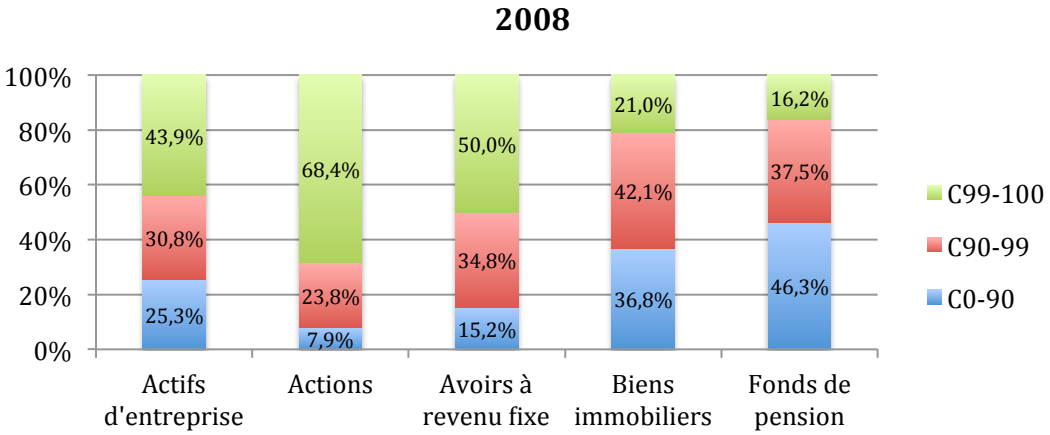


Figure 8.28 : Répartition de la richesse entre les centiles 0-90, 90-99 et 99-100, par type de richesse, 2008
Source : Figure établie par l'auteur à partir de : *Ibid*.

l'essor des nouvelles activités du secteur tertiaire et avec la déréglementation de certains secteurs comme les transports ou les télécommunications dans le but de stimuler la concurrence[1]. On voit cependant que ces actifs devinrent à nouveau concentrés à partir de 1996 (8.26), signe d'une nouvelle vague de concentration industrielle.

Ainsi, les nouvelles conditions économiques et politiques qui se développèrent après le tournant néolibéral étaient clairement favorables à l'inversement des tendances concernant la répartition du revenu et de la richesse qui avaient prévalu pendant les trois décennies d'après-guerre. Les inégalités de classe étaient beaucoup plus prononcées en 2008 qu'en 1980. On peut néanmoins se demander si la priorité donnée à l'égalité des chances au détriment de l'égalité des résultats permit de réduire les inégalités selon le sexe et l'origine ethnique.

3. La réduction des inégalités économiques selon le sexe et l'origine ethnique ?

Le premier constat que nous pouvons faire est la poursuite de la féminisation de la population active (voir Figure 8.29). En effet, plus de femmes continuaient d'entrer dans la vie active que n'en sortaient des hommes, si bien que le taux général de participation à la population active augmenta de six points entre 1970 et 2000, et que l'écart entre le taux de participation des hommes et celui des femmes n'était plus que de 15 points dans les années 2000. Compte tenu des analyses que nous avons déjà faites, il faudrait envisager deux cas de figure qui ne s'excluent pas nécessairement : d'une part, il se trouve qu'un nombre croissant de femmes purent faire le choix d'avoir une vie professionnelle au lieu d'être contraintes de rester dans un rôle subalterne de femme au foyer ; mais, d'autre part, à cause de la stagnation des revenus de la majorité de la population à partir des années 1970, il se trouve aussi que plus de femmes étaient contraintes de travailler. En effet, avec la combinaison de l'inflation et de la baisse des salaires, c'était de plus en plus une nécessité financière que les deux parents d'une famille travaillent. La poursuite de la compression salariale maintint cette nécessité, si bien que les femmes tout comme les hommes qui pouvaient faire le *choix* de travailler ou non étaient déjà relativement privilégiés.

La compression des salaires elle-même doit être mise en relation avec la féminisation de la population active. Malgré les mesures prises à partir des années 1960 pour

1. Voir M. Azuelos, *L'économie du Royaume-Uni et des États-Unis, op. cit.* p. 125-139.

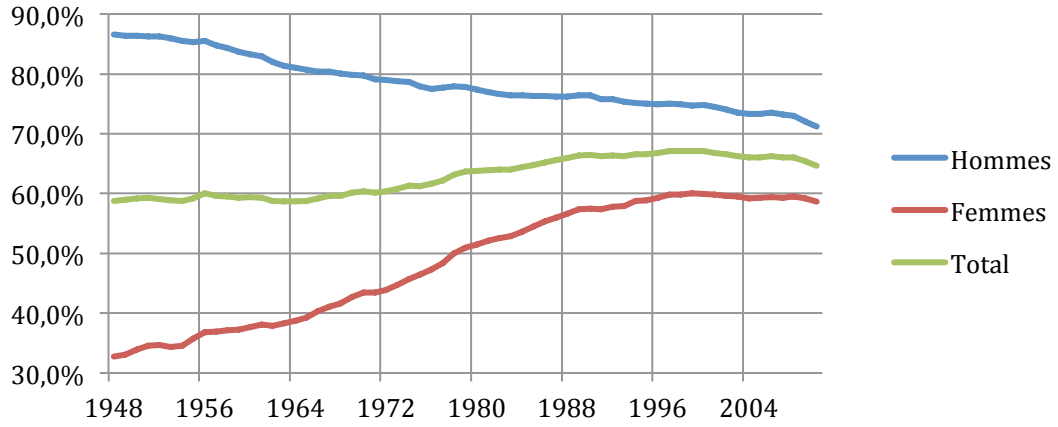


Figure 8.29 : Taux de participation à la population active, hommes et femmes, 19482009
Source : Figure établie par l'auteur à partir de : US Bureau of Labor, « Civilian Labor Force Participation Rate : Total, Men, Women, 1948-2014 », Federal Reserve Economic Data (FRED), *op. cit.*

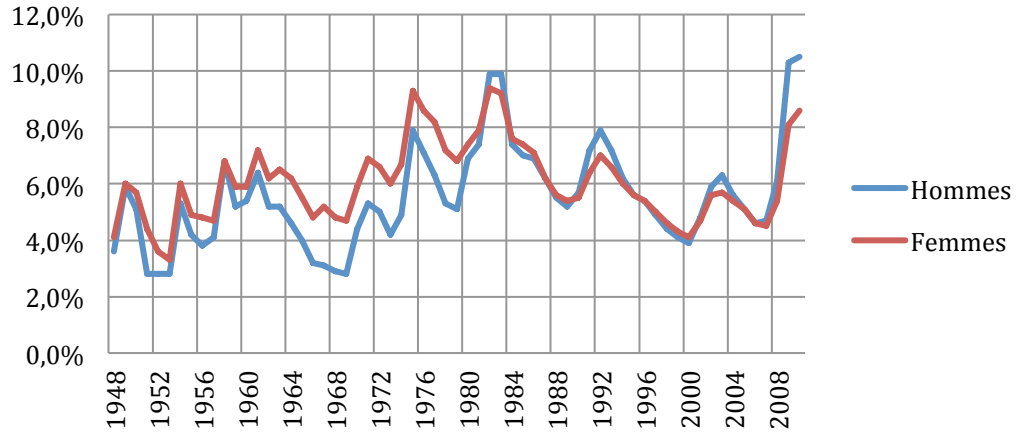


Figure 8.30 : Taux de chômage, hommes et femmes, 1948-2010
Source : Figure établie par l'auteur à partir de : US Bureau of Labor, « Unemployment Rate : Men and Women, 1948-2014 », Federal Reserve Economic Data (FRED), *op. cit.*

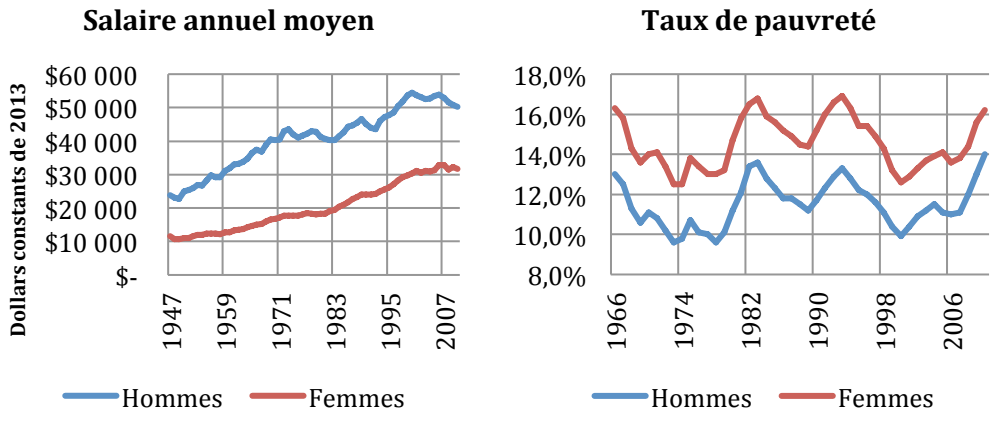


Figure 8.31 : Salaire annuel moyen (1947-2010) et taux de pauvreté (1966-2010), hommes et femmes
Source : Figure établie par l'auteur à partir de : US Census Bureau, « Table P-3. Race and Hispanic Origin of People by Mean Income and Sex : 1947-2014 », *op. cit.* ; et « Table 7. Poverty of Pople, by sex, 1966-2013 », *op. cit.*

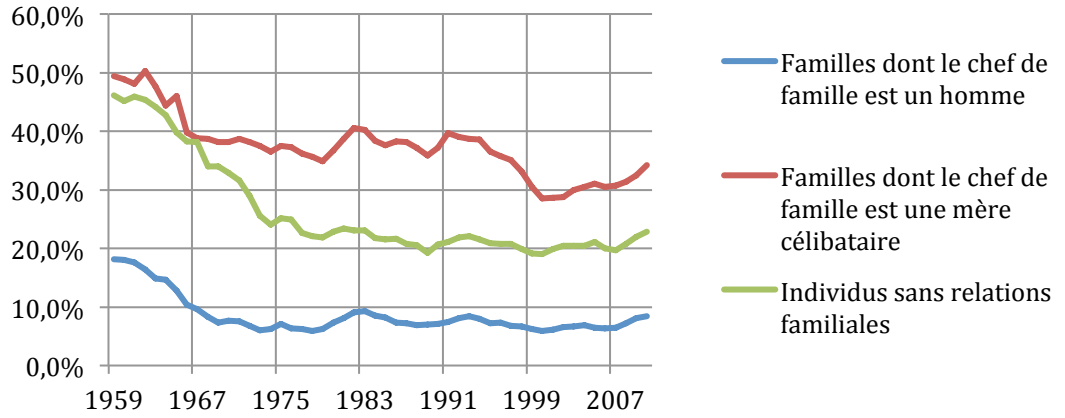


Figure 8.32 : Taux de pauvreté, par situation familiale, 1959-2010
Source : Figure établie par l'auteur à partir de : US Census Bureau, « Table 2. Poverty Status, by Family Relationship, Race, and Hispanic Origin », Historical Poverty Tables, *op. cit.*

empêcher la discrimination salariale, le salaire moyen des femmes restait toujours nettement moins élevé que celui des hommes (voir Figure 8.31). C'est qu'il y avait toujours moins de femmes qui occupaient des postes bien payés et que, même pour des postes similaires, les femmes continuaient d'être moins payées. Dans un contexte caractérisé par la volonté des employeurs de limiter le « coût du travail », c'était même dans l'intérêt des employeurs, de ce point de vue, que plus de femmes entrent dans la vie active parce que cela pouvait leur permettre d'entretenir un certain nivellement des salaires vers le bas. On remarquera d'ailleurs que, contrairement à la période antérieure à 1980, le taux de chômage des femmes pendant les récessions était moins élevé que celui des hommes (voir Figure 8.30). Plusieurs facteurs pourraient expliquer ce phénomène, mais le fait que les employeurs pouvaient faire plus d'économies en licenciant des hommes mieux payés que les femmes est à prendre en considération. L'écart moyen entre les salaires se réduisit progressivement à partir de 1960, date à laquelle le salaire moyen des femmes était à 40 % de celui des hommes, mais en 2008, il était toujours à 60 %. L'*Equal Rights Amendment* ayant été enterré au début des années 1980 et les syndicats étant désormais sur la défensive, les femmes avaient moins de moyens collectifs efficaces de contester les inégalités qui persistaient.

Compte tenu des écarts de salaire, le taux de pauvreté des femmes resta également bien plus élevé que celui des hommes (voir Figure 8.31). Ce sont les mères célibataires qui était les plus vulnérables : contraintes de travailler pour des revenus plus faibles, leur taux de pauvreté frôlait les 40 % entre 1965 et 1995 et il était même plus

élevé dans les années 1980 que dans les années 1970 (voir Figure 8.32). La croissance des années 1990 eut des effets positifs, mais 30 % des mères célibataires vivaient encore dans la pauvreté dans les années 2000. De façon générale, on voit que le taux de pauvreté des individus dans d'autres cadres familiaux, taux qui avait baissé de façon significative dans les années 1960, stagna pendant quarante ans. C'est pendant cette période, comme nous l'avons vu, que le système de protection sociale fut, certes, maintenu, mais très limité dans son développement et plus axé sur les programmes de *Social Security* et de *Medicare* que sur les programmes de l'aide sociale.

L'évolution des inégalités selon l'origine ethnique présente des limites similaires. Concernant le taux de chômage, celui des Noirs demeura le plus élevé, suivi de celui des Hispaniques (voir Figure 8.33). Les années 1980 furent une décennie particulièrement difficile pour la population noire, dont le taux de chômage atteignit presque 20 % en 1982-1983, ce qui n'est pas sans rappeler la Grande Dépression. Le taux de chômage des Noirs resta un peu plus que deux fois plus élevé que celui des Blancs pendant toute cette période. La Seule amélioration que nous pouvons constater eut lieu pendant la longue période de croissance des années 1990 qui fit passer le taux de pauvreté des Noirs et des Hispaniques de 30 % à 21 % (voir Figure 8.34). C'était un changement important, même si ces taux de pauvreté restèrent deux fois plus élevés que celui des Blancs, qui était d'ailleurs de deux points plus élevé en moyenne par rapport aux années 1970. Dans l'ensemble, les hommes blancs restèrent de loin la série de la population qui bénéficiait du plus grand bien-être économique, tandis que

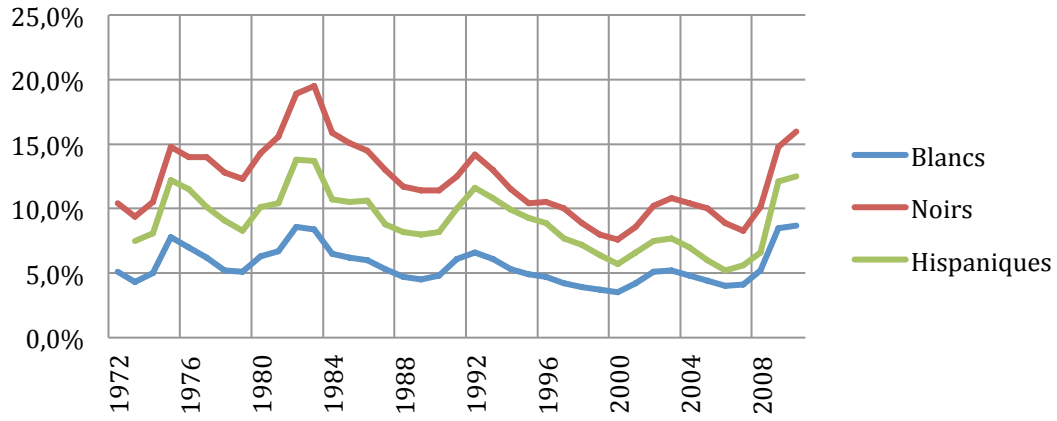


Figure 8.33 : Taux de chômage et taux de participation à la population active, par catégorie ethnique, 1972-2010

Source : Figure établie par l'auteur à partir de : US Bureau of Labor, « Unemployment Rate : White, Black or African American, Hispanic or Latino, 1972-2014 » et « Civilian Labor Force Participation Rate : White, Black or African American, Hispanic or Latino, 1972-2014 », Federal Reserve Economic Data (FRED), *op. cit.*

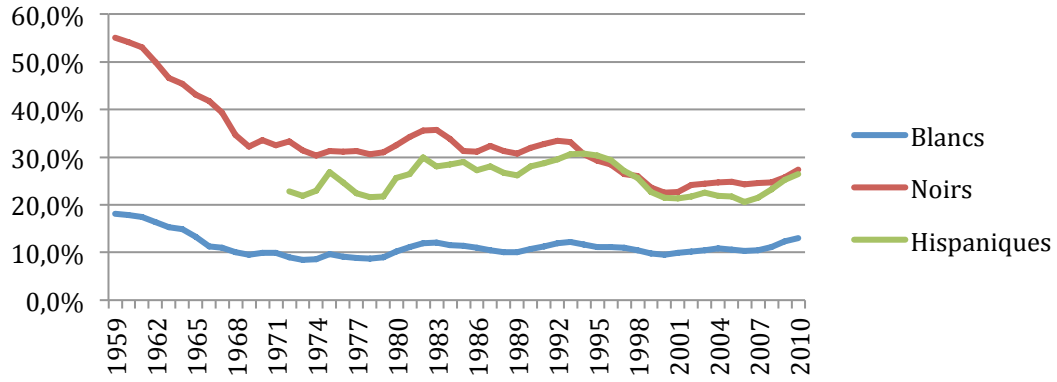


Figure 8.34 : Taux de pauvreté, par catégorie ethnique, 1959-2010
Source : Figure établie par l'auteur à partir de : US Census Bureau, « Table 2. Poverty Status, by Family Relationship, Race, and Hispanic Origin », Historical Poverty Tables, *op. cit.*

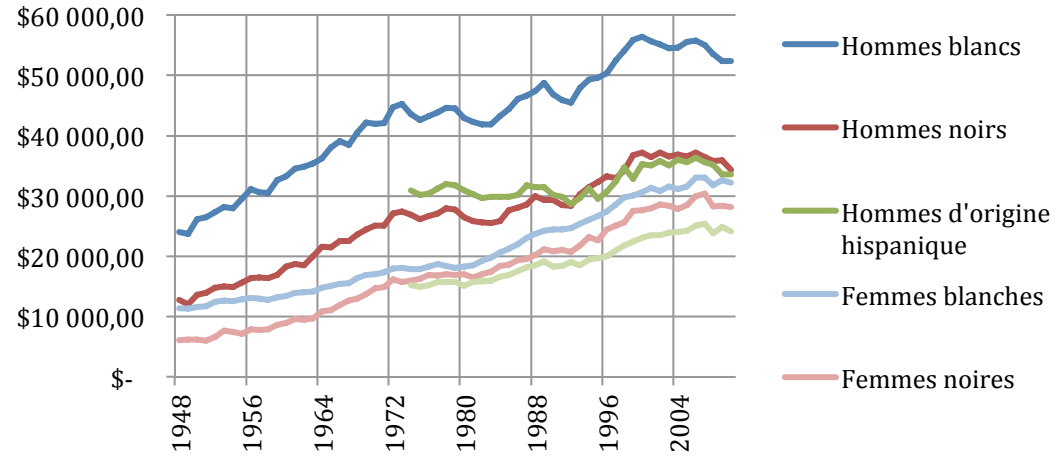


Figure 8.35 : Revenu moyen, par sexe et catégorie ethnique, 1948-2010
Source : Figure établie par l'auteur à partir de : US Census Bureau, « Table P-3. Race and Hispanic Origin of People by Mean Income and Sex : 1947-2014 », *op. cit.*

les femmes et les minorités restèrent relativement défavorisées (voir Figure 8.35). Cela ne signifie pas que ces populations n'avaient pas réalisé des progrès sur d'autres plans ni qu'il n'existait pas d'*individus* qui avaient réussi à monter dans l'échelle sociale. L'étude de tels cas dépasse le cadre de cette étude, mais la relative stabilité des inégalités *moyennes* selon le sexe et l'origine ethnique, à part quelques améliorations notamment dans les années 1990, indique que ces cas étaient justement des *exceptions*. Le décalage entre de telles exceptions individuelles et les idées relayées dans les discours selon lesquelles le « rêve américain » était à la portée quiconque travaillait suffisamment dur était ainsi de nature à faire culpabiliser tous ceux qui ne réalisaient pas ce rêve comme s'il s'agissait d'un échec personnel — d'autant plus que l'accumulation de très grandes richesses donnait à voir aux individus du reste de

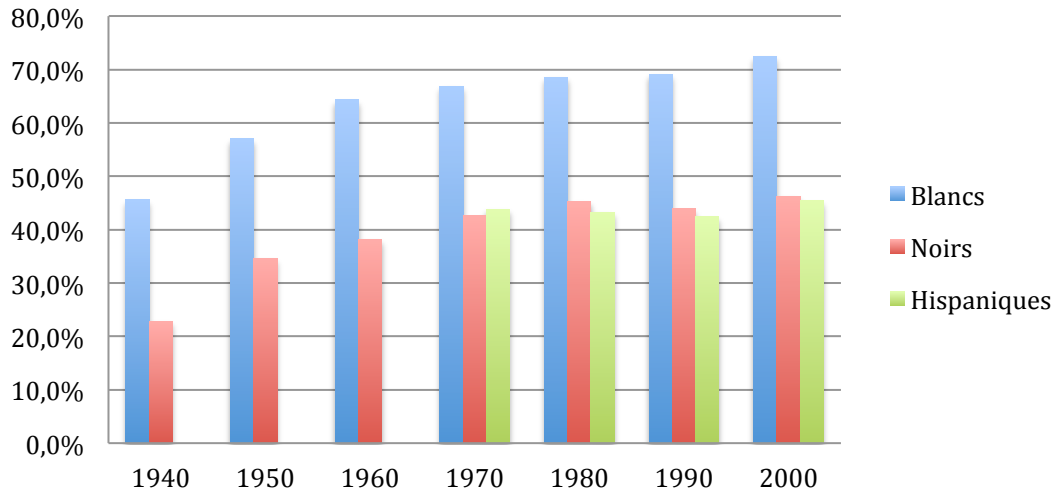


Figure 8.36 : Le « *homeownership gap* » : taux de propriété immobilière selon l'origine ethnique, 1940-2000

Source : Figure établie par l'auteur à partir de : U.S. Department of Housing and Urban Development, « Exhibit 3-1 : Trends in Homeownership Rates by Race and Ethnicity, 1940-2000 », in *Homeownership Gaps Among Low-Income and Minority Borrowers and Neighborhoods*, Cambridge (Mass.), Abt Associates, 2005, p. 85.

la population ce qu'ils *n'avaient pas* réussi à réaliser alors qu'ils « auraient pu » le faire.

Néanmoins, nous avons vu que l'administration de George W. Bush avait pris des initiatives afin de permettre à plus d'Américains issus des minorités de réaliser le « rêve » de devenir propriétaire de leur maison et de combler ainsi le fossé qui les séparait des classes moyennes (*homeownership gap*). La figure 8.34 présente l'état des inégalités en matière de propriété immobilière selon l'origine ethnique. Or, compte tenu du creusement des inégalités de revenu et du fait que les minorités étaient en moyenne moins fortunées que les Blancs, réduire cet écart allait nécessiter une expansion extraordinaire du crédit immobilier — et des risques qui l'accompagnent. Le moment est donc venu d'étudier la manière dont toutes les tendances que nous avons analysées culminèrent avec la bulle immobilière des années 2000 et la crise de 2008.

III. — LE « RÊVE AMÉRICAIN » FINANCÉ PAR LA DETTE

La crise financière de 2008 peut être considérée comme l'effondrement d'un « château de cartes » qui atteignit des sommets records dans les années 2000. Ce que

nous souhaitons démontrer dans cette dernière partie de notre thèse est que les premières « cartes » de ce « château » ne furent pas posées dans les années 1980, mais dans les années 1930, et que l'effondrement du château en 2008 relève, d'une part, de l'ajout progressif de nouvelles cartes sur une base déjà posée et, d'autre part, du retrait de certaines cartes fondamentales à partir de la fin des années 1970. Dans ce sens, nous espérons faire apparaître que la crise de 2008 doit être considérée comme le résultat d'une *totalisation* qui embrasse l'ensemble des politiques et des tendances socio-économiques que nous avons étudiées au cours de cette thèse, non seulement celles de la période du consensus néolibéral, mais aussi celles de la période qui débute par le *New Deal*.

En effet, nous avons vu que la solution apportée par l'administration Roosevelt à la crise du logement des années 1930 fut de faciliter l'accès des Américains au crédit immobilier en échange d'un nouveau système fédéral d'assurance et de rachat protégeant les institutions créancières contre le risque et développant le système du crédit. En ce sens, une partie plus importante du risque fut prise en charge par l'État ; mais en contrepartie, la nouvelle réglementation bancaire et financière mise en place à la même époque, notamment dans le cadre le la loi *Glass-Steagall* de 1933, devait limiter la prise de risque des créanciers privés et parer ainsi contre une crise systémique[1]. La nouvelle politique du logement et la nouvelle réglementation financière constituaient les soubassements (« cartes fondamentales ») du château.

Par la suite, comme nous l'avons vu, la politique mise en œuvre par la *Federal Housing Administration* (FHA) fut de favoriser le développement des banlieues pavillonnaires. Au cours de l'après-guerre, et même avant, le « rêve américain », l'*American way of life*, devinrent synonymes de l'achat d'une maison unifamiliale en banlieue et de l'adoption d'un mode de vie qui était conditionné par l'organisation matérielle de l'espace dans ces nouveaux environnements suburbains. Nous avons d'ailleurs démontré dans quelle mesure ces nouvelles tendances « suburbanistes » — fondées, d'une part, sur la multiplication des espaces privés et de la propriété privée, et, d'autre part, sur l'éloignement et le compartimentage de l'espace —, pouvaient nourrir une mentalité de repli sur soi et favoriser ainsi le soutien des classes moyennes blanches qui peuplaient ces nouveaux espaces aux politiques néolibérales.

Il s'agissait en outre d'un processus *sériel*. En effet, le « rêve américain » était une

1. Voir *supra*, chapitre III, section III.2.

idée *sérielle,* la construction des banlieues et des maisons pavillonnaires se faisait de manière *sérielle* — et ce partout aux États-Unis, aussi bien dans les périphéries des grandes villes du Nord que dans les nouvelles villes de la *Sun Belt* et dans la villes de taille petite et moyenne de tout le pays. Comme telles, ces tendances comportaient toutes les caractéristiques de la sérialité que nous avons évoquées, notamment la détermination par l'extérieur (ou l'aliénation), l'impuissance et l'établissement d'un *ordre*. La réalisation de ce « rêve » par les *Autres* déterminait latéralement le statut social des Américains qui l'avaient déjà réalisé, de ceux qui ne l'avaient « pas encore » réalisé, de ceux qui souhaitaient le réaliser sans en avoir les moyens, et de ceux qui en avaient peut-être les moyens mais qui ne voulaient pas de ce mode de vie. De même, étant donné que la construction en série de ces nouveaux espaces suburbains était un processus *matériel*, à mesure que ces espaces étaient construits, un retour en arrière devenait de moins en moins envisageable — à moins de vouloir raser tout ce qui avait été construit depuis des décennies, ce qui aurait risquer de provoquer une certaine résistance ! Ce processus sériel de construction suburbaine mettait donc les Américains dans une situation d'impuissance. Enfin, nous avons vu que l'accès à la propriété immobilière se déclinait selon un ordre racial, d'une part, notamment à cause des pratiques discriminatoires de la FHA pendant les vingt premières années de son existence et, d'autre part, à cause des inégalités économiques entre les Noirs et les Blancs. Ces pratiques discriminatoires finirent par être interdites, mais les inégalités économiques demeuraient.

Nous rejoignons ici le même problème que celui que nous avons rencontré à la fin du chapitre VII : dans une économie qui, depuis des années 1970, se caractérisait, d'une part, par la diminution de la part des salaires dans le revenu national au profit de la part du capital et, d'autre part, par le creusement des inégalités de revenu et de richesse, comment maintenir un niveau de demande suffisamment élevé pour que la croissance économique puisse continuer de progresser et que plus d'Américains puissent avoir accès à l'*American way of life* ? Nous avons vu que l'importation de biens de consommation moins chers que les produits américains et la libéralisation des échanges commerciaux et financiers internationaux figuraient parmi les solutions, mais deux autres types de mesures prises à partir de la seconde moitié des années 1970 permirent de maintenir le système à flot et d'entretenir une impression de prospérité : en premier lieu, la déréglementation de certains secteurs d'activité industrielle et commerciale afin de stimuler la concurrence et d'abaisser ainsi les prix ; en

second lieu, la déréglementation des activités bancaires et financières afin de faciliter l'accès au crédit. Notre objectif étant d'élucider les conditions de crise financière de 2008, c'est le processus de déréglementation financière que nous allons développer.

1. L'ESSOR DU CRÉDIT À LA CONSOMMATION

Comme le montrent la figure 8.35, le crédit à la consommation prit un essor exponentiel à partir des années 1970. Le recours à ce moyen de paiement était relativement peu utilisé pendant les premières années d'après-guerre, mais nous pouvons néanmoins constater une légère tendance à la hausse avant le décollage à la fin des années 1970. Entre 1979 et 2008, l'encours du crédit à la consommation à court et moyen terme (*nonrevolving credit*), qui exclut les cartes de crédit et d'autres formes de crédit renouvelable tout comme le crédit hypothécaire[1], passa de 280 milliards de dollars en 1979 à 1644 milliards de dollars, soit une augmentation de près de 500 %. Les cartes de crédit ne commencèrent à devenir de plus en plus courantes qu'à partir

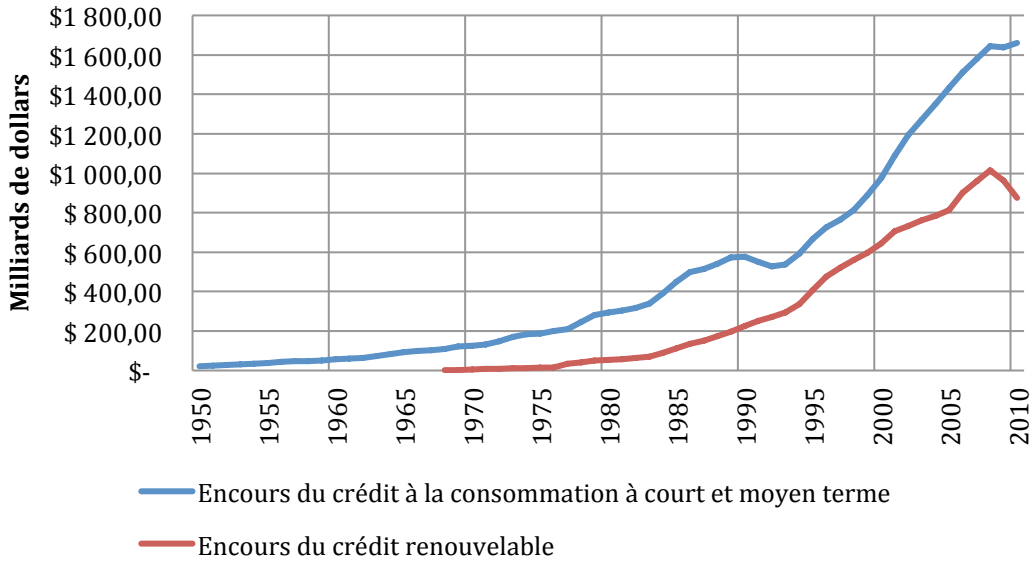


Figure 8.37 : Encours du crédit à la consommation, 1950-2010
Source : Figure établie par l'auteur à partir de : Federal Reserve Bank of Saint Louis, « Total Nonrevolving Credit Owned and Securitized, Outstanding » et « Total Revolving Credit Owned and Securitized, Outstanding », *Federal Reserve Economic Data* (FRED), *op. cit.*

1. Le crédit affecté (*nonrevolving credit*) comprend, par exemple, les crédits auto ou les crédits vacances. À partir de 1977, cette catégorie comprend également les prêts aux étudiants accordés par l'État fédéral et la *SLM Holding Corporation* (Sallie Mae). Cette dernière est une entreprise publique à but lucratif créée en 1972 par le Congrès. Son objectif est notamment d'acheter des prêts étudiants aux créanciers afin de leur fournir de nouvelles liquidités, tout comme Fannie Mae le fait pour les prêts hypothécaires.

de la fin des années 1960[1]. L'encours de la dette liée aux cartes de crédit augmenta encore plus rapidement : entre 1979 et 2008, il passa de 50 milliards de dollars à 1016 milliards de dollars, soit une augmentation de près de 2000 %.

Le crédit à la consommation commença à prendre son essor précisément dans le contexte des années 1970, lorsque le taux d'inflation des prix à la consommation atteignait des niveaux très élevés en même temps que les salaires commençaient à stagner ou à diminuer. Or, il existait encore une entrave au développement des cartes de crédit : le plafonnement du taux usuraire imposé par les États fédérés dans le cadre des « lois sur l'usure » (*usury laws*), dont les dispositions variaient d'un État à l'autre. À mesure que la Fed augmentait son taux directeur afin de casser l'inflation, cela réduisait les perspectives de profit des établissements émetteurs de crédit à la consommation dans la mesure où il leur coûtait plus cher d'emprunter de l'argent, et où ils ne pouvaient pas compenser cette hausse en augmentant leurs taux appliqués aux crédits à la consommation, à cause des plafonnements. La déréglementation de ces derniers fut enclenchée en 1978 par l'arrêt de la Cour suprême *Marquette National Bank v. First Omaha Service Corp*.[2] qui, comme l'explique Steven Mercatante,

> déclara que le plafonnement du taux usuraire, tel qu'il est défini par la réglementation de l'État dans lequel la banque émettrice est située, s'appliquait à tous les prêts à la consommation, donnant ainsi aux prêteurs la possibilité d'implanter leurs opérations dans des États pratiquant les taux usuraires les plus avantageux. C'est pourquoi les États commencèrent à réduire le plafonnement de leurs taux locaux pour battre la concurrence et garder des établissements de crédit chez eux, course qui mena à la déréglementation du marché du crédit. Le Delaware et le Dakota du Sud furent les premiers États à relever le plafond des taux usuraires. En 1981, d'énormes établissements de crédit comme Citicorp avaient relocalisé une grande part de leurs activités principales dans le Dakota du Sud, devenant ainsi les premiers bénéficiaires de cette déréglementation rapide[3].

En effet, le Delaware et le Dakota du Sud devinrent des « paradis du crédit » à partir

1. Voir Christine Zumello, « The "Everything Card" and Consumer Credit in the United States in the 1960s », *Business History Review*, vol. 85, n° 3, automne 2011, p. 551-575.

2. *Marquette National Bank v. First Omaha*, 439 U.S. 299 (1978).

3. Steven Mercatante, « The Deregulation of Usury Ceilings, Rise of Easy Credit, and Increasing Consumer Debt », *South Dakota Law Review*, n° 53, 2008, p. 41 : « *held that a usury ceiling at the issuing bank lender's location applied to all consumer loans, thus providing the credit card lenders the opportunity to locate their operations in states with the most favorable usury rates. Accordingly, states began competitively reducing individual usury rates in order to maintain in-state lending institutions, a race that resulted in the deregulation of the lending market. In particular, Delaware and South Dakota led the way in raising usury ceilings. By 1981, enormous lending institutions such as Citicorp had relocated many of their central operations to South Dakota, thus becoming the early beneficiaries of this rapid deregulation.* »

desquels les établissements financiers pouvaient exporter au pays entier la réglementation de ces deux États qui avaient supprimé le plafonnement des taux d'intérêt. Cette déréglementation permit l'expansion rapide des cartes de crédit à partir des années 1980, période où le nombre de consommateurs finançant leurs achats à crédit s'accrut rapidement. « En 2005, les Américains possédaient sept cent millions de carte de crédit, qui furent utilisées pour l'achat de biens et de services dont le prix s'élevait à 1,8 mille milliards de dollars[1]. » La Cour suprême avait accordé une autre victoire aux établissements financiers en 1996 par l'arrêt *Smiley v. Citibank* : comme l'explique Matthew Sherman, la Cour déclara alors que

> les frais de retard appliqués aux retards de paiement sur les factures de carte de crédit […] étaient une forme d'intérêt, ce qui annula les règles en vigueur dans les États qui plaçaient des limites à ces frais. Les commissions augmentèrent de 5 $ à 10 $, puis à 30 $ ou à 40 $. Les frais de retard allaient être une source de revenu considérable pour l'industrie émettrice de cartes de crédit et une source de critique intarissable pour les défenseurs des consommateurs[2].

En effet, le surendettement et le nombre de faillites civiles progressèrent régulièrement à partir des années 1980, les deux causes principales étant le crédit à la consommation et le prix des services médicaux[3]. C'est que la consommation nourrie par l'endettement est fondamentalement différente de celle qui est allimentée par des revenus propres : le crédit est à double tranchant dans la mesure où il permet de stimuler la consommation en même temps qu'il la freine à cause des intérêts que doivent payer les consommateurs. Ce sont les consommateurs à faibles revenus qui sont les plus vulnérables dans un tel système. L'interventionnisme juridique de la Cour suprême en faveur de la liberté économique des établissements créanciers, une manifestation du néolibéralisme, participa ainsi à alimenter une bulle qui allait finir par éclater[4]. La dépendance accrue de l'économie américaine vis-à-vis du crédit à la consommation est un autre indicateur que le rétablissement apparent à partir des années 1980 était au mieux très fragile, au pire un rétablissement en trompe-l'œil.

---

1. *Ibid*., p. 37 : « *By the year 2005, Americans held seven hundred million credit cards, which were used to buy $1.8 trillion in goods and services*. »

2. M. Sherman, « A Short History of Financial Deregulation in the United States », *op. cit*., p. 6 : « *late fees for overdue credit card payments […] constituted a form of interest, thereby overruling any state-level regulations that placed limits on these charges. Fees increased from $5, to $10, to $30 or $40. Late fees and charges would be a significant source of revenue for the credit card industry and a constant source of criticism for consumer advocates*. »

3. Voir Marie-Christine Pauwels, « The Credit Card Market in the United States : A Predictable Collapse », *in* Valérie Peyronel, Catherine Coron et Régine Hollander (dir.), *La crise financière et les économies du monde anglophone*, Paris, Presses Sorbonne Nouvelle, 2010, p. 34-36.

4. L'étude de Marie-Christine Pauwels (*ibid*., p. 25-38) fournit plus de précisions à ce sujet.

2. La déréglementation financière des annes 1980 et la crise des S&L

À la différence de la déréglementation du crédit à la consommation, qui fut déclenchée notamment par la Cour suprême, la déréglementation du crédit hypothécaire et des activités bancaires et financières fut avant tout le fait de réformes législatives. Dans les années 1980, les principales lois qui modifièrent la structure de la réglementation fédérale dans ces domaines furent le *Depository Institutions Deregulation and Monetary Control Act of 1980*, le *Garn-St. Germain Depository Institutions Act of 1982* et le *Financial Institutions Reform and Recovery Act of 1989*. Ces lois constituent un premier cycle de réformes qui, en 1987, fut marqué par la crise des *savings and loan associations* (S&A, ou *thrifts*), c'est-à-dire des établissements spécialisés dans les prêts immobiliers. La réponse de l'État fédéral à cette crise prépara les conditions des réformes qui allaient être mise en œuvre dans les années 1990 et 2000.

De même que l'inflation et les taux d'intérêt très élevés à la fin des années 1970 entraînèrent la suppression des plafonds sur les taux d'intérêt du crédit à la consommation, de même ils conduisirent aussi à la suppression des plafonds que la *Regulation Q* de la loi Glass-Steagall avait placés sur les taux d'intérêt que les établissements bancaires et les S&L pouvaient verser à leurs épargnants. Comme nous l'avons vu, l'objectif de la *Regulation Q* était d'éviter que la concurrence entre les établissement fasse monter les taux d'intérêt jusqu'à engendrer une bulle spéculative. Les plafonds variaient en fonction du type de compte de dépôt : il était interdit de rémunérer les comptes courants ; les taux des comptes d'épargne étaient plafonnés à 5,25 % ; ceux des dépôts à terme à 5,75 – 7,75 %, selon la durée du terme ; et les caisses d'épargne (*thrifts*) qui accordaient des prêts hypthécaires bénéficiaient d'un plafond plus élevé de 0,25 % afin d'encourager l'investissement immobilier. Or, à partir du moment où le taux d'inflation avait dépassé les plafonds des taux d'intérêt versés sur ces comptes, on perdait de l'argent du seul fait d'y laisser ses avoirs. Les épargnants se mirent donc à chercher des placements plus lucratifs, comme l'explique Matthew Sherman :

> Sur le marché du papier commercial, les investisseurs pouvaient prêter directement aux emprunteurs, sans passer par l'intermédiaire d'une banque. Les firmes de courtage et d'autres établissements financiers commencèrent à créer des fonds communs de placement monétaire (*money market mutual funds*) qui collectaient les dépôts des petits épargnants pour acheter du papier commercial.

> Ces fonds communs de placement n'étaient pas soumis à l'obligation de réserves obligatoire ni à l'encadrement de leurs taux de rendement. Ils devinrent rapidement populaires auprès des petits épargnants qui retirèrent leurs avoirs des comptes réglementés des établissements de dépôt, dont la rémunération était beaucoup plus faible[1].

Ces remarques permettent de souligner deux faits. D'une part, c'était surtout la fuite sérielle des dépôts des *petits* épargnants qui mettaient les établissements réglementés en difficulté ; la déréglementation pouvait ainsi être présentée comme étant dans l'intérêt des classes moyennes et non seulement dans l'intérêt des établissements de crédit. D'autre part, cette fuite présupposait l'existence d'établissements financiers qui échappaient *déjà* à la réglementation ; cela signifie qu'une lacune (*loophole*) de cette réglementation avait permis le développement d'un système financier parallèle, que l'on appellerait plus tard « *shadow banking* », ou la finance de l'ombre[2]. Ces deux systèmes étant en concurrence, l'inflation rendait les établissements réglementés nettement moins compétitifs. Le but du *Depository Institutions Deregulation and Monetary Control Act*, signé par le président Carter en 1980, et du *Garn-St. Germain Depository Institutions Act*, signé par le président Reagan en 1982, était de rendre ces établissements plus compétitifs au moyen de la déréglementation.

Les mesures prises dans le cadre de ces deux lois permettent de démontrer que la déréglementation financière entamée à cette époque *n'était pas* un retrait pur et simple de l'intervention de l'État fédéral. Au contraire, la démarche entreprise était de supprimer certaines réglementations anti-risques qui avaient été mises en place à l'ère du *New Deal*, tout en *renforçant* la capacité de l'État fédéral à assurer les dépôts bancaires et à intervenir en cas de faillite.

En effet, la réforme de 1980 prévoyait, d'une part, la suppression progressive (entre 1980 et 1986) des plafonds qui avait été établis par la *Regulation Q* et, d'autre part, la création de nouveaux comptes (*NOW accounts*) que les banques pouvaient désormais proposer à leurs clients avec des taux d'intérêt compétitifs ; ces deux me-

---

1. M. Sherman, « A Short History of Financial Deregulation in the United States », *op. cit.*, p. 6 : « *In the commercial paper market, investors could lend directly to borrowers, bypassing banks as intermediaries. Brokerage firms and other financial institutions began to create money market mutual funds, which pooled small investors' funds to purchase commercial paper. These money market funds operated without reserve requirements or restrictions on rates of return. They quickly became popular among small investors who shifted their money out of the regulated accounts in depositary institutions, which paid considerably lower interest rates.* »

2. Le terme fut inventé par Paul McCulley, un cadre dirigeant de Pimco. (Voir Paul McCulley, « Global Central Bank Focus : Teton Reflections », Pimco, septembre 2007, http://foundation.pimco.com/EN/Insights/Pages/GCBF%20August-%20September%202007.aspx (consulté le 12 oct. 2015).

sures devaient donc permettre aux établissements réglementés de prendre plus de risques et d'attirer plus d'épargnants en augmentant leurs taux d'intérêt. En parallèle, la loi prévoyait de faire passer l'assurance fédérale des dépôts bancaires de 40 000 dollars à 100 000 dollars et d'exiger que tous les établissements bancaires soient soumis à l'obligation de réserve obligatoire[1] ; ces mesures fournissaient donc plus de garanties en matière de protection et de surveillance fédérales. Or, cette démarche était la même que celle du *New Deal* lorsqu'il s'agissait d'inciter les établissements financiers à accorder plus de prêts hypothécaires à des emprunteurs jadis jugés trop risqués, en échange d'un système d'assurance fédérale contre le risque. Simplement, il s'agissait à présent de supprimer les réglementations que le *New Deal* avait instaurées en parallèle parce qu'elles étaient jugées dépassées et inadaptées à la situation économique de 1980.

La justification de la déréglementation qu'exprima le Congrès de 1980, qui était alors à majorité démocrate, est parlante :

> Le Congrès estime que (1) les plafonds sur les taux d'intérêt appliqués aux comptes de dépôt découragent l'épargne, créent des inégalités entre les déposants, diminuent le potentiel de compétitivité des établissements de dépôt, et n'ont pas rempli leur rôle, qui était de fournir un flux régulier de fonds pour les prêts hypothécaires ; et (2) que tous les déposants, en particulier ceux qui disposent d'une épargne modeste, ont le droit de recevoir un taux de rémunérations sur leurs économies correspondant au taux du marché, sous réserve que, pour les établissements de dépôt, il soit faisable économiquement de leur verser une telle rémunération[2].

Nous retrouvons ici l'idée de créer un *level playing field* qui avait prévalu également lors de la mise en œuvre de la politique fiscale dans les années 1980. « L'égalité » signifie ici l'égalité des chances dans un marché compétitif ; les législateurs n'expriment pas une inquiétude quant au creusement des inégalités des résultats qui pouvait éventuellement résulter du choix de calquer la réforme sur le fonctionnement du marché et des établissement non réglementés, plutôt que l'inverse. S'ils ne choisi-

1. Voir *ibid*., p. 6 ; et Alton R. Gilbert, « Requiem for Regulation Q : What it Did and Why it Passed Away », Federal Reserve Bank of St. Louis, février 1986, http://research.stlouisfed.org/publications/review/86/02/Requiem_Feb1986.pdf.

2. Dipository Institutions Deregulation and Monetary Control Act (1980), title II, sec 202 (a). Cité dans A. R. Gilbert, « Requiem for Regulation Q », *op. cit*., p. 32 : « *The Congress hereby finds that — (1) limitations on the interest rates which are payable on deposits and accounts discourage persons from saving money, create inequalities for depositors, impede the ability of depository institutions to compete for funds, and have not achieved their purpose of providing an even flow of funds for home mortgage lending; and (2) all depositors, and particularly those with modest savings, are entitled to receive a market rate of return on their savings as soon as it is economically feasible for depository institutions to pay such rates*. »

rent pas de faire l'inverse, c'est que les conditions économiques du moment (un taux d'inflation pouvant aller jusqu'à 12 % et un taux directeur de la Fed pouvant atteindre jusqu'à 20 %) ne s'y prêtaient pas.

La logique du *level playing field* fut également appliquée à la réforme de 1982 (*Garn-St. Germain Depository Institutions Act*). En effet, avec le déplafonnement des taux de rémunération, l'avantage dont les S&L avaient bénéficié dans le cadre de la *Regulation Q* n'existait plus ; mais comme elles n'avaient pas de comptes compétitifs à offrir et que leurs activités étaient assez strictement limitées au marché des prêts hypothécaires, ces établissements avaient du mal à rivaliser avec les autres, beaucoup traversaient de graves difficultés, et elles ne pouvaient pas faire des investissements suffisamment rentables pour pouvoir proposer des taux plus élevés à leurs épargnants. La réforme de 1982 visait à résoudre ces problèmes en permettant aux S&L d'engager jusqu'à 10 % de leurs actifs dans des prêts aux entreprises, de proposer un nouveau type de compte aux épargnants qui concurrencerait les *money market mutual funds* et d'octroyer des prêts hypothécaires à taux variables. C'est ainsi que cette réforme prépara les conditions de l'essor des *subprime loans*.

D'autre part, tout comme la loi de 1980, celle de 1982 prévoyait un renforcement l'appareil fédéral d'intervention pour résoudre d'éventuelles faillites de ces établissements. Or, cet appareil s'avéra insuffisant pour contenir la crise des S&L qui éclata en 1987. En effet, comme l'affirme Sherman, la déréglementation avait permis aux S&L de « se comporter davantage comme une banque et moins comme un établissement spécialisé dans les créances hypothécaires » :

> Entre 1982 et 1985, les dépôts se multipliaient et le secteur des S&L se développa très rapidement. Les investisseurs voyaient le potentiel lucratif que pouvaient générer les nouveaux pouvoirs d'investissement des S&L, et […] les portefeuilles des S&L comportaient moins de prêts hypothécaires traditionnels et davantage de prêts infiniment plus risqués[1].

Lorsque le *Tax Reform Act* de 1986 supprima les incitations fiscales à l'investissement dans l'immobilier, les investisseurs retirèrent leurs capitaux en masse et l'industrie des S&L s'effondra. Une étude sur les coûts de cette crise af-

1. M. Sherman, « A Short History of Financial Deregulation in the United States », *op. cit.*, p. 7 : « *act more like a bank and less like a specialized mortgage lending institution* ». « *Between the years of 1982 and 1985, deposits flowed in and the savings and loan industry underwent a rapid expansion. Investors saw potential for profit in the new investment powers granted to thrifts, and […] the investment portfolios of savings and loan associations shifted away from traditional home mortgage loans into higher-risk loans.* »

firme que, entre 1986 et 1995, « le nombre de caisses d'épargne bénéficiant d'une assurance fédérale aux États-Unis passa de 3 234 à 1 645, soit une réduction de 50 %[1]. » La réponse de l'État fédéral à cette crise préfigure à plusieurs égards sa réponse à la crise des *subprime loans* : il mit en place des plans de sauvetage et, quand le fonds d'assurance de la *Federal Savings and Loan Insurance Corporation* (FSLIC) fut déclaré insolvable en 1987 à hauteur de 3,8 milliards de dollars, le Congrès adopta d'abord un plan de recapitalisation (10,8 milliards de dollars), avant de se résoudre à transférer les avoirs du fonds à la *Federal Deposit Insurance Corporation* (FDIC) et de créer une nouvelle institution, la *Resolution Trust Company* (RTC), dont la capacité d'intervention était supérieure à celle de l'ancien fonds. Telles furent quelques-unes des mesures phares du *Financial Institutions Reform and Recovery Act of 1989*, promulgué par le président George H. W. Bush. Entre les plans de sauvetage da la FSLIC et ceux de la RTC, les deux agences décidèrent de la restructuration ou de la fermeture de plus de 1 000 S&L en faillite, dont le coût fut estimé à 519 milliards de dollars (874 milliards en dollars de 2009)[2]. Ce cycle de réformes s'était donc soldé par des résultats pour le moins mitigés.

3. L'abrogation de la loi Glass-Steagall

Après les crises de la seconde moitié des années 1980 et la restructuration de l'appareil fédéral de réglementation et d'assurance des dépôts, la tendance à la déréglementation ne fut pas inversée, elle fut poursuivie avec encore plus de rigueur. En effet, un deuxième cycle de déréglementation eut lieu pendant la présidence de Clinton qui cumula avec l'abrogation de la loi Glass-Steagall par le *Gramm-Leach-Biley Act* de 1999 et l'instauration du principe d'autorégulation des marchés des produits dérivés par le *Commodity Futures Modernization Act* de 2000. C'est à la suite de ces réformes que le marché des titres adossés à des prêts hypothécaires prit un essor phénoménal, conduisant à la crise des *subprimes*.

L'intervention de l'État fédéral et de la Fed face à l'éclatement des bulles spéculatives de 1987 envoya un message fort au secteur financier : les autorités ne laisseront

1. Timothy Curry and Lynn Shibut, « The Cost of the Savings and Loan Crisis : Truth and Consequences », *FDIC Banking Review*, décembre 2000, https://www.fdic.gov/bank/analytical/banking/2000dec/brv13n2_2.pdf, p. 26 : « *the number of federally insured thrift institutions in the United States declined from 3,234 to 1,645, or by approximately 50 percent*. »

2. Voir *ibid*., p. 26.

pas laisser couler le système. Bien que les mécanismes d'assurance et de sauvetage, même renforcés, se soit avérés beaucoup trop faibles par rapport aux forces libérées par la déréglementation, la réforme de 1989 avait démontré que l'État prendrait les mesures nécessaires pour remettre ces mécanismes au pas, mais sans revenir sur le démantèlement des réglementations qui avaient mises en place lors du *New Deal*. L'aléa moral devenait donc de plus en plus pertinent, d'autant plus que, à partir des années 1980, comme nous allons le voir, la déréglementation qui commençait à autoriser les établissements financiers à diversifier leurs portefeuilles allait aussi leur permettre de devenir, progressivement, *too big to fail*.

Le socle de la réglementation bancaire mise en œuvre dans le cadre de la loi Glass-Steagall de 1933 était la séparation des métiers bancaires : il était interdit à un établissement engagé principalement dans les activités de dépôt de s'engager dans les activités d'investissement sur les marchés des valeurs mobilières, et réciproquement. Or, l'essor à la fin des années 1970 de nouvelles innovations financières, comme les *money market mutual funds*, commençait à brouiller la distinction entre les dépôts et les titres. Comme l'explique Sherman, cela conduisit la Fed à réinterpréter la loi et à changer sa manière de l'appliquer :

> Pour la première fois, en décembre 1986, la Fed réinterpréta les restrictions de la loi Glass-Steagall et affirma qu'une banque [de dépôt] pouvait tirer jusqu'à 5 % de ses revenus de ses activités d'investissement. Cela contrevenait à la loi, mais la Fed avança que, étant donné que la loi Glass-Steagall de fournissait pas de définition précise de « engagé principalement », la réglementation pouvait être librement interprétée[1].

Ainsi, la loi avait non seulement laissé échapper à la réglementation un système financier parallèle (*shadow banking*), mais la portée de la réglementation du système bancaire lui-même comportait également des zones d'ombre. Il est intéressant à noter que, début 1987, le *Board of Governors* de la Réserve fédérale, contre l'avis de son président Paul Volcker, « donna un avis favorable à la demande de plusieurs banques de participer à des activités de souscription […] [et] de s'engager, entre autres, sur les marchés du papiers commerciaux, des obligations municipales et des titres ados-

1. M. Sherman, « A Short History of Financial Deregulation in the United States », *op. cit.*, p. 9 : « *In December 1986, for the first time, the Federal Reserve reinterpreted Glass-Steagall restrictions and ruled that a bank could derive up to 5 percent of gross revenues in investment banking business. This seemed to conflict with the letter of the law, but the Fed argued that since Glass-Steagall did not precisely define the meaning of "engaged principally," the regulation was open to interpretation.* »

sés à des créances hypothécaires[1]. » Ces titres étaient alors principalement l'affaire de Fannie Mae et Freddy Mac, ce dernier ayant été créé par le Congrès en 1970 dans le but de fournir plus de liquidités au marché immobilier privé. Comme Fannie Mae, qui avait été mise en place en 1938[2], Freddy Mac rachetait des créances hypothécaires aux établissements émetteurs, mais il lui était aussi permis de titriser ces créances et de les revendre sur les marchés des produits dérivés. Fannie Mae, elle, s'engagea dans la titrisation de ses créances à partir des années 1980[3], et en 1983, Freddie Mac émit les premiers *collateralized mortgage obligations* (CMO) qui relèvent d'une titrisation de deuxième degré[4]. En décidant de décloisonner progressivement l'industrie bancaire pour que les banques puissent elles aussi s'engager de plus en plus dans la titrisation, entre autres, des créances immobiliers, la politique de la Fed remettait en cause la séparation des métiers bancaires.

Alan Greenspan, que Ronald Reagan nomma à la présidence de la Fed en 1987, était beaucoup plus favorable à ce décloisonnement que Paul Volcker. Entre 1987 et 1996, sa politique rendit la loi Glass-Steagall effectivement obsolète dans la mesure où la Fed releva progressivement la limite sur le pourcentage des actifs qui pouvaient être investis dans des activités autres que l'activité « principale » de l'établissement (elle passa de 5 % à 25 % entre fin 1986 et 1996)[5]. En même temps que la Fed permettait aux banques de diversifier davantage leurs portefeuilles, le Congrès leur permit d'étendre plus facilement leurs opérations sur l'ensemble du territoire américain en adoptant en 1994 le *Riegle-Neal Interstate Banking and Branching Efficiency Act*, qui déréglementa les limitations sur les activités bancaires interétatiques imposées par le *McFadden Act* de 1927[6]. L'ensemble de ces mesures fournit les conditions de la concentration du secteur bancaire ; en effet, suite à une série de fusions, le nombre de banques diminua de 27 % entre 1990 et 1998[7].

---

1. *Ibid*., p. 9 : « *approved the request of several banks to participate in various underwriting businesses […] [and] to handle, among other things, commercial paper, municipal bonds, and mortgage-backed securities*. »

2. Voir *supra*, chapitre III, section III.2.

3. Sur l'histoire des titres adossés à des créances hypothécaires, voir Frank J. Fabozzi et Franco Modigliani, *Mortgage and Mortgage-Backed Security Markets*, Cambridge (Mass.), Harvard Business School Press, 1992, p. 20-25.

4. Sur les différents degrés de titrisation, voir C. Zumello, « Finance et risque aux États-Unis », *op. cit*.

5. Voir M. Sherman, « A Short History of Financial Deregulation », *op. cit*., p. 9.

6. Cette loi avait interdit un établissement bancaire domicilié dans un État fédéré de développer ses activités dans d'autres États.

7. Voir Joseph N. Heiney, « Consolidation in the U.S. Banking Industry Since Riegle-Neal », *Clute Institute*, IABR & TLC Conference, 2009. http://www.cluteinstitute.com/Programs/

Le coup de grâce vint en 1999 avec l'adoption du *Gramm-Leach-Biley Act*, qui supprima toutes les limitations sur la combinaison des métiers bancaires au sein d'un même établissement. Juste avant l'adoption de cette loi, en 1998, le groupe *Citicorp*, société mère de *Citibank*, procéda à une fusion avec le *Travelers Insurance Group* pour fonder *Citigroup*, avec l'aide d'Alan Greenspan, du président Clinton et du secrétaire au Trésor, Robert Rubin. Cette fusion, comme l'explique Sherman,

> était techniquement illégale [dans le cadre de la loi Glass-Steagall], mais la loi accordait deux ans à la banque pour qu'elle se défasse de ses activités d'assurance. Cela ne découragea pas les cadres dirigeants ni les autorités réglementaires. On était tellement certain que le Congrès abrogerait la loi Glass-Steagall entretemps qu'on procéda à la fusion tout de même. Citigroup devint la première institution financière mondiale, créée par ce qui était alors la plus importante fusion de l'histoire[1].

L'abrogation finale de la loi Glass-Steagall enleva tout souci d'illégalité aux artisans de cette fusion. Ces événements démontrent encore une fois que la néolibéralisation du système financier n'aurait pas été possible sans la collaboration active de l'État fédéral. La réforme de 1999 accéléra le processus de fusions qui déboucha sur la création de sociétés financières gigantesques qui étaient désormais *too big to fail*. L'un des derniers actes de la présidence Clinton fut de signer le *Commodity Futures Modernization Act* de 2000 qui, par « modernisation », entendait la déréglementation totale des marchés des produits dérivés. Sherman explique pourquoi cette loi aux conséquences très importantes fit très peu de bruit au moment de son adoption :

> Au lendemain du jour où la Cour suprême décida, de fait, de l'issue de l'élection présidentielle de 2000, le *Commodity Futures Modernization Act of 2000* fut adopté par le Congrès, en tant que clause annexe d'une loi budgétaire de 11 000 pages. Votée sans débat ni examen, la loi exempta les produits dérivés de toute réglementation[2].

Autrement dit, en même temps que l'élection de 2000 démontrait les failles de la démocratie américaine — rappelons que George W. Bush avait obtenu moins de voix

---

San_Antonio_2009/Article%20303.pdf.

1. M. Sherman, « A Short History of Financial Deregulation », p. 10 : « *was technically illegal [dans le cadre de la loi Glass-Steagall], but as the law stood, the bank would have two years to divest itself of its insurance business. This did not deter the executives and their regulators. They were so confident that Congress would repeal Glass-Steagall in the meantime that they went ahead with the deal. Citigroup became the world's largest financial services company, formed by the largest corporate merger in history, at that time.* »

2. M. Sherman, « A Short History of Financial Deregulation », *op. cit.*, p. 11 : « *The day after the Supreme Court effectively decided the fate of the 2000 Presidential election, the Commodity Futures Modernization Act of 2000 passed in Congress, attached as a rider to an 11,000-page spending bill. The legislation, passed without debate or review, exempted derivatives from regulation.* »

des électeurs qu'Al Gore —, le Congrès adopta sans le moindre débat démocratique une réforme dont les conséquences économiques seraient planétaires.

4. La crise de 2008, ou la contre-finalité de la fuite sérielle du risque

Lorsque George W. Bush entra en fonctions, les conditions financières et réglementaires de la construction d'un château de cartes de plus en plus haut sur des bases de moins en moins stables étaient déjà posées. La réponse de la Fed et de l'administration de George W. Bush à la crise financière de 2008 ayant déjà été présentée[1], ce qui nous intéresse ici est le processus sériel par lequel les acteurs financiers entendaient se protéger contre le risque qu'engendrait l'octroi de prêts immobiliers à des emprunteurs moins solvables. L'existence même de ces derniers résultait de la stagnation des revenus de la majorité de la population depuis trois décennies. Si les investissements du monde entier se ruèrent sur les titres adossés à des créances hypothécaires américaines, c'était notamment parce les prix du marché immobilier avait commencé à grimper dès le milieu des années 1990, après que la crise des S&L était terminée (voir Figure 8.38). L'éclatement de la bulle internet en 2000 avait démontré que les investissements dans ce secteur étaient relativement hasardeux. Les crédits hypothécaires, en revanche, étaient considérés de longue date comme étant

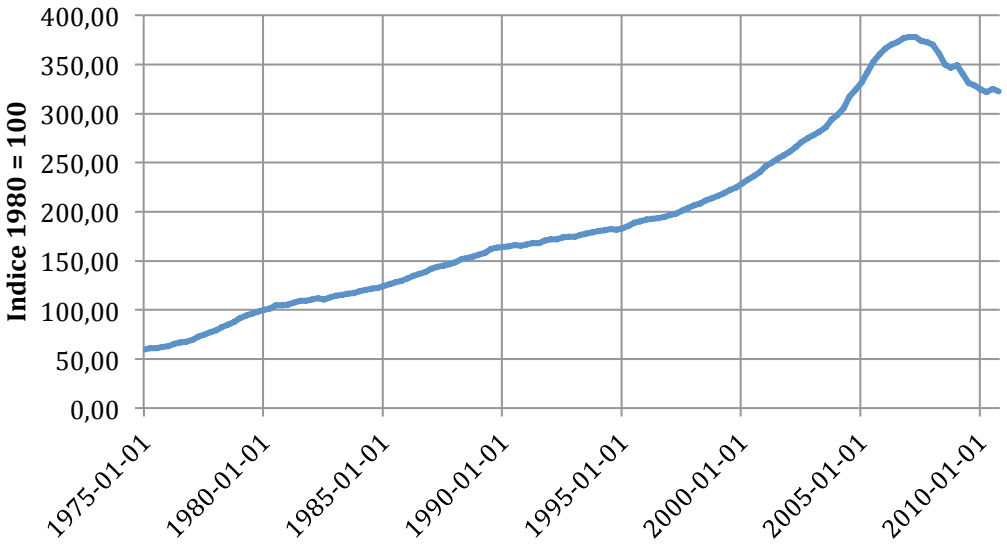


Figure 8.38 : Indice de la hausse des prix immobiliers, 1975-2010
Source : Figure établie par l'auteur à partir de : Federal Reserve Bank of Saint-Louis, « All Transactions House Price Index for the United States », *Federal Reserve Economic Data* (FRED), *op. cit.*

1. Voir *supra*, chapitre 6, section III.3.

parmi les créances *les plus sures*. En effet, le taux de défaillance des emprunteurs était très bas, et les agences de notation attribuaient des notes très élevées aux titres adossés à ces créances sur la base des données de la période précédant la déréglementation des marchés des produits dérivés en 2000. Les créanciers immobiliers disposaient en outre de nombreuses garanties fédérales en cas de défaillance. En toute apparence, il semblait donc que l'investissement massif et *sériel* dans des titres adossés à des créances hypothécaires était une manière pour chaque investisseur isolé de *réduire* le risque qu'il encourait, tout en s'appropriant des titres qui s'avéraient extrêmement rentables. C'était aussi dans les années 2000, comme nous l'avons vu, que le creusement des déficits commerciaux des États-Unis *nécessitait* l'augmentation des entrées de capitaux étrangers afin de maintenir l'équilibre des comptes internationaux.

Or, la prolifération des titres adossés à des prêts hypothécaires présupposait la prolifération des prêts hypothécaires eux-mêmes. En effet, on ne peut pas titriser des prêts qui n'existent pas. La demande de ces produits dérivés était tellement élevée dans les années 2000 que les établissements émetteurs commencèrent à réduire leurs exigences en matière de critères d'éligibilité à un prêt hypothécaire. Ils étaient d'ailleurs encouragés à le faire par la politique du logement de l'administration Bush, qui visait à créer une « société de propriétaires » et donc à permettre aux ménages à faibles revenus, notamment ceux issus des minorités, de réaliser le « rêve américain » en ayant plus facilement accès à un prêt hypothécaire, comme nous l'avons vu[1]. Les créanciers se mirent donc à accorder un nombre croissant de *subprime loans*, qui prirent successivement la forme de prêts NINA (*No Income No Asset loans*), c'est-à-dire des prêts accordés sans vérification de revenus ni de patrimoine, et puis sous la forme de ce que Charles R. Morris appelle des « NINJA loans » (*No Income, No Job, [and no] Asset loans*), accordés avec la seule vérification du *credit score* de l'emprunteur[2]. L'acronyme NINJA est approprié dans la mesure où les créanciers se comportaient effectivement presque comme des ninjas en incitant de manière très agressive leurs les emprunteurs à prendre ce type d'emprunt, même s'ils remplissaient les conditions leur permettant d'obtenir un prêt à taux optimal (*prime rate*

1. Voir *supra*, chapitre VI, section III.2.

2. Ira Glass, « The Giant Pool of Money », *op. cit.* ; et Charles R. Morris, *The Two Trillion Dollar Meltdown : Easy Money, High Rollers, and the Great Credit Crash*, New York, Public Affairs, 2008, p. 69.

loan). C'est que, grâce à la titrisation, l'établissement émetteur n'allait de toute façon pas garder le prêt, mais le revendre aussitôt sur le marché des produits dérivés et se débarrasser ainsi du risque que le prêt comportait. Et comme ces prêts comportaient des taux d'intérêt variables qui pouvaient commencer relativement bas pour finir très haut selon les fluctuations du marché, la valeur des produits financiers complexes qui étaient fondé sur eux étaient aussi en forte augmentation — d'où la réalisation des plus-values phénoménale que nous avons observée plus haut (voir Figure 8.10), qui étaient le résultat à la fois de la hausse des prix immobiliers et de la valeur des titres adossés à ces créances.

C'est à ce niveau qu'il convient de souligner avec Christine Zumello que, du point de vue de chaque créancier isolé, la finalité de la titrisation était, certes, de permettre des taux de rendement plus élevés, mais aussi — et peut-être surtout — une manière de *réduire* le risque encouru par l'établissement émetteur et lui permettant de transférer ce risque à une tierce partie :

> Ces produits financiers structurés […] ont été considérés comme le symptôme d'une avidité financière (*greed*) incommensurable, d'une corruption de plus en plus profonde ou encre d'une collusion dévastatrice entre les différents acteurs des marchés financiers. […] En revanche, les techniciens ont une approche différente qui elle, correspond à une recherche infinie d'une plus grande sécurité dans les transactions financières, ce qui aboutit paradoxalement à une plus grande fragilité[1].

C'est la notion de sérialité qui peut nous permettre de comprendre ce paradoxe. En effet, la fragilisation du système entier, suite à la sérialisation de transactions isolées qui sont effectuées dans la recherche d'une plus grande sécurité individuelle, ressemble à ce processus similaire qui survient lorsqu'une série d'automobilistes isolés prennent chacun leur voiture pour arriver à destination plus vite mais qui contribuent chacun aux bouchons qui les ralentissent. Il ne s'agit pas d'un simple résultat inattendu : c'est exactement dans la mesure où chaque établissement isolé poursuivait son objectif de sécurité au moyen de la titrisation de créances à risque que la sécurité de tous les investisseurs fut compromise. « Le risque doit être dilué, façonné, enfoui, démembré, il doit changer de nature […], mais en fait il ne disparaît jamais[2]. » C'est ce qui permettait d'entretenir l'illusion que le système financier était capable de s'autoréguler tout seul sans l'intervention des autorités réglementaires grâce à la re-

1. C. Zumello, « Finance et risque aux États-Unis », *op. cit.* § 11.
2. *Ibid.*, § 11.

cherche spontanée de la sécurité par les établissements, alors que ce qui était vrai pour chaque établissement isolé n'était vrai pas pour le système dans son ensemble.

C'est ainsi que le processus de déréglementation conjugué au renforcement du dispositif d'assurance des dépôts était à la fois similaire et différent de celui de la réglementation mise en œuvre lors du *New Deal*. Dans les années 1930, l'État fédéral souhaitait stimuler le développement du système de crédit et une certaine prise de risque dans l'octroi des prêts hypothécaires en fournissant au secteur financier un système fédéral d'assurance. Mais s'il allait se portait garant, il voulait aussi s'assurer que la prise de risque allait être limitée aussi, d'où la réglementation. De même, l'État fédéral à partir des années 1970 souhaitait stimuler le développement du système de crédit, notamment hypothécaire, en encourageant une certaine prise de risque jugée socialement utile qui nécessitait cette fois la dérèglementation, en échange de plus de garanties et de l'assurance que les établissement se protégeaient eux-mêmes contre le risque. Sauf que la « sécurité » offerte par la titrisation était une illusion qui relevait d'un processus sériel.

Comme dans chaque processus sériel de ce type, c'est l'aliénation et l'impuissance qui dominaient. Les produits financiers devenaient si complexes que les acteurs eux-mêmes les comprenaient à peine, et les calculs de risque étaient effectués par des systèmes informatiques. Ce que les cadres dirigeants de grands établissements financiers voyaient surtout, c'était que ces titres étaient très rentables et que si leur établissement ne faisait pas comme tous les *Autres*, il serait moins compétitif. Les employés des établissements recevaient des ordres de leurs supérieurs hiérarchiques de multiplier l'octroi de prêts hypothécaires à risque, des ordres qu'ils étaient impuissants à contester. Quant aux emprunteurs à risque, c'est leurs faibles revenus eux-mêmes, la pression de l'environnement et le contexte dans lequel ils vivaient (rêve américain, politiques promues par l'administration Bush) qui les mettaient dans une situation de dépendance vis-à-vis des créanciers de tout ordre. Et lorsque leurs maisons furent saisies à partir du moment où les prix immobiliers cessèrent de grimper, où les taux d'intérêt augmentèrent et où ils ne disposèrent plus des revenus nécessaires pour rembourser leur prêts, c'est encore dans l'impuissance qu'ils subirent les effets de la crise[1].

1. Des témoignages des expériences de ces différentes catégories d'acteurs sont fournis dans Ira Glass, « The Giant Pool of Money », *op. cit.*

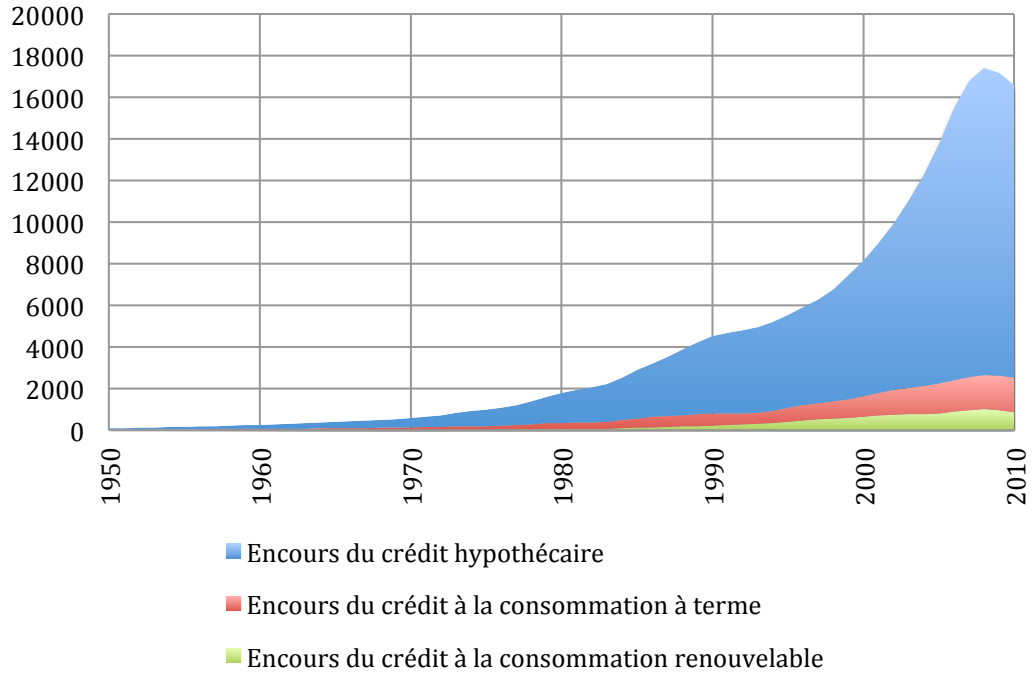


Figure 8.39 : L'encours du crédit à la consommation et du crédit hypothécaire, en milliards de dollars courant, 1950-2010

Source : Figure établie par l'auteur à partir de : Federal Reserve Bank of Saint Louis, « Mortgage Debt Outstanding, All Holders », « Total Nonrevolging Credit Owned and Securitized, Outstanding », et « Total Revolving Credit Owned and Securitized », Federal Reserve Economic Data (FRED), *op. cit.*

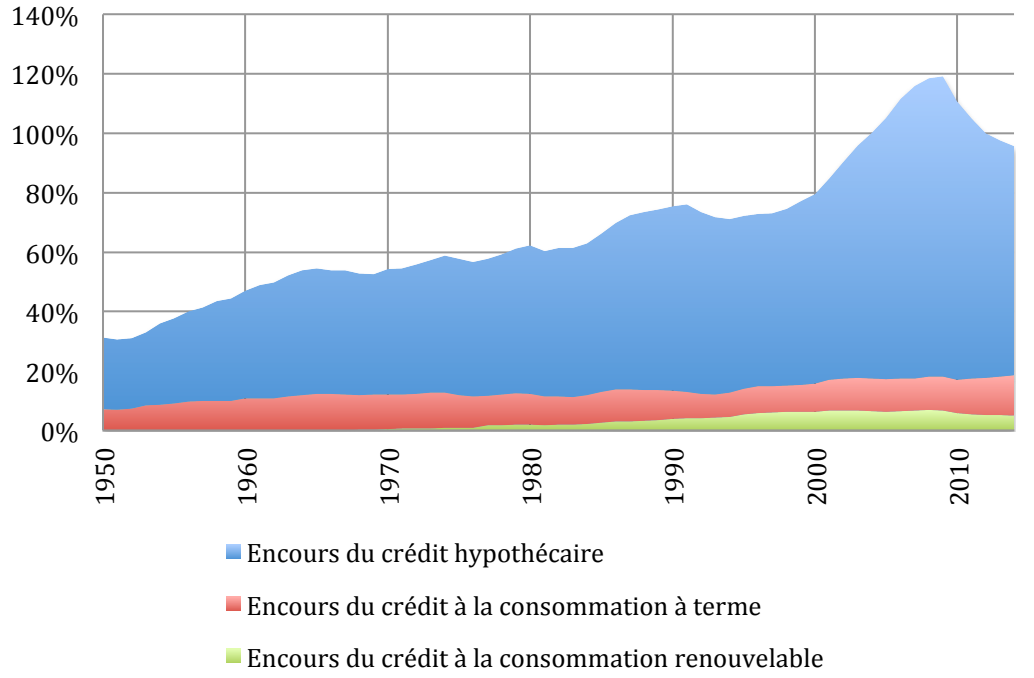


Figure 8.40 : L'encours du crédit à la consommation et du crédit hypothécaire, en pourcentage du PIB, 1950-2010

Source : Figure établie par l'auteur à partir de : Federal Reserve Bank of Saint Louis, « Mortgage Debt Outstanding, All Holders », « Total Nonrevolging Credit Owned and Securitized, Outstanding », et « Total Revolving Credit Owned and Securitized », Federal Reserve Economic Data (FRED), *op. cit.*

Et voilà qu'apparaît en toute lumière toute la fragilité d'un mode de développement économique qui remplace la progression des salaires par la progression de l'endettement afin de maintenir la consommation. Toute l'économie, le « rêve américain » lui-même, *dépendaient* désormais de l'endettement et donc du secteur financier. Les figures 8.37 et 8.38 présentent le développement du crédit à la consommation et du crédit hypothécaire en milliards de dollars courants et en pourcentage du PIB. Comme nous pouvons le voir, même si le développement du crédit à la consommation fut très important à partir des années 1970, il ne fut en rien comparable au développement du crédit hypothécaire. En pourcentage du PIB ces formes de crédit progressaient déjà pendant l'après-guerre, mais la fuite an avant qui se produisit après une première bulle à la fin des années 1980 porta l'encours du crédit à la consommation et du crédit hypothécaire au-delà de 100 % du PIB dans les années 2000. Que le décalage entre le crédit et les revenus fasse effondrer ce château de cartes n'était qu'une question de temps.

Dans le livre III du *Capital*, que Marx n'avait pas achevé de son vivant et que Engels publia après le mort de son auteur, Marx développe une théorie selon laquelle le propre du capital financier est sa capacité à créer, au moyen du système de crédit, du « capital fictif », c'est-à-dire du capital qui n'est pas fondé sur des valeurs réellement existantes, mais sur l'hypothèse que ces valeurs seront créées à l'avenir[1]. Une crise financière correspond au moment où une grande somme de valeurs qui, théoriquement, auraient dû être créée à l'échéance des crédits, n'existe toujours pas. C'est alors que le caractère fictif de ce capiital éclate au grand jour. Ainsi, la « révolution reaganienne » et la nouvelle stabilité économique que les États-Unis auraient trouvée à partir des années 1980, grâce aux politiques néolibérales et à l'essor du capital financier, ont au moins ce point un commun : elles étaient fondées sur une fiction.

1. K. Marx, *Le capital*, l. 3, t. II, *op. cit.*, p. 63 sq.

Conclusion

Il y a six ans, quand nous avons commencé cette étude, nous nous sommes engagés à relever le défi d'étudier le néolibéralisme américain grâce à la méthode progressive-régressive développée par Jean-Paul Sartre dans *Questions de méthode* et *Critique de la raison dialectique*. L'objectif était de « totaliser » les connaissances dont nous disposons sur le sujet. Il ne s'agissait pas d'une quête d'exhaustivité, mais de l'agrégation de connaissances de nature diverse, morcelées entre des champs théoriques et disciplinaires variés, où l'unité peinait à apparaître clairement. Bien que la méthode sartrienne ait été développée à l'attention des chercheurs en sciences humaines et qu'elle réponde à la visée pluridisciplinaire des études civilisationnistes, elle reste quasiment inexploitée. L'une des ambitions de cette thèse était d'en tester la pertinence, en l'appliquant à un objet historique complexe.

Grâce à cette méthode, nous pensons avoir fourni des éléments de réponse aux questions que nous avons posées au début de cette thèse. Nous avons interrogé la pertinence d'une dichotomie entre interventionnisme et néolibéralisme, notamment celle de penser le néolibéralisme comme une rupture avec le *New Deal*. Nous avons également exploré le rôle des dynamiques de classe dans le développement du néolibéralisme aux États-Unis, afin de déterminer dans quelle mesure s'il y a lieu de parler d'un interventionnisme de classe. Enfin, en intégrant l'étude des champs idéologique, politique, économique et social, nous avons tenté d'éclaircir les conditions de possibilité du tournant néolibéral et de la crise de 2008. Bien entendu, nous sommes loin de croire que nous avons apporté des réponses définitives à ces questions. Néanmoins, il nous semble que la méthode progressive-régressive nous a permis de formuler une définition nuancée et plus complète de ce qu'est le néolibéralisme amé-

ricain.

En commençant par l'analyse du premier discours d'investiture de Ronald Reagan, nous avons souligné les paradoxes de l'idée même d'une « révolution conservatrice ». Comment un projet politique qui consiste à conserver le régime politique en place peut-il être considéré comme « révolutionnaire » de quelque manière que ce soit ? En déconstruisant le discours de Reagan, nous avons révélé que l'acteur hollywoodien était au rendez-vous et que sa « révolution » était imaginaire, mais il convient de signaler que cette image continue de jouer un rôle central dans les débats historiographiques sur cette époque. Même en admettant que l'objectif politique de Reagan n'ait jamais été de renverser le régime en place, mais de rompre avec le principe du *New Deal* selon lequel l'intervention de l'État fédéral est le meilleur moyen de résoudre les problèmes économiques et sociaux, il est tentant d'en conclure que les deux politiques sont franchement opposées et que l'élection de Reagan marque un véritable « nouveau commencement ». Cette conception des choses ne pouvant pas nous satisfaire en nous en tenant au simple discours, nous avons poursuivi l'analyse régressive en remontant aux conditions économiques et sociales expliquant que ce discours ait rencontré un large écho auprès du public.

Suivant la démarche analytique qui consiste à partir du tableau général pour étudier de proche en proche les détails, nous avons pu fournir une vision à la fois précise et synthétique des rapports sociaux qui s'étaient formés aux États-Unis entre la crise des années 1930 et celle des années 1970. Cette analyse a révélé le développement d'une certaine prospérité à partir de la fin de la Deuxième Guerre mondiale, mais d'une prospérité qui se trouva menacée par la stagflation des années 1970. Nous avons vu aussi que cette prospérité n'avait jamais été universelle, que la réduction des inégalités était relativement limitée et que c'est la classe moyenne blanche qui avait bénéficié le plus de la création d'une certaine « abondance ». Ainsi cette analyse déboucha sur la mise en évidence d'une relation dialectique entre la rareté et l'abondance qui permit de comprendre le cadre des luttes sociales de cette époque et d'identifier le « public » le plus réceptif aux idées défendues par Reagan, à savoir une coalition entre les membres de la classe capitaliste qui désiraient libéraliser l'économie américaine et la classe moyenne blanche, qui désirait protéger son mode de vie de l'intrusion des « Autres ». L'un des faits les plus marquants que nous avons souligné est le développement d'un nouvel environnement périurbain au sein duquel l'organisation de l'espace lui-même est propice aux idées individualistes et à la mé-

fiance d'autrui. Or, c'est la politique du logement mise en œuvre par le *New Deal* lui-même qui a jeté les bases du développement de cet environnement. C'est alors que nous sommes passés au moment progressif et synthétique de notre méthode, en partant du *New Deal*.

Les politiques du *New Deal* avaient défini un « *American way of life* » et un idéal de prospérité fondés sur le consumérisme individualiste et le développement de la propriété privée dans le cadre d'une économie de marché, avec pour unité type la possession d'une maison unifamiliale en banlieue. Le rôle de l'État était de créer les conditions d'accès à ce mode de vie pour le plus grand nombre, notamment grâce à des politiques du logement et à la réglementation financière.

Les concepts de sérialité et de Fraternité-Terreur nous ont permis de démontrer que, dans le cadre de la Guerre froide, la réalisation de cet *American way of life* passait par une oppression double, à la fois symbolique et réelle. Symbolique dans la mesure où toute « trahison » se comprenait comme une atteinte à « l'identité américaine » telle qu'elle avait été définie. Réelle parce que la construction sérielle d'un nouvel environnement urbain et périurbain organisait les activités quotidiennes des Américains de sorte à ce qu'ils se conforment au modèle dominant. Le développement économique de la période d'après-guerre mit effectivement l'*American way of life* à la portée d'un plus grand nombre d'Américains. Simplement, les limites posées par la rareté matérielle engendrèrent un ordre sériel qui conditionnait l'ordre d'accès des différentes catégories de la population à ce mode de vie.

C'est dans ce contexte qu'apparurent des luttes violentes entre les groupes jusqu'alors exclues du « contrat social » redéfini et ceux attachées au maintien du *statu quo*. Pendant toute la période où la croissance économique allait bon train, la résistance à l'intégration politique, économique et sociale des minorités était moins puissante que la dynamique des réformes progressistes. En même temps, les années 1960 virent l'essor de la *New Left* qui rejetait le réformisme du consensus libéral d'après-guerre et aspirait à des changements plus radicaux. Mais c'est la *New Right* qui sortit victorieuse de la contestation du consensus libéral dans la mesure où la gauche se heurta aux limites prtatiques de la radicalité et où la stagflation des années 1970 était propice à la réception et à la diffusion des idées de la *New Right*.

Il est assez facile d'exagérer la capacité d'une idéologie donnée à contrôler une séquence d'événements historisques. Mais nous avons pu souligner est que ce ne sont pas les idées elles-mêmes qui gouvernaient l'histoire. Ce sont les nouvelles con-

ditions économiques qui changèrent la donne dans la mesure où le statut des classes moyennes était menacé, ce qui engendra non seulement la peur de l'Autre mais aussi des réflexes manichéens et individualistes. Cet arrière-plan économique fournit les conditions d'un basculement politique, soutenu par un électorat majoritairement acquis aux idées défendues par Reagan, mais un basculement qui était déjà en marche tout au long des années 1970.

Notre étude vient ainsi clarifier les interactions et les dynamiques de classes, notamment en montrant comment ces dernières ont assuré le développement de politiques néolibérales sur plusieurs décennies. De nombreuses études sur le néolibéralisme soulignent que ces politiques étaient dans l'intérêt de la classe capitaliste, c'est-à-dire une petite minorité d'élites économiques, à qui ce tournant bénéficia très largement. Les résultats de notre étude appuient cette interprétation, mais permettent aussi de la nuancer. En effet, une opposition schématique entre une classe capitaliste unifiée, rapace, égoïste et toute-puissante et une majorité passive qui se voyait imposer ces politiques contre son gré semble quelque peu simpliste. En fait, l'adoption de politiques néolibérales n'aurait pu se faire sans la construction d'une nouvelle coalition électorale ni sans le soutien *actif* des classes moyennes désireuses de protéger leur mode de vie. Les appels au dépassement du *New Deal* ne portaient pas sur le rôle de l'État dans la création des conditions d'accès à l'*American way of life* ; il portait sur la manière dont l'État intervenait pour réaliser cet objectif.

C'est ainsi que notre démarche semble avoir montré combien l'opposition terme à terme entre le *New Deal* et le néolibéralisme mérite d'être nuancée. À notre sens, l'élection de Ronald Reagan ne constitue pas un moment de rupture, pas plus qu'elle ne marque le début du tournant néolibéral : il s'agit davantage d'une phase clé d'un processus dont le *New Deal* lui-même avait façonné les contours. D'autres études avaient déjà souligné que l'objectif de l'administration Roosevelt avait été d'assurer la pérennité de l'économie de marché, et que le basculement vers des politiques néolibérales ne s'était pas fait en une élection, mais de manière progressive tout au long des années 1970. Cette idée nous paraissait intéressante, aussi notre étude s'est attachée, non seulement à la vérifier empiriquement, mais aussi à expliquer dans le détail comment la conjoncture économique conditionnait à chaque étape le périmètre et les termes des luttes idéologiques, politiques et sociales, ainsi que la réponse de toute une série d'acteurs évoluant dans le champ politique.

En poursuivant la synthèse progressive à partir des années Reagan jusqu'à la crise

financière de 2008, nous avons pu confirmer le développement d'un nouveau consensus sur les politiques néolibérales, consensus qui, tout comme celui sur le *New Deal*, avait une aile gauche et une aile droite. Les conflits entre les républicains et les démocrates ne relevaient pas d'un désaccord de fond mais d'une lutte comparable à celle de deux entreprises qui se font concurrence sur le même marché. En outre, loin d'avoir assisté à un véritable recul de l'intervention fédérale, nous avons vu qu'à partir du début des années 1980, l'État est intervenu constamment afin de créer un cadre économique qui devait conduire à la prospérité. Mais l'instabilité des marchés éclata au grand jour lors de la crise de 2008.

C'est alors que nous avons repris l'analyse régressive afin d'étudier les conditions de cette crise. Il s'est avéré que les nouveaux moyens déployés pour développer l'*American way of life*, à savoir le financement du « rêve américain » par la dette grâce à la déréglementation bancaire et à des innovations financières, engendra un rétablissement de l'économie américaine en trompe-l'œil. La compression des salaires et des politiques fiscales favorables à l'accumulation de grandes fortunes eurent pour résultat que la croissance de la période qui s'étend des années 1980 aux années 2000 avait profité principalement aux élites économiques. D'autre part, l'équilibre qui s'était établi entre les déficits commerciaux et les entrées de capitaux étrangers était très précaire, parce qu'elle rendait l'économie américaine de plus en plus dépendante de l'économie mondiale et des pays accumulant des excédents de capitaux. C'est d'autant plus ironique que l'une des valeurs centrales véhiculée par le discours néolibéral est celle de l'indépendance. Surtout, nous avons montré que la dynamique qui conduisit à la crise de 2008 doit être comprise comme un processus sériel et comme une totalisation des développements qui avaient commencé avec le *New Deal*.

Comme nous l'avons évoqué en introduction, l'intervention de l'État fédéral face à cette crise fut immédiatement interprétée comme une rupture avec le néolibéralisme ; cependant, notre étude permet d'affirmer le contraire. La dichotomie entre interventionnisme, d'une part, et néolibéralisme, d'autre part, était est inexacte ; nous avons notamment vu que les plans de sauvetage avaient été façonnés dans un cadre néolibéral. Sept ans après l'effondrement de ce château de cartes et les espoirs de changement qu'avait suscités l'élection de Barack Obama à la présidence, nous n'avons pas assisté à un véritable tournant de la politique mais plutôt à la résilience du modèle néolibéral. Notre étude permet d'éclaircir les facteurs de cette résilience.

Il nous semble donc que la méthode progressive-régressive nous a permis de relever le défi de la totalisation et d'apporter de nouvelles connaissances dialectiques à la compréhension du néolibéralisme américain. Sartre écrit dans la *Critique de la Raison dialectique* que, en se lançant dans le projet de fournir les bases théoriques et méthodologiques de l'étude dialectique de l'histoire,

> je suis loin de croire que l'effort isolé d'un individu puisse fournir une réponse satisfaisante — fût-elle partielle — à une question si ample et qui met la totalité de l'Histoire en jeu. Si seulement ces premières recherches m'ont permis de préciser le problème, à travers des constatations provisoires qui sont là pour être contestées et modifiées, si elles suscitent une discussion et — dans le meilleur des cas — si cette discussion est menée collectivement dans quelques groupes de travail, je me tiendrai pour satisfait[1].

Sartre n'est plus avec nous aujourd'hui, mais nous espérons que notre étude permettra de relancer ce projet collectif qu'il souhaitait susciter.

1. J.-P. Sartre, *Critique de la Raison dialectique*, t. I, *op. cit.*, p. 159.

Bibliographie

I. — SOURCES PRIMAIRES

1. DOCUMENTS FONDATEURS

UNITED STATES OF AMERICA, *Constitution of the United States,* 1787-act.

—, *La Déclaration d'indépendance : Déclaration unanime des Treize États unis d'Amérique réunis en Congrès le 4 juillet 1776* [*The Declaration of Independence : In Congress, July 4, 1776 : The Unanimous Declaration of the Thirteen United States of America*], trad. Thomas Jefferson, 1776.

2. DISCOURS DE PRÉSIDENTS

BUSH, George H. W, « Address Accepting the Presidential Nomination at the Republican National Convention in New Orleans – August 18, 1988 », mis en ligne par J. T. Wooley et G. Peters, *The American Presidency Project*, http://www.presidency.ucsb.edu/ws/index.php?pid=25955&st=&st1=.

—, « Address Before a Joint Session of the Congress on the Persian Gulf Crisis and the Federal Budget Deficit – September 11, 1990 », mis en ligne par J. T. Wooley et G. Peters, *The American Presidency Project*, http://www.presidency.ucsb.edu/ws/?pid=18820.

BUSH, George W., « Address Before a Joint Session of the Congress on the State of the Union – January 29, 2002 », *APP*, http://www.presidency.ucsb.edu/ws/?pid=29644.

—, « Address Before a Joint Session of the Congress on the United States Response to the Terrorist Attacks of September 11 – September 20, 2001 », mis en ligne par J. T. Wooley et G. Peters, *The American Presidency Project*, http://www.presidency.ucsb.edu/ws/?pid=64731.

—, « Bush: 'I've Abandoned Free Market Principles to Save the Free Market System' », *Think Progress* [en ligne], 16 déc. 2008, http://thinkprogress.org/2008/12/16/bush-free-market.

—, « The National Security Strategy of the United States » (septembre 2002), *The White House*, http://georgewbush-whitehouse.archives.gov/nsc/nss/2002/index.html.

—, « Remarks at the White House Conference on Minority Homeownership – October 15, 2002 », mis en ligne par J. T. Wooley et G. Peters, *The American Presidency Project*, http://www.presidency.ucsb.edu/ws/?pid=73152.

—, « Remarks on National Homeownership Month – June 18, 2002 », mis en ligne par J. T. Wooley et G. Peters, *The American Presidency Project*, http://www.presidency.ucsb.edu/ws/print.php?pid=64066.

—, « Remarks to the National Summit on Retirement Savings – February 28, 2002 », mis en ligne par J. T. Wooley et G. Peters, *The American Presidency Project*, http://www.presidency.ucsb.edu/ws/?pid=72980.

—, « Remarks in Sarasota, Florida, on the Terrorist Attack on New York City's World Trade Center – September 11, 2001 », mis en ligne par J. T. Wooley et G. Peters, *The American Presidency Project*, http://www.presidency.ucsb.edu/ws/index.php?pid=58055&st=&st1=.
—, « Remarks to the UN – New York, September 12, 2002 », *Presidential Rhetoric* [en ligne], http://www.presidentialrhetoric.com/speeches/09.12.02.html.

CARTER, Jimmy, « Address to the Nation on Energy and National Goals : "The Malaise Speech" – July 15, 1979 », mis en ligne par J. T. Wooley et G. Peters, *The American Presidency Project*, http://www.presidency.ucsb.edu/ws/?pid=32596.
—, « Inaugural Address - January 20, 1977 », mis en ligne par J. T. Wooley et G. Peters, *The American Presidency Project*, http://www.presidency.ucsb.edu/ws/?pid=6575.

CLINTON, William J., « Accepting the Presidential Nomination at the Democratic National Convention in New York – July 16, 1992 », mis en ligne par J. T. Wooley et G. Peters *The American Presidency Project*, http://www.presidency.ucsb.edu/ws/?pid=25958.
—, « Address Before a Joint Session of the Congress on the State of the Union – January 25, 1994 » mis en ligne par J. T. Wooley et G. Peters *The American Presidency Project*, http://www.presidency.ucsb.edu/ws/?pid=50409
—, « Address Before a Joint Session of the Congress on the State of the Union – January 23, 1996 », mis en ligne par J. T. Wooley et G. Peters, *The American Presidency Project*, http://www.presidency.ucsb.edu/ws/print.php?pid=53091
—, « Inaugural Address – January 20, 1993 », mis en ligne par J. T. Wooley et G. Peters, *The American Presidency Project*, http://www.presidency.ucsb.edu/ws/print.php?pid=46366
—, « Remarks and a Question-and-Answer Session with the American Society of Newspaper Editors in Dallas, Texas », *APP*, 7 avril 1995, http://www.presidency.ucsb.edu/ws/index.php?pid=51198&st=&st1=.
—, « Remarks by the President at Presentation of the National Medal of the Arts and the National Humanities Medal », *The White House*, Office of the Press Secretary, Constitution Hall, Washington D.C., 29 sep 1999, http://clinton4.nara.gov/WH/New/html/19990929.html.
—, « Remarks on the Universal Savings Account Initiative – April 14, 1999 », mis en ligne par J. T. Wooley et G. Peters, *The American Presidency Project*, http://www.presidency.ucsb.edu/ws/?pid=57401.
—, « Statement on Signing the Federal Workforce Restructuring Act of 1994 – March 30, 1994 », mis en ligne par J. T. Wooley et G. Peters, *The American Presidency Project*, http://www.presidency.ucsb.edu/ws/?pid=49886.

EISENHOWER, Dwight D., « Farewell Radio and Television Address to the American People - January 17, 1961 », mis en ligne par J. T. Wooley et G. Peters, *The American Presidency Project* http://www.presidency.ucsb.edu/ws/index.php?pid=12086&st=&st1=.

HOOVER, Herbert, « Rugged Individualism » (22 octobre 1928), *Teaching American History* [en ligne], http://teachingamericanhistory.org/library/document/rugged-individualism/.

JOHNSON, Lyndon B., « Executive Order 11246 : Equal Employment Opportunity – September 24, 1965 », mis en ligne par J. T. Wooley et G. Peters, *The American Presidency Project,* http://www.presidency.ucsb.edu/ws/index.php?pid=59153&st=&st1=.

KENNEDY, John F., « Executive Order 11063 – Equal Opportunity in Housing – November 20, 1962 », mis en ligne par J. T. Wooley et G. Peters, *The American Presidency Project,* http://www.presidency.ucsb.edu/ws/index.php?pid=59002&st=&st1=.
—, « Executive Order 10925 : Establishing the President's Committee on Equal Employment Opportunity – March 6, 1961 », mis en ligne par J. T. Wooley et G. Peters, *The American Presidency Project*, http://www.presidency.ucsb.edu/ws/?pid=58863.
—, « Radio and Television Report to the American People on Civil Rights – June 11, 1963 », mis en ligne par J. T. Wooley et G. Peters, *The American Presidency Project*, http://www.presidency.ucsb.edu/ws/?pid=9271.
—, « Remarks in Heber Springs, Arkansas, at the Dedication of Greers Ferry Dam – October 3, 1963 », mis en ligne par J. T. Wooley et G. Peters, *The American Presidency Project*, http://www.presidency.ucsb.edu/ws/index.php?pid=9455.

NIXON, Richard, « Address to the Nation on the War in Vietnam – November 3, 1969 », mis en ligne par J. T. Wooley et G. Peters, *The American Presidency Project*, http://www.presidency.ucsb.edu/ws/?pid=2303.
—, « Executive Order 11615 : Providing for Stabilization of Prices, Rents, Wages, and Salaries –

August 15, 1971 », mis en ligne par J. T. Wooley et G. Peters, *The American Presidency Project*, http://www.presidency.ucsb.edu/ws/?pid=60492
— « Inaugural Address – January 20, 1969 », mis en ligne par J. T. Wooley et G. Peters, *The American Presidency Project*, http://www.presidency.ucsb.edu/ws/index.php?pid=1941&st=&st1=.
—, « Oath of Office and Second Inaugural Address – January 20, 1973 », mis en ligne par J. T. Wooley et G. Peters, *The American Presidency Project*, http://www.presidency.ucsb.edu/ws/index.php?pid=4141&st=&st1=.
—, *The White House Transcripts,* New York, Viking, 1974.

REAGAN, Ronald, « Address on Behalf of Senator Barry Goldwater : "A Time for Choosing" », mis en ligne par J. T. Wooley et G. Peters 27 octobre 1964, http://www.presidency.ucsb.edu/ws/?pid=76121.
—, « Address Before a Joint Session of the Congress on the State of the Union – February 6, 1985 », mis en ligne par J. T. Wooley et G. Peters, http://www.presidency.ucsb.edu/ws/index.php?pid=38069&st=&st1=.
—, « Address to the Nation on Defense and National Security – March 23, 1983 », mis en ligne par J. T. Wooley et G. Peters, *The American Presidency Project*, http://www.presidency.ucsb.edu/ws/?pid=41093.
—, et THE WHITE HOUSE OFFICE OF THE PRESS SECRETARY, *America's New Beginning : A Program for Economic Recovery*, 18 février 1981, disponible à l'URL : https://fraser.stlouisfed.org/scribd/?title_id=1221&filepath=/docs/meltzer/reagan_americas_new_beginning_19810218.pdf#scribd-open.
—, « Election Eve Address "A Vision for America" – November 3, 1980 », mis en ligne par J. T. Wooley et G. Peters, *The American Presidency Project*, 3 novembre 1980, http://www.presidency.ucsb.edu/ws/?pid=85199
—, « Farewell Address to the Nation – January 11, 1989 », mis en ligne par J. T. Wooley et G. Peters, *The American Presidency Project*, http://www.presidency.ucsb.edu/ws/?pid=29650.
—, « Inaugural Address – January 20, 1981 », mis en ligne par J. T. Wooley et G. Peters, *The American Presidency Project*, http://www.presidency.ucsb.edu/ws/?pid=43130.
—, « Inaugural Address – January 21, 1985 », mis en ligne par J. T. Wooley et G. Peters, *The American Presidency Project*, http://www.presidency.ucsb.edu/ws/?pid=38688.
—, « Remarks and a Question-and-Answer Session With Reporters on the Air Traffic Controllers Strike – August 3, 1918 », mis en ligne par J. T. Wooley et G. Peters, *The American Presidency Project*, http://www.presidency.ucsb.edu/ws/index.php?pid=44138&st=&st1=.
—, « Remarks at the Annual Convention of the National Association of Evangelicals in Orlando, Florida – March 8, 1983 », mis en ligne par J. T. Wooley et G. Peters, *The American Presidency Project*, http://www.presidency.ucsb.edu/ws/index.php?pid=41023&st=&st1=.
—, « Remarks at the Republican Congressional "Salute to President Ronald Reagan Dinner" – May 4, 1982 », mis en ligne par J. T. Wooley et G. Peters, *The American Presidency Project*, http://www.presidency.ucsb.edu/ws/index.php?pid=42478&st=&st1=.
—, « Remarks on Signing the Social Security Amendments of 1983 », mis en ligne par J. T. Wooley et G. Peters, *The American Presidency Project*, 20 avril 1983, http://www.presidency.ucsb.edu/ws/?pid=41211.

ROOSEVELT, Franklin D., « Address Accepting the Presidential Nomination at the Democratic National Convention in Chicago – July 2, 1932 », mis en ligne par J. T. Wooley et G. Peters, *The American Presidency Project*, http://www.presidency.ucsb.edu/ws/?pid=75174.
—, « Address at the Democratic State Convention, Syracuse, N.Y. – September 29, 1936 », mis en ligne par J. T. Wooley et G. Peters, *The American Presidency Project*, http://www.presidency.ucsb.edu/ws/?pid=15142.
—, « Address to Oglethorpe University in Atlanta, Georgia » (22 mai 1932), mis en ligne par J. T. Wooley et G. Peters, *The American Presidency Project*, http://www.presidency.ucsb.edu/ws/?pid=88410.
—, « Campaign Address – Chicago, Illinois, October 14, 1936 », *in* Ben D. Zevin (dir.), *Nothing to Fear : The Selected Addresses of Franklin D. Roosevelt, 1932-1945* (1946), New York, Popular Library, 1961, p. 75-83.
—, « Campaign Address on the "Economic Bill of Rights" – Chicago, Illinois, October 28, 1944 », *in* Ben D. Zevin (dir.), *Nothing to Fear : The Selected Addresses of Franklin D. Roosevelt, 1932-1945* (1946), New York, Popular Library, 1961, p. 432-439.
—, « Campaign Address Spurning "Ism" Support – Washington, D.C., October 5, 1944 », in Ben D. Zevin (dir.), *Nothing to Fear : The Selected Addresses of Franklin D. Roosevelt, 1932-1945*

(1946), New York, Popular Library, 1961, p. 425-431.
—, « The Court Needs "New and Younger Blood" », *in* Howard Zinn (dir.), *New Deal Thought*, Indianapolis (Ind.), Hackett, 1966, p. 367-372.
—, « Every Man Has a Right to Life » (1932), *in* Howard Zinn (dir.), *New Deal Thought*, Indianapolis (Ind.), Hackett, 1966, p. 45-52.
—, « Fireside Chat on Party Primaries – Washington, D.C. June 24, 1938 », », *in* Ben D. Zevin (dir.), *Nothing to Fear : The Selected Addresses of Franklin D. Roosevelt, 1932-1945* (1946), New York, Popular Library, 1961, p. 157-165.
—, « Inaugural Address – March 4, 1933 », mis en ligne par J. T. Wooley et G. Peters, *The American Presidency Project*, http://www.presidency.ucsb.edu/ws/?pid=14473.
—, « Inaugural Address – January 20, 1937 », mis en ligne par J. T. Wooley et G. Peters, *The American Presidency Project*, http://www.presidency.ucsb.edu/ws/?pid=15349.
—, « Letter to the House Ways and Means Committee on Salary Limitation – February 15, 1943 », mis en ligne par J. T. Wooley et G. Peters, *The American Presidency Project*, http://www.presidency.ucsb.edu/ws/?pid=16363.
—, « Message to Congress on an Economic Stabilization Program – April 27, 1942 », mis en ligne par J. T. Wooley et G. Peters, *The American Presidency Project*, http://www.presidency.ucsb.edu/ws/index.php?pid=16251&st=&st1=.
—, « Stop Collectivism in Business » (1938), *in* Howard Zinn (dir.), *New Deal Thought*, Indianapolis (Ind.), Hackett, 1966, p. 121-131.

TRUMAN, Harry S., « Special Message to the Congress on Greece and Turkey : The Truman Doctrine – March 12, 1947 », mis en ligne par J. T. Wooley et G. Peters, *The American Presidency Project*, http://www.presidency.ucsb.edu/ws/index.php?pid=12846&st=&st1=.
—, « Special Message to the Congress on Tax Policy » (23 janvier 1950), mis en ligne par J. T. Wooley et G. Peters, *The American Presidency Project*, http://www.presidency.ucsb.edu/ws/index.php?pid=13545&st=&st1=.
—, « Veto of the Internal Security Bill » (22 septembre 1950), *Harry S. Truman Library & Museum*, http://trumanlibrary.org/publicpapers/viewpapers.php?pid=883.

3. ARRÊTS DE LA COUR SUPRÊME ET ARRÊTS DES COURS DES ÉTATS FÉDÉRÉS

L'ensemble des arrêts cités ci-dessous peuvent être consultés sur le site de *Find Law for Legal Professionals* : http://lp.findlaw.com.

MICHIGAN SUPREME COURT, *Dodge v. Ford Motor Co.*, 170 NW 668 (Mich. 1919)

NEW YORK COURT OF CHANCERY, *Robinson v. Smith*, 3 Paige Ch. 222 (N.Y. Ch. 1832).

SUPREME COURT OF OHIO, *Taylor v. Miami Exporting Co.*, 5 Ohio 162 (1831).

SUPREME COURT OF THE UNITED STATES, *Adarand Constructors v. Peña*, 515, U.S. 200 (1995)
—, *Browder v. Gayle*, 142 F. Supp. 707 (1956).
—, *Brown v. Board of Education of Topeka*, 347 U.S. 483 (1954).
—, *Carter v. Carter Coal Company*, 298 U.S. 238 (1936)
—, *Central Hudson Gas & Electric Corp. v. Public Service Commission of New York* 447 U.S. 557 (1980).
—, *City of Akron v. Akron Center for Reproductive Health*, 462 U.S. 416 (1983).
—, *City of Richmond v. J.A. Croson Co.* 488 U.S. 469 (1989).
—, *Consolidated Edison Co. of New York, Inc. v. Public Service Commission of New York*, 447 U.S. 530 (1980).
—, *Dodge v. Woolsey,* 59 U.S. (18 How.) 331 (1855).
—, *Eisenstadt v. Baird*, 405 U.S. 438 (1972).
—, *First National Bank of Boston v. Bellotti*, 435 U.S. 765 (1978).
—, *Griswold v. Connecticut*, 381 U.S. 479 (1965).
—, *Hudson v. McMillian*, 503 U.S. 1 (1992).
—, *Keyes v. School District #1, Denver*, 413 U.S. (1973).
—, *Marquette National Bank v. First Omaha*, 439 U.S. 299 (1978).
—, *Milliken v. Bradley*, 418 U.S. 717, (1974).

— , *Pembina Consolidated Silver Mining Co. v. Pennsylvania*, 125 U.S. 181 (1888).
— , *Planned Parenthood v. Casey*, 505 U.S. 833 (1992).
— , *Plessy v. Fergeson*, 163 U.S. 537 (1896).
— , *Pollock v. Farmer's Loan & Trust Company*, 157 U.S. 429 (1895).
— , *Roe v. Wade*, 410 U.S. 113 (1973).
— , *Santa Clara County v. Southern Pacific Railroad Company*, 118 U.S. 394 (1886).
— , *Schechter Poultry Corp. v. United States*, 295 U.S. 495 (1935).
— , *Swann v. Charlotte-Mecklenburg Board of Education*, 402 U.S. 1 (1971).
— , *Trustees of Dartmouth College v. Woodward,* 17 U.S. 518 (1819).
— , *United States v. Butler*, 297 U.S. 1 (1936).
— , *United States v. E. C. Knight Co.*, 156 U.S. 1 (1895).
— , *Watkins v. United States*, 354 U.S. 178 (1957).
— , *West Coast Hotel Co. v. Parrish*, 300 U.S. 379 (1937).
— , *Yates v. United States*, 354 U.S. 298 (1957).

4. Rapports officiels

Advisory Commission on Intergovernmental Relations, *Federal Grants : Their Effects on State-Local Expenditures, Employment Levels, Wage Rates*, Washington, D.C., février 1977.

Americas Watch Committee, *Human Rights in Nicaragua : 1986*, Americas Watch Report, 1987.

Committee for Economic Development, *Taxes and the Budget : A Program for Prosperity in a Free Economy*, New York, 1947.

Congressional Budget Office, « Trends in the Distribution of Household Income Between 1979 and 2007 », octobre 2011, http://www.cbo.gov/sites/default/files/cbofiles/attachments/10-25-HouseholdIncome.pdf.

UNICEF, « A Decade of Transition », Launch of the Monee Report, n° 8, 29 novembre 2001.

W. E. Upjohn Institute for Employment Research, *Work in America : Report of a Special Task Force to the Secretary of Health, Education, and Welfare*, Cambridge (Mass.), MIT Press, 1973.

5. Témoignages politiques

Bush, George W., *Decision Points*, New York, Broadway, 2010.

Clinton, William J., *My Life* (2004), New York, Vintage, 2005.

Gingrich, Newt, *Lessons Learned the Hard Way*, New York, HarperCollins, 1998.

Greenspan, Alan, *The Age of Turbulence : Adventures in a New World*, Londres, Penguin Press, 2007.

Nixon, Richard, *RN*, New York, Simon & Schuster, 1978.

Reagan, Ronald, *An American Life : The Autobiography*, New York, Simon & Schuster, 1990.

Regan, Donald, *For the Record : From Wall Street to Washington*, San Diego (Cal.), Harcourt Trade Publishers, 1988.

Stockman, David, *The Triumph of Politics : The Inside Story of the Reagan Revolution*, New York, Avon Books, 1986.

6. Autres documents politiques

Coalition Provisional Authority, *Order 37 : Tax Strategy for 2003*, préparé par Paul Bremer, 19 septembre 2003.

—, *Order 39 : Foreign Investment*, préparé par Paul Bremer, 19 septembre 2003.

DEMOCRATIC LEADERSHIP COUNCIL, « The New Orleans Declaration », *DLC* [en ligne], 1er mars 1990, http://www.dlc.org/ndol_ci360e.html?kaid=86&subid=194&contentid=878.

DEMOCRATIC PARTY, « Democratic Party Platform of 1984 – July 16, 1984 », mis en ligne par J. T. Wooley et G. Peters, *The American Presidency Project*, http://www.presidency.ucsb.edu/ws/?pid=29608.

—, « Democratic Party Platform of 1992 – July 13, 1992 : A New Covenant with the American People », mis en ligne par J. T. Wooley et G. Peters, *The American Presidency Project*, http://www.presidency.ucsb.edu/ws/print.php?pid=29610.

DE VILLEPIN, Dominique, « Le discours de Villepin sur l'Irak à l'ONU » (14 fév. 2003), *Le Figaro* [en ligne], http://www.lefigaro.fr/politique/le-scan/2014/04/08/25001-20140408ARTFIG00066-le-discours-de-villepin-sur-l-irak-a-l-onu.php.

FONDS MONÉTAIRE INTERNATIONAL, « Libéralisation du commerce mondial et pays en développement », novembre 2001, https://www.imf.org/external/np/exr/ib/2001/fra/110801f.htm.

GOLDWATER, Barry, *The Conscience of a Conservative* (1960), Princeton, Princeton University Press, 2007.

HAMILTON, Alexander, MADISON, James et JAY, John, *The Federalist Papers* (1787-1788), New York, Pocket Books, 2004.

KING, JR., Martin Luther, « I Have a Dream » (28 août 1963), *American Rhetoric* [en ligne], http://www.americanrhetoric.com/speeches/mlkihaveadream.htm.

MADISON, James, « Le Fédéraliste n° 10 » (1787), *in* Pierre Manent (dir.), *Les libéraux*, Paris, Gallimard, 2001, p. 299-307.

PAULSON, Henry, « Statement by Secretary Henry M. Paulson, Jr. on Treasury and Federal Housing Finance Agency Action to Protect Financial Markets and Taxpayers », *U.S. Department of the Treasury*, 7 sept. 2008, http://www.treasury.gov/press-center/press-releases/Pages/hp1129.aspx.

REPUBLICAN PARTY, « Republican Contract with America » (1994), *United States House of Representatives*, http://web.archive.org/web/19990427174200/http://www.house.gov/house/Contract/CONTRACT.html.

—, « Republican Party Platform of 1996 », mis en ligne par J. T. Wooley et G. Peters, *The American Presidency Project*, 12 août 1996, http://www.presidency.ucsb.edu/ws/print.php?pid=25848.

STUDENTS FOR A DEMOCRATIC SOCIETY, « Port Huron Statement of the Students for a Democratic Society, 1962 », New York, Students for a Democratic Society, 1962, disponbile à l'URL : http://www.h-net.org/~hst306/documents/huron.html.

« Texte de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALÉNA) », disponible en français sur le site du gouvernement canadien : http://www.international.gc.ca/trade-agreements-accords-commerciaux/agr-acc/nafta-alena/text-texte/01.aspx?lang=fra.

WINTHROP, John, « A Model of Christian Charity » (1630), *The Winthrop Society* [en ligne], http://winthropsociety.com/doc_charity.php.

8. SOURCES DES DONNÉES UTILISÉES POUR L'ÉTABLISSEMENT DES FIGURES ET TABLEAUX

Congressional Budget Office, « Trends in the Distribution of Household Income Between 1979 and 2007 », octobre 2011, https://www.cbo.gov/publication/42729#title0.

Economic Report of the President, 1983, Washington D.C., Government Printing Office, 1983.

Economic Report of the President, 2000, Washington D.C., Government Printing Office, 2010.

Economic Report of the President, 2010, Washington D.C., Government Printing Office, 2010.

Economic Report of the President, 2011, Washington D.C., Government Printing Office, 2011.

FEDERAL RESERVE BANK OF SAINT-LOUIS, « All Transactions House Price Index for the United States », Federal Reserve Economic Data (FRED), http://research.stlouisfed.org/fred2.
—, « Consumer Price Index for All Urban Consumer, Percent Change, Monthly, 1914-2015 », Federal Reserve Economic Data (FRED), http://research.stlouisfed.org/fred2.
—, « Effective Federal Funds Rate, Percent, Monthly, 1954-2014 », Federal Reserve Economic Data (FRED), http://research.stlouisfed.org/fred2.
—, « Exchange Rate to US Dollar for Japan, Germany, France, the United Kingdom, Canada, and Mexico, National Currency Units per US Dollar, Annual, 1965-1980 », Federal Reserve Economic Data (FRED), http://research.stlouisfed.org/fred2.
—, « Mortgage Debt Outstanding, All Holders », Federal Reserve Economic Data (FRED), http://research.stlouisfed.org/fred2.
—, « Total Nonrevolging Credit Owned and Securitized, Outstanding », Federal Reserve Economic Data (FRED), http://research.stlouisfed.org/fred2.
—, « Total Revolving Credit Owned and Securitized », Federal Reserve Economic Data (FRED), http://research.stlouisfed.org/fred2.
—, « The United States Balance of Payments, 1946-1960 », *Monthly Review*, vol. 43, n° 3, mars 1961.

HIRSCH, Barry T., et MACPHERSON, David, « Union Membership and Coverage Database from Current Population Survey », Industrial Labor Relations Review, vol. 56 n° 2, janvier 2003, p. 349-54.
—, —, et VROMAN, Wayne G., « Estimates of Union Density by State », *Monthly Labor Review*, Vol. 124, N° 7, juillet 2001, p. 51-55.

INTERNAL REVENUE SERVICE, « Summary of Latest Federal Individual Tax Data,1980-2008 », *Tax Foundation,* http://taxfoundation.org/article/summary-latest-federal-individual-income-tax-data-1980-2008.

MADDISON, Angus, *L'économie mondiale* : *Statistiques historiques*, OCDE, 2003.

NATIONAL BUREAU OF ECONOMIC RESEARCH, « The Annual Estimates of Unemployment in the United States, 1900-1954 », *in The Measurement and Behavior of Unemployment*, Washington (D.C.), NBER, 1957, p. 211-242.

OFFICE OF MANAGEMENT AND BUDGET, « Table 1.1 – Summary of Receipts, Outlays, and Surpluses or Deficits (-), Millions of Dollars, 1789-2020 », *White House*, Historical Tables, https://www.whitehouse.gov/omb/budget/Historicals.
—, « Table 1.2 – Summary of Receipts, Outlays, and Surpluses or Deficits (-), As Percentage of GDP, 1930-2018 », *White House*, Historical Tables, https://www.whitehouse.gov/omb/budget/Historicals.
—, « Table 2.3 – Receipts by Source as Percentage of GDP : 1934-2020 », *White House*, Historical Tables, https://www.whitehouse.gov/omb/budget/Historicals.
—, « Table 3.1 – Outlays by Function and Superfunction, in Millions of Dollars, as percentage of outlays, and as percentage of GDP, 1940-2020 », *White House*, Historical Tables, https://www.whitehouse.gov/omb/budget/Historicals.
—, « Table 7.1 – Federal Debt at the End of the Year, 1940-2018 », *White House*, Historical Tables, https://www.whitehouse.gov/omb/budget/Historicals.

SOCIAL SECURITY ADMINISTRATION, « Social Security & Medicare Tax Rates », http://www.ssa.gov/oact/progdata/taxRates.html.

TAX FOUNDATION, « U.S. Federal Income Tax Rates History, 1862-2013 (Nominal and Inflation-Adjusted Brackets) », 17 oct. 2013, http://taxfoundation.org/article/us-federal-individual-income-tax-rates-history-1913-2013-nominal-and-inflation-adjusted-brackets.

TAX POLICY CENTER, « Historical Capital Gains and Taxes », 12 novembre 2012, http://www.taxpolicycenter.org/taxfacts/displayafact.cfm?Docid=161
—, « Major Enacted Tax Legislation, 1940-2009 », http://www.taxpolicycenter.org/legislation/index.cfm.

TAMPALSKI, Jerry, « Revenue Effects of Major Tax Bills : Updated Tables for all 2010 Bills », *U.S. Department of the Treasury*, OTA Working Paper 81, septembre 2006, p. 17. Disponible à l'URL : http://www.treasury.gov/resource-center/tax-policy/Documents/OTA-Rev-Effects-1940-present-6-6-2011.pdf

US BUREAU OF ECONOMIC ANALYSIS, « Table 1 – U.S. International Transactions, Millions of Dollars, 1960-2012 », U.S. International Transactions Accounts Data,

http://www.bea.gov/iTable/index_ita.cfm.
—, « Table 1.1.1 : Percent Change from Preceding Period in Real Gross Domestic Product », National Data, http://www.bea.gov/iTable/index_nipa.cfm.
—, « Table 1.1.6 : Real Gross Domestic Product, Chained Dollars (2009) », National Data, http://www.bea.gov/iTable/index_nipa.cfm.
—, « Table 1.12 – National Income by Type of Income, Billions of Dollars, 1929-2014 », National Data, http://www.bea.gov/iTable/index_nipa.cfm.
—, « Table 1.3.6. – Real Gross Added Value Added by Sector, Chained Dollars », National Data, http://www.bea.gov/iTable/index_nipa.cfm.

US BUREAU OF LABOR STATISTICS, « Consumer Price Index for All Urban Consumers, Annual, Percent Change from Year Ago, 1913-2014 », Consumer Price Index, http://www.bls.gov/cpi/#tables
—, « Employment Status of the Civilian Noninstitutional Population, 1940 to date », Labor Force Statistics from the Current Population Survey, http://www.bls.gov/cps/tables.htm.
—, *Handbook of Labor Statistics*, *1983,* Washington (D.C.), Government Princting Office, 1983.

US CENSUS BUREAU, « Historical National Population Estimates, 1990 to 1999 », http://www.census.gov/popest/data/historical/pre-1980/index.html.

U.S. DEPARTMENT OF HOUSING AND URBAN DEVELOPMENT, « Exhibit 3-1 : Trends in Homeownership Rates by Race and Ethnicity, 1940-2000 », in *Homeownership Gaps Among Low-Income and Minority Borrowers and Neighborhoods*, Cambridge (Mass.), Abt Associates, 2005, p. 85.

9. TEXTES DE THÉORIE POLITIQUE ET ÉCONOMIQUE

BECKER, Gary, *Human Capital : A Theoretical and Empirical Analysis, with Special Reference to Education*, Chicago, Chicago University Press, 1964.

BUCHANAN, James, et TULLOCK, Gordon, *The Calculus of Consent : Logical Foundation of Constitutional Democracy*, Ann Arbor (Mich.), University of Michigan Press, 1962.

FRIEDMAN, David, *The Machinery of Freedom : Guide to a Radical Capitalism* (1973), Lasalle (Ill.), Open Court, 1989.

FRIEDMAN, Milton, *A Monetary History of the United States* (1963), Princeton University Press, Princeton (N.J.), 1971.
—, *Capitalism and Freedom* (1962), Chicago, University of Chicago Press, 2002.
—, *Dollars and Deficits : Inflaction, Monetary Policy and the Balance of Payments*, Upper Saddle River (N.J.), Prentice Hall, 1968.
— et FRIEDMAN, Rose, *Free to Choose : A Personal Statement*, New York, Harcourt, 1980.
—, « The Role of Monetary Policy », *American Economic Review*, mars 1968, *58*(1), p. 1-17.

GIDDENS, Anthony, *The Third Way and Its Critics*, Cambridge, Polity, 2000.
—, *The Third Way : The Renewal of Social Democracy*, Cambridge, Polity, 1998.

HAYEK, F.A., *The Constitution of Liberty* (1960), Chicago, University of Chicago Press, 2011.
—, *La route de la servitude* [*The Road to Serfdom,* 1944], trad. G. Blumberg, Paris, PUF, 2005.

HOBBES, Thomas, *Léviathan* (*Leviathan,* 1651), Paris, Gallimard, 2000.

KEYNES, John Maynard, « La fin du laissez-faire » [*The End of* Laissez-faire, 1926], *in La pauvreté dans l'abondance*, Paris, Gallimard, 2002, p. 55-86.
—, *Théorie générale de l'emploi de l'intérêt et de la monnaie* [*General Theory of Employment, Interest, and Money*, 1936], trad. J. de Largentaye, Paris, Payot, 1988.
—, « The Maintenance of Prosperity Is Extremely Difficult » (1938), *in* Howard Zinn (dir.), *New Deal Thought*, Indianapolis (Ind.), Hackett, 1966, p. 403-409.

KRISTOL, Irving, *The Neoconservative Persuasion : Selected Essays, 1942-2009*, New York, Basic Books, 2011.

LAFFER, Arthur, « The Laffer Curve : Past, Present and Future », *Heritage Foundation* [en ligne], 1er juin 2004, http://www.heritage.org/research/reports/2004/06/the-laffer-curve-past-present-and-future.

LÉNINE, Vladimir I., *La Maladie infantile du communisme : le gauchisme* (1920), Paris, Éd. Sociales, 1962.

LIPPMANN, Walter, *La Cité libre*, Paris, Libraire de Médicis, 1938.

LOCKE, John, *Traité du gouvernement civil* (1690), Paris, GF-Flammarion, 1992.

PETERS, Charles, « A Neoliberal's Manifesto », *The Washington Monthly*, mai 1983, p. 8-18.

RAND, Ayn, *The Virtue of Selfishness : A New Concept of Egoism*, New York, New American Library, 1964.

RAWLS, John, *A Theory of Justice* (1971), Revised Edition, Cambridge (Mass.), The Belknap Press of Harvard University Press, 1999.

ROTHBARD, Murray, *For a New Liberty : The Libertarian Manifesto* (1973), Auburn (Alab.), Ludwig von Mises Institute, 2006.

SAY, Jean-Baptiste, *Traité d'économie politique* (1803), 2 vol., Paris, Economica, 2006.

SMITH, Adam, *Recherches sur la nature et les causes de la richesse des nations* (*An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, 1776), 2 vol., Paris, GF-Flammarion, 1999.

TAYLOR, Frederick W., *The Principles of Scientific Management*, New York, Harper, 1911.

WEBER, Max, *L'éthique protestante et l'esprit du capitalisme* [*Die protestantische Ethik und der Geist der Kapitalismus*, 1905], Paris, Flammarion, 2008.

WANNISKI, Jude, « Taxes, Revenues, and the "Laffer Curve" », *The Public Interest*, n° 50, hiver 1978, p. 3-16.

II. — CADRE MÉTHODOLOGIQUE ET ÉPISTÉMOLOGIQUE DE LA THÈSE

ENGELS, Friedrich, *Socialisme utopique et socialisme scientifique*, Bruxelles, Aden, 2005.

MARX, Karl, *Le 18 Brumaire de Louis-Bonaparte* (*Der achtzehnte Brumaire des Louis Bonaparte*, 1852), *in Les luttes de classes en France* (*Die Klassenkämpfe in Frankreich 1848 bis 1850*, 1850), Paris, Gallimard, 2002.

—, *Le Capital : Critique de l'économie politique*, livre premier : *Le développement de la production capitaliste* (*Das Kapital : Kritik der politischen Ökonomie,* Buch 1 : *Der Produktionsprozeß des Kapitals*, 1867), 3 vol., trad. J. Roy, Paris, Éd. Sociales, 1971-1977.

—, *Le Capital : Critique de l'économie politique*, livre deuxième : *Le procès de circulation du capital* (*Das Kapital : Kritik der politischen Ökonomie,* Band 2, Buch 2 : *Der Zirkulationsprozeß des Kapitals*, 1885), 2 vol., trad. E. Cogniot, C. Cohen-Solal et G. Badia, Paris, Éd. Sociales, 1953-1960.

—, *Le Capital : Critique de l'économie politique*, livre troisième : *Le procès d'ensemble de la production capitaliste* (*Das Kapital : Kritik der politischen Ökonomie,* Band 3, Buch 3 : *Der Gesamtprozeß der kapitalistischen Produktion*, 1893), 3 vol., trad. C. Cohen-Solal et G. Badia, Paris, Éd. Sociales, 1969-1974.

—, *Contribution à la critique de l'économie politique* (*Grundrisse der Kritik der politischen Œkonomie*, 1859), trad. M. Husson et G. Badia, Paris, Éd. Sociales, 1977.

—, et ENGELS, Friedrich, *L'Idéologie allemande* (*Die Deutsche Ideologie*, 1845-1846), Paris, Éd. Sociales, 1982.

SARTRE, Jean-Paul, « Les communistes et la paix » (1952-1954), *in Situations*, VI : *Problèmes du marxisme*, Paris, Gallimard, 1964, p. 92-116.

—, *Critique de la Raison dialectique*, tome I : *Théorie des ensembles pratiques* (1960), précédé de *Questions de méthode* (1957), Paris, Gallimard, 1985.

—, *Critique de la Raison dialectique,* t. II (inachevé) : *L'Intelligibilité de l'Histoire*, Paris, Gallimard,

1985.
—, « Élections, piège à cons » (1973), *in Situations*, X, Paris, Gallimard, 1976.
—, *L'Idiot de la famille : Gustave Flaubert de 1821 à 1857* (1971-1972), 3 vol., Paris, Gallimard, 1988.
—, « Plaidoyer pour les intellectuels » (1965), *in Situations*, VIII : *Autour de 68*, Paris, Gallimard, 1972, p. 375-455.
—, « Présentation des *Temps Modernes* » (1945), *in Situations*, II : *Littérature et engagement*, Paris, Gallimard, 1999, p. 7-29.
—, *Les séquestrés d'Altona*, Paris, Gallimard, 1960.

III. — SOURCES SECONDAIRES

1. Ouvrages

ACKLY, Gardner, *Macroeconomic Theory,* New York, Macmillan, 1961.

ALLEG, Henri, *Le grand bond en arrière : Reportage dans une Russie de ruines et d'espérance*, Paris, Delga, 2011.

ALLISON, John A., *The Financial Crisis and the Free Market Cure : Why Pure Capitalism Is the World's Only Hope*, New York, McGraw-Hill, 2012.

ARENDT, Hannah, *The Origins of Totalitarianism* [1951], New York, Harvest, 1968.

AUDARD, Catherine, *Qu'est-ce que le libéralisme ? Éthique, politique, société*, Paris, Gallimard, 2009.

AUDIER, Serge, *Le colloque Lippmann : aux origines du néolibéralisme*, Lormont, Le Bord de l'eau, 2012.
—, *Néo-libéralisme(s) : Une archéologie intellectuelle*, Paris, Grasset, 2012.

AZUELOS, Martine, *L'économie du Royaume-Uni et des États-Unis depuis la fin des années 1970*, Paris, PUF, 1994.

BAILEY, Beth (dir.), et FARBER, David (dir.), *America in the Seventies*, Lawrence (Kans.), University Press of Kansas, 2004.

BAILYN, Bernard, *Les Origines idéologiques de la Révolution américaine* [*The Ideological Origins of the American Revolution*, 1967], Paris, Belin, 2010.

BAKAN, Joel, *The Corporation : The Pathological Pursuit of Profit and Power*, New York, Free Press, 2004.

BALZ, Dan et BROWNSTEIN, Ronald, *Storming the Gates : Protest Politics and the Republican Revival*, New York, Brown and Company, 1996.

BAROT, Emmanuel (dir.), *Sartre et le marxisme*, Paris, La Dispute, 2011.

BEARD, Charles A., *An Economic Interpretation of the Constitution of the United States* (1913), New York, The Free Press, 1986.

BELL, Daniel, *The End of Ideology : On the Exaustion of Political Ideas in the Fifties* (1960), Cambridge (Mass.), Harvard University Press, 2000.

BERGER, Dan, *Weather Underground : Histoire explosive du plus célèbre groupe radical américain* (*Outlaws of America : The Weather Underground and The Politics of Solidarity*, 2006), trad. par A. Puybonnieux, Montreuil, Éd. L'Échappée, 2010.

BERNANKE, Ben S., *Essays on The Great Depression*, Princeton (N.J.), Princeton University Press, 2000.

BERNSTEIN, Carl et WOODWARD, Bob, *All the President's Men*, New York, Simon & Schulster, 1975.

BONILLA-SILVA, Edouardo, *Racism without Racists : Color-Blind Racism and the Persistance of Ra-*

cial Inequality in America, 4ème éd., Lanham (Mary.), Roman & Littlefield, 2014.

BOURNE, Randolph, *La santé de l'État, c'est la guerre* [*War is the Health of the State*, 1918], Neuvy-en-Champagne, Le Passager Clandestin, 2012.

BRÉMOND, Janine, *Les économistes néo-classiques : de L. Walras à M. Allais, de F. Von Hayek à M. Friedman*, Paris, Hatier, 1989.

BRINKLEY, Alan, *The End of Reform : New Deal Liberalism in Recession and War*, New York, Vintage, 1995.

CARR, Leslie G., *Color-Blind Racism*, New York, Sage, 1997.

CARSWELL, John, *The South Sea Bubble*, Londres, Cresset Press, 1960.

CHOMSKY, Noam, *Le profit avant l'homme* (*Proft over People : Neoliberalism and Global Order*, 1999), Paris, Fayard, 2003.

COOKE, Philip (dir.), *The Rise of the Rust Belt*, Londres, UCL Press, 1995.

CORNFORTH, Maurice, *L'idéologie anglaise : De l'empirisme au positivisme logique* (*Marxism and Linguistic Philosophy*, 1965), Paris, Éditions Delga, 2010.

CROZIER, Michael, HUNTINGTON, Samuel P., et WATANUKI, Joji, *The Crisis of Democracy : Report on the Governability of Democracies to the Trilateral Commission*, New York, New York University Press, 1975.

DARDOT, Pierre, et LAVAL, Christian, *La nouvelle raison du monde : Essai sur la société néolibérale*, Paris, La Découverte, 2010.

DEBOUZY, Marianne, *Le monde du travail aux États-Unis : Les temps difficiles (1980-2005)*, Paris, L'Harmattan, 2009.

DUANY, Andres, PLAYTER-ZYBERK, Elizabeth, et SPECK, Jeff, *Suburban Nation : The Rise of Sprawl and the Decline of the American Dream* (2000), New York, North Point Press, 2010.

DUMÉNIL, Gérard, et LÉVY, Dominique, *Crise et sortie de crise : Ordre et désordres néolibéraux*, Paris, PUF, 2000.
—, *The Crisis of Neoliberalism*, Cambridge (Mass.), Harvard University Press, 2011.

EDWARDS, Lee, *The Conservative Revolution : The Movement that Remade America*, New York, The Free Press, 1999.

EVANS, Rowland et NOVAK, Robert, *The Reagan Revolution : An Inside Look at the Transformation of the U.S. Government*, New York, E.P. Dutton, 1981.

FABOZZI, Frank J. et MODIGLIANI, Franco, *Mortgage and Mortgage-Backed Security Markets*, Cambridge (Mass.), Harvard Business School Press, 1992

FEINMAN, Ronald L., *Twilight of Progressivism : The Western Republican Senators and the New Deal*, Baltimore, John Hopkins University Press, 1981.

FRIEDAN, Betty, *The Feminine Mystique*, New York, Norton, 1963.

FRITZSCHE, Peter, *Rehearsals for Fascism : Populism and Political Mobilization in Weimar Germany*, New York, Oxford University Press, 1990.

GALBRAITH, John K., *The Affluent Society* (1958), New York, Houghton Mifflin, 1998.
—, *The Great Crash : 1929* (1954), Harmondsworth, Penguin, 1961.
—, *Le Nouvel État industriel* (*The New Industrial State*, 1967), Paris, Gallimard, 1979.

GARO, Isabelle, *Foucault, Deleuze, Althusser & Marx : La philosophie dans la politique*, Paris, Demopolis, 2011.

GITLIN, Todd, *The Whole World Is Watching : Mass Media in the Making & Unmaking of the New Left*, Berkeley (Cal.), University of California Press, 1980.

GODWIN, Jack, *Clintonomics : How Bill Clinton Reengineered the Reagan Revolution*, New York, Amacom, 2009.

GORDON, Colin, *Growing Apart : A Political History of American Inequality*, publié en ligne par *inequality.org*, 2014, http://scalar.usc.edu/works/growing-apart-a-political-history-of-american-

inequality/index.

GRAHAM, Otis, *Encore for Reform : Old Progressives and the New Deal*, New York, Oxford University Press, 1967.

GREENBURG, Jan Crawford, *Supreme Conflict : The Inside Story of the Struggle for Control of the United States Supreme Court*, New York, Penguin Books, 2007.

GREENWALD, Glenn, *No Place to Hide : Edward Snowden, the NSA, and the U.S. Surveillance State*, New York, Metropolitan Books, 2014.

GUNARATNA, Rohan, *Inside Al Qaeda : Global Network of Terror*, New York, Columbia University Press, 2002.

HACKER, Jacob S., et PIERSON, Paul, *Winner-Take-All Politics : How Washington Made the Rich Richer—And Turned Its Back on the Middle Class*, New York, Simon & Schuster, 2010.

HARRINGTON, Michael, *The Other America*, New York, The Macmillan Company, 1963.

HARTZ, Louis, *The Liberal Tradition in America*, New York, Harvest, 1955.

HARVEY, David, *A Brief History of Neoliberalism*, Oxford, Oxford University Press, 2005.
—, *The New Imperialism* (2003), Oxford, Oxford University Press, 2005.

HAYWARD, Steven F., *The Age of Reagan*, t. 1 : *The Fall of the Old Liberal Order : 1964-1980*, New York, Three Rivers Press, 2001.
—, *The Age of Reagan*, t. 2 : *The Conservative Counterrevolution : 1980-1989*, New York, Three Rivers Press, 2009.

HODGSON, Godfrey, *America in Our Time : From World War II to Nixon, What Happened and Why*, Princeton (N.J.), Princeton University Press, 1976.

HOFF, Joan, *Nixon Reconsidered*, New York, Basic Books, 1994.

HOFFMAN, Beatrix, *Health Care for Some : Rights and Rationing in the United States since 1930*, Chicago, University of Chicago Press, 2012.

HOFSTADTER, Richard, *The Age of Reform*, New York, Vintage, 1955.
—, *The American Political Tradition* (1948), New York, Vintage, 1973.
—, *Social Darwinism in American Thought*, Boston, Beacon Press, 1944.

HOLMANS, A. E., *United States Fiscal Policy, 1945-1959 : Its Contribution to Economic Stability*, Londres, Oxford University Press, 1961.

JACKSON, Kenneth T., *Crabgrass Frontier : The Suburbanization of the United States*, Oxford, Oxford University Press, 1985.

JOSEPHSON, Matthew, *The Robber Barons : The Great American Capitalists, 1861-1901* (1934), New York, Harcourt, 1962.

KATZNELSON, Ira, *Fear Itself : The New Deal and the Origins of Our Time*, New York, Norton, 2013.

KELSO, Louis, et ADLER, Mortimer J., *The Capitalist Manifesto* (1958), San Francisco, Kelso Institute, 2000.

KEYSERLING, Leon, *Poverty and Deprivation in the United States*, Washington (D.C.), Conference on Economic Progress, 1962.

KLEIN, Naomi, *La stratégie du choc : La montée d'un capitalisme du désastre* [*The Shock Doctrine : The Rise of Disaster Capitalism*, New York, Picador, 2007], Paris, Actes Sud, 2008.

KRUEGER, Alan B., et SOLOW, Robert (dir.), *The Roaring Nineties : Can Full Employment Be Sustained ?*, New York, Russell Sage Foundation, 2001.

KRUGMAN, Paul, *The Conscious of a Liberal*, New York, Norton, 2009.

LARSON, Arthur, *A Republican Looks at His Party*, New York, Harper, 1956.

LASSITER, Matthew D., *The Silent Majority : Suburban Politics in the Sunbelt South*, Princeton, Princton University Press, 2006.

LEUCHTENBERG, William E., *Franklin D. Roosevelt and the New Deal : 1932-1940*, New York, Har-

per & Row, 1963.

LONG, Priscilla (dir.), *The New Left : A Collection of Essays*, Boston, Porter Sargent Publisher, 1969.

LOSURDO, Domenico, *Contre-histoire du libéralisme*, Paris, La Découverte, 2013.

MACPHERSON, C.B., *La Théorie politique de l'individualisme possessif : De Hobbes à Locke* (*The Political Theory of Possessive Individualism*, 1962), Paris, Gallimard, 2004.

MAGDOFF, Harry, et SWEEZY, Paul M., *The End of Prosperity : The American Economy in the 1970s*, New York, Monthly Review Press, 1977.

MATUSOW, Allen J., *Nixon's Economy*, Lawrence (Kans.), University Press of Kansas, 1998.

MCCARTIN, Joseph A., *Collision Course : Ronald Reagan, the Air Traffic Controllers, and the Strike that Changed America*, Oxford, Oxford University Press, 2011.

MCGIRR, Lisa, *Suburban Warriors : The Origins of the American New Right*, Princeton, Princeton University Press, 2001.

MEADOWS, Donella H., MEADOWS, Dennis L., RANDERS, Jørgens, *et al*., *Halte à la croissance ?* [*The Limits to Growth*, 1972], trad. J. Delaunay, Paris, Le Club français du livre, 1972.

MILLS, C. W., *The Power Elite*, Londes, Oxford University Press, 1965.

MIROWSKI, Philip, et PLEHWE, Dieter, *The Road from Mont Pelerin : The Making of the Neoliberal Thought Collective*, Cambridge (Mass.), Harvard University Press, 2009.

MORGAN, Edmund S., *American Slavery, American Freedom*, New York, Norton, 1975.

MORRIS, Charles R., *The Two Trillion Dollar Meltdown : Easy Money, High Rollers, and the Great Credit Crash*, New York, Public Affairs, 2008.

NEWTON, Michael, *The Ku Klux Klan in Mississippi : A History*, Jefferson (N.C.), McFarland, 2010.

NIZAN, Paul, *Les chiens de garde* (1932), Marseille, Agone, 2012.

NOZICK, Robert, *Anarchy, State and Utopia,* Malden (Mass.), Blackwell, 1974.

OKUM, Arthur M., *The Political Economy of Prosperity*, Washington DC, Brookings Institution Press, 1970.

O'LOONEY, John, *Outsourcing State and Local Government Services : Decision-Making Strategies and Management Methods*, Westport (Conn.), Quorum Books, 1998.

PANITCH, Leo, et GINDIN, Sam, *The Making of Global Capitalism : The Political Economy of American Empire*, Londres, Verso, 2012.

PERLSTEIN, Rick, *Nixonland : The Rise of a President and the Fracturing of America*, New York, Scribner, 2008.

PETERS, Charles (dir.), et KEISLING, Phillip (dir.), *A New Road for America : The Neoliberal Movement*, Lanham (Maryland), Madison Books, 1985.

PHILIPS, Kevin, *The Emerging Republican Majority* (1969), Princeton, Princeton University Press, 2015.

PHILLIPS-FEIN, Kim, *Invisible Hands : The Making of the Conservative Movement from the New Deal to Reagan*, New York, Norton, 2009.

POTTER, David, *People of Plenty : Economic Abundance and the American Character* (1954), Chicago, Chicago University Press, 1958.

REICH, Robert, *The Work of Nations* (1991), New York, Vintage, 1992.

ROSEN, Corey, CASE, John, et STAUBUS, Martin, *Equity : How Employee Ownership is Good for Business*, Cambridge (Mass.), Harvard Business Review Press, 2005.

ROSEN, Ruth, *The World Split Open : How the Modern Women's Movement Changed America*, New York, Penguin, 2000.

ROSENBERG, Samuel, *American Economic Development since 1945*, New York, Palgrave Macmillan, 2003.

ROTHENBERG, Randall, *The Neoliberals : Creation of the New American Politics*, New York, Simon & Schuster, 1984.

SAFIRE, William, *Safire's Political Dictionary*, Oxford, Oxford University Press, 2008.

SALEM, Jean, *Lénine et la révolution*, Paris, Encre Marine, 2006.

SAVAS, Emmanuel S., *Privatization and Public-Private Partnerships*, Londres, Chatham House, 1999.
—, *Privatizing the Public Sector : How to Shrink Government,* Londres, Chatham House, 1982.

SCHIEBER, Sylvester J., et SHOVEN, John B., *The Real Deal : The History and Future of Social Security*, New Haven (Conn.), Yale University Press, 1999.

SCHILLER, Herbert I., *Culture Inc. : The Corporate Takeover of Public Expression,* Oxford, Oxford University Press, 1989.

SCHLESINGER, JR., Arthur M., *The Politics of Upheaval*, Boston, Haughton Mifflin, 1960.

SCHULMAN, Bruce J., *Lyndon B. Johnson and American Liberalism : A Brief Biography with Documents*, Boston, Bedford/St. Martin's, 2007.
— (dir), et ZELIZER, Julian E. (dir.), *Rightward Bound : Making America Conservative in the 1970s*, Cambridge (Mass.), Harvard University Press, 2008.
—, *The Seventies : The Great Shift in American Culture, Society, and Politics*, New York, Da Capo Press, 2001.

SKIDELSKY, Robert, *Keynes : The Return of the Master*, New York, Public Affairs, 2009.

SKLAR, Martin J., *The Corporate Reconstruction of American Capitalism : 1890-1916*, Cambridge, Cambridge University Press, 1988.

STEBENNE, David L., *Modern Republicanism : Arthur Larson and the Eisenhower Years*, Bloomington (Ind.), Indiana University Press, 2006.

STEGER, Manfred B., et ROY, Ravi K., *Neoliberalism : A Very Short Introduction*, Oxford, Oxford University Press, 2010.

TOINET, Marie-France, *La chasse aux sorcières : le maccarthysme,* Bruxelles, Éd. Complexe, 1999.

TROY, Gil, *The Reagan Revolution : A Very Short Introduction*, Oxford, Oxford University Press, 2009.

UNGER, Irwin, *The Movement : A History of the American New Left, 1959-1972*, Lanham (Mary.), University Press of America, 1974.

US NEWS & WORLD REPORT, INC., *Communism and the New Left*, New York, Macmillan, 1969.

WEGMANN, Milène, *Früher Neoliberalismus und europäische Integration*, Baden-Baden, Nomos, 2002.

WILENTZ, Sean, *The Age of Reagan : A History, 1974-2008*, New York, HarperCollins, 2008.

ZINN, Howard (dir.), *New Deal Thought*, Indianapolis (Ind.), Hackett, 1966.
—, *Une histoire populaire des États-Unis : De 1492 à nos jours* [*A People's History of the United States*, 1980-2003], trad. F. Cotton, Marseille, Agone, 2002.

ZUNZ, Olivier, *L'Amérique en col blanc*, Paris, Belin, 1991.

2. CHAPITRES D'OUVRAGES ET DE RECUEILS

BAILEY, Beth, « She "Can Bring Home the Bacon" », *in* B. Bailey (dir.) et D. Farber (dir.), *America in the Seventies*, Lawrence (Kans.), University Press of Kansas, 2004, p. 107-128.

COWIE, Jefferson, « "Vigorously Left, Right, and Center" : The Crosscurrents of Working-Class America in the 1970s », *in* B. Bailey (dir.) et D. Farber (dir.), *America in the Seventies*, Lawrence (Kans.), University Press of Kansas, 2004, p. 75-106.

CUTLER, David, et GRUBER, Jonathan, « Health Policy in the Clinton Era : Once Bitten, Twice Shy », *in* Jefferey A. Frankkel (dir.) et Peter R. Orszag (dir.), *American Economic Policy in the 1990s*,

Cambridge (Mass.), MIT Press, 2002, p. 825-898.

DEWEY, John, « The Future of Liberalism » (1935), *in* Howard Zinn (dir.), *New Deal Thought*, Indianapolis (Ind.), Hackett, 1966, p. 28-35.

DUMÉNIL, Gérard, et LÉVY, Dominique, « Neoliberal Dynamics : Toward a New Phase ? », *in* K. van der Pijl, L. Assassi et D. Wigan (dir.), *Global Regulation : Managing Crises after the Imperial Turn*, New York, Palgrave Macmillan, 2004, p. 41-63.

FARBER, David, « The Torch Had Fallen », *in* B. Bailey (dir.) et D. Farber (dir.), *America in the Seventies*, Lawrence (Kans.), University Press of Kansas, 2004, p. 9-28.

FILENE, Edward A., « Business Needs the New Deal » (1934), *in* Howard Zinn (dir.), *New Deal Thought*, Indianapolis (Ind.), Hackett, 1966, p. 63-68.

FLACKS, Richard, « Who Protests : The Social Bases of the Student Movement », *in* Julian Foster (dir.) et Durwood Long (dir.), *Protest ! Student Activism in America*, New York, William Morrow, 1970, p. 147-152.

FULLERTON, Don, « Inputs to Tax Policy-Making : The Supply-Side, the Deficit, and the Level Playing Field », *in* National Bureau of Economic Research et Martin Feldstein (dir.), *American Economic Policy in the 1980s*, Chicago, University of Chicago Press, 1994, p. 165-208.

GRAEBNER, William, « America's *Poseidon Adventure* : A Nation in Existential Despair », *in* B. Bailey (dir.) et D. Farber (dir.), *America in the Seventies*, Lawrence (Kans.), University Press of Kansas, 2004, p. 157-180.

GREENBERG, David, « The Reorientation of Liberalism in the 1980s », *in* G. Troy et V. J. Cannato (dir.), *Living in the Eighties*, Oxford, Oxford University Press, 2009, p. 51-69.

Alan B. Krueger et Cecilia E. Rouse, « Putting Students and Workers First ? Education and Labor Policy in the 1990s », *in* J. A. Frankel et P. R. Orszag, *American Economic Policy in the 1990s*, Cambridge (Mass.), MIT Press, 2002, p. 663-748.

LANSFORD, Tom, et COVARRUBIAS, Jack, « Ossama bin Laden, Radical Islam and the United States », *in* Tom Lansford (dir.), Robert P. Watson (dir.) et Jack Covarrubias (dir.), *America's War on Terror*, Farnham (R.-U.), Ashgate, 2009, p. 17-36.

LYND, Staughton, « Toward a History of the New Left », *in* Priscilla Long (dir.), *The New Left : A Collection of Essays*, Boston, Porter Sargent Publisher, 1969, p. 1-13.

MILLS, C. W., « Letter to the New Left » (1960), *in* Priscilla Long (dir.), *The New Left : A Collection of Essays*, Boston, Porter Sargent Publisher, 1969, p. 14-25.

MOREL, Sylvie, « Emploi et pauvreté aux États-Unis : les politiques de *Workfare* », *in* Jean-Claude Barbier (dir.) et Jérôme Gautié (dir.), *Les politiques de l'emploi en Europe et aux États-Unis*, Paris, PUF, 1998, 219-234.

PAUWELS, Marie-Christine, « The Credit Card Market in the United States : A Predictable Collapse », *in* Valérie Peyronel, Catherine Coron et Régine Hollander (dirs.), *La crise financière et les économies du monde anglophone*, Paris, Presses Sorbonne Nouvelle, 2010, p. 25-38.

PERKINS, Frances, « FDR Was "A Little Left of Center" » (1946), *in* Howard Zinn (dir.), *New Deal Thought*, Indianapolis (Ind.), Hackett, 1966, p. 379-385.

ROMER, Christina D., et ROMER, David H., « The Evolution of Economic Understanding and Postwar Stabilization Policy », *in Rethinking Stabilization Policy*, Kansas City, Federal Reserve Bank of Kansas City, 2002, p. 11-78.

SINCLAIR, Upton, « Production for Use » (1933), *in* Howard Zinn (dir.), *New Deal Thought*, Indianapolis (Ind.), Hackett, 1966, p. 10-15.

WILLIAMSON, John, « What Washington Means by Policy Reform », *in* J. WILLIAMSON, *Latin American Readjustment : How Much Has Happened*, Washington, Institute for International Economics, 1990, p. 7-38.

3. DOCUMENTS DE TRAVAIL

ALLISON, John A., « The Financial Crisis and the Deregulation Myth », *Cato Institute* [en ligne], 10 décembre 2010, http://www.cato.org/publications/commentary/financial-crisis-bank-deregulation-myth.

BERNHARDT, Donald, et ECKBALD, Marshall, « Black Monday : The Stock Market Crash of 1987 », *Federal Reserve History*, 22 novembre 2013, http://www.federalreservehistory.org/Events/DetailView/48.

BILMES, Linda J., « The Financial Legacy of Iraq and Afghanistan : How Wartime Spending Decisions Will Constrain Future National Security Budgets », HKS Faculty Research Working Paper Series RWP13-006, March 2013.

DELONG, J. Bradford, « Les années Friedman sont terminées » (« The End of the Age of Friedman »), *Project Syndicate* [en ligne], 27 fév. 2008, http://www.project-syndicate.org/commentary/the-end-of-the-age-of-friedman/french.

DILLON, Erin, et ROTHERHAM, Andrew J., « States' Evidence : What It Means to Make 'Adequate Yearly Progress' Under NCLB », *Education Sector*, Washington (D.C.), juillet 2007.

GAYNER, Jeffrey B., « The Contract with America : Implementing New Ideas in the U.S. », *The Heritage Foundation* [en ligne], 12 octobre 1995, http://www.heritage.org/research/lecture/the-contract-with-america-implementing-new-ideas-in-the-us.

GILBERT, Alton R., « Requiem for Regulation Q : What it Did and Why it Passed Away », Federal Reserve Bank of St. Louis, février 1986, http://research.stlouisfed.org/publications/review/86/02/Requiem_Feb1986.pdf.

HANDFIELD, Robert, « A Brief History of Outsourcing », Supply Chain Resource Cooperative [en ligne], 1er juin 2006, http://scm.ncsu.edu/scm-articles/article/a-brief-history-of-outsourcing.

HEINEY, Joseph N., « Consolidation in the U.S. Banking Industry Since Riegle-Neal », *Clute Institute*, IABR & TLC Conference, 2009. http://www.cluteinstitute.com/Programs/San_Antonio_2009/Article%20303.pdf.

JUHASZ, Antonia, « Ambitions of Empire », *Left Turn Magazine*, 20 janvier 2004, https://www.globalpolicy.org/component/content/article/168/34894.html.

KAMENSKY, John, « National Partnership for Reinventing Government (formerly the National Performance Review : A Brief History », janvier 1999, http://govinfo.library.unt.edu/npr/whoweare/history2.html.

MCCULLEY, Paul, « Global Central Bank Focus : Teton Reflections », Pimco, septembre 2007, http://foundation.pimco.com/EN/Insights/Pages/GCBF%20August-%20September%202007.aspx.

OHANIAN, Lee E., « Competition and Decline of the Rust Belt », Economic Policy Paper 14-6, Federal Reserve Bank of Minneapolis, December 2014.

RANDAZZO, Anthony, « The Myth of Financial Deregulation », *Reason Foundation* [en ligne], 19 juin 2009, http://reason.com/archives/2009/06/19/the-myth-of-financial-deregula.

SKIDELSKY, Robert, « Économie : adieu à la révolution néoclassique », *Project* Syndicate [en ligne], 15 septembre 2008, http://www.project-syndicate.org/commentary/farewell-to-the-neo-classical-revolution/french.

SAEZ, Emmanuel, et ZUCMAN, Gabriel, « Wealth Inequality in the United States since 1913 : Evidence from Capitalized Income Tax Data », NBER Working Paper 20625, National Bureau of Economic Research, Cambridge (Mass.), 2014, http://www.nber.org/papers/w20625.

SHERMAN, Matthew, « A Short History of Financial Deregulation in the United States », Washington (D.C.), Center for Economic and Policy Research, 2009.

STIGLITZ, Joseph, « La fin du néo-libéralisme ? » (« The End of Neoliberalism ? »), *Project Syndicate* [en ligne], 7 juillet 2008, http://www.project-syndicate.org/commentary/the-end-of-neo-liberalism-/french.

4. Articles publiés dans des revues

BÉLAND, Daniel, « Les paradoxes de la "privatisation" : épargne individuelle et réforme des retraites aux États-Unis », *Revue française des Affaires Sociales*, 2002 (n °1), https://www.cairn.info/article.php?ID_ARTICLE=RFAS_021_0091.

BONTOUT, Olivier, « L'*Earned Income Tax Credit*, un crédit d'impôt ciblé sur les foyers de salariés modestes aux États-Unis », *Économie et statistique*, n° 335, 2000, p. 27-46.

BROWN, George D., « Le nouveau fédéralisme : la question de la décentralisation aux États-Unis », *Revue internationale de droit comparé*, vol. 35 n° 3, juillet-septembre 1983, p. 497-508.

BURNS, A.R., « Review of *Die Konkurrenz (Untersuchungen über die Ordnungsprinzipien und Entwicklungstendenzender Kapitalistischen Verkehrswirtschaft)*, by Georg Halm », *Journal of Political Economy*, vol. 38, n° 4 [août 1930], p. 490.

BOAS, Taylor C. et GANS-MORSE, Jordan, « Neoliberalism : From New Liberal Philosophy to Anti-Liberal Slogan », *Studies in Comparative International Development*, n° 44, 2009, p. 137-161.

CARRUTH, Paul J., « Accounting for Stock Options : A Historical Perspective », *Journal of Business and Economics Research*, vol. 5, n° 1, 2011, p. 9-14.

CURRY, Timothy and SHIBUT, Lynn, « The Cost of the Savings and Loan Crisis : Truth and Consequences », *FDIC Banking Review*, décembre 2000, https://www.fdic.gov/bank/analytical/banking/2000dec/brv13n2_2.pdf,

DEBOUZY, Marianne, « Introduction : les études de civilisation en débat », *Revue française d'études américaines*, N° 83, janvier 2000, p. 3- 12.

FARLEY, Reynolds, *et al*., « "Chocolate City, Vanilla Suburbs" : Will the Trend Toward Racially Separate Communities Continue ? », *Social Science Research*, n° 7, 1978, p. 319-344.

FAYOLLE, Alain et NAKARA, Walid, « Création par nécessité et précarité : la face cachée de l'entrepreneuriat », *Cahier de recherche*, n° 2010-08 E4, 2010, https://halshs.archives-ouvertes.fr/halshs-00534819.

FOSTER, John Bellamy, MCCHESNEY, Robert W., et JONNA, R. Jamil, « Monopoly and Competition in Twenty-First Century Capitalism », *Monthly Review*, vol. 62, n° 11, avril 2011, p. 1-39.

FRIEDRICH, Carl J., « The Political Thought of Neo-Liberalism », *The American Political Science Review*, vol. 49, n° 2 (juin 1955), p. 509-525.

GOLD, David A., « The Rise and Decline of the Keynesian Coalition », *Kapitalistate*, n° 6, 1977, p. 129-161.

GORDON, Adam, « The Creation of Homeownership : How New Deal Changes in Banking Regulation Simultaneously Made Homeownership Accessible to Whites and Out of Reach for Blacks », *The Yale Law Journal,* n° 115, 2005, p. 186-226.

GUERLAIN, Pierre, « Malaise dans la civilisation ? Les études américaines en France », *Revue française d'études américaines*, N° 83, janvier 2000, p. 28-46.

HIGHAM, John, « The Cult of the "American Consensus" : Homogenizing Our History » (1959), *Commentary* [en ligne], 2 février 1959, https://www.commentarymagazine.com/article/the-cult-of-the-american-consensushomogenizing-our-history/.

HIRSCH, Barry T., et MACPHERSON, David, « Union Membership and Coverage Database from Current Population Survey », *Industrial Labor Relations Review*, vol. 56 n° 2, janvier 2003, p. 349-354.

HOOD, Christopher, « A Public Management for All Seasons ? », *Public Administration*, n° 69, printemps 1991, p. 3-19.

—, « The "New Public Management" in the 1980s : Variations on a Theme », *Accounting, Organizations and Society*, vol. 20 n° 2/3, 1995, p. 93-109.

HURET, Romain, « La fin de l'État providence ? Un bilan de la politique sociale de George W. Bush », *Vingtième Siècle. Revue d'histoire* 2008/1 (n° 97), p. 105-116.

LASSITER, Matthiew D., et KRUSE, Kevin M., « The Bulldozer Revolution : Suburbs and Southern History since World War II », *The Journal of Southern History*, vol. 75, n° 3, août 2009, p. 691-706.

LICHTENSTEIN, Alex, « The Sunbelt Synthesis : New Histories of the American Conservative Ascendancy », *Historically Speaking*, vol. 9 n° 3, janvier/février 2009, p. 35-39.

MELTZER, Allan H., « Origins of the Great Inflation », *Federal Reserve Bank of St. Louis Review*, March/April, Part 2, 2005, p. 145-175

MERCATANTE, Steven, « The Deregulation of Usury Ceilings, Rise of Easy Credit, and Increasing Consumer Debt », *South Dakota Law Review*, n° 53, 2008, p. 37-51.

MULLETT, Charles F., « Classical Influences on the American Revolution », *The Classical Journal*, vol. 35, n° 2 (nov. 1939), p. 92-104.

MULLER, Rick, « Managing the Outsourced Enterprise », *Journal of Business Strategy*, Vol. 17 n° 4, 1996, p. 28-36.

PIKETTY, Thomas, et SAEZ, Emmanuel, « Income Inequality in the United States, 1913-1998 », *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 118, N° 1, février 2003, p. 1-39.

PRÉBIN, Élise, « Mémoire des camps américains : L'exemple japonais », *Ateliers d'anthropologie*, n° 30, 2006, http://ateliers.revues.org/91.

ROSSIGNOL, Marie-Jeanne, « Quelle(s) discipline(s) pour la civilisation ? », *Revue française d'études américaines*, N° 83 : « Civilisation américaine : problèmes et questionnements », janvier 2000.

ROTUNDA, Ronald D., « The "Liberal" Label : Roosevelt's Capture of a Symbol », *Public Policy*, n° 17, 1968, p. 377-408.

SCHEER, Robert, « Notes on the New Left », *Root and Branch*, n° 2, 1963, p. 16-22.

SHILS, Edward, « The End of Ideology ? », *Encounter*, n° 26, novembre 1955, p. 52-58.

SMITH, D. Gordon, « The Shareholder Primacy Norm », *Journal of Corporation Law*, vol. 23, n° 2, hiver 998, p. 277-323.

SMITH, Sharon, « Contract Killers », *Socialist Review*, n° 184, mars 1995, disponible en ligne à l'URL : http://pubs.socialistreviewindex.org.uk/sr184/smith.htm

STANDING, Guy, « Le débat sur le traitement social du chômage », *Problèmes économiques*, n° 2237, 21 août 1991, p. 1-9.

STOPER, Emily, « Women's Work, Women's Movement : Taking Stock », *Annals of the American Academy of Political and Social Science*, Vol. 515, mai 1991, p. 151-162.

ZUMELLO, Christine, Finance et risque aux États-Unis : vers une nouvelle frontière ? », *in* M. Azuelos (dir.) et C. Zumello (dir.), *Les années Bush : l'héritage socio-économique*, *Revue LISA / LISA e-journal*, vol. VIII, n° 1, 2010, https://lisa.revues.org/3604.

—, « The "Everything Card" and Consumer Credit in the United States in the 1960s », *Business History Review*, vol. 85, n° 3, automne 2011, p. 551-575.

5. ARTICLES DE PRESSE

AGENCE FRANCE PRESSE, « Surveillance d'Internet : un ancien employé de la CIA à l'origine des fuites », *Le Monde*, 9 juin 2013, http://www.lemonde.fr/ameriques/article/2013/06/09/un-ancien-employe-de-la-nsa-derriere-les-revelations-sur-les-ecoutes-numeriques_3426888_3222.html.

BEINART, Peter, « The New Liberal Order », *Time* [en ligne], 13 novembre 2008, http://www.time.com/time/magazine/article/0,9171,1858873,00.html.

BORDAGES, Anaïs, « Sans le shutdown de 1995, pas d'affaire Monica Lewinsky », *Slate* [en ligne], 1er octobre 2013, http://www.slate.fr/monde/78388/shutdown-monica-lewinsky.

COLOMBANI, Jean-Marie, « Nous sommes tous Américains », *Le Monde*, 13 septembre 2001, p. 1.

THE ECONOMIST, « Iraq's economic liberalisation : Let's all go to the yard sale », 25 septembre 2003, http://www.economist.com/node/2092719.

EDSALL, Thomas B., « GOP Convention Deligates Face Abortion Test », *Washington Post* [en ligne], 12 juin 1996, http://www.washingtonpost.com/archive/politics/1996/06/12/gop-convention-delegates-face-abortion-test/5d129d71-3333-485a-9c3f-aa888fa3953d/.

GARRETT, Major, « Beyond the Contract », *Mother Jones* [en ligne], 1er mars 1995, http://www.motherjones.com/politics/1995/03/beyond-contract.

GILSON, Dave, et PEROT, Carolyn, « It's the Inequality, Stupid », *Mother Jones* [en ligne], mars/avril 2011, http://www.motherjones.com/politics/2011/02/income-inequality-in-america-chart-graph.

GARDELS, Nathan, « Stiglitz : The Fall of Wall Street Is to Market Fundamentalism What the Berlin Wall Was to Communism », *Huffington Post* [en ligne], 17 octobre 2008, http://www.huffingtonpost.com/nathan-gardels/stiglitz-the-fall-of-wall_b_126911.html?page=3.

GAROFALO, Pat, « Santorum's Explanation for the Financial Crisis : "It's Wasn't Deregulation… It Was Government Regulation" », *Think Progress* [en ligne], 27 septembre 2011, http://thinkprogress.org/economy/2011/09/27/329760/santorum-wasnt-deregulation/

GREIDER, William, « The Education of David Stockman », *Atlantic Monthly* [en ligne], déc. 1981, http://www.theatlantic.com/magazine/archive/1981/12/the-education-of-david-stockman/305760/.

HARVEY, David, « Is This Really the End of Neoliberalism ? The Crisis and the Consolidation of Class Power », *Counterpunch* [en ligne], 13-15 mars 2009, http://www.counterpunch.org/2009/03/13/is-this-really-the-end-of-neoliberalism/.

KHAN, Irene, « Amnesty International Report 2005 », 25 mai 2005, https://web.archive.org/web/20060220210041/http://web.amnesty.org/library/Index/ENGPOL100142005.

KLEIN, Naomi, « Wall St. Crisis Should Be for Neoliberalism What Fall of Berlin Wall Was for Communism », *Democracy Now* [en ligne], 6 octobre 2008, http://www.democracynow.org/2008/10/6/naomi_klein.

KRUGMAN, Paul, « The Gold Bug Variation », *Slate* [en ligne], 23 novembre 1996, http://www.slate.com/articles/business/the_dismal_science/1996/11/the_gold_bug_variations.html.

LANGER, Gary, « Gingrich as Speaker : Remembering When », *ABC News* [en ligne], 18 décembre 2007, http://blogs.abcnews.com/thenumbers/2007/09/gingrich-as-spe.html.

MAYER, Jane, « The Contractors », *The New Yorker* [en ligne], 5 mai 2003, http://www.newyorker.com/magazine/2003/05/05/the-contractors.

MEACHAM, Jon, « We are all socialists now », *Newsweek* [en ligne], 6 fév 2009, http://www.newsweek.com/we-are-all-socialists-now-82577.

NEW YORK TIMES, « 'Welfare Queen' Becomes Issue in Reagan Campaign », *New York Times*, 15 février 1976, http://picofarad.info/misc/welfarequeen.pdf.

NUGENT, Ted E., « A Rising Tide… In More Ways than One », *National Review* [en ligne], 28 juillet 2006, http://www.nationalreview.com/article/218332/rising-tide-more-ways-one-thomas-e-nugent.

PITNEY, JR., John J., « The Toqueville Fraud », *The Weekly Standard*, 13 novembre 1995, http://www.tocqueville.c-span.nsatc.net/pitney.htm.

ROUBINI, Nouriel, « Karl Marx Was Right », *The Wall Street Journal* [en ligne], 12 août 2011, http://online.wsj.com/video/68EE8F89-EC24-42F8-9B9D-47B510E473B0.html.

SHOGAN, Robert, « Bush Ends His Waiting Game, Attacks Reagan », *Los Angeles Times*, 14 avril 1980, p. B20.

SPECTER, Michale, « Ailing Poor in N.Y. Have Little Choice Except to Turn to 'Medicaid Mills' », *Los Angeles Times*, 28 juillet 1991, http://articles.latimes.com/1991-07-28/news/mn-255_1_medicaid-reimbursement

WASHINGTON POST, « The Lehman Lesson », éditorial du *Washington Post* [en ligne], 16 sept. 2008, http://www.washingtonpost.com/wp-dyn/content/article/2008/09/15/AR2008091502703.html.

WEISMAN, Steven R., «Reagan Takes Oath as 40th President ; Promises an "Era of National Renewal"

– Minutes Later, 52 U.S. Hostages in Iran Fly to Freedom After 444-Day Ordeal », *New York Times*, 21 janvier 1981, http://www.nytimes.com/learning/general/onthisday/big/0120.html.

ZIZEK, Slavoj, « Lutte des classes sur Wall Street », *Le Monde* [en ligne], 9 octobre 2008, http://www.lemonde.fr/idees/article/2008/10/09/lutte-des-classes-a-wall-street-par-slavoj-zizek_1104997_3232.html.

6. SOURCES AUDIOVISUELLES

GLASS, Ira, « The Giant Pool of Money », *This American Life,* 5 sept. 2008, http://www.thisamericanlife.org/radio-archives/episode/355/transcript.

« Bush-Reagan Debate on Taxes » (24 avril 1980), dispbonible à l'URL : https://www.youtube.com/watch?v=edchtf9MS7g&feature=related.

MOORE, Michael, *Fahrenheit 9/11*, Lionsgate Films, 2004.

NBC NIGHTLY NEWS, « Voodoo Economics », New York, NBC Universal, 2 octobre 1982, https://archives.nbclearn.com/portal/site/k-12/browse/?cuecard=33292.

PUBLIC BROADCASTING SERVICE, « Milton Friedman », *Commanding Heights*, 1er oct. 2000, http://www.pbs.org/wgbh/commandingheights/shared/minitext/int_miltonfriedman.html

—, « George Shultz », *Commanding Heigts*, 2 octobre 2004, http://www.pbs.org/wgbh/commandingheights/shared/minitext/int_georgeshultz.html#2.

ANNEXES

I

Extrait de l'ouvrage :
Contribution à la critique de l'économie politique
Karl Marx
1859[1]

Le résultat général auquel j'arrivai [au terme d'une étude de l'économie politique] et qui une fois acquis servit de fil conducteur à mes études, peut brièvement se formuler ainsi : dans la production sociale de leur existence, les hommes entrent en des rapports déterminés, nécessaires, indépendantes de leur volonté, rapports de production qui correspondent à un degré de développement déterminé de leurs forces productives matérielles. L'ensemble de ces rapports constitue la structure économique de la société, la base concrète sur laquelle s'élève une superstructure juridique et politique et à laquelle correspondent des formes de consciences sociales déterminées. Le mode de production de la vie matérielle conditionne le processus de vie social, politique et intellectuel dans son ensemble. Ce n'est pas la conscience des hommes qui détermine leur être ; c'est inversement leur être social qui détermine leur conscience. À un certain stade de leur développement, les forces productives matérielles de la société entrent en contradiction avec les rapports de production existants, ou, ce qui n'en est que l'expression juridique, avec les rapports de propriété au sein desquels elles s'étaient mues jusqu'alors. De formes de développement des forces productives qu'ils étaient ces rapports en deviennent des entraves. Alors s'ouvre une époque de révolution sociale. Le changement dans la base économique bouleverse plus ou moins rapidement toute l'énorme superstructure. Lorsqu'on considère de tels bouleversements, il faut toujours distinguer entre le bouleversement matériel — qu'on peut constater d'une manière scientifiquement rigoureuse — des conditions de production économiques et les formes juridiques, politiques, religieuses, artistiques ou philosophiques, bref, les formes idéologiques sous lesquelles les hommes prennent conscience de ce conflit et le mènent jusqu'au bout. Pas plus qu'on ne juge un individu sur l'idée qu'il se fait de lui-même, on ne saurait juger une telle époque de bouleversement sur sa conscience de soi ; il faut, au contraire, expliquer cette conscience par les contradictions de la vie matérielle, par le conflit qui existe entre les forces productives sociales et les rapports de production. Une formation sociale ne disparaît jamais avant que soient développées toutes les forces productives qu'elle est assez large pour contenir, jamais des rapports de production nouveaux et supérieurs ne s'y substituent avant que les conditions d'existence matérielles de ces rapports soient écloses dans le sein même de la vieille société.

1. K. Marx, *Contribution à la critique de l'économie politique* [1859], Paris, Éd. Sociales, 1977, p. 2-3.

II

Ronald Reagan
"Inaugural Address"
January 20, 1981[1]

Senator Hatfield, Mr. Chief Justice, Mr. President, Vice President Bush, Vice President Mondale, Senator Baker, Speaker O'Neill, Reverend Moomaw, and my fellow citizens:

To a few of us here today this is a solemn and most momentous occasion, and yet in the history of our nation it is a commonplace occurrence. The orderly transfer of authority as called for in the Constitution routinely takes place, as it has for almost two centuries, and few of us stop to think how unique we really are. In the eyes of many in the world, this every 4-year ceremony we accept as normal is nothing less than a miracle.

Mr. President, I want our fellow citizens to know how much you did to carry on this tradition. By your gracious cooperation in the transition process, you have shown a watching world that we are a united people pledged to maintaining a political system which guarantees individual liberty to a greater degree than any other, and I thank you and your people for all your help in maintaining the continuity which is the bulwark of our Republic.

The business of our nation goes forward. These United States are confronted with an economic affliction of great proportions. We suffer from the longest and one of the worst sustained inflations in our national history. It distorts our economic decisions, penalizes thrift, and crushes the struggling young and the fixed-income elderly alike. It threatens to shatter the lives of millions of our people.

Idle industries have cast workers into unemployment, human misery, and personal indignity. Those who do work are denied a fair return for their labor by a tax system which penalizes successful achievement and keeps us from maintaining full productivity.

But great as our tax burden is, it has not kept pace with public spending. For decades we have piled deficit upon deficit, mortgaging our future and our children's future for the temporary convenience of the present. To continue this long trend is to guarantee tremendous social, cultural, political, and economic upheavals.

You and I, as individuals, can, by borrowing, live beyond our means, but for only a limited period of time. Why, then, should we think that collectively, as a nation, we're not bound by that same limitation? We must act today in order to preserve tomorrow. And let there be no misunderstanding: We are going to begin to act, beginning today.

The economic ills we suffer have come upon us over several decades. They will not go away in days, weeks, or months, but they will go away. They will go away because we as Americans have the capacity now, as we've had in the past, to do whatever needs to be done to preserve this last and greatest bastion of freedom.

---

1. Publié en ligne par Gerhard Peters et John T. Woolley, *The American Presidency Project*, http://www.presidency.ucsb.edu/ws/?pid=43130.

In this present crisis, government is not the solution to our problem; government is the problem. From time to time we've been tempted to believe that society has become too complex to be managed by self-rule, that government by an elite group is superior to government for, by, and of the people. Well, if no one among us is capable of governing himself, then who among us has the capacity to govern someone else? All of us together, in and out of government, must bear the burden. The solutions we seek must be equitable, with no one group singled out to pay a higher price.

We hear much of special interest groups. Well, our concern must be for a special interest group that has been too long neglected. It knows no sectional boundaries or ethnic and racial divisions, and it crosses political party lines. It is made up of men and women who raise our food, patrol our streets, man our mines and factories, teach our children, keep our homes, and heal us when we're sick—professionals, industrialists, shopkeepers, clerks, cabbies, and truck drivers. They are, in short, "We the people," this breed called Americans.

Well, this administration's objective will be a healthy, vigorous, growing economy that provides equal opportunities for all Americans, with no barriers born of bigotry or discrimination. Putting America back to work means putting all Americans back to work. Ending inflation means freeing all Americans from the terror of runaway living costs. All must share in the productive work of this "new beginning," and all must share in the bounty of a revived economy. With the idealism and fair play which are the core of our system and our strength, we can have a strong and prosperous America, at peace with itself and the world.

So, as we begin, let us take inventory. We are a nation that has a government—not the other way around. And this makes us special among the nations of the Earth. Our government has no power except that granted it by the people. It is time to check and reverse the growth of government, which shows signs of having grown beyond the consent of the governed.

It is my intention to curb the size and influence of the Federal establishment and to demand recognition of the distinction between the powers granted to the Federal Government and those reserved to the States or to the people. All of us need to be reminded that the Federal Government did not create the States; the States created the Federal Government.

Now, so there will be no misunderstanding, it's not my intention to do away with government. It is rather to make it work--work with us, not over us; to stand by our side, not ride on our back. Government can and must provide opportunity, not smother it; foster productivity, not stifle it.

If we look to the answer as to why for so many years we achieved so much, prospered as no other people on Earth, it was because here in this land we unleashed the energy and individual genius of man to a greater extent than has ever been done before. Freedom and the dignity of the individual have been more available and assured here than in any other place on Earth. The price for this freedom at times has been high, but we have never been unwilling to pay that price.

It is no coincidence that our present troubles parallel and are proportionate to the intervention and intrusion in our lives that result from unnecessary and excessive growth of government. It is time for us to realize that we're too great a nation to limit ourselves to small dreams. We're not, as some would have us believe, doomed to an inevitable decline. I do not believe in a fate that will fall on us no matter what we do. I do believe in a fate that will fall on us if we do nothing. So, with all the creative energy at our command, let us begin an era of national renewal. Let us renew our determination, our courage, and our strength. And let us renew our faith and our hope.

We have every right to dream heroic dreams. Those who say that we're in a time when

there are not heroes, they just don't know where to look. You can see heroes every day going in and out of factory gates. Others, a handful in number, produce enough food to feed all of us and then the world beyond. You meet heroes across a counter, and they're on both sides of that counter. There are entrepreneurs with faith in themselves and faith in an idea who create new jobs, new wealth and opportunity. They're individuals and families whose taxes support the government and whose voluntary gifts support church, charity, culture, art, and education. Their patriotism is quiet, but deep. Their values sustain our national life.

Now, I have used the words "they" and "their" in speaking of these heroes. I could say "you" and "your," because I'm addressing the heroes of whom I speak—you, the citizens of this blessed land. Your dreams, your hopes, your goals are going to be the dreams, the hopes, and the goals of this administration, so help me God.

We shall reflect the compassion that is so much a part of your makeup. How can we love our country and not love our countrymen; and loving them, reach out a hand when they fall, heal them when they're sick, and provide opportunity to make them self-sufficient so they will be equal in fact and not just in theory?

Can we solve the problems confronting us? Well, the answer is an unequivocal and emphatic "yes." To paraphrase Winston Churchill, I did not take the oath I've just taken with the intention of presiding over the dissolution of the world's strongest economy.

In the days ahead I will propose removing the roadblocks that have slowed our economy and reduced productivity. Steps will be taken aimed at restoring the balance between the various levels of government. Progress may be slow, measured in inches and feet, not miles, but we will progress. It is time to reawaken this industrial giant, to get government back within its means, and to lighten our punitive tax burden. And these will be our first priorities, and on these principles there will be no compromise.

On the eve of our struggle for independence a man who might have been one of the greatest among the Founding Fathers, Dr. Joseph Warren, president of the Massachusetts Congress, said to his fellow Americans, “Our country is in danger, but not to be despaired of.... On you depend the fortunes of America. You are to decide the important questions upon which rests the happiness and the liberty of millions yet unborn. Act worthy of yourselves.”

Well, I believe we, the Americans of today, are ready to act worthy of ourselves, ready to do what must be done to ensure happiness and liberty for ourselves, our children, and our children's children. And as we renew ourselves here in our own land, we will be seen as having greater strength throughout the world. We will again be the exemplar of freedom and a beacon of hope for those who do not now have freedom.

To those neighbors and allies who share our freedom, we will strengthen our historic ties and assure them of our support and firm commitment. We will match loyalty with loyalty. We will strive for mutually beneficial relations. We will not use our friendship to impose on their sovereignty, for our own sovereignty is not for sale.

As for the enemies of freedom, those who are potential adversaries, they will be reminded that peace is the highest aspiration of the American people. We will negotiate for it, sacrifice for it; we will not surrender for it, now or ever.

Our forbearance should never be misunderstood. Our reluctance for conflict should not be misjudged as a failure of will. When action is required to preserve our national security, we will act. We will maintain sufficient strength to prevail if need be, knowing that if we do so we have the best chance of never having to use that strength.

Above all, we must realize that no arsenal or no weapon in the arsenals of the world is so formidable as the will and moral courage of free men and women. It is a weapon our adver-

saries in today's world do not have. It is a weapon that we as Americans do have. Let that be understood by those who practice terrorism and prey upon their neighbors.

I'm told that tens of thousands of prayer meetings are being held on this day, and for that I'm deeply grateful. We are a nation under God, and I believe God intended for us to be free. It would be fitting and good, I think, if on each Inaugural Day in future years it should be declared a day of prayer.

This is the first time in our history that this ceremony has been held, as you've been told, on this West Front of the Capitol. Standing here, one faces a magnificent vista, opening up on this city's special beauty and history. At the end of this open mall are those shrines to the giants on whose shoulders we stand.

Directly in front of me, the monument to a monumental man, George Washington, father of our country. A man of humility who came to greatness reluctantly. He led America out of revolutionary victory into infant nationhood. Off to one side, the stately memorial to Thomas Jefferson. The Declaration of Independence flames with his eloquence. And then, beyond the Reflecting Pool, the dignified columns of the Lincoln Memorial. Whoever would understand in his heart the meaning of America will find it in the life of Abraham Lincoln.

Beyond those monuments to heroism is the Potomac River, and on the far shore the sloping hills of Arlington National Cemetery, with its row upon row of simple white markers bearing crosses or Stars of David. They add up to only a tiny fraction of the price that has been paid for our freedom.

Each one of those markers is a monument to the kind of hero I spoke of earlier. Their lives ended in places called Belleau Wood, The Argonne, Omaha Beach, Salerno, and halfway around the world on Guadalcanal, Tarawa, Pork Chop Hill, the Chosin Reservoir, and in a hundred rice paddies and jungles of a place called Vietnam.

Under one such marker lies a young man, Martin Treptow, who left his job in a small town barbershop in 1917 to go to France with the famed Rainbow Division. There, on the western front, he was killed trying to carry a message between battalions under heavy artillery fire.

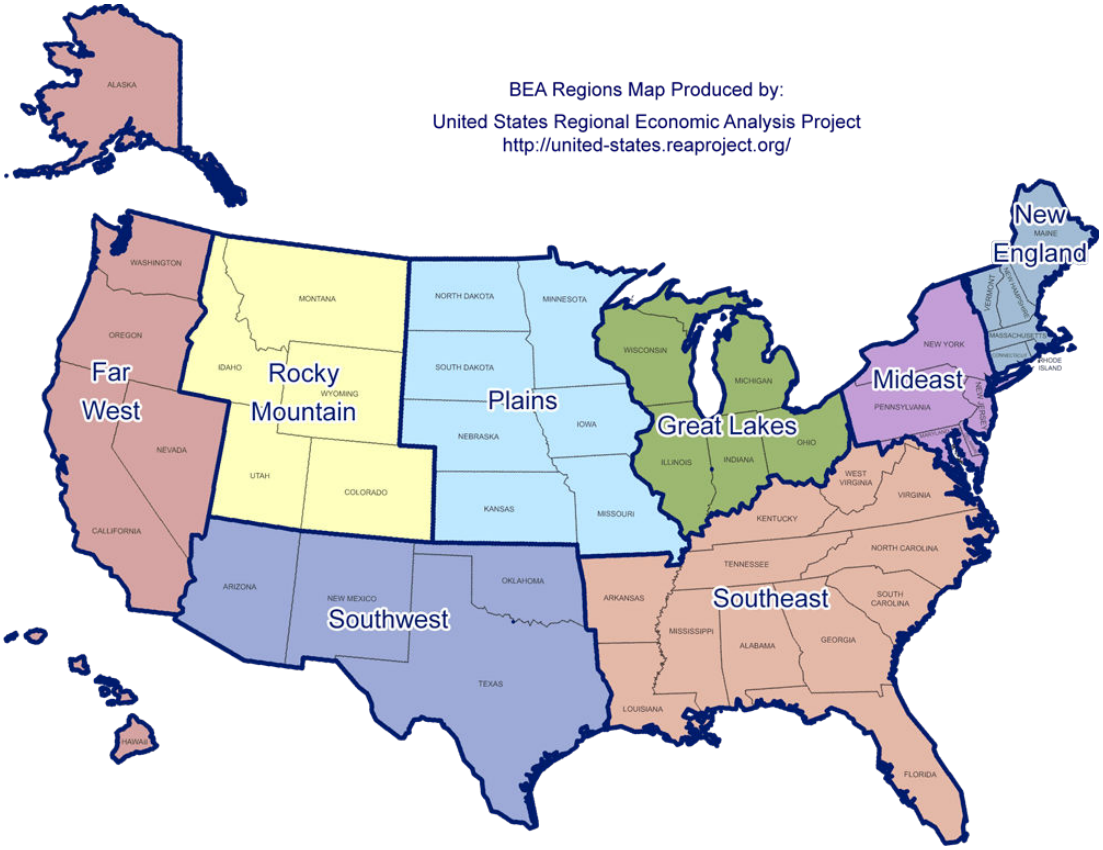
We're told that on his body was found a diary. On the flyleaf under the heading, “My Pledge,” he had written these words: “America must win this war. Therefore I will work, I will save, I will sacrifice, I will endure, I will fight cheerfully and do my utmost, as if the issue of the whole struggle depended on me alone.”

The crisis we are facing today does not require of us the kind of sacrifice that Martin Treptow and so many thousands of others were called upon to make. It does require, however, our best effort and our willingness to believe in ourselves and to believe in our capacity to perform great deeds, to believe that together with God's help we can and will resolve the problems which now confront us.

And after all, why shouldn't we believe that? We are Americans. God bless you, and thank you.

III

CARTE DES RÉGIONS DU BUREAU OF ECONOMIC ANALYSIS[1]



1. « BEA Regions Map », *United States Regional Economic Analysis Project* [en ligne], consulté le 12 juin 2015. URL : https://united-states.reaproject.org/img/maps/BEA_Regions_Full.png.

IV
LES ACTEURS POLITIQUES

L'État fédéral, 1911-1952							
Années	Le pouvoir législatif			Le pouvoir exécutif		Le pouvoir judiciaire	Le pouvoir monétaire
	Congrès	Sénat Dem. Rep. Autre	Chambre des représentants Dem. Rep. Autre	Président	Vice-président	Nominations à la Cour supême	Président de la Réserve fédérale
1921-22	67e	37 59 -	132 300 1	Warren G. Harding	Calvin Coolidge	Taft, Sutherland, Butler	William Harding
1923-24	68e	43 51 2	207 225 3	Calvin Coolidge	Charles G. Dawes	Stone	Daniel Richard Crissinger
1925-26	69e	40 54 1	183 247 5				
1927-28	70e	47 48 1	195 237 3				Roy Young
1929-30	71e	39 56 1	163 267 1	Herbert Hoover	Charles Curtis	Hughes, Roberts	
1931-32	72e	47 48 1	216 218 1			Cardozo	Eugene Meyer
1933-34	73e	59 36 1	313 117 5	Franklin D. Roosevelt	John Nance Garner		Eugene Black
1935-36	74e	69 25 1	322 103 10				Merriner Stoddard Eccles
1937-38	75e	75 17 4	333 89 13			Black, Reed, Frankfurter	
1939-40	76e	69 23 4	262 169 4			Douglas, Murphey	
1941-42	77e	66 28 2	267 162 6		Harry A. Wallace	Stone, Byrnes, Jackson, Rutledge	
1943-44	78e	57 38 1	222 209 4				
1945-46	79e	57 38 1	243 190 2	FDR, Harry S. Truman	Harry S. Truman	Burton, Vinson	
1947-48	80e	45 51 -	188 246 1	Harry S. Truman	—		
1949-50	81e	54 42 -	263 171 1		Alben W. Barkley	Clark, Minton	Thomas McCabe
1951-52	82e	48 47 1	234 199 2				William M. Martin

L'État fédéral, 1953-1980							
Années	Le pouvoir législatif			Le pouvoir exécutif		La pouvoir judiciaire	Le pouvoir monétaire
	Congrès	Sénat Dem. Rep. Autre	Chambre des représentants Dem. Rep. Autre	Président	Vice-président	Nominations à la Cour suprême	Président de la Réserve fédérale
1953-54	83e	46 48 2	213 221 1	Dwight D. Eisenhower	Richard Nixon	Warren, Harlan II	William McChesney Martin
1955-56	84e	48 46 1	232 203 -				
1957-58	85e	49 47 -	234 177 -			Brennen, Whittaker	
1959-60	86e	64 34 -	283 153 -			Stewart	
1961-62	87e	64 36 -	262 175 -	John F. Kennedy, Lyndon B. Johnson	Lyndon B. Johnson	White, Goldberg	
1963-64	88e	67 33 -	258 176 -				
1965-66	89e	68 32 -	295 140 -	Lyndon B. Johnson	Hubert Humphrey	Fortas	
1967-68	90e	64 36 -	248 187 -			Marshall	
1969-70	91e	58 42 -	243 192 -	Richard Nixon, Gerald Ford	Spiro Agnew, Gerald Ford	Burger, Blackmun	Arthur Burns
1971-72	92e	54 44 2	255 180 -			Powell, Rehnquist	
1973-74	93e	56 42 2	242 192 1				
1975-76	94e	61 37 2	291 144 -	Gerald Ford	Nelson Rockefeller	Stevens	
1977-78	95e	61 38 1	292 143 -	Jimmy Carter	Walter Mondale		G. William Miller
1979-80	96e	58 41 1	277 158 -				Paul Volcker

L'État fédéral, 1981-2010							
Années	Le pouvoir législatif			Le pouvoir exécutif		La pouvoir judiciaire	La Réserve fédérale
	Congrès	Sénat Dem. Rep. Autre	Chambre des représentants Dem. Rep. Autre	Président	Vice-président	Nominations à la Cour suprême	Président
1981-82	97e	46 53 1	242 192 1	Ronald Reagan	George H. W. Bush	S. D. O'Connor	Paul Volcker
1983-84	98e	46 54 -	242 192 1				
1985-86	99e	47 53 -	253 182 -			W. Rehnquest, A. Scalia	
1987-88	100e	55 45 -	258 177 -			A. Kennedy	Alan Greenspan
1989-90	101e	55 45 -	260 175 -	George H. W. Bush	Dan Quale	D. Souter	
1991-92	102e	56 44 -	260 175 -			C. Thomas	
1993-94	103e	57 53 -	258 176 1	Bill Clinton	Al Gore	R. Ginsburg, S. Breyer	
1995-96	104e	48 52 -	204 230 1				
1997-98	105e	45 55 -	207 226 2				
1999-00	106e	45 55 -	211 223 1				
2001-02	107e	50 50 -	212 221 2	George W. Bush	Dick Cheney		
2003-04	108e	48 51 1	205 229 1				
2005-06	109e	44 55 1	202 231 1			J. Roberts, J. Alito	
2007-08	110e	49 49 2	233 198 1				Ben Bernanke
2009-10	111e	57 41 2	256 178 -	Barack Obama	Joe Biden	S. Sotomayor, E. Kagen	

V

EXTRAIT DU DOCUMENT DE TRAVAIL :

« A Short History of Financial Deregulation in the United States[1] »
Mathew Sherman
2009

TIMELINE OF KEY EVENTS

- **1978, Marquette vs. First of Omaha** – Supreme Court allows banks to export the usury laws of their home state nationwide and sets off a competitive wave of deregulation, resulting in the complete elimination of usury rate ceilings in South Dakota and Delaware, among others.

- **1980, Depository Institutions Deregulation and Monetary Control Act** – Legislation increases deposit insurance from $40,000 to $100,000, authorizes new authority to thrift institutions, and calls for the complete phase-out of interest rate ceilings on deposit accounts.

- **1982, Garn-St. Germain Depository Institutions Act** – Bill deregulates thrifts almost entirely, allowing commercial lending and providing for a new account to compete with money market mutual funds. This was a Reagan administration initiative that passed with strong bi-partisan support.

- **1987, FSLIC Insolvency** – GAO declares the deposit insurance fund of the savings and loan industry to be insolvent as a result of mounting institutional failures.

- **1989, Financial Institutions Reform and Recovery Act** – Act abolishes the Federal Home Loan Bank Board and FSLIC, transferring them to OTS and the FDIC, respectively. The plan also creates the Resolution Trust Corporation to resolve failed thrifts.

- **1994, Riegle-Neal Interstate Banking and Branching Efficiency Act** – This bill eliminated previous restrictions on interstate banking and branching. It passed

1. Matthew Sherman, « A Short History of Financial Deregulation in the United States », Washington, Center for Economic and Policy Research, juillet 2009, p. 1-2.

with broad bi- partisan support.

- **1996, Fed Reinterprets Glass-Steagall** – Federal Reserve reinterprets the Glass-Steagall Act several times, eventually allowing bank holding companies to earn up to 25 percent of their revenues in investment banking.

- **1998, Citicorp-Travelers Merger** – Citigroup, Inc. merges a commercial bank with an insurance company that owns an investment bank to form the world's largest financial services company.

- **1999, Gramm-Leach-Bliley Act** – With support from Fed Chairman Greenspan, Treasury Secretary Rubin and his successor Lawrence Summers, the bill repeals the Glass-Steagall Act completely.

- **2000, Commodity Futures Modernization Act** – Passed with support from the Clinton Administration, including Treasury Secretary Lawrence Summers, and bi-partisan support in Congress. The bill prevented the Commodity Futures Trading Commission from regulating most over-the-counter derivative contracts, including credit default swaps.

- **2004, Voluntary Regulation** – The SEC proposes a system of voluntary regulation under the Consolidated Supervised Entities program, allowing investment banks to hold less capital in reserve and increase leverage.

- **2007, Subprime Mortgage Crisis** – Defaults on subprime loans send shockwaves throughout the secondary mortgage market and the entire financial system.

- **December 2007, Term Auction Facility** – Special liquidity facility of the Federal Reserve lends to depository institutions. Unlike lending through the discount window, there is no public disclosure on loans made through this facility.

- **March 2008, Bear Stearns Collapse** – The investment bank is sold to JP Morgan Chase with assistance from the Federal Reserve.

- **March 2008, Primary Dealer Facilities** – Special lending facilities open the discount window to investment banks, accepting a broad range of asset-backed securities as collateral.

- **July 2008, Housing and Economic Recovery Act** – Provides guarantees on new mortgages to subprime borrowers and authorizes a new federal agency, the FHFA, which eventually places Fannie Mae and Freddie Mac into conservatorship.

- **September 2008, Lehman Brothers Collapse** – Investment bank files for Chapter 11 bankruptcy.

- **October 2008, Emergency Economic Stabilization Act** – Bill authorizes the

Treasury to establish the Troubled Asset Relief Program to purchase distressed mortgage-backed securities and inject capital into the nation's banking system. Also increases deposit insurance from $100,000 to $250,000.

- **Late 2008, Money Market Liquidity Facilities** – Federal Reserve facilities created to facilitate the purchase of various money market instruments.

- **March 2009, Public-Private Investment Program** – Treasury Secretary Timothy Geithner introduces his plan to subsidize the purchase of toxic assets with government guarantees.

INDEX

1

11 septembre 2001, 20, 337, 396, 401, 405, 407

A

abondance, 26, 202, 208, 209, 210, 211, 213, 214, 215, 217, 222, 235, 239, 242, 243, 267, 272, 273, 295, 297, 415, 428, 548, 560, 608
Accord de libre-échange nord-américain, 456
Accords de Bretton Woods, 98, 99, 100, 255, 311, 324, 342, 459
Ackly, Gardner, 92
actionnaires, 18, 118, 119, 120, 122, 143, 151, 152, 153, 154, 155, 156, 175, 176, 177, 219, 305, 306, 475, 507
activités bancaires, 331, 387, 530, 533, 539
affirmative action, 189, 277, 315, 323, 345, 346, 368, 384
Afghanistan, 20, 359, 398, 399, 400, 408, 491, 568
AFL-CIO, 291
aide sociale, 73, 378, 379, 381, 477, 478, 491, 515, 525
Alien and Sedition Acts, 260
aliénation, 159, 197, 216, 217, 227, 228, 285, 286, 291, 297, 307, 529, 544
Allemagne, 25, 96, 97, 262, 270, 449, 450, 451, 603
Al-Qaïda, 398, 404
American Recovery and Reinvestment Act of 2009, 10, 491
American Way of life, 177
analyse régressive, 41, 42, 43, 44, 49, 102, 208, 222, 227, 234, 337, 427, 429, 433, 434, 548, 551
anticommunisme, 250, 255, 264, 265, 266, 267, 287, 311, 353, 359, 399, 427, 428, 608
antiféministes, 296, 316
antiracisme, 286
Arendt, Hannah, 269, 300, 562
Aristote, 33, 37, 71
arme nucléaire, 263
Aron, Raymond, 26, 269
Arrow, Kenneth, 311
assurance maladie, 332, 376, 377, 478, 480
Audard, Catherine, 23, 27, 562
Audier, Serge, 13, 14, 23, 25, 26, 27, 241, 562
autorégulation des marchés, 346, 537
Azuelos, Martine, 5, 310, 331, 418, 442, 443, 444, 522, 562, 570

B

Baker, James, 340, 343, 577
balance commerciale, 97, 98, 99, 451, 454, 458
Banking Act of 1933, 183
banlieue, 186, 187, 188, 190, 193, 271, 288, 528, 549
Banque mondiale, 11, 15, 459
Barot, Emmanuel, 5, 39
Bear Stearns, 421, 422, 423, 588
Beard, Charles, 259, 272
Bell, Daniel, 269, 270
Bell, David, 29
ben Laden, Oussama, 398
Bernanke, Ben, 10, 419, 421, 562, 586
Black Panthers, 282, 293, 295
Black Power, 282, 293
block grants, 325, 379, 490
Bremer, Paul, 406, 557, 558
BRIC, 450, 458
Brinkley, Alan, 232, 277
Brown v. Board of Education, 112, 185, 201, 273, 314, 556
budget de la défense, 342, 361, 381, 387, 408, 490
budget fédéral, 9, 93, 94, 95, 101, 129, 132, 214, 231, 248, 253, 325, 326, 331, 332, 339, 354, 371, 408, 445, 448, 449, 487, 493, 494
bulle internet, 18, 395, 408, 443, 457, 504, 512, 541, 603
bulle spéculative, 9, 18, 183, 395, 408, 418, 443, 444, 455, 457, 458, 462, 463, 501, 504, 512, 527, 532, 533, 541, 546, 603
Burke, Edmund, 302
Bush v. Gore, 396
Bush, George H. W., 338, 343, 347, 360, 405, 438, 447, 456, 487, 501, 537, 586
Bush, George W., 10, 11, 19, 337, 343, 344, 347, 396, 397, 398, 399, 400, 401, 404, 407, 409, 410, 413, 414, 415, 418, 439, 448, 499, 515, 527, 540, 541, 569, 586

C

Canada, 100, 178, 409, 456, 559
capital, 17, 18, 21, 22, 72, 105, 113, 115, 116, 117, 119, 120, 122, 123, 128, 136, 137, 143, 144, 146, 151, 153, 154, 155, 160, 162, 166, 167, 168, 169, 170, 171, 173, 175, 176, 177, 195, 205, 220, 222, 238, 242, 243, 248, 253, 286, 299, 306, 310, 365, 373, 375, 389, 408, 416, 471, 472, 473, 474, 476, 477, 478, 481, 483, 488, 493, 494, 507, 509, 510, 511, 516, 519, 520, 529, 546, 561, 588, 589, 602, 604, 607, 609
capital fictif, 546
capital financier, 122
capital humain, 375
capitalisme, 19, 21, 22, 28, 176, 177, 227, 240, 243, 244, 267, 281, 285, 286, 287, 288, 299, 305, 312, 319, 346, 459, 561, 564
capitaliste, 17, 18, 19, 21, 22, 31, 53, 64, 68, 69, 71, 72, 118, 137, 139, 143, 153, 154, 155, 156, 168, 169, 170, 171, 173, 176, 178, 195, 207, 209, 220, 221, 222, 232, 240, 249, 281, 284, 292, 293, 299, 353, 373, 375, 407, 510, 514, 517, 518, 520, 548, 550, 561
capitaliste actif, 154, 155, 156, 157, 178
capitalistes financiers, 154, 155, 156, 170, 176, 423
Carter, Jimmy, 51, 87, 240, 276, 308, 312, 318, 321, 328, 329, 330, 331, 332, 333, 334, 335, 338, 346, 347, 355, 390, 442, 486, 511, 534, 554, 556, 585, 609
Castro, Fidel, 287
centriste, 11, 251, 270, 345, 346, 371, 388
Chambre des représentants, 262, 327, 334, 343, 362, 363, 395, 424, 500, 584, 585, 586
charter schools, 414
Cheney, Dick, 309, 334, 343, 404, 586
Chicago, 13, 27, 52, 107, 189, 192, 208, 243, 272, 280, 289, 290, 293, 300, 311, 340, 342, 348, 351, 365, 405, 480, 555, 560, 564, 565, 567
Chine, 13, 264, 279, 450, 451, 452, 456, 603
choc pétrolier, 210, 329, 454
chômage, 10, 51, 58, 59, 63, 85, 86, 89, 90, 91, 96, 122, 125, 126, 127, 128, 130, 177, 181, 194, 195, 198, 199, 202, 203, 205, 209, 210, 214, 252, 254, 273, 308, 310, 333, 352, 355, 379, 395, 434, 435, 439, 440, 441, 468, 477, 482, 483, 517, 523, 524, 525, 570, 601, 602, 603, 604, 607, 609
Chomsky, Noam, 15, 17, 282, 563
CIA, 338, 403, 404, 570
Citigroup, 466, 540, 588
Civil Rights Acts, 276, 277
civilisationnistes, 3, 32, 35, 547
classe capitaliste, 18, 22, 23, 155, 156, 157, 170, 221, 222, 550
classe moyenne, 134, 137, 158, 159, 160, 171, 172, 173, 174, 175, 178, 179, 180, 184, 186, 189, 190, 193, 196, 207, 208, 209, 210, 218, 222, 247, 268, 271, 276, 282, 285, 291, 296, 323, 387, 414, 428, 513, 514, 515, 516, 527, 528, 534, 548, 550, 608
classe travailleuse, 67, 158, 159, 291, 313, 368
Clinton, William J., 11, 14, 29, 337, 338, 344, 347, 366, 369, 370, 372, 374, 376, 377, 378, 380, 383, 385, 386, 387, 388, 390, 391, 392, 393, 394, 395, 408, 410, 412, 439, 447, 456, 457, 463, 468, 469, 479, 490, 491, 501, 502, 512, 537, 540, 554, 557, 563, 566, 586, 588
Colloque Walter Lippmann, 23, 24, 25, 26
cols blancs, 158, 159, 160, 209, 282
cols bleus, 158, 159, 160, 210, 282, 471
commerce international, 10, 64, 100, 389, 434
Committee for Economic Development, 250, 252, 557
Commodity Futures Modernization Act, 387, 537, 540, 588
communisme, 23, 98, 244, 245, 246, 255, 261, 262, 265, 266, 267, 268, 287, 289, 300, 302, 304, 311, 312, 367, 403, 450, 561
Communist Party USA, 255
communistes, 76, 214, 246, 256, 259, 261, 262, 263, 264, 265, 266, 271, 279, 311, 312, 359, 428, 561
compagnies d'assurance, 376, 377, 406, 489
complexe militaro-industriel, 130
concurrence, 9, 101, 107, 109, 117, 147, 179, 183, 198, 204, 219, 221, 240, 242, 245, 248, 297, 299, 300, 306, 309, 311, 331, 358, 359, 364, 375, 376, 377, 390, 391, 409, 428, 435, 449, 453, 456, 482, 522, 529, 531, 533, 534, 551
Congrès, 9, 10, 11, 82, 109, 146, 167, 231, 232, 238, 240, 252, 262, 264, 265, 266, 267, 268, 276, 278, 291, 296, 317, 324, 325, 326, 327, 331, 332, 334, 335, 337, 338, 339, 341, 348, 349, 350, 356, 362, 363, 369, 377, 380, 381, 383, 385, 391, 393, 395, 397, 400, 407, 408, 409, 414, 415, 423, 439, 446, 447, 469, 486, 487, 490, 494, 499, 501, 512, 530, 535, 537, 539, 540, 541, 553, 584, 585, 586
consensus de Washington, 15, 389, 405, 428, 453
consensus libéral, 227, 228, 246, 267, 269, 270, 271, 273, 276, 279, 280, 281, 284, 294, 295, 297, 311, 321, 336, 367, 385, 388, 389, 428, 549
conservateurs, 51, 83, 123, 193, 196, 214, 228, 241, 244, 245, 246, 249, 253, 255, 264, 266, 276, 279, 288, 300, 303, 305, 313, 319, 322, 323, 326, 333, 334, 337, 345, 346, 349, 363, 364, 366, 367, 368, 370, 382, 383, 384, 390, 393, 449
conservatisme, 12, 90, 196, 223, 228, 244, 245, 269, 271, 298, 302, 303, 312, 319, 331, 368, 374, 382, 608
Constitution des États-Unis, 29, 51, 55, 57, 60, 74, 144, 145, 240, 259, 260, 296, 298, 301, 310, 314, 317, 345, 346, 381, 384, 553, 554, 560, 562, 577
constitutionnalisme, 301
Contract with America, 380, 381, 382, 384, 386, 388, 393, 558, 568, 609
Contras, 360
contreculture, 30, 292, 294, 297, 317
contre-finalité, 218, 227, 228, 290
contrôles économiques, 247, 250
Corée, 91, 98, 130, 213, 264, 311, 400
corporate liberalism, 281, 284
cotisations sociales, 114, 115, 124, 125, 126, 127, 134, 135, 136, 137, 138, 172, 178, 205, 304,

410, 472, 473, 474, 477, 494, 498, 499, 502, 505, 602, 604
Cour suprême, 112, 144, 146, 148, 150, 152, 153, 185, 189, 213, 240, 241, 267, 273, 277, 314, 315, 317, 337, 344, 345, 383, 396, 531, 532, 533, 540, 556, 585, 586, 610
courbe de Laffer, 308, 309
course aux armements, 130, 263, 353, 354, 355, 358, 401
crédit à la consommation, 126, 481, 482, 530, 531, 532, 533, 545, 546, 605, 609
Crise, 1, 3, 9, 10, 11, 12, 15, 16, 17, 18, 19, 20, 21, 22, 23, 25, 29, 31, 35, 38, 40, 43, 44, 49, 52, 53, 54, 56, 57, 63, 77, 78, 79, 81, 83, 84, 85, 86, 94, 139, 181, 182, 190, 229, 287, 295, 307, 311, 320, 321, 327, 328, 329, 330, 333, 337, 360, 387, 392, 401, 405, 416, 417, 418, 419, 421, 422, 423, 424, 426, 427, 429, 433, 434, 437, 439, 441, 443, 448, 450, 455, 457, 458, 462, 477, 481, 482, 483, 484, 487, 491, 492, 493, 509, 510, 527, 528, 530, 532, 533, 536, 537, 541, 544, 546, 547, 548, 550, 551, 563, 567, 607, 608, 609
  financière, 9–11, 417–26
croissance, 10, 85, 86, 87, 88, 89, 91, 92, 93, 95, 96, 97, 99, 100, 101, 116, 117, 121, 122, 126, 127, 130, 163, 194, 195, 200, 202, 208, 209, 210, 213, 238, 239, 248, 249, 250, 251, 253, 254, 264, 267, 273, 278, 299, 307, 308, 309, 326, 355, 357, 364, 366, 367, 371, 372, 374, 375, 379, 391, 395, 406, 408, 434, 435, 436, 437, 438, 439, 441, 442, 443, 444, 445, 446, 447, 449, 450, 463, 465, 482, 483, 486, 490, 491, 495, 502, 512, 514, 517, 525, 529, 549, 551, 565, 601, 603, 607, 609

D

Dardot, Pierre, 23, 24, 147, 298, 301, 563
darwinisme social, 299, 302
Days of Rage, 290
décentralisation, 14, 141, 286, 324, 325, 326, 379, 403, 569
Déclaration d'indépendance, 55, 81, 301, 553
Défense, 1, 342, 343, 370, 402, 403
déficit, 93, 94, 101, 254, 308, 318, 339, 341, 342, 349, 360, 361, 389, 408, 410, 435, 445, 446, 447, 448, 449, 452, 453, 457, 458, 474, 475, 482, 483, 484, 486, 488, 491, 495, 508, 512, 542, 551, 601, 603
démocrate, 30, 51, 167, 193, 231, 240, 243, 262, 263, 265, 266, 275, 276, 279, 288, 289, 291, 323, 324, 325, 327, 331, 332, 333, 334, 337, 338, 340, 355, 361, 362, 363, 365, 366, 370, 371, 372, 373, 383, 394, 396, 400, 404, 407, 409, 427, 447, 500, 512, 535, 609
démocrates du Sud, 232, 350
Democratic Leadership Council, 366, 367, 368, 369, 370, 378, 558
démocratie, 17, 23, 29, 61, 76, 222, 238, 244, 262, 285, 286, 329, 342, 352, 357, 359, 370, 404, 540
dépenses fédérales, 102, 106, 129, 130, 131, 132, 253, 254, 279, 326, 332, 484, 485, 488, 491, 602, 603, 609
Depository Institutions Deregulation and Monetary Control Act of 1980, 533
déréglementation, 14, 242, 310, 331, 340, 342, 346, 358, 367, 382, 387, 388, 390, 445, 455, 483, 522, 529, 531, 532, 533, 534, 535, 536, 537, 538, 540, 542, 544, 551, 609
déréglementation financière, 18, 343, 346, 530
dérèglementation financière, 455
dette, 20, 21, 51, 86, 93, 94, 121, 130, 180, 190, 254, 372, 389, 446, 447, 488, 489, 491, 520, 527, 531, 551, 601, 603, 609
dette publique, 21, 51, 86, 130, 488, 491, 520
Dewey, John, 234, 236, 237, 567
dialectique, 3, 31, 32, 34, 35, 36, 37, 38, 39, 40, 41, 42, 67, 69, 86, 90, 150, 208, 211, 212, 213, 214, 215, 218, 219, 227, 228, 237, 256, 258, 259, 263, 493, 547, 548, 552, 561, 607, 608
Dieu, 77, 78, 79, 298, 303, 318, 321, 352, 353, 370, 374
discrimination raciale, 66, 203, 305
distinction, 41, 54, 67, 68, 69, 72, 73, 74, 75, 76, 78, 81, 82, 149, 154, 168, 179, 186, 198, 287, 364, 392, 397, 398, 538, 578, 607
dividendes, 115, 116, 118, 119, 120, 121, 122, 123, 128, 146, 151, 154, 155, 156, 161, 167, 168, 169, 170, 176, 177, 408, 424, 475, 476, 477, 503, 519, 601, 602, 603, 604
djihadistes, 360, 398, 399
Dodge v. Ford, 151, 240, 556
Dole, Bob, 369, 385, 393
Dow Jones Industrial Average, 455
droite chrétienne, 317
droits civiques, 201, 232, 264, 273, 274, 275, 276, 277, 293, 313, 317, 322, 323, 369, 428
Duménil, Gérard, 17, 155, 563, 567

E

Earned Income Tax Credit, 326, 391, 569
École de Chicago, 27, 28, 302, 342, 365
Economic Growth and Tax Relief Reconciliation Act of 2001, 10, 407, 496
Economic Recovery and Tax Act of 1981, 341, 348, 494
Economic Recovery Tax Act, 62, 343, 445, 496
économie de marché, 19, 24, 27, 76, 240, 241, 247, 251, 253, 269, 298, 301, 347, 375, 406, 420, 427, 428, 549, 550
économie mondiale, 96, 97, 211, 308, 359, 388, 449, 452, 453, 460, 467, 483, 512, 559, 609
économie sociale de marché, 25
économistes néoclassiques, 13, 27, 28, 92, 96, 307, 308, 309, 311, 340, 365, 608
égalité des chances, 70, 230, 237, 302, 315, 316, 366, 375, 498, 522, 535
Eisenhower, Dwight D., 130, 132, 268, 278, 345, 554, 566, 585
élection, 10, 11, 30, 43, 44, 49, 85, 132, 160, 173, 206, 208, 223, 243, 255, 261, 264, 276, 280, 289, 290, 297, 307, 318, 319, 322, 323, 326, 327, 333, 334, 335, 336, 338, 344, 355, 360, 363, 369, 370, 380, 381, 385, 392, 393, 394, 395, 396, 426, 438, 447, 449, 499, 540, 548, 550, 551, 603, 605
élites, 53, 56, 61, 63, 65, 79, 83, 142, 238, 285, 287, 313, 510, 550, 551
Emergency Economic Stabilization Act of 2008,

10, 18, 424, 492, 588
Empire du Mal, 79, 212, 352
endettement, 19, 20, 121, 190, 251, 372, 412, 447, 475, 532, 546, 603
endiguement, 17, 98, 263, 264, 279, 311
Engels, Friedrich, 32, 33, 34, 36, 37, 218, 287, 320, 546, 561
entrepreneur, 64, 117, 154, 237, 299, 364
entrepreneurs, 71, 74, 107, 115, 116, 117, 123, 128, 158, 175, 242, 310, 365, 373, 471, 474, 475, 476, 477, 579
épargne, 68, 114, 126, 172, 173, 176, 183, 235, 364, 389, 410, 411, 480, 481, 482, 533, 535, 537, 569
Equal Rights Amendment, 317, 524
État fédéral, 9, 10, 11, 12, 15, 16, 18, 20, 21, 22, 23, 27, 30, 51, 54, 55, 56, 57, 58, 59, 60, 82, 84, 86, 92, 93, 94, 101, 102, 104, 106, 112, 115, 122, 129, 132, 134, 141, 142, 145, 146, 147, 179, 182, 183, 184, 189, 190, 193, 196, 211, 214, 218, 222, 227, 229, 238, 241, 246, 247, 250, 252, 259, 260, 261, 271, 273, 277, 278, 279, 304, 308, 309, 310, 311, 312, 313, 314, 315, 317, 321, 323, 324, 327, 328, 332, 334, 337, 339, 342, 344, 346, 348, 351, 357, 365, 371, 372, 381, 382, 386, 393, 412, 415, 416, 420, 422, 423, 424, 427, 428, 445, 446, 447, 448, 449, 455, 469, 473, 474, 475, 483, 488, 489, 490, 493, 501, 507, 512, 514, 530, 533, 534, 537, 540, 544, 548, 551, 584, 585, 586, 601, 602, 603, 607
État-providence, 10, 17, 22, 28, 29, 72, 106, 114, 115, 125, 126, 177, 190, 192, 210, 241, 253, 254, 256, 266, 270, 281, 284, 299, 304, 310, 313, 325, 353, 357, 365, 367, 368, 378, 386, 392, 409, 428, 450, 492, 525
États fédérés, 54, 55, 58, 59, 104, 106, 109, 115, 141, 153, 274, 304, 314, 324, 468, 469, 473, 489, 531, 556, 602, 603, 610
États voyous, 402, 404
Europe, 12, 98, 238, 262, 264, 272, 319, 379, 394, 405, 450, 456, 567
évangélistes, 317, 318, 319, 334

F

Fannie Mae, 182, 416, 418, 421, 422, 466, 530, 539, 588
fascisme, 23, 238, 245, 246, 262, 300, 302
faux intellectuels, 271
FBI, 291, 294, 403
Federal Housing Administration, 181, 182, 184, 186, 187, 188, 528, 529
Fédéraliste, 80, 260, 261, 558
féminisme, 286
féministe, 197, 316
Financial Institutions Reform and Recovery Act of 1989, 533, 537
financiarisation, 18, 104, 120, 460, 465, 467, 475, 489, 601, 609
First National Bank of Boston v. Bellotti, 148, 556
Flaubert, Gustave, 39, 45, 49, 562
Fonds monétaire international, 11, 15, 459, 558
Ford, Gerald, 327, 331, 347, 585
Ford, Henry, 151, 239
Foster, William Z., 255
France, 35, 79, 80, 96, 100, 166, 256, 260, 263, 376, 394, 404, 405, 450, 451, 559, 561, 566, 569, 570, 580, 603
Fraternité-Terreur, 219, 220, 255, 256, 257, 258, 259, 260, 261, 262, 263, 265, 267, 293, 350, 351, 361, 396, 397, 398, 401, 427, 549, 608, 609
Freddy Mac, 416, 422, 466, 539
Friedman, David D., 28
Friedman, Milton, 13, 14, 16, 21, 27, 28, 52, 62, 92, 240, 280, 301, 302, 303, 304, 305, 306, 307, 309, 310, 311, 320, 324, 326, 340, 341, 342, 366, 405, 414, 459, 498, 560, 563, 568, 572
Full Employment Bill, 252

G

Galbraith, John K., 9, 142, 157, 158, 208, 234, 269, 272, 273, 563
Garn-St. Germain Depository Institutions Act, 455, 533, 534, 536, 587
Geithner, Timothy, 11, 421, 589
General Motors, 105, 142, 144, 424, 425, 466
Gindin, Sam, 21, 22, 23, 459, 565
Gingrich, Newt, 334, 380, 382, 384, 392, 393, 394, 557, 571
Goldman Sachs, 419, 422, 466
Goldwater, Barry, 30, 60, 212, 276, 280, 302, 303, 304, 312, 314, 322, 382, 498, 555, 558
Goodman, Paul, 282
Gordon, Colin, 164, 512, 513, 514
Gore, Al, 369, 395, 468, 541, 586
gouvernance, 3, 14, 15, 17, 53, 55, 107, 156
government shutdown, 390
Gramm-Leach- Bliley Act of 1999, 387
Gramm-Leach-Biley Act, 537, 540
Grande Dépression, 417, 419, 433, 437, 441, 509, 525
Grande Grande Dépression, 9, 10, 23, 29, 44, 85, 87, 89, 101, 116, 127, 130, 162, 177, 181, 183, 196, 208, 210, 229, 231, 235, 239, 247, 262, 307, 387, 420
Grande Récession, 10, 438, 468
Great Society, 30, 127, 278, 288, 322, 363, 486
Greenspan, Alan, 21, 22, 340, 346, 347, 443, 459, 539, 540, 557, 586, 588
groupe assermenté, 220, 256
groupe en fusion, 220
groupe institutionnalisé, 219, 220, 257, 259
groupe organisé, 220
Guerre d'indépendance, 82
Guerre froide, 76, 130, 212, 213, 312, 401, 490, 549
Guevara, Che, 287

H

harmonie des intérêts, 234
Harrington, Michael, 273
Hartz, Louis, 231, 272
Harvey, David, 17, 18, 19, 23, 190, 191, 297, 406, 450, 510, 564, 571
Hayek, Friedrich A., 13, 14, 25, 27, 29, 271, 298, 300, 301, 302, 304, 309, 310, 311, 320, 341,

560, 563
Health Security Act, 376
Hegel, G. W. F., 35, 36, 37, 79
Heritage Foundation, 302, 309, 320, 381, 382, 560, 568
Hobbes, Thomas, 300
Hodgson, Godfrey, 267, 268, 564
Hofstadter, Richard, 231, 272, 299, 564
homeownership gap, 414, 527, 605
Hoover, Herbert, 9, 229, 230, 231, 245, 302, 320, 340, 343, 420, 554, 584, 608
House Un-American Activities Committee, 262, 265, 266
humanisme bourgeois, 67, 68, 69, 70, 73, 75, 79, 302, 368, 607
Hume, David, 302
Humphrey, Hubert, 290
Huret, Romain, 409, 413
Hussein, Saddam, 344, 347, 404, 407

I

idéalisme, 36, 38, 39
identité américaine, 70, 246, 265, 549
idéologie, 3, 14, 15, 16, 17, 23, 24, 25, 27, 33, 34, 58, 67, 68, 72, 80, 177, 180, 223, 233, 245, 267, 269, 270, 271, 272, 281, 282, 290, 293, 298, 299, 300, 320, 321, 365, 367, 378, 379, 563, 608
impôt, 20, 26, 62, 63, 115, 118, 119, 120, 121, 122, 123, 126, 132, 133, 135, 136, 137, 146, 161, 166, 167, 168, 169, 209, 241, 242, 247, 251, 253, 278, 304, 326, 339, 340, 348, 349, 350, 355, 357, 358, 382, 384, 387, 406, 407, 408, 412, 415, 472, 473, 494, 495, 497, 498, 500, 501, 502, 503, 504, 505, 506, 507, 510, 511, 513, 569, 601, 602, 604
impôt à taux unique, 62, 136, 304, 384, 501
impôt progressif, 62, 63, 137, 146, 242, 253, 304, 497, 505
impôts, 9, 10, 17, 62, 63, 64, 71, 93, 109, 115, 116, 117, 118, 119, 120, 122, 123, 125, 126, 127, 134, 135, 137, 144, 163, 166, 167, 170, 179, 190, 192, 205, 206, 223, 231, 278, 306, 308, 309, 311, 326, 335, 339, 341, 346, 348, 352, 355, 357, 361, 363, 371, 373, 377, 384, 386, 387, 391, 406, 407, 408, 422, 438, 445, 447, 473, 476, 481, 482, 483, 487, 488, 494, 497, 501, 502, 503, 504, 505, 506, 507, 511, 514, 515, 516, 601, 602, 603, 604
Individual Retirement Accounts, 179, 407
individualisme, 112, 230, 234, 235, 236, 243, 251, 299, 300, 301, 316, 319, 411, 412, 427, 565
individualisme possessif, 235
inégalités, 26, 63, 137, 146, 148, 149, 160, 162, 163, 167, 184, 194, 196, 200, 202, 203, 204, 209, 210, 242, 244, 273, 299, 302, 413, 414, 427, 434, 438, 480, 483, 493, 494, 498, 507, 508, 509, 514, 516, 520, 522, 524, 525, 526, 527, 529, 535, 548, 608, 609
inflation, 51, 58, 59, 85, 86, 89, 91, 92, 93, 96, 99, 100, 101, 121, 126, 134, 136, 137, 164, 165, 210, 248, 308, 309, 310, 318, 324, 328, 329, 331, 332, 333, 346, 348, 352, 355, 356, 391, 434, 435, 439, 441, 442, 443, 444, 446, 449, 452, 457, 478, 479, 482, 483, 490, 517, 522, 531, 533, 534, 536, 559, 578, 601, 602, 603, 607, 609
innovations financières, 182, 417, 538, 551
institutionnaliste, 234
intellectuels, 29, 36, 38, 67, 158, 159, 231, 269, 270, 271, 282, 365, 492, 562
Internationale libérale, 23, 27
interventionnisme, 3, 10, 11, 12, 13, 15, 16, 17, 18, 19, 21, 22, 23, 24, 25, 26, 27, 28, 29, 30, 31, 44, 53, 54, 55, 56, 57, 59, 60, 61, 70, 71, 78, 79, 82, 86, 90, 92, 101, 102, 112, 115, 129, 130, 132, 137, 143, 147, 148, 152, 153, 180, 189, 190, 192, 196, 200, 206, 207, 214, 227, 229, 230, 231, 234, 236, 237, 241, 246, 249, 250, 251, 253, 255, 268, 279, 298, 299, 301, 304, 307, 308, 312, 313, 314, 317, 318, 319, 322, 324, 332, 335, 346, 364, 365, 371, 373, 375, 380, 391, 403, 407, 412, 414, 420, 421, 422, 423, 424, 425, 426, 427, 445, 455, 486, 492, 493, 532, 534, 536, 537, 543, 547, 548, 551, 578, 607
investissements directs à l'étranger, 98, 455
Irak, 20, 342, 344, 347, 400, 404, 405, 406, 407, 408, 491, 558
Iran, 333, 347, 359, 400, 572

J

Japon, 96, 97, 98, 263, 449, 450, 451, 456, 603
Johnson, Lyndon B., 30, 60, 92, 93, 127, 167, 215, 229, 233, 276, 277, 278, 279, 284, 288, 290, 322, 323, 345, 376, 466, 486, 490, 554, 566, 585
JPMorgan Chase, 421

K

Kant, Immanuel, 35
Kelso, Louis, 177
Kennedy, John F., 92, 163, 167, 184, 187, 233, 273, 275, 276, 277, 278, 283, 294, 315, 329, 331, 333, 345, 363, 385, 554, 585, 586
Kennedy, Ted, 333
Keynes, John Maynard, 11, 26, 27, 116, 251, 252, 307, 309, 560, 566
keynésianisme, 13, 16, 24, 27, 30, 92, 247, 248, 251, 252, 253, 278, 281, 307, 308, 318, 324, 608
Keyserling, Leon, 273
King, Jr., Martin Luther, 274, 275, 329
Klein, Naomi, 19, 20, 21, 23, 52, 60, 405, 414, 450, 564, 571
Kristol, Irving, 29, 30, 271, 302, 560

L

l'économie de l'offre, 63, 64, 166, 278, 308, 338, 339, 340, 343, 348, 352, 407, 408, 486, 492, 493, 502, 609
Laffer, Arthur, 308, 340
laisser-faire, 16, 18, 23, 24, 25, 26, 31, 229, 232, 236, 241, 255, 301, 319, 423, 608
Laval, Christian, 23, 24, 147, 298, 301, 563
Lehman Brothers, 422, 423, 466, 588

level playing field, 497, 498, 501, 502, 535, 536
Lévy, Dominique, 17, 155, 208, 563, 567
Lewinsky, Monica, 394, 570
liberal establishment, 280, 322, 325, 326
libéralisation, 14, 21, 29, 64, 78, 148, 250, 342, 450, 452, 453, 456, 458, 459, 482, 529, 609
libéralisme, 11, 12, 13, 14, 16, 17, 21, 22, 23, 25, 26, 27, 28, 29, 31, 69, 210, 223, 227, 230, 231, 232, 233, 234, 235, 236, 237, 244, 245, 246, 249, 255, 269, 270, 274, 276, 280, 283, 284, 288, 291, 298, 299, 300, 302, 303, 307, 312, 313, 318, 319, 320, 322, 341, 342, 349, 364, 368, 382, 459, 562, 565, 568, 608
libéraux, 12, 24, 25, 29, 31, 237, 246, 248, 249, 260, 266, 267, 269, 273, 274, 275, 281, 283, 297, 299, 300, 302, 303, 304, 305, 311, 312, 316, 317, 319, 323, 361, 364, 383, 449, 558
libertarianisme, 28
liberté individuelle, 14, 28, 30, 51, 74, 77, 150, 196, 197, 200, 236, 237, 241, 285, 299, 300, 302, 304, 319, 371, 428
libre marché, 13, 14, 19, 251, 298, 300, 301, 304, 309, 310, 319, 366, 375, 419, 425
libre-échange, 10, 11, 15, 311, 367, 390, 445, 456, 458, 558
Lippman, Walter, 241, 341
Locke, John, 234, 235, 236, 299, 302, 561, 565
loi Glass-Steagall, 29, 183, 387, 528, 533, 537, 538, 539, 540, 588, 609
lutte des classes, 267, 271, 289, 353
Lynd, Staughton, 281, 282, 283, 284, 286, 288, 567

M

Macpherson, C.B., 110, 111, 235, 470, 559, 565, 569
majorité silencieuse, 291, 322
Malcom X, 274, 282, 294
Malthus, Thomas, 302
manichéisme, 212, 354, 400
Marcuse, Herbert, 282, 287
Marquette National Bank v. First Omaha Service Corp, 531
Marx, Karl, 5, 11, 36, 37, 38, 40, 64, 71, 79, 89, 105, 143, 154, 155, 176, 177, 195, 218, 253, 267, 268, 287, 320, 321, 561, 563, 571, 575
matérialisme historique, 37
McCarthy, Joseph, 256, 263, 265, 267
Medicaid, 106, 114, 128, 278, 357, 376, 391, 478, 479, 487, 490, 502, 571
Medicare, 114, 125, 128, 130, 278, 357, 376, 391, 409, 478, 479, 487, 499, 514, 515, 525, 559
Meese, Ed, 341, 343
Merril Lynch, 422
méthode progressive-régressive, 3, 40, 42, 45, 547, 552, 607
Mexique, 101, 443, 452, 456
Mill, John Stuart, 302
Mills, C. Wright, 5, 281, 282, 285, 286, 466, 488, 565, 567, 571
Monde libre, 76, 77, 212, 268, 284
mondialisation, 21, 34, 405, 449, 453, 463, 609
monétarisme, 309, 346, 443
moral hazard, 182, 421, 423
Moral Majority, 318, 320
Morgan Stanley, 422, 466
mouvement conservateur, 3, 90, 229, 303, 341, 382
mouvements sociaux, 17, 86, 193, 272, 608
Moynihan, Daniel Patrick, 29
multiculturalisme, 188, 193, 295, 297
mutual funds, 489, 533, 534, 536, 538, 587

N

NASDAQ, 457, 603
National Housing Act of 1934, 181
National Labor Relations Act of 1935, 109
nature humaine, 67, 298
néoconservateurs, 29, 30, 212, 271, 302, 312, 367, 399
néoconservatisme, 28, 30, 271
Néolibéralisme, 1, 3, 12, 13, 14, 15, 16, 17, 19, 20, 21, 22, 23, 24, 25, 27, 28, 29, 30, 31, 32, 34, 35, 40, 43, 44, 45, 49, 86, 102, 107, 112, 113, 139, 147, 148, 174, 179, 182, 185, 190, 191, 193, 222, 223, 227, 228, 241, 249, 250, 267, 271, 286, 298, 299, 300, 301, 302, 320, 321, 325, 332, 336, 337, 338, 342, 343, 344, 362, 363, 364, 365, 367, 369, 374, 375, 376, 377, 389, 390, 391, 403, 405, 407, 410, 412, 414, 418, 420, 421, 422, 424, 425, 427, 428, 429, 433, 434, 436, 438, 439, 449, 450, 453, 482, 483, 493, 514, 516, 522, 528, 546, 547, 550, 551, 562, 563, 607
théorie, 23
New Beginning, 49, 55, 56, 60, 65, 66, 70, 78, 80, 81, 286, 327, 328, 331, 337, 340, 347, 348, 356, 371, 372, 555, 578, 609
New Covenant, 369, 370, 372, 378, 386, 558, 609
New Deal, 10–11, 12, 26, 29, 30, 43, 56, 59, 60, 61, 78, 85, 86, 109, 130, 180, 181, 182, 184, 185, 186, 190, 194, 196, 208, 222, 229, 230, 231, 232, 233, 234, 235, 236, 238, 240, 241, 242, 243, 245, 246, 248, 249, 250, 251, 252, 256, 264, 268, 273, 275, 277, 285, 298, 299, 300, 309, 317, 320, 322, 324, 331, 335, 336, 361, 363, 364, 369, 370, 373, 374, 381, 382, 416, 420, 425, 483, 484, 486, 493, 494, 556, 560, 563, 564, 565, 566, 567, 569
New Left, 30, 228, 280, 281, 282, 283, 284, 285, 286, 287, 288, 289, 290, 291, 292, 293, 294, 297, 298, 305, 320, 323, 328, 337, 341, 428, 549, 563, 565, 566, 567, 570, 608
New Public Management, 14, 569
New Right, 194, 228, 280, 288, 289, 296, 297, 298, 302, 303, 304, 307, 311, 312, 313, 315, 316, 317, 320, 321, 337, 341, 428, 549, 565, 608
New York, 9, 11, 14, 17, 18, 28, 29, 30, 52, 55, 60, 62, 63, 66, 74, 92, 107, 120, 140, 142, 144, 147, 148, 153, 190, 191, 192, 193, 197, 205, 231, 232, 252, 259, 268, 271, 272, 273, 280, 283, 285, 293, 295, 298, 300, 321, 322, 323, 324, 326, 327, 331, 339, 340, 341, 345, 347, 363, 366, 368, 370, 378, 394, 396, 398, 399, 401, 404, 421, 423, 437, 487, 499, 542, 554, 555, 556, 557, 558, 560, 561, 562, 563, 564, 565, 566, 567, 571, 572
New York Stock Exchange, 340
Newton, Huey P., 293

niches fiscales, 364, 382, 497
Nixon, Richard, 14, 58, 60, 99, 139, 268, 290, 291, 292, 305, 313, 321, 322, 323, 324, 325, 326, 327, 328, 329, 331, 334, 335, 342, 343, 345, 346, 347, 379, 394, 403, 404, 554, 557, 564, 565, 585, 609
Nizan, Paul, 271
No Child Left Behind Act, 412
Nouveau démocrate, 11, 439
nouveau libéralisme, 27, 231, 232, 236, 244, 303
Nouveaux démocrates, 11, 368, 369, 370, 372, 373, 376, 380, 390
Nozick, Robert, 28, 29, 302, 565
NSA, 403, 404, 564

O

O'Neill, Tip, 349, 350, 363, 500
Obama, Barack, 10, 426, 586
Okum, Arthur M., 92
Omnibus Budget Reconciliation Act of 1990, 447, 496
Omnibus Budget Reconciliation Act of 1993, 447, 496
ordolibéralisme, 24, 25, 26, 27, 30, 377

P

Panitch, Leo, 5, 21, 22, 23, 459, 565
partenariat public-privé, 106, 421
Parti démocrate, 361, 362
Parti républicain, 30, 107, 192, 266, 276, 280, 288, 313, 327, 334, 335, 363, 381, 383
PATCO, 350, 351
Paulson, Henry, 10, 18, 419, 421, 423, 424, 492, 558
pauvreté, 26, 30, 127, 128, 161, 163, 164, 165, 189, 190, 199, 200, 205, 209, 210, 211, 214, 273, 276, 278, 279, 299, 304, 378, 379, 476, 523, 524, 525, 526, 560, 567, 602, 603, 604
pères fondateurs, 260
Perkins, Frances, 233, 239, 242, 243, 567
Perot, Ross, 338, 369
Personal Responsibility and Work Opportunity Reconciliation Act of 1996, 378
Peters, Charles, 363, 364
pétrodollars, 454
Philips, Kevin, 107
Phillips-Fein, Kim, 313
Piketty, Thomas, 161
Pinochet, Augusto, 12, 342, 405
plan Marshall, 97, 98, 264
planification, 241, 248, 250, 298
Plessy v. Ferguson, 146
plus-values, 126, 162, 167, 382, 407, 408, 411, 494, 501, 502, 503, 504, 507, 509, 511, 543, 602, 604
politique de l'emploi, 308, 439
politique fiscale, 62, 63, 92, 166, 254, 255, 308, 340, 341, 348, 350, 356, 407, 448, 493, 497, 502, 504, 507, 510, 535, 609
politique monétaire, 9, 59, 92, 100, 308, 309, 333, 344, 439, 441, 442, 444, 445, 517
politiques fiscales, 26, 273, 349, 434, 494, 504, 510, 551
populisme, 56, 59, 65, 66, 285, 607
Potter, David, 272
pragmatisme, 19, 270, 364, 425
pratico-inerte, 217, 218, 220, 221, 227
prestations sociales, 106, 123, 124, 125, 127, 128, 129, 205, 209, 214, 384, 388, 477, 478, 479, 486, 508, 514, 515, 602, 603, 604, 607, 609
prêts hypothécaires, 9, 180, 181, 182, 184, 188, 417, 421, 458, 530, 535, 536, 537, 542, 544
privatisation, 104, 107, 113, 179, 189, 192, 310, 324, 411, 414, 422, 450, 569
production manufacturière, 103, 105, 108, 109, 462, 463, 464, 465, 467, 601
professions libérales, 115, 179, 198, 282
profit, 13, 15, 16, 17, 27, 39, 51, 73, 86, 89, 122, 137, 143, 151, 152, 154, 155, 156, 167, 168, 170, 176, 219, 239, 243, 248, 284, 305, 306, 307, 323, 371, 377, 410, 412, 445, 498, 529, 531, 536, 563
propriété immobilière, 175, 178, 180, 181, 183, 184, 185, 209, 414, 415, 416, 417, 418, 425, 428, 527, 529, 602, 605, 608
propriété privée, 25, 28, 175, 176, 177, 192, 193, 235, 236, 242, 243, 244, 245, 302, 305, 411, 427, 428, 528, 549

R

racisme, 66, 67, 68, 69, 70, 73, 188, 205, 206, 218, 223, 278, 285, 314, 315, 368
radicaux, 17, 30, 243, 244, 246, 249, 271, 280, 281, 282, 283, 284, 285, 286, 287, 288, 289, 290, 291, 293, 294, 313, 340, 399, 549
Rand, Ayn, 28, 298, 302, 319, 347
rareté, 208, 209, 210, 211, 212, 213, 214, 215, 216, 217, 218, 219, 221, 222, 227, 235, 242, 253, 272, 297, 299, 330, 335, 336, 354, 379, 391, 395, 423, 428, 480, 516, 548, 549, 608
Reagan, Ronald, 3, 11, 12, 13, 14, 21, 22, 30, 43, 44, 49, 51, 52, 53, 54, 55, 56, 57, 58, 59, 60, 61, 62, 63, 64, 65, 66, 69, 70, 71, 72, 73, 74, 75, 76, 77, 78, 79, 80, 81, 82, 83, 84, 85, 86, 87, 91, 93, 94, 96, 101, 113, 117, 118, 123, 125, 129, 132, 134, 136, 137, 140, 141, 142, 143, 148, 160, 166, 173, 191, 192, 193, 194, 196, 207, 208, 212, 228, 229, 238, 245, 266, 278, 280, 285, 286, 289, 292, 298, 301, 302, 306, 313, 318, 319, 321, 322, 323, 324, 325, 327, 328, 329, 331, 332, 333, 334, 335, 336, 337, 338, 339, 340, 341, 342, 343, 344, 345, 346, 347, 348, 349, 350, 351, 352, 353, 354, 355, 356, 357, 358, 359, 360, 361, 362, 363, 364, 365, 366, 367, 368, 369, 370, 371, 372, 373, 380, 381, 383, 390, 398, 399, 407, 408, 409, 410, 433, 438, 440, 441, 444, 445, 446, 449, 453, 459, 469, 484, 486, 487, 488, 490, 491, 492, 493, 494, 498, 499, 500, 511, 512, 515, 517, 534, 539, 548, 550, 555, 557, 563, 564, 565, 566, 571, 572, 577, 586, 587, 605
récession, 9, 87, 89, 95, 96, 100, 122, 130, 134, 231, 252, 253, 254, 276, 307, 309, 310, 328, 331, 333, 352, 354, 376, 408, 438, 443, 444, 448, 458, 462, 463, 464, 486, 490, 491, 495, 502, 511, 517
réformisme, 232, 242, 244, 245, 251, 252, 275,

374
Regan, Donald, 340, 343
Regents of the University of California v. Bakke, 315
réglementation, 29, 109, 180, 181, 240, 241, 242, 308, 309, 367, 386, 416, 426, 428, 459, 493, 528, 531, 532, 533, 534, 537, 538, 540, 544, 549
Regulation Q, 183, 533, 534, 535, 536, 568
relations internationales, 277, 347, 453
républicains, 11, 31, 193, 196, 256, 264, 268, 276, 323, 327, 332, 334, 335, 336, 337, 338, 345, 349, 360, 361, 362, 363, 367, 368, 369, 372, 375, 380, 381, 382, 383, 384, 385, 386, 387, 388, 390, 391, 392, 393, 394, 395, 408, 412, 424, 427, 447, 503, 551, 609
Réserve fédérale, 9, 10, 11, 121, 122, 132, 161, 309, 333, 337, 339, 340, 344, 346, 347, 419, 420, 421, 423, 441, 442, 443, 455, 488, 508, 519, 531, 536, 537, 538, 539, 541, 584, 585, 586, 588, 602, 603
responsabilité sociale des entreprises, 240, 305
retraite par capitalisation, 410
rêve américain, 117, 118, 140, 186, 328, 415, 526, 527, 528, 542, 544, 546, 551, 609
revenu national, 113, 115, 116, 117, 118, 120, 122, 123, 129, 142, 156, 222, 254, 434, 471, 472, 473, 474, 475, 477, 481, 483, 493, 503, 507, 516, 529, 603, 607
Révolution américaine, 54, 67, 78, 80, 82, 259, 306, 318, 371, 374, 562
révolution conservatrice, 1, 3, 11, 12, 49, 52, 54, 55, 323, 327, 372, 374, 548
révolution culturelle, 292, 294
révolution reaganienne, 11, 55, 80, 83, 349, 371, 492, 493, 546
Riegle-Neal Interstate Banking and Branching Efficiency Act, 539, 587
Robertson, Pat, 318
Roe v. Wade, 214, 296, 317, 345, 346, 557
Roosevelt, Franklin D., 10, 26, 44, 56, 57, 58, 60, 61, 167, 173, 229, 231, 232, 233, 234, 235, 236, 237, 238, 239, 240, 241, 242, 243, 244, 245, 247, 248, 249, 251, 252, 262, 263, 275, 277, 298, 299, 370, 374, 376, 381, 383, 420, 425, 555, 556, 564, 570, 584
Rothbard, Murray, 28, 561
Royaume-Uni, 13, 96, 153, 310, 331, 376, 442, 522, 562
Rubin, Robert, 540
Rust Belt, 107, 108, 109, 111, 191, 563, 568, 601

S

Saez, Emmanuel, 161
salaire minimum, 240, 242, 278, 310, 332, 388
salariat, 104, 110, 117, 118, 140, 141, 142, 143, 261, 313, 366, 467, 468, 471, 601, 603, 609
salariés, 17, 18, 21, 22, 71, 72, 104, 106, 109, 110, 112, 114, 115, 116, 117, 118, 122, 125, 129, 136, 139, 140, 141, 142, 154, 155, 158, 159, 160, 165, 168, 169, 170, 176, 177, 178, 209, 211, 219, 221, 222, 223, 247, 261, 282, 291, 300, 308, 326, 351, 374, 375, 377, 421, 444, 445, 467, 468, 469, 471, 472, 474, 480, 517, 518, 569, 601, 602, 604
Sartre, Jean-Paul, 3, 37–42, 38, 39, 40, 41, 42, 45, 49, 67, 68, 69, 150, 158, 159, 211, 212, 213, 214, 215, 216, 217, 218, 219, 220, 221, 256, 259, 261, 271, 287, 561, 562
savings & loan, 492, 533, 536, 537, 541, 609
savings and loan, 18, 183, 455, 462, 487, 533, 536, 587
Say, Jean-Baptiste, 308
Schlesinger, Jr., Arthur, 26, 231, 269, 566
Schulman, Bruce, 60, 189, 192, 276, 280, 294, 295, 312, 316, 322, 323, 324, 325, 327, 328, 331, 332, 334, 352, 355, 360, 361, 566
sciences humaines, 3, 32, 34, 38, 39, 40, 547
Seale, Bobby, 293
Seconde Guerre mondiale, 60, 85, 89, 94, 126, 129, 130, 132, 162, 163, 166, 186, 194, 196, 208, 213, 246, 247, 249, 255, 278, 435, 448, 449, 468
secteur primaire, 103
secteur public, 103, 104, 106, 107, 110, 114, 140, 141, 142, 178, 266, 298, 315, 324, 332, 462, 468, 469, 470
secteur secondaire, 103, 110, 111, 462, 463, 470, 603
secteur tertiaire, 103, 158, 441, 464, 467, 470, 522, 601
ségrégation raciale, 146, 185, 190, 201, 216, 273, 274, 277, 314
Sénat, 267, 327, 332, 334, 344, 345, 349, 350, 360, 362, 363, 380, 395, 424, 499, 584, 585, 586
Serge Audier, 13, 14
sérialisation, 222, 257, 261, 281, 292, 297, 336, 379, 428, 444, 543, 608
séries, 42, 96, 144, 148, 161, 211, 215, 216, 217, 218, 219, 220, 221, 222, 227, 234, 242, 257, 258, 259, 260, 261, 262, 271, 272, 273, 274, 277, 278, 282, 283, 286, 292, 294, 296, 297, 307, 317, 320, 329, 351, 354, 391, 395, 397, 399, 401, 421, 428, 444, 470, 471, 480, 483, 525, 528, 529, 534, 539, 541, 542, 543, 544, 549, 550, 551, 608, 609
sexisme, 203, 218, 285, 293
shadow banking, 534, 538
Sherman, Matthew, 183
Shultz, George, 340, 342, 572
Sinclair, Upton, 243
Skidelsky, Robert, 11, 16, 566, 568
Social Security, 114, 125, 127, 128, 130, 178, 278, 376, 410, 411, 412, 414, 478, 487, 496, 498, 499, 500, 514, 515, 517, 525, 555, 559, 566
Social Security Amendments, 498, 500
socialisme, 11, 18, 26, 32, 33, 36, 37, 176, 177, 230, 246, 270, 287, 304, 305, 561
société de propriétaires, 407, 409, 414, 417, 542, 609
Société du Mont-Pèlerin, 23, 27
société par actions, 117, 143, 144, 146, 147, 148, 150, 151, 152, 153, 154, 157, 167, 175, 219, 221, 422, 517, 608
sous-traitance, 105, 106, 110, 465, 468
stabilisateurs automatiques, 253, 254, 255, 278, 427, 486, 490, 493
stagflation, 17, 86, 129, 164, 167, 169, 210, 211, 218, 222, 307, 308, 328, 329, 405, 428, 433, 439, 517, 548, 549, 607

stalinisme, 38, 258, 287, 289
Stockman, David, 340, 341, 349, 350, 354, 355, 357, 446, 486, 492, 557, 571
Strategic Defense Initiative, 342
Students for a Democratic Society, 280, 283, 284, 288, 289, 290, 292, 294, 558
subprime loans, 417, 418, 423, 536, 537, 542, 588
subprimes, 9, 10, 19, 182, 421, 462, 537
Sumner, William Graham, 302
Sun Belt, 107, 108, 109, 111, 113, 191, 218, 471, 529, 601, 607
syndicats, 17, 109, 110, 111, 112, 123, 141, 147, 170, 190, 221, 222, 223, 248, 250, 253, 266, 300, 310, 314, 315, 332, 364, 425, 444, 469, 470, 471, 480, 482, 517, 524, 601, 603
système fiscal, 51, 63, 71, 125, 132, 135, 137, 254, 356, 504, 608

T

Taft-Hartley Act of 1947, 109
taux d'intérêt, 10, 121, 122, 183, 307, 309, 333, 389, 418, 442, 443, 454, 475, 491, 519, 532, 533, 534, 535, 543, 544, 602
Tax Equity and Fiscal Responsibility Act, 496, 498
Tax Reform Act of 1986, 357, 496, 500, 504, 511, 536
taylorisme, 140
terrorisme, 396, 397, 609
terroristes, 83, 359, 360, 397, 398, 399, 400, 401, 402, 403, 404, 428
tertiarisation, 64, 102, 103, 104, 105, 110, 113, 158, 209, 451, 452, 460, 462, 467, 469, 471, 483, 607, 609
Thatcher, Margaret, 13, 14, 21, 459
think tanks, 17, 29, 107, 320, 383, 389
titrisation, 418, 421, 458, 539, 543, 544
too big to fail, 420
troisième voie, 25, 364, 372, 373
Troubled Asset Relief Program, 423, 492, 589
Truman, Harry S., 97, 109, 233, 254, 263, 264, 265, 278, 401, 402, 403, 556, 584
Tsé-toung, Mao, 287

U

Unger, Irwin, 281, 282, 283, 286, 288, 289, 290, 293, 566
Union soviétique, 11, 13, 38, 96, 97, 177, 213, 246, 258, 259, 262, 263, 264, 267, 269, 287, 289, 311, 312, 342, 352, 353, 358, 359, 360, 401, 450, 455, 460, 482, 488
universalisme, 234, 274, 295, 297, 316
USA PATRIOT Act of 2001, 20, 403

V

Vietnam, 93, 99, 132, 213, 279, 284, 288, 289, 291, 309, 311, 312, 322, 328, 329, 554, 580
violence, 78, 145, 190, 191, 212, 213, 217, 257, 263, 274, 275, 282, 287, 289, 290, 291, 294, 313, 323
Volcker, Paul, 333, 346, 442, 445, 474, 538, 539, 585, 586
voluntary personal retirement accounts, 410
von Mises, Ludwig, 25, 27, 28, 29, 309, 417, 561

W

Wagner Act of 1935, 109, 253, 469
Wall Street, 11, 19, 320, 340, 343, 346, 419, 420, 424, 455, 557, 571, 572
Wallace, George, 290, 313
Washington, 15, 29, 52, 54, 56, 58, 80, 90, 92, 103, 104, 110, 112, 142, 165, 183, 201, 240, 245, 252, 273, 275, 278, 284, 285, 286, 289, 313, 318, 320, 321, 323, 325, 326, 340, 363, 365, 372, 385, 389, 390, 396, 413, 422, 460, 470, 489, 554, 555, 556, 557, 558, 559, 560, 561, 564, 565, 567, 568, 571, 580, 587
Watergate, 322, 327, 328, 334, 394
Weatherman, 287, 290, 293
Weinberger, Caspar, 341
welfare, 22, 27, 191, 236, 239, 259, 281, 284, 285, 288, 310, 313, 367, 368, 378, 386, 392, 446, 478, 483, 491, 493, 498
white flight, 186
Whittington-Taft Employment Act of 1946, 252
Wilentz, Sean, 327
Wolfe, Tom, 295
workfare, 310, 378, 379, 381, 386

X

XIV^e^ Amendement, 145, 146, 147, 149, 315

Z

Zinn, Howard, 17, 73, 144, 145, 146, 232, 282, 305, 334, 556, 560, 566, 567
Zizek, Slovoj, 18, 19, 572
Zucman, Gabriel, 161
Zumello, Christine, 418

Table des figures et des tableaux

FIGURES

Figure 0.1 : Croissance cumulative du revenu moyen des ménages après-impôt, par fractale des ménages, 1979-2007. 20
Figure 2.1 : Taux de croissance et valeur absolue du PIB américain, en milliards de dollars constants de 2009, 1930-1980 88
Figure 2.2 : Taux de croissance décennaux moyens, 1930-1979 88
Figure 2.3 : PIB par tête, en dollars constants de 2009, 1930-1980 88
Figure 2.4 : Taux de chômage de la population active, 1930-1980 90
Figure 2.5 : Taux de chômage décennaux moyens, 1930-1980. *t*. 90
Figure 2.6 : La hausse des prix à la consommation, 1914-1980 91
Figure 2.7 : Le rapport entre le taux d'inflation et le taux de croissance, 1930-1980 92
Figure 2.8 : Recettes, dépenses, excédents, déficits et dette de l'État fédéral, en dollars courants, 1930-1980 93
Figure 2.9 : Recettes, dépenses, excédents, déficits et dette de l'État fédéral, en pourcentage du PIB, 1930-1980. 94
Figure 2.10 : Rapport entre le taux de croissance et le déficit fédéral, 1930-1980. 95
Figure 2.11 : La domination américaine d'après-guerre : croissance du PIB des six première économies mondiales (dollars internationaux Geary-Khamis de 1990), 1946-1980. 96
Figure 2.12 : Taux de croissance cumulée des six premières économies mondiales, 1946-1980 97
Figure 2.13 : Balance commerciale et balance nette des paiements des États-Unis (millions de dollars courants), 1946-1980. 98
Figure 2.14 : Indexe du taux de change du dollar américain (USD) en sept autres devises (1965 = 100), 1965-1980 100
Figure 2.15 : Déclin des secteurs primaire et secondaire, avancée du secteur tertiaire : PNB par secteur, en pourcentage du PIB total, 1950-1980 103
Figure 2.16 : Répartition des salariés par secteur, 1920-1980. 104
Figure 2.17 : La montée de la *Sun Belt* : PIB par région, % du PIB national, 1964-1980. 108
Figure 2.18 : Le déclin industriel de la *Rust Belt* : répartition de la production manufacturière par région, 1964-1980 108
Figure 2.19 : Taux de syndicalisation aux États-Unis, 1930-1980 110
Figure 2.20 : Taux de syndicalisation par secteur, 1973-1981 111
Figure 2.21 : Taux de syndicalisation par région BEA, 1964-1980 111
Figure 2.22 : Revenu national net par type de revenu, 1930-1980. 114
Figure 2.23 : La salarisation de la population active : développement de la composition du salariat américain en pourcentage de population active occupée non agricole, 1940-1980 118
Figure 2.24 : Répartition des bénéfices des sociétés entre impôts, dividendes et bénéfices non distribués, 1930 et 1980 119
Figure 2.25 : La financiarisation d'après-guerre : répartition des dividendes, des intérêts, des bénéfices non distribués et de l'impôt sur les sociétés, 1945-1980. 120

Figure 2.26 : La hausse des taux d'intérêt : taux directeur de la Réserve fédérale et taux d'inflation, mensuel, 1960-1981. 121
Figure 2.27 : Répartition du revenu des ménages, par type de revenu, 1930-1980 124
Figure 2.28 : Taux des cotisations sociales, 1937-1980. 125
Figure 2.29 : Affectation du revenu des ménages, par poste de dépense, en % du revenu total, 1930-1980 126
Figure 2.30 : Part des programmes fédéraux d'prestations sociales dans le revenu des ménages, 1937-1980 127
Figure 2.31 : Dépenses fédérales, par catégorie de dépense, en pourcentage du PIB, 1940-1980 131
Figure 2.32 : Répartition des dépenses fédérales, par catégorie de dépense, en pourcentage des dépenses totales, 1940-1980 131
Figure 2.33 : Recettes fédérales, par source, en pourcentage du PIB, 1934-1980 133
Figure 2.34 : Répartition des recettes fédérales, par source, pourcentage des recettes totales, 1934-1980 133
Figure 2.35 : Part des impôts fédéraux payés par groupe, 1980 135
Figure 2.36 : Taux d'imposition moyens, par groupe et par type d'impôt, 1980 135
Figure 2.37 : Taux d'imposition appliqués aux tranches minimales et maximales de l'impôt sur le revenu et de l'impôt sur les sociétés, 1913-1980 136
Figure 3.1 : Les employés de l'État fédéral, des États fédérés et des collectivités locales, pourcentage des employés non agricoles, 1940-1980 141
Figure 3.2 : Répartition des revenus (y compris les plus-values) des centiles 0-90, 90-99 et 99-100, 1917-1980 162
Figure 3.3 : Répartition du revenu des familles, par quintile, 1947-1979 164
Figure 3.4 : Gains de revenus pendant la période d'après-guerre, 1947-1979 164
Figure 3.5 : Salaire horaire moyen réel des travailleurs de production, dollars constants de 1982, 1948-1980 165
Figure 3.6 : Taux de pauvreté, 1959-1980 165
Figure 3.7 : Rapport entre les taux maximaux d'impôts et la part du centile supérieur dans le revenu des ménages, 1913-1980 166
Figure 3.8 : Parts du décile supérieur et du centile supérieur dans la répartition des revenus du capital et des dividendes, 1962-1980 168
Figure 3.9 : Part du décile supérieur et du centile supérieur dans la répartition des salaires (1927-1980) ; écart moyen de rémunération entre salariés et patrons (1965-1980) 169
Figure 3.10 : Composition des revenus des centiles 90-95 et du centile supérieur, 1916-1980 170
Figure 3.11 : Répartition de la richesse nationale, 1917-1980 171
Figure 3.12 : Part du décile supérieur dans la richesse nationale par type de richesse, 1917-1980 172
Figure 3.13 : Répartition de la richesse entre les centiles 0-90, 90-99 et 99-100, par type de richesse, 1932 174
Figure 3.14 : Répartition de la richesse entre les centiles 0-90, 90-99 et 99-100, par type de richesse, 1980 174
Figure 3.0.15 : Taux de propriété immobilière, Blancs et Noirs, 1940-1980 185
Figure 3.16 : La population américaine, par statut d'adulte et statut d'activité, 1940-1980 195
Figure 3.17 : Taux de participation à la population active, hommes et femmes, 1948-1980 198
Figure 3.18 : Taux de chômage, hommes et femmes, 1948-1980 199
Figure 3.19 : Salaire annuel moyen (1947-1980) et taux de pauvreté (1966-1980), hommes et femmes 199
Figure 3.20 : Taux de pauvreté, par situation familiale, 1959-1980 199
Figure 3.21 : La population américaine par catégorie démographique, 1980 201
Figure 3.22 : Taux de chômage et taux de participation à la population active, par catégorie ethnique, 1972-1980 202
Figure 3.23 : Revenu moyen, par sexe et catégorie ethnique, 1948-1980 203

Figure 3.24 : Revenu moyen de chaque quintile et des cinq centiles supérieurs, par catégorie ethnique, dollars constants de 2013, 1980 204
Figure 3.25 : Taux de pauvreté, par catégorie ethnique, 1959-1980 205
Figure 3.26 : Taux de participation aux élections, par catégorie ethnique, 1964-1980.....206
Figure 7.1 : Taux de croissance et valeur absolue du PIB américain, en milliards de dollars constants de 2009, 1930-2009.....436
Figure 7.2 : Taux de croissance décennaux moyens, 1930-2009 436
Figure 7.3 : PIB par tête, en dollars constants de 2009, 1930-2010. 437
Figure 7.4 : Taux de chômage de la population active, 1930-2010.....440
Figure 7.5 : Taux de chômage décennaux moyens, 1930-2009 440
Figure 7.6 : Évolution du taux directeur de la Réserve fédérale et de la hausse des prix à la consommation, mensuel, 1960-2010 442
Figure 7.7 : Recettes, dépenses, excédents et déficits de l'État fédéral, en pourcentage du PIB, 1950-2010 446
Figure 7.8 : L'endettement accru de l'État fédéral après 1981 : dette fédérale, en dollars courants et en pourcentage du PIB, 1945-2012 447
Figure 7.9 : Moyens décennaux des recettes, dépenses, et déficits de l'État fédéral, en pourcentage du PIB, 1950-2010. 448
Figure 7.10 : PIB réel des États-Unis, de la Chine, de l'Inde, du Japon, de l'Allemagne, de la Russie, du Brésil et de la France, en dollars constants de 2005, 1950-2010 451
Figure 7.11 : Balance commerciale des États-Unis, biens et services, en pourcentage du PIB, 1960-2009 452
Figure 7.12 : Entrées et sorties de capitaux aux États-Unis, en pourcentage du PIB, 1960-2009.....454
Figure 7.13 : Entrées et sorties de capitaux aux États-Unis, en pourcentage du PIB, 1960-2009.....454
Figure 7.14 : La bulle internet : indice boursier NASDAQ, 1995-2005 457
Figure 7.15 : PIB par secteur d'activité, valeur ajoutée, en pourcentage du PIB, 1980-2008 461
Figure 7.16 : Évolution du secteur secondaire, 1979-2008 463
Figure 7.17 : Indice de la production industrielle aux États-Unis, 1972-2010.....464
Figure 7.18 : La salarisation de la population active : développement de la composition du salariat américain en pourcentage de population active occupée non agricole, 1940-2010.....468
Figure 7.19 : Les employés de l'État fédéral, des États fédérés et des collectivités locales, pourcentage des employés non agricoles, 1940-2010.....469
Figure 7.20 : Taux de syndicalisation aux États-Unis, 1930-1980.....470
Figure 7.21 : Taux de syndicalisation, par secteur, 1973-2010 470
Figure 7.22 : Revenu national net, par type de revenu, 1930-2010.....472
Figure 7.23 : Changement cumulatif de la part des salaires et de la part des avantages sociaux dans le revenu national, année de référence 1930, 1930-2010. 474
Figure 7.24 : Évolution des indices boursiers, 1950-2010 475
Figure 7.25 : Répartition des bénéfices des sociétés entre impôts, dividendes et bénéfices non distribués, 1930 et 2010 476
Figure 7.26 : Répartition du revenu des ménages, par type de revenu, 1930-2010.....478
Figure 7.27 : Part des prestations sociales dans le revenu des ménages, par programme fédéral, 1937-2010 479
Figure 7.28 : L'inflation des prix des soins médicaux, 1960-2010 479
Figure 7.29 : Affectation du revenu des ménages, par poste de dépense, en % du revenu total, 1930-2010 481
Figure 8.1 : Dépenses fédérales, par catégorie de dépense, en pourcentage du PIB, 1950-2010.....485
Figure 8.2 : Répartition des dépenses fédérales, par catégorie de dépense, en pourcentage des dépenses totales, 1950-2010 485
Figure 8.3 : Répartition de la propriété des bons du Trésor, mars 1989.....489

Figure 8.4 : Recettes fédérales, par source, en pourcentage du PIB, 1950-2010 495
Figure 8.5 : Répartition des recettes fédérales, par source, pourcentage des recettes totales, 1950-2009 495
Figure 8.6 : Effet moyen annuel des réformes fiscales sur les recettes fédérales, en pourcentage du PIB, moyenne annuelle sur quatre ans 496
Figure 8.7 : Effet moyen annuel des réformes fiscales sur les recettes fédérales, en pourcentage des recettes, moyenne sur quatre ans.....496
Figure 8.8 : Taux des cotisations sociales, 1937-2010 499
Figure 8.9 : Taux d'imposition appliqués aux tranches minimales et maximales de l'impôt sur le revenu et de l'impôt sur les sociétés, 1913-2010 500
Figure 8.10 : Taux effectif moyen de l'impôt sur les plus-values (%), plus-values réalisés et impôts payés sur les plus values (millions de dollars), 1954-2009.....503
Figure 8.11 : Taux moyen effectif d'impôt fédéral, par quintile, 1979-2010.....504
Figure 8.12 : Pourcentage de changement du taux moyen effectif d'impôt fédéral, par quintile, 1979-2010 505
Figure 8.13 : Répartition des impôts fédéraux payés, par quintile, 1979-2010.....506
Figure 8.14 : Changement cumulatif de la répartition des impôts fédéraux payés par quintile, 1979-2009 506
Figure 8.15 : Répartition des revenus (y compris les plus-values) des centiles 0-90, 90-99 et 99-100, 1917-2010 509
Figure 8.16 : Rapport entre la part du centile supérieur dans le revenu des ménages et les taux maximaux des impôts sur le revenu, sur les sociétés et sur les plus-values, 1913-2010.....511
Figure 8.17 : Croissance cumulative du revenu moyen des ménages après-impôt, par fractale des ménages, 1979-2007 513
Figure 8.18 : Gains cumulatifs de revenus entre 1947 et 1979 et entre 1979 et 2012.....513
Figure 8.19 : Effets des impôts fédéraux et des prestations sociales sur la répartition des revenus, 1979 515
Figure 8.20 : Effets des impôts fédéraux et des prestations sociales sur la répartition des revenus, 2007 515
Figure 8.21 : Salaire horaire moyen des ouvriers ou du personnel non cadre, en dollars constants de 1982, 1964-2009.....516
Figure 8.22 : Part du décile supérieur et du centile supérieur dans la répartition des salaires (1927-2010) ; écart moyen de rémunération entre salariés et patrons (1965-2013) 518
Figure 8.23 : Composition des revenus des centiles 90-95 et du centile supérieur, 1916-2008 519
Figure 8.24 : Parts du décile supérieur et du centile supérieur dans la répartition des revenus du capital et des dividendes, 1962-2010 519
Figure 8.25 : Répartition de la richesse nationale, 1917-2009 520
Figure 8.26 : Part du décile supérieur dans la richesse nationale par type de richesse, 1917-2010.....521
Figure 8.27 : Répartition de la richesse entre les centiles 0-90, 90-99 et 99-100, par type de richesse, 1980.....521
Figure 8.28 : Répartition de la richesse entre les centiles 0-90, 90-99 et 99-100, par type de richesse, 2008.....521
Figure 8.29 : Taux de participation à la population active, hommes et femmes, 19482009.523
Figure 8.30 : Taux de chômage, hommes et femmes, 1948-2010 523
Figure 8.31 : Salaire annuel moyen (1947-2010) et taux de pauvreté (1966-2010), hommes et femmes 523
Figure 8.32 : Taux de pauvreté, par situation familiale, 1959-2010.....524
Figure 8.33 : Taux de chômage et taux de participation à la population active, par catégorie ethnique, 1972-2010 525
Figure 8.34 : Taux de pauvreté, par catégorie ethnique, 1959-2010 *Source* : Figure établie par l'auteur à partir de : US Census Bureau, « Table 2. Poverty Status, by Family Relationship, Race, and Hispanic Origin », Historical Poverty Tables, *op. cit.* 526

Figure 8.35 : Revenu moyen, par sexe et catégorie ethnique, 1948-2010 526
Figure 8.36 : Le « *homeownership gap* » : taux de propriété immobilière selon l'origine ethnique, 1940-2000 527
Figure 8.37 : Encours du crédit à la consommation, 1950-2010 530
Figure 8.38 : Indice de la hausse des prix immobiliers, 1975-2010 541
Figure 8.39 : L'encours du crédit à la consommation et du crédit hypothécaire, en milliards de dollars courant, 1950-2010.....545
Figure 8.40 : L'encours du crédit à la consommation et du crédit hypothécaire, en pourcentage du PIB, 1950-2010 545

Tableaux

Tableau 0.1 : Les Deux Démarches De La Méthode Progressive-Régressive 42
Tableau 2.1 : Le Budget Fédéral En Pourcentage Du PIB, Moyennes Décennales, 1930-1980 95
Tableau 2.2 : Pourcentage Moyen Du Travail Salarié, Du Capital Et Des Impôts Dans Le Revenu National, 1930-1979. 116
Tableau 2.3 : Répartition Moyenne Des Revenus Du Capital En Pourcentage Du Revenu National, 1930-1979 117
Tableau 7.1 : Le Poids Économique Moyen Du Budget Fédéral Avant Et Après L'élection De Reagan, En Pourcentage Du PIB, 1950-2009 449
Tableau 7.2 : PIB Par Secteur D'activité, Valeur Ajoutée, En Pourcentage Du PIB, 1980 Et 2008.....460
Tableau 7.3 : Les Cinq Premiers Secteurs D'activité Aux États-Unis, En Part Du PIB, 1980 Et 2008 465
Tableau 7.4 : Les 60 Premières Entreprises Classées Au Palmarès Du Magazine Fortune, 1980 Et 2008 466
Tableau 7.5 : Répartition Moyenne Décennale Des Revenus Du Travail Et Du Capital, En Pourcentage Du Revenu National, 1950-2009.....473

TABLE DES MATIÈRES

Remerciements *5*

Sommaire *7*

Introduction *9*

I. — La crise financière de 2008 : Vers un tournant de la politique américaine ? **9**

II. — Le « néolibéralisme » : une catégorie scientifique ? **12**

III. — L'ambivalence de l'État néolibéral **15**

1. Le néolibéralisme en pratique : un interventionnisme de classe ? 16
2. Le néolibéralisme en théorie : un « interventionnisme libéral » ? 23

IV. — Pour une approche dialectique du néolibéralisme américain **32**

1. Principes fondamentaux de la pensée dialectique 32
2. Écueils de la pensée dialectique 35
3. La méthode progressive-régressive 40

Première partie : Vers un « nouveau commencement ? » *47*

Chapitre premier : « Le problème, c'est l'État » *51*

I. — L'État fédéral en question **51**

II. — Un populisme illusoire ? **56**

III. — Le peuple distingué **65**

1. Le peuple américain comme « race » 65
2. Racisme et humanisme bourgeois 67
3. La distinction américaine 69
4. La distinction nationaliste 73

IV. — La révolution imaginaire **79**

Chapitre II : Le déclin de l'économie américaine ? *85*

I. — Bonjour stagflation **86**

1. La baisse du taux de croissance 87
2. La hausse du chômage et de l'inflation 89
3. Le creusement du déficit fédéral 93
4. Les défis de l'économie internationale 96

II. — La restructuration sectorielle et régionale de l'économie américaine **102**

1. La tertiarisation 102
2. L'essor de la *Sun Belt* 107

III. — La restructuration des revenus **113**

1. Le recul du capital dans la répartition du revenu national 113
2. La progression des prestations sociales 123

IV. — L'essor d'un État « social » **129**

1. La recomposition des dépenses 129
2. Le système fiscal 132

Chapitre III : Aux racines socio-économiques d'une crise politique..... 139
I. — Le monde du travail et la restructuration des classes sociales 139
1. L'essor des grandes entreprises..... 139
2. La société par actions comme « personne » juridique 143
3. La finalité institutionnelle des sociétés par actions 151
4. Les classes sociales à l'ère des sociétés par actions 153
II. — La réduction relative des inégalités de revenu et de richesse..... 160
1. La répartition des revenus (1917-1980) 162
2. La répartition des richesses (1917-1980)..... 171
III. — La richesse des classes moyennes et l'essor de la propriété immobilière 175
1. Le petit actionnariat et les fonds de pension..... 175
2. La transformation du marché immobilier 179
3. Les nouveaux paysages urbains et périurbains 185
IV. — Les inégalités économiques selon le sexe et l'origine ethnique 194
1. Le *baby boom* et le facteur générationel..... 194
2. Les inégalités hommes – femmes 196
3. Les inégalités selon l'origine ethnique..... 200

Conclusion de la première partie..... 208
I. — La dialectique de la rareté et de l'abondance 208
II. — Aux racines des antagonismes sociaux : la rareté..... 211
III. — L'ordre sériel de l'abondance et de la rareté 215
IV. — Passage à la synthèse progressive 218

Deuxième partie : Vous avez dit « consensus » ?..... 225

Chapitre IV : La solution, c'est l'État..... 229
I. — La chute de Hoover et du laisser-faire..... 229
II. — L'idéologie du *New Deal* 233
1. Le « nouveau » libéralisme social..... 233
2. Comment rationaliser l'appareil productif ? 238
3. « Réforme si tu veux persévérer »..... 242
4. Une nouvelle dynamique des rapports de force politiques 245
III. — Le « concensus libéral » d'après-guerre et ses revers..... 247
1. Vers un keynésianisme « passif » 247
2. L'anticommunisme : une affaire de « Fraternité-Terreur » 255
3. Vers « la fin de l'idéologie » ?..... 267
4. Le « consensus » mis à l'épreuve des mouvements sociaux..... 272

Chapitre V : À l'assaut du consensus libéral..... 280
I. — De la radicalisation de la gauche à sa sérialisation 281
1. L'essor de la *New Left* 281
2. Les revers de la radicalité..... 287
3. La sérialisation de la gauche : entre revendications identitaires, contre-culture et hédonisme narcissique..... 292
II. — L'offensive idéologique de la *New Right*..... 298
1. Les principes idéologiques..... 298
2. La critique du rôle social de l'État des entreprises..... 304
3. L'économie de l'offre et les préconisations politiques des économistes néoclassiques 307
4. Le conservatisme social et la droite chrétienne..... 312
III. — De la crise de l'action politique à l'arrivée de la *New Right* au pouvoir 321
1. L'ambiguïté de la présidence Nixon 321
2. Carter et la « crise de confiance » 328

Chaptire VI : Vers un consensus néolibéral ? ***336***
I. — Le « New Beginning » **337**
1. Les républicains aux rênes de l'exécutif 337
2. La dynamique du « *New Beginning* » 347
3. La néolibéralisation de l'opposition démocrate 362
II. — La « fin de l'histoire » **369**
1. « A New Covenant with the American People » 369
2. Le « *Contract with America* » et l'affirmation d'un nouveau consensus 380
3. La querelle des moyens et des « valeurs » 390
III. — Néolibéralisme et terreur **395**
1. « Fraternité-Terreur » à l'ère de la « guerre contre le terrorisme » 396
2. De l'économie de l'offre à la « société de propriétaires » 407
3. « *Too big to fail* » 417

Conclusion de la deuxième partie ***427***

Troisième partie : Le château de cartes ***431***

Chapitre VII : Le rétablissement de l'économie américaine ? ***435***
I. — Un rétablissement en trompe-l'œil **435**
1. Un taux de croissance plus stable mais moins élevé 435
2. La baisse du chômage et de l'inflation 439
3. Entre déséquilibre budgétaire et rééquilibrage temporaire 445
4. Les nouveaux défis de la mondialisation 449
II. — Les États-Unis dans l'économie mondiale **453**
1. La dynamique de la libéralisation du commerce et de l'investissement 453
2. La poursuite de la tertiarisation et de la financiarisation 460
3. Le nouveau salariat 467
III. — Vers un *Gilded Age* 2.0 ? **471**
1. La compression des salaires et la progression du capital 471
2. Le recul des prestations sociales ? 477

Chapitre VIII : La politique néolibérale et les racines socio-économiques de la crise financière de 2008 ..... ***483***
I. — La fin de l'État « social » ? **484**
1. La nouvelle répartition des dépenses fédérales 484
2. La politique fiscale et l'économie de l'offre 493
II. — Le creusement des inégalités de revenu et de richesse **508**
1. « *Commanding Heights* » 508
2. La concentration des salaires, des revenus du capital et de la richesse 516
3. La réduction des inégalités économiques selon le sexe et l'origine ethnique ? 522
III. — Le « rêve américain » financé par la dette **527**
1. L'essor du crédit à la consommation 530
2. La déréglementation financière des annes 1980 et la crise des S&L 533
3. L'abrogation de la loi Glass-Steagall 537
4. La crise de 2008, ou la contre-finalité de la fuite sérielle du risque 541

Conclusion ***547***

Bibliographie ***553***
I. — Sources primaires **553**
1. Documents fondateurs 553
2. Discours de présidents 553
3. Arrêts de la Cour suprême et arrêts des Cours des États fédérés 556
4. Rapports officiels 557

5. Témoignages politiques 557
6. Autres documents politiques 557
8. Sources des données utilisées pour l'établissement des figures et tableaux 558
9. Textes de théorie politique et économique 560
II. — Cadre méthodologique et épistémologique de la thèse 561
III. — Sources secondaires 562
1. Ouvrages 562
2. Chapitres d'ouvrages et de recueils 566
3. Documents de travail 568
4. Articles publiés dans des revues 569
5. Articles de presse 570
6. Sources audiovisuelles 572

ANNEXES 573
I : Extrait de Karl Marx, Contribution à la critique de l'économie polititque .. 575
II : Ronald Reagan, « Inaugural Address », January 20, 1981 577
III : Carte des régions du *Bureau of Economic Analysis* 581
IV : Les acteurs politiques 583
V : Matthew Sherman, Timeline of key events, « A Short History of Financial Deregulation in the United States 587

Index 591

Table des figures et des tableaux 601

Table des matières 607

La Dialectique du néolibéralisme aux États-Unis

Aux origines de la « révolution conservatrice » et de la crise financière de 2008

L'objectif de cette thèse est d'étudier les transformations économiques, sociales, politiques et idéologiques qui caractérisent le développement du néolibéralisme aux États-Unis, depuis l'essor du mouvement conservateur qui porta Ronald Reagan au pouvoir en 1980 jusqu'à la crise financière de 2008. Par néolibéralisme, on entend une idéologie qui postule la supériorité des forces du marché et du secteur privé sur l'intervention de l'État, un ensemble de politiques qui visent à libérer ces forces des entraves étatiques, et un mode de gouvernance qui s'inspire de la gestion des entreprises privées. À la lecture des nombreux ouvrages consacrés au néolibéralisme, on peut constater un morcellement des connaissances sur certains aspects particuliers du sujet, telles que ses dimensions idéologique, politique ou internationale ; il manque des études qui tentent de concevoir le néolibéralisme à la fois dans sa globalité et dans la spécificité de son développement aux États-Unis. Il nous est paru que la méthode dite « progressive-régressive » de Jean-Paul Sartre permettrait de faire la synthèse qui manque à la littérature actuelle. Bien que Sartre ait développé cette méthode dialectique à l'attention des chercheurs en sciences humaines et sociales, ce cadre épistémologique cherche encore ses adeptes. En l'appliquant au néolibéralisme américain, nous espérons donc contribuer non seulement à la connaissance d'un grand sujet d'actualité, mais aussi au développement des méthodes de recherche dans le champ des études civilisationnistes.

The Dialectics of Neoliberalism in the United States

From the Origins of the "Conservative Revolution" to the 2008 Financial Crisis

This dissertation aims to study the economic, social, political and ideological transforamations that have caracterized the development of neoliberalism in the United States, from the rise of the conservative movement that brought Ronald Reagan to power in 1980, to the financial crisis of 2008. Neoliberalism can be defined as an ideology that claims the free market and the private sector to be superior to government intervention, as a package of economic policies that aim to liberate market forces from government constraints, and as a mode of governance based on corporate management practices. Although many studies have been published on neoliberalism, each of them tends to focus on a limited dimension of the subject, such as its ideological, political, or international dimension. Given this fragmentation, there is a lack of studies that attempt to understand the specific development of neoliberalism in the United States from a holistic point of view. In order to achieve this goal, Jean-Paul Sartre's "progressive-regressive" method appears to be an effective approach. While Sartre developed this method as an epistemological tool for the humanities, few researchers have attempted to make use of it. By applying it to the study of American neoliberalism, this dissertation hopes to contribute not only to the knowledge a topical subject, but also to the development of new research methods in the field of civilizational studies.

Mots clés : politique américaine, économie américaine, société américaine, néolibéralisme, révolution conservatrice, crise financière, dialectique, méthode progressive-régressive, Jean-Paul Sartre

Keywords: American politics, American economy, American society, neoliberalism, conservative revolution, financial crisis, dialectics, progressive-regressive method, Jean-Paul Sartre

UNIVERSITÉ SORBONNE NOUVELLE – PARIS 3
ED 514 – École Doctorale des Études Anglophones, Germanophones et Européennes
EA 4399 – Center for Research on the English-Speaking World (CREW)
Institut du Monde Anglophone
5, rue de l'École de Médecine
75006 Paris