

L'impératif du salaire maximum : un point de vue outre-Atlantique

PAR RUTH
FOX BLADER
ET EDWARD
CASTLETON*

La crise économique et financière a révélé les failles d'un système qui se nourrit, particulièrement aux États-Unis, des inégalités matérielles qu'il engendre. Edward Castleton et Ruth Foxe Blader reviennent sur une chronologie récente qui aurait dû mettre l'argument d'un salaire maximum sur le devant de la scène.

● État des lieux

En septembre 2008 aux États-Unis, dans le bureau de chaque Sénateur et de chaque représentant du Congrès, le téléphone se mit à sonner sans interruption. Les sociétés de crédit immobilier et à la consommation Fannie Mae et Freddie Mac étaient nationalisées ; des banques et des groupes d'investissement comme Countrywide, Merrill Lynch, Bear Stearns, Lehman Brothers, la Banque Wachovia, ou Washington Mutual avaient cessé d'exister. Mais peut-être aussi surprenant que le chaos sans précédent, depuis les années 1930, qui ravageait le système financier mondial, fut pour les représentants élus de la nation la nature unanime des appels qu'ils recevaient : « Pas de plan de soutien. Laissez les banques faire faillite ».

Cette demande considérée comme suicidaire par les économistes dominants, aussi bien de droite que de gauche, reflétait la volonté majoritaire du peuple américain. En une nuit ou presque un langage économique ésotérique, saturé de références à des choses aussi opaques que les « produits dérivés sur défauts de crédit » ou les « obligations adossées à des actifs », était révélé et largement diffusé par les médias aux masses profanes. Le nouvel idiome ressaisissait brutalement la vérité de la société américaine, à savoir que les 5 % des ménages américains les plus riches, dont le revenu annuel moyen avoisinait désormais les 300 000 dollars, avaient mis en place le cœur léger un système complexe de paris pour redistribuer à leur bénéfice les investissements faits par les travailleurs en vue de leur retraite. Et ceci alors même que les revenus des 0,1 % des ménages les plus riches étaient jusqu'à 181 fois supérieurs au revenu moyen des 90 % des ménages du bas de l'échelle. Dans le double contexte d'une catastrophe économique mondiale et de l'élection historique du président Obama, il devenait possible socialement de suggérer que certains Américains gagnaient trop.

* Ruth Foxe Blader est écrivain. Edward Castleton est chercheur rattaché à la Maison des Sciences de l'Homme et de l'Environnement, Claude-Nicolas Ledoux (USR 3124) et associé au Laboratoire de recherches philosophiques sur les logiques de l'agir (EA 2274), Université de Franche-Comté. Les deux auteurs sont de nationalité américaine.

En dépit du plan de sauvetage, dont l'impopularité était confirmée par des sondages de la fin 2009 (49 % des Américains le désapprouvaient et 62 % affirmaient que trop peu était fait pour les classes moyennes), le discours sur l'inégalité des revenus, et en particulier sur la nécessité de plafonds salariaux, connut son apothéose en février de la même année 2009, lorsque le Président Obama suggéra que les compagnies qui recevaient des fonds fédéraux dans le cadre du plan – une mesure qui excluait celles des compagnies qui avaient déjà reçu des fonds – devaient plafonner les salaires des dirigeants à 500 000 dollars annuels. Comme la plupart des restrictions implémentées par l'impôt, la limite fixée était assez facilement contournable. Mais le simple fait que le gouvernement puisse oser intervenir dans la fixation des salaires des dirigeants était synonyme d'un changement de ton radical par rapport au ronronnement médiatique habituel.

Au même moment, les banques avaient cependant déjà gagné la partie. 700 milliards de dollars directement puisés à la poche des contribuables étaient mis à la disposition des principales institutions financières pour couvrir leurs mauvais « paris », avec des milliers de milliards de dollars en réserve en cas de nécessité. Les propriétaires issus de la classe moyenne, luttant pour sauver leurs logements, étaient stigmatisés, décrits par les journalistes et hommes politiques de droite comme les agents irresponsables de l'effondrement de l'économie. Au final, dans un contexte fiscal calamiteux menacé par un déficit national galopant, les débuts d'un vrai réquisitoire sur les inégalités dans la société américaine ont été éclipsés par un débat technocratique sur l'assurance santé. Les compagnies d'assurance et les industries pharmaceutiques parvinrent à diluer la proposition tiède de réforme de l'assurance médicale d'Obama, grâce à une certaine complicité de l'administration (la Maison Blanche n'ayant jamais véritablement proposé un système public d'assurance-maladie pour tous, indépendamment du travail, des employeurs et des revenus des citoyens). Le débat sur les inégalités de richesses récemment soulevé par le plan de sauvetage du secteur financier décidé par le gouvernement, bien que viscéralement souhaité par le peuple, fut vite oublié par les élites éclairées. À l'image du président de la banque PNC, qui reçut 2,75 millions de dollars de primes en 2009, et 18 en 2010, les salaires des dirigeants d'entreprises, réduits au moment où ces entreprises avaient accepté des fonds gouvernementaux, ont connu des hausses vertigineuses aussitôt les emprunts remboursés. Goldman-Sachs, l'un des principaux bénéficiaires du plan de sauvetage, fut en mesure de quadrupler ses bénéfices trimestriels à l'automne 2009 comparativement à ceux de l'année précédente.

Il paraît important de situer ces développements récents au sein des évolutions socio-économiques de long terme qu'ont connues les États-Unis, car la faveur manifestée par le gouvernement aux groupes sociaux les plus privilégiés n'a pas surgi de nulle part¹. Alors que le poids de l'impôt sur une famille américaine moyenne s'est accru au cours des 50 dernières années, il a littéralement fondu (de 213 %) pour les 400 plus hauts revenus du pays. À la même période, les dirigeants d'entreprises, les

1. La majorité des statistiques utilisées dans les paragraphes suivants sont tirées du bulletin d'information hebdomadaire, *Too Much*, à l'adresse suivante, <http://www.toomuchonline.org/tmwweekly.html>. Il est fortement conseillé de regarder l'excellent et récent article sur les causes de l'inégalité aux États-Unis fait par Timothy Noah pour le journal en ligne, *Salon*, intitulé « The Great Divergence », http://img.slate.com/media/3/100914_NoahT_GreatDivergence.pdf.

membres les plus visibles de l'oligarchie qui domine la nation, ont vu leur revenu multiplié par 9 comparativement à ce que gagnaient leurs homologues des années antérieures à 1980. Il n'est pas rare aujourd'hui que leurs seuls salaires atteignent jusqu'à 5 % des revenus de l'entreprise pour laquelle ils travaillent.

Ceux qui occupent des fonctions de direction aux États-Unis gagnent aujourd'hui approximativement 1,04 million de dollars par semaine, soit 1 000 fois le salaire hebdomadaire moyen d'un Américain qui a reçu une formation initiale dans une université. Mais cela n'a pas toujours été ainsi. Entre 1949 et 1970, les revenus des 80 % des individus situés au plus bas de l'échelle salariale ont augmenté plus rapidement que le revenu des 1 % les plus riches. Entre 1976 et 2007, les 1 % des salariés les mieux payés captaient presque 60 % de la croissance des revenus aux États-Unis, le chiffre grimpant jusqu'à 70 % pour la seule période 2000-2010. Les 1 % les plus riches ont vu leur part dans le revenu national passer de 8,2 %, à la fin des années 1970, à 17,4 %, en 2005. Et ces mêmes 1 % les plus riches sont à l'origine de 50 % des richesses créées dans les 10 dernières années.

Dans une perspective internationale, cette capacité à créer de la richesse est pratiquement *sui generis*. Il y a 9 millions de foyers millionnaires aux États-Unis, plus que dans toute l'Europe. En 2005, la richesse de tous les millionnaires américains était plus importante que le Produit national brut de la Chine, du Japon, du Brésil, de la Russie et de l'Europe réunis.

Mais la création de toute cette richesse a un prix. À mesure que les plus riches gagnent plus, les classes moyennes américaines et les classes les plus pauvres gagnent nécessairement moins. En mars 2007, le *New York Times* signalait que « les inégalités de revenus avaient augmenté de façon significative en 2005, les 1 % des plus hauts revenus – ceux des Américains qui perçoivent plus de 348 000 dollars par an – recevant cette

année-là la plus grande part du revenu national depuis 1928... »

En 1928, les 1 % les plus riches possédaient 23,94 % de la richesse nationale. Ensuite et pour 50 ans environ, la concentration de richesse est devenue progressivement plus équitable. En 1976, les 1 % les plus riches possédaient un plus modeste 8,86 % de la richesse nationale. Dans les 29 années

qui ont suivi, le fossé s'est à nouveau creusé, pour arriver à la situation actuelle où les 1 % des plus riches possèdent 21,93 % de la richesse nationale. Si, en 2005, des études ont pu montrer que le revenu total aux États-Unis a cru, il a chuté pour 90 % des individus (les plus mal lotis). Les 1 % des Américains les plus riches possèdent plus que l'ensemble des 9 déciles inférieurs de la population. Et depuis la publication de cet article dans le *New York Times*, les écarts de richesses ont continué de se creuser. Les foyers millionnaires ont crû de 15 % entre 2008 et 2009, ce qui démon-

Les foyers millionnaires ont crû de 15 % entre 2008 et 2009, ce qui démontre que, loin d'éradiquer la super-richesse, la crise économique a à peine représenté une anomalie sur l'écran radar des millionnaires.

tre que, loin d'éradiquer la super-richesse, la crise économique a à peine représenté une anomalie sur l'écran radar des millionnaires.

Pendant ce temps, les revenus des classes moyennes n'ont cessé de stagner et commencent à décliner sérieusement à mesure que la crise prend la forme d'une récession rampante. Alors que les élus débattent des mérites d'une augmentation du revenu minimum, les gouvernements locaux essaient de renflouer les recettes publiques et de colmater les brèches budgétaires en augmentant les impôts régressifs, comme les impôts fonciers sur les résidences principales et les taxes sur les ventes de logements. Avec l'espoir d'atténuer les risques macroéconomiques associés à la sous-consommation, le salaire minimum, l'une des rares mesures destinées à protéger les membres les plus vulnérables de la classe ouvrière, a aussi été augmenté, passant à 7,25 \$/h en 2009, mettant ainsi les travailleurs payés au salaire minimum juste au-dessus du seuil de pauvreté, du moins s'ils sont employés à temps plein. À la lueur d'un si modeste schéma redistributif, il n'est pas surprenant qu'un récent rapport du « Bureau de recensement » (*Census Bureau*) ait révélé le plus fort taux de pauvreté des quinze dernières années : 1 enfant sur 5 vit aujourd'hui en dessous du seuil de pauvreté aux États-Unis.

Parmi les 20 % d'Américains qui gagnent aujourd'hui en moyenne 11 550 dollars par an, beaucoup ont trouvé une place dans la société en ces années d'explosion des inégalités de revenus : en prison. En 2008, juste avant la crise économique, 2,3 millions d'Américains étaient en détention préventive, soit plus d'1 % de la population². Composée de gens pauvres, où les minorités ethniques sont dramatiquement surreprésentées, la population carcérale américaine est devenue la plus importante du monde, juste devant celle de la Chine. Selon les statistiques de la CIA (!), les États-Unis, en termes de disparités de revenus, font bien pire que la Chine et la Russie, et se situent juste derrière le Brésil et le Mexique³.

● Que faire ?

Que faudrait-il faire pour corriger ce tableau ? Une des choses les plus intéressantes au sujet de la colère populaire suscitée par le plan de sauvetage gouvernemental du secteur financier, c'est de voir à quel point cette colère était au départ non partisane : les Américains réagissaient viscéralement contre ce qu'ils percevaient comme un « socialisme des grandes entreprises » (*corporate socialism*). Depuis son arrivée au pouvoir, Obama a fait très peu pour utiliser cette colère comme une force de soutien à la mise en œuvre de politiques publiques visant à promouvoir une distribution plus équitable de la richesse. Cela est dû en partie à son administration, qui percevait le plan de sauvetage comme un moyen technique particulièrement pertinent pour atténuer, à court terme, une crise économique nationale et internationale. Cela est dû en partie aussi au fait que son administration était de parti pris, depuis le début, favorisant les intérêts du secteur financier. Il n'y a pas eu, en effet, beaucoup d'effort de la part du gouvernement pour relier les privations endurées par un nombre croissant d'Américains à l'instabilité financière qui a suscité la récente crise financière.

2. http://www.pewcenteronthestates.org/news_room_detail.aspx?id=35912.

3. Voir le coefficient Gini (pour 2005-2008), dans The CIA World Factbook, <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/fields/2172.html>.

Cette absence de regard critique (pour ne rien dire de l'absence de volonté politique) face à ce qu'on peut considérer comme un scandale public, est une honte, car la récente crise économique mondiale peut être comprise comme le résultat des effets conjugués des grandes inégalités de revenus présentes aux États-Unis, encouragées par le déséquilibre des paiements internationaux. Après tout, des titres financiers complexes, qui ont alimenté au premier chef la bulle spéculative immobilière aux États-Unis, ont été créés pour aider les classes les plus aisées à mettre à l'abri de façon profitable leur richesse, et permettre aux classes les plus modestes de maintenir un mode de vie « à l'américaine », en dépit de la stagnation de leurs salaires. Les Américains moyens ont hypothéqué leurs maisons et se sont endettés, tandis que le secteur financier, voyant là une opportunité d'accroître les revenus du capital des riches, cherchait à tirer avantage de cette situation, en alimentant, de façon prédatrice, les besoins de financement des uns avec les surplus des autres.

Si la suite de l'histoire est bien connue, il vaut cependant la peine de noter, dans cette séquence précise, comment un problème national (en l'occurrence l'inégalité aux États-Unis) peut aussi devenir un problème international, lorsque le secteur financier, récoltant les bénéfices de clients de plus en plus riches, a pris un avantage en l'absence de restrictions sur les mouvements de capitaux en contexte de taux de change flottants, ce qui encouragea des pays tels que l'Islande ou les États Baltes à découpler leurs déficits commerciaux de la valeur de leur monnaie nationale – avec des effets, là encore, catastrophiques.

En effet, la croissance explosive du secteur financier s'est produite simultanément avec la croissance des inégalités aux États-Unis. Les Américains touchant des revenus moyens reçoivent aujourd'hui presque tout leur revenu de leur travail, les Américains fortunés tirent une part substantielle de leur revenu des dividendes, des intérêts, ou des plus-values de la vente de leurs titres – c'est-à-dire uniquement de leur capital bien placé. L'augmentation du revenu moyen tiré du capital a sans aucun doute incité les banques et autres organisations du secteur financier à inventer des mécanismes de plus en plus sophistiqués pour engendrer de la richesse à partir du capital, par différence avec celle issue du travail, par ailleurs déjà largement dévaluée par le tournant de l'économie, devenue une éco-

nomie non plus industrielle mais d'information et de services.

Les revenus de l'épargne jouissent de surcroît de taux d'imposition inférieurs à ceux appliqués au travail. Dans cette optique, les gens ont certainement raison d'incriminer le gouvernement, étant donné que les gains des riches ont été largement adoubs par la

Les gains des riches ont été largement adoubs par la volonté du gouvernement de ne pas les taxer et de ne pas plafonner leurs revenus.

volonté du gouvernement de ne pas les taxer et de ne pas plafonner leurs revenus. Mesurer combien d'argent le gouvernement a laissé filer dans ce

processus d'exonération vaut la peine d'être tenté. Avant la crise financière, les inégalités de revenu ont connu un pic sous Georges W. Bush grâce, en grande partie, aux réductions d'impôt octroyées aux super-riches, qui ont fait perdre aux États-Unis presque l'équivalent de ce qu'ont coûté les guerres d'Irak et d'Afghanistan réunies. Dans cette perspective, l'administration Bush a choisi un chemin fiscal (des réductions d'impôt en temps d'opérations militaires extérieures importantes) tout à fait à l'opposé de celui emprunté par les administrations Wilson et Roosevelt au XX^e siècle, qui avaient choisi de financer la Première Guerre mondiale et la Seconde en taxant les riches⁴. Mais les Républicains, aux États-Unis, ont beaucoup évolué en matière fiscale. Sous la Présidence du républicain Dwight D. Eisenhower pendant les années 1950, les Américains les plus riches voyaient leurs tranches supérieures de revenus imposées à 91 %, grâce à l'œuvre de Georges W. Bush, après 8 ans à la tête de l'État, ce taux a été ramené à 35 %. Avant la crise financière, les inégalités de revenu ont connu un pic sous Georges W. Bush grâce, en grande partie, aux réductions d'impôt octroyées aux super-riches, qui ont fait perdre aux États-Unis presque l'équivalent de ce qu'ont coûté les guerres d'Irak et d'Afghanistan réunies⁵.

En termes d'influence sur les comportements de consommation, l'autonomie financière sans cesse plus importante accordée aux plus favorisés par le gouvernement a créé un cercle vicieux d'émulation mimétique. En même temps que les riches mettent en place de nouvelles normes de consommation, la plupart des familles se sont lourdement endettées du fait que les Américains, dans leur immense majorité, refusent de se voir comme pauvres, tout un chacun voulant avec ardeur être perçu comme confortablement installé dans la « classe moyenne », avec son train de dépenses inflationnistes. En ce sens, la célébration américaine du capital, symbolisée par une classe supérieure extrêmement riche, oriente le coût de la vie de tout un chacun⁶.

Même les études universitaires, considérées comme une nécessité pour leurs enfants par toute bonne famille de la classe moyenne, ont été la proie de l'illusion de la richesse entretenue par l'endettement. En 2006, l'hebdomadaire populaire *Newsweek* rapportait qu'une augmentation de 6 % était à prévoir pour financer une année d'université. Le College Board a publié des chiffres indiquant qu'une scolarité de quatre ans dans une université privée s'élèverait à 23 712 \$ par année, et 6 185 \$ dans une université publique⁷. Ce coût est aujourd'hui estimé à 35 000 \$ par année, une part plutôt importante du budget annuel des 20 % des ménages américains appartenant à la classe moyenne, dont le revenu annuel moyen est de 49 534 \$.

Les tentatives des classes moyennes et pauvres de mimer les habitudes de consommation des riches masquent l'atmosphère lourde des inégalités dramatiques que connaissent aujourd'hui les États-Unis. Il n'est pas besoin d'avoir un diplôme en sociologie pour comprendre la perversité banale du soi-disant « effet Matthieu », inspiré de l'Évangile selon Saint Matthieu où il est écrit (25, 29) : « à tout homme qui a, l'on donnera et il aura du

4. Voir, sur ce point, l'étude de S. BANK, K. STARK, et J. THORNDIKE, *War and Taxes*, Urban Institute Press, Washington D.C., 2008.

5. Voir la très utile mise au point récente de David Cay Johnston, « So How did the Bush tax cuts work out for the economy ? », <http://www.tax.com/taxcom/taxblog.nsf/Permalink/CHAS-89LPZ9?OpenDocument>.

6. Voir, sur ce sujet, le livre de R. H. FRANK, *Falling Behind: How Rising Inequality Harms the Middle Class*, University of California Press, Berkeley, 2007.

7. Voir <http://www.collegeboard.com/student/pay/add-it-up/4494.html>.

8. Pour ceux qui ont des doutes sur leurs compétences intellectuelles en cette matière, on peut consulter avec profit l'étude récente du sociologue, D. RIGNEY, *The Matthew Effect: How Advantage Begets Further Advantage*, Columbia University Press, New York, 2010.

9. Apex Press, New York.

10. Cet excellent livre (Apex Press, New York) est entièrement disponible en ligne : <http://www.greedandgood.org/NewToRead.html>.

11. <http://www.toomuchonline.org/tmweekly.html>.

surplus ; mais à celui qui n'a pas, on enlèvera ce qu'il a⁸ ». Aux États-Unis, peut-être plus que partout ailleurs (et nonobstant le mythe très banal et très faux d'un pays égalitaire caractérisé par des formes de mobilité sociale privilégiant le travail, la persévérance et l'épargne), avoir des avantages engendre toujours plus d'avantages.

● Le salaire maximum

Malheureusement, en dépit du fait que les ajustements concernant le salaire minimum soient loin d'avoir corrigé les disparités de richesses aux États-Unis, le concept de salaire maximum n'est sérieusement avancé que par une minorité d'intellectuels appartenant à des marges ultrapériphériques. Son défenseur le plus ardent aujourd'hui aux États-Unis est le journaliste travailliste Sam Pizzigati. En 1992, son livre *The Maximum Wage : A Common-Sense Prescription for Revitalizing America – By taxing the Very Rich*⁹, cherchait à historiciser et actualiser le débat. S'appuyant sur des exemples historiques, comme le souhait exprimé par Franklin Delano Roosevelt d'instituer un salaire maximum de 25 000 \$ ou encore la pratique de partage des revenus qui a cours dans les ligues du football américain, Pizzigati proposait son propre schéma : le salaire maximum ne devrait pas être supérieur à 10 fois le salaire d'un ouvrier employé à temps plein au salaire minimum (un chiffre supérieur au rapport de 1 à 5 proposé par Aristote en son temps). Son ouvrage de 2005, *Greed and Good : Understanding and Overcoming the Inequality that Limits Our Lives*, renforçait l'argumentaire en faveur du salaire maximum, explorant les implications destructives au plan social des inégalités, depuis la corruption qu'elles engendraient jusqu'au ralentissement de la croissance économique, en passant par la destruction de l'environnement dont elles seraient responsables¹⁰. Tous ces arguments sont régulièrement rappelés dans son excellent bulletin d'information hebdomadaire, *Too Much*¹¹.

En Europe, le débat sur le revenu maximum jouit d'une audience plus large, en partie parce qu'il est mené de façon plus modeste. Les propositions qui circulent, comme celles que l'on peut trouver en Suisse, en Allemagne ou en France (qui compte 10 des 20 dirigeants les mieux payés d'Europe), se focalisent essentiellement sur le fait d'attribuer plus de pouvoirs aux actionnaires afin qu'ils empêchent les parachutes dorés qui accompagnent le départ des dirigeants. Des groupes d'actionnaires britanniques et suédois ont d'ores et déjà le droit de voter sur les primes de départ des dirigeants. Et depuis 2009, l'idée d'un revenu maximum a rencontré un intérêt croissant dans ces pays. À la suite de la récente crise économique, le gouvernement britannique a exigé une réforme des rétributions des dirigeants des banques les plus en vue, tout refus d'une telle réforme entraînant l'impossibilité pour elles de négocier des aides gouvernementales. En France, une discussion à l'Assemblée s'est tenue sur l'opportunité de plafonner les revenus des dirigeants à hauteur de 25 fois le salaire le plus bas de l'entreprise. Le magazine centriste *Marianne* a même fait circuler une pétition pour encourager le vote d'une telle proposition. C'est certes un signe de progrès depuis l'époque où les journalistes tour-

naient en dérision la fameuse explosion du chef du Parti communiste français, Georges Marchais, face aux moqueries de Jean-Pierre Elkabbach : « Vous avez un bon revenu. Peut-être êtes-vous sous le coup de ma proposition : au-dessus de 4 millions [40 000 nouveaux francs], 100 % d'impôts, je prends tout ! » Hélas, bien que l'opinion européenne soit apparemment moins hostile à l'idée d'un interventionnisme plus grand du gouvernement, les impératifs fiscaux imposés par l'Union européenne ne facilitent guère la mise en place d'un revenu maximum dans des frontières nationales.

Mais étant donnée l'obsession monétariste des technocrates pour la déflation, et en raison même de cette obsession historique, l'idée de salaire maximum devrait pourtant être considérée sérieusement par toute la classe dirigeante européenne. La croyance fermement établie chez les néo-keynésiens selon laquelle les salaires doivent être indexés sur la productivité afin de créer des cercles vertueux de production et de consommation a suscité, en particulier depuis les années 1970 dans les cercles de Gauche, une focalisation sur le sort des travailleurs et la nécessité d'augmenter leurs salaires. En termes de propositions politiques, cette focalisation néglige trop souvent un autre réquisit d'une économie en bonne santé : le besoin de réduire les inégalités globales de salaires en alignant les hauts salaires sur les bas salaires. Si l'on doit jamais espérer atteindre le rêve de Keynes – « l'euthanasie des rentiers » – alors les gouvernements nationaux – en particulier en l'absence d'un fort mouvement social – doivent s'assurer que des revenus excessifs et inadéquats ne décrochent pas des structures de production et de consommation, empêchant par là une croissance économique harmonieuse. Et pour rassurer les libéraux orthodoxes timorés, qui craignent toujours les dangers de l'inflation et la fuite des capitaux, on peut souligner que l'imposition d'un revenu maximum pourrait avoir un effet déflationniste salutaire, abaissant les prix, stimulant ainsi la consommation et l'expansion du marché, et réduisant considérablement les déficits budgétaires des États (car empêchant le capital de fuir justement), tout en exerçant une pression à la baisse sur les salaires, qui aurait plus d'effet que la plus agressive des politiques d'austérité.

Depuis plus de cent ans, une minorité éclairée de politiciens, d'économistes, d'avocats-juristes, ou de sociologues américains ont noté que le creusement des inégalités pouvait avoir des défauts qui ne sauraient être simplement rangés dans le rayon des inconvénients culturels. En dépit des discussions évoquées ici, suggérant des mesures alternatives pour réduire l'inégalité, la société américaine est plus fermement ancrée encore qu'elle ne l'était dans le système qui a engendré la crise économique et financière. Cette occasion manquée de corriger les extrêmes inégalités qui sévissent aux États-Unis dans le sillage de la récente crise économique (et d'empêcher ainsi son devenir probable en un lent déclin économique) pourra un jour être considérée comme un cuisant échec social, politique, économique et moral de la société américaine. Puissent d'autres apprendre de nos erreurs.

Traduit de l'américain par Vincent Bourdeau ●