

See discussions, stats, and author profiles for this publication at: <https://www.researchgate.net/publication/354474482>

Le capitalisme nord-américain, in Piboubes Jean-Yves et Musset Alain (éd.), Géopolitique des Amériques, Nathan, Paris, 2017, pp. 291-306.

Chapter · September 2021

CITATIONS

0

READS

6

1 author:



[Frederic Leriche](#)

Université de Versailles Saint-Quentin

67 PUBLICATIONS 149 CITATIONS

[SEE PROFILE](#)

Some of the authors of this publication are also working on these related projects:



Cultural Economy, Space & Development [View project](#)



San Francisco Bay Area Cinema Industry [View project](#)

Profondément enraciné dans la doctrine protestante, le capitalisme américain érige le travail, le sens des responsabilités individuelles et le marché au rang de principes supérieurs. La confiance absolue dans les vertus du marché pour réguler les affaires économiques et sociales génère cependant des dysfonctionnements : insuffisance des investissements collectifs, inégalités sociales, dégradation de l'environnement. Le capitalisme américain se caractérise, d'une part, par une concentration du capital particulièrement poussée (marquée par trois grandes phases : fin du XIX^e siècle, années 1960 et années 1990) et, d'autre part, par le dynamisme de la création d'entreprises dans des secteurs technologiquement innovants, relevant du « monde intellectuel ». En dépit d'une position de principe libérale et non-interventionniste reposant sur la primauté du marché, l'État américain transforme les modalités de son action et accompagne le développement historique du capitalisme national *via* un strict encadrement de la concentration et *via* ce qui peut être considéré comme une véritable politique industrielle.

CHRONOLOGIE

1905 : M. Weber publie <i>L'Éthique protestante et l'esprit du capitalisme</i> .	1996 : réforme de l'aide sociale (PRWORA).
1911 : la Standard Oil (SO) est démantelée par la Cour suprême.	1998 : Exxon (héritière de la SO) rachète Mobil.
1933-1938 : politique du New Deal.	2004 : création de Facebook.
1962 : fondation de Wal-Mart.	2007 : début de la crise des <i>subprimes</i> (juillet).
1980 : <i>Stevenson-Wylder Technology Innovation Act</i> ; <i>Bayh-Dole Act</i> .	2009 : création de Uber.

I. Les fondements culturels du capitalisme américain

A. L'ENTREPRENEUR : UNE FIGURE EMBLÉMATIQUE

1. L'éthique protestante du travail et l'esprit du capitalisme

Dès l'origine, le capitalisme américain est encastré dans une culture profondément marquée par la religion. Dans son ouvrage de référence, Max Weber (*L'Éthique protestante et l'esprit du capitalisme*, publié en 1905) analyse le lien entre les valeurs du protestantisme et la mentalité capitaliste. Aux États-Unis, il apparaît que les Puritains de la Nouvelle-Angleterre jouent un rôle prépondérant dans la définition du capitalisme américain. Ces puritains valorisent en particulier le travail, allant jusqu'à considérer que l'oisiveté est mère de tous les vices. **L'activité professionnelle occupe donc une place essentielle dans la vie des Américains**, lesquels sont profondément imprégnés par la notion d'éthique du travail (*work ethic*). L'un des pères fondateurs du capitalisme américain est Benjamin Franklin (1706-1790) qui, dans

un livre autobiographique, prodigue des conseils pour s'enrichir (travail, sens de l'organisation, refus du gaspillage) et qui popularise le dicton *Early to bed, early to rise makes a man healthy, wealthy and wise* (« Se coucher tôt, se lever tôt rend un homme en bonne santé, riche et sage »).

L'austérité des puritains les détourne des dépenses considérées comme inutiles, somptuaires ou ostentatoires, ce qui pousse à investir les fruits du travail, favorisant au final l'accumulation du capital. Aux yeux des Puritains, la richesse qui en découle constitue la preuve qu'ils sont effectivement les élus de Dieu, parvenant ainsi à réconcilier l'argent et la religion chrétienne.

L'argent et la réussite matérielle d'un côté, la spiritualité et la religion de l'autre, sont donc au cœur du modèle capitaliste américain.

Mais l'argent doit aussi être utilisé pour les autres, d'où le développement aux États-Unis de la générosité, *via* la pratique du mécénat, ou *via* des fondations. Souvent créées par des entrepreneurs qui ont fait fortune, comme le *Smithsonian Institute*, la *Carnegie Foundation*, la *Ford Foundation*, ou encore, plus récemment, la Fondation Bill-et-Melinda-Gates (1994), ces fondations financent la recherche, l'art, les musées, etc. [→ CH. 22] Elles illustrent comment, dans l'esprit américain, la société civile, plutôt que l'État central, prend en charge de nombreux aspects de la vie collective.

En outre, par-delà les richesses matérielles, l'esprit protestant est tourné vers l'acquisition et l'accumulation des connaissances, privilégiant néanmoins la culture technique et scientifique à la culture littéraire. L'innovation technologique est stimulée par cette orientation culturelle.

ZOOM ► La Fondation Ford

Créée en 1936 par Henry et Edsel Ford, la Fondation Ford siège à New York. Ses actifs se montent à 12 (2014) milliards de dollars et ses subventions à 530 millions de dollars (2011). Elle finance des projets destinés à la diffusion des valeurs démocratiques, à la défense des droits de l'homme, à la lutte contre la pauvreté, au développement économique et communautaire. Elle subventionne également des projets et des

actions relevant des domaines de l'éducation, des médias, des arts et de la culture. La fondation participe par exemple au lancement en 1983 de la *Grameen Bank* de Muhammad Yunus (micro-crédit au Bangladesh), au financement de programmes de prévention et de soins contre le sida. Elle accorde également des bourses à des étudiants.

2. Le *self-made man*

Pays « neuf », à la fin du XVIII^e siècle, les États-Unis n'ont pas de classe aristocratique issue de la féodalité et de la monarchie (parfois de « droit divin ») à l'instar de l'Europe, où, dans une certaine mesure, le capitalisme industriel, se développant en rupture avec l'ordre ancien, s'avère plus laïc. Dans cet ordre social « ouvert », l'émergence d'une élite, d'une classe sociale dominante (celles des entrepreneurs), repose donc sur le travail et la richesse et non sur le statut social [→ CH. 1]. **La valeur travail, clé de voûte de l'éthique protestante originelle, reste une valeur centrale** dans la culture américaine d'aujourd'hui.

Les ressources de l'Ouest, abondantes, requièrent du travail, du courage et de l'esprit d'initiative pour être valorisées et transformées en richesse. C'est dans cette expérience inédite de la frontière qu'émerge la figure emblématique de l'entrepreneur, du *self-made man*, **individualiste, certes, mais aussi courageux, novateur et pragmatique**. Rapidement érigée comme mythe fondateur des États-Unis, cette figure du *self-made man* auréole de prestige les entrepreneurs, la nouvelle élite sociale du pays, leur permettant, en général, de bénéficier d'une grande popularité. Cette figure de l'entrepreneur parsème l'histoire du capitalisme américain, de Thomas Edison (inventeur et entrepreneur à l'origine de General

Electric) à Bill Gates (Microsoft) et Mark Zuckerberg (Facebook), en passant par Walt Disney, Alfred Sloan (General Motors) ou Steve Jobs (Apple).

À la fin du XIX^e siècle, le héros de la *frontier* (→ CH. 3) est remplacé par le *businessman*. La concentration capitaliste dans l'industrie et dans la finance donne alors naissance à **des cartels et holdings dirigés par de grands entrepreneurs qui, pour certains d'entre eux surnommés les « barons voleurs »** (comme Rockefeller, Carnegie, Pullman), sans scrupule exploitent et éventuellement répriment la main-d'œuvre, pratiquent la corruption, etc. Adeptes du « **darwinisme social** », ces barons voleurs n'hésitent pas à tricher avec les règles de la libre concurrence, justifiant leur fortune sur le principe de la loi du plus fort, prétendant tirer le « progrès » de la société américaine et légitimant du coup la pauvreté des classes populaires. Récurrente dans la culture américaine, cette approche, que l'on peut synthétiser par l'idée que « les pauvres sont responsables de leur situation » (idée qui n'est que le contrepoint idéologique du principe de la responsabilité individuelle), est réactualisée au cours de la décennie 1980 par la « révolution conservatrice ».

B. LE MARCHÉ ET LE LIBÉRALISME DANS LE CAPITALISME AMÉRICAIN

1. La place centrale du marché

Durant une dizaine d'années, à partir de la seconde moitié des années 1980, un vif débat a animé la communauté scientifique sur la variété des formes du capitalisme. Par-delà la pluralité des approches et des éléments de conclusion, un consensus se dégage finalement pour souligner **la diversité des trajectoires nationales du développement du capitalisme**. Quatre formes majeures se distinguent : **capitalisme « rhénan »** ou microcorporatiste (Allemagne, Japon), **capitalisme étatique** (France, Italie), **capitalisme social-démocrate** (Suède, Autriche) et **capitalisme orienté vers le marché** (États-Unis, Canada, Royaume-Uni).

Le marché, régi en principe par une concurrence loyale et équilibrée, joue un rôle central dans le capitalisme américain. L'initiative privée est omniprésente dans la plupart des sphères de la vie économique et sociale. Si, en Europe, la puissance publique intervient pour assurer que certains biens et services collectifs soient fournis à la société (retraite, éducation, santé, mais aussi dans les domaines du transport, du logement ou des médias par exemple), aux États-Unis, ces biens et services relèvent largement du marché et les entreprises privées fournissent l'essentiel de ces « produits ».

Le postulat fondateur de cette priorité accordée au marché est que la concurrence élimine les entreprises les moins performantes et que ne survivent que les meilleures, considérées comme les plus à même de répondre à la demande sociale. L'économie et la société sont ainsi stimulées, et les règles du marché assurent que sont proposés aux consommateurs les meilleurs produits et services aux meilleurs prix. L'allocation des ressources est effectuée au mieux par le marché, qui récompense les plus performants et l'État se voit en principe limité à ses fonctions régaliennes. Cette foi sans faille dans les vertus du marché impose tout de même que l'État garantisse le respect des règles du marché et le pluralisme concurrentiel. Ainsi le gouvernement américain érige-t-il **une réglementation antitrust** destinée à empêcher que ne se constituent des monopoles néfastes à la concurrence.

Le capitalisme américain se définit donc principalement par la place centrale du marché. Fondamentalement, ce capitalisme repose sur la notion de liberté (**liberté d'entreprendre, libre concurrence et libre-échange**), d'où l'idée que les États-Unis incarnent le **capitalisme « libéral »**.

2. Le libéralisme : une idéologie politique appliquée dans la sphère sociale

Le libéralisme est la doctrine politique qui est associée au capitalisme. Cette doctrine, consubstantielle à la culture américaine, est poussée à son paroxysme depuis les années 1980. Elle fait craindre un risque de **marchandisation de la vie sociale**. La logique marchande est en effet appliquée aux États-Unis à des domaines généralement considérés comme relevant de la sphère publique en Europe continentale comme relevant de la sphère publique. Par exemple, les États-Unis privilégient les retraites par capitalisation (d'où l'expansion et la puissance des fonds de pension) plutôt que les retraites par répartition.

Mais cette approche fait parfois l'objet de controverses, y compris sur la question de la performance des solutions marchandes adoptées, montrant sans doute là ses limites, comme par exemple dans le domaine de la santé. La part des dépenses de santé dans le PIB s'élève en 2014 à 17,1 % aux États-Unis (première position dans le monde), devant la France (11,5 %), la Suisse (11,7 %), puis l'Allemagne (11,3 %) (source Banque mondiale). Pourtant, avant le vote par le Congrès de la loi sur la réforme de l'assurance santé (le 21 mars 2010), plus de 42 millions de personnes (15 % de la population totale) n'avaient pas d'assurance maladie. En 2003, la part des frais de gestion administratifs et d'assurance dans les dépenses de santé s'élèvent à 7,3 % aux États-Unis, 1,9 % en France, 4,1 % en Suisse, 5,6 % en Allemagne. Quelques grands indicateurs de santé publique attestent des limites de cette approche marchande de la question de la santé. Le taux de population souffrant d'obésité en 2010 est de 31,8 % aux États-Unis (2012), 11,2 % en France, 8,1 % en Suisse, 13,6 % en Allemagne (et 24,5 % au Royaume-Uni). En 2014, l'espérance de vie moyenne à la naissance abonde dans le même sens : 79 ans aux États-Unis (33^e position mondiale), 82 ans en France (6^e position), 83 en Suisse (8^e position), 81 ans en Allemagne (22^e position) (source Banque mondiale). Le système américain de santé s'avère donc à l'analyse comme dysfonctionnel, tant il apparaît injuste en termes sociaux, inefficace en termes de coûts de gestion, et peu performant en termes de santé publique.

3. Un capitalisme de l'immédiat qui sacrifie la justice sociale et l'avenir environnemental ?

Marqué par la confiance dans les lois du marché, le sens de la responsabilité individuelle et le peu d'intérêt pour les formes de solidarité collective, le capitalisme américain se révèle générateur de dualisme. Les domaines dans lesquels une opposition nette entre qualité et médiocrité existe sont nombreux (infrastructures et équipements, système éducatif, santé...).

Le modèle américain s'accommode sans problème des inégalités sociales dans un pays où, à la fin des années 2000, 17,3 % de la population vit sous le seuil de pauvreté (contre 6,1 % au Danemark, 7,2 % en France, 8,9 % en Allemagne, 15,7 % au Japon ou encore 18,9 % au Chili). Les inégalités en termes de revenus s'accroissent depuis le milieu des années 1970 (le revenu des 2,7 millions – 1 % – de ménages les plus riches augmente de 115 % entre 1977 et 1999, contre une augmentation de 8 % pour 100 millions – 60 % – de ménages les plus pauvres ; en 1995, les 20 % les plus riches gagnaient 13 fois plus que les 20 % les plus pauvres, ratio le plus élevé des pays de l'OCDE). En termes d'inégalité des revenus, cette aggravation se traduit par un quasi-retour à la situation de la fin des années 1920 ; la part des revenus du 1 % des Américains les mieux payés (avant impôt) dans les revenus totaux passent ainsi de 19 % en 1928, à 7 % en 1969, pour revenir à 17 % en 2004. Reposant sur les fondements culturels originels du capitalisme américain et réactualisant le discours du darwinisme social de la fin du XIX^e siècle, **l'idéologie conservatrice contemporaine va jusqu'à justifier ces inégalités, considérant que l'enrichissement est la**

récompense du mérite personnel et que la pauvreté résulte de faiblesses personnelles, si ce n'est génétiques.

Par ailleurs, l'abondance et la relative facilité d'exploitation des ressources ont conduit le capitalisme américain à adopter **une attitude «prédatrice» à l'égard du milieu naturel** (→ CH. 5). Gaspillage de l'espace et des ressources, érosion des sols, pollution précoce et importante, faible respect pour l'environnement sont certes des problèmes génériques du mode de développement capitaliste, mais ils sont particulièrement marqués aux États-Unis. Ce qui n'est pas sans paradoxes, puisque les Américains, amoureux de la nature, «inventent» les parcs nationaux, en créant le parc de Yellowstone dès 1872, votent en 1963 un premier *Clean Air Act** et créent l'*Environment Protection Agency** en 1970.

En outre, sous la pression des actionnaires (en particulier aujourd'hui les fonds de pension), le capitalisme américain privilégie désormais le *nownowism**. Cette priorité accordée au profit élevé et rapide entrave au final la capacité des entreprises à définir des stratégies de croissance inscrites dans le temps long, pénalise aussi leur capacité d'investissement, les conduisant à faire appel aux marchés financiers pour pallier leur manque de fonds propres. Elle favorise en outre l'orientation du capital vers des secteurs où les taux de rentabilité sont supérieurs et le processus de concentration du capital *via* des fusions et acquisitions aux finalités plus financières qu'industrielles.

II. Les caractéristiques du capitalisme américain

A. LES GRANDES ENTREPRISES

1. La concentration du capital

La concentration du capital est un processus inhérent au développement du capitalisme. Débouchant sur la constitution d'entreprises toujours plus grandes, elle est particulièrement avancée aux États-Unis, où la grande firme, d'envergure nationale puis, rapidement, internationale, joue un rôle essentiel dans la structuration du système productif. La concentration du capital peut être horizontale (la logique financière est alors prépondérante) ou verticale (c'est alors la logique industrielle qui prime). **La concentration repose sur deux dynamiques**, non exclusives :

- **la croissance interne des entreprises** : celle-ci est liée à l'expansion des marchés (lorsque ces marchés sont en expansion, comme dans l'industrie du génie logiciel lié au développement de l'Internet aujourd'hui) et/ou à l'élimination des concurrents les moins performants qui disparaissent alors ;
- **la croissance externe** : celle-ci se forme par absorption ou rachat (une société en rachète une autre ayant des activités complémentaires ou similaires), par création de filiales communes (plusieurs sociétés passent un accord pour créer une entité destinée à effectuer une activité nouvelle), par prise de participation (rachat d'actions d'une autre société) ou par fusion (plusieurs sociétés décident de mettre en commun leurs capitaux et leurs activités pour constituer une entité plus puissante).

DÉFINITION

Nownowism (ou shortermism) : notion faisant référence à la recherche dans les entreprises de profits rapides et élevés, débouchant par exemple sur l'évaluation trimestrielle du bilan des sociétés.

2. Trois phases de concentration

Trois phases historiques du capitalisme américain peuvent être distinguées. Elles associent un processus de concentration, une forme particulière de « gouvernance d'entreprise » et l'application de lois pour faire respecter l'équilibre des marchés.

a) L'âge du « capitalisme sauvage » (1870-1920)

La période s'étendant de 1870 à 1920 correspond à l'apogée du « capitalisme sauvage ». Le développement industriel repose alors largement sur un processus de substitution capital/travail (mécanisation) et sur l'essor de grandes entreprises, constituées dans le dernier quart du XIX^e siècle par concentration horizontale, qui dominent des marchés oligopolistiques.

Cette période correspond aussi à l'âge d'or des grands businessmen, « capitaines d'industries » (Rockefeller, Morgan, Carnegie, Mellon, Ford...), qui possèdent et dirigent les groupes industriels et financiers. **La stratégie de ces groupes vise à limiter la concurrence par élimination** (selon des procédés pas toujours très scrupuleux), **par absorption ou cartellisation**.

Pour faire respecter la libre concurrence et l'équilibre des marchés, le Congrès vote des lois antitrust. La première de ces lois, la loi Sherman* (1890), reste cependant trop vague et ambiguë pour être véritablement efficace (les trusts sont remplacés par des holdings financiers plus difficiles à contrer) ; puis la loi Clayton* (1914), plus contraignante sur le principe, est assouplie dans la pratique en raison de l'effort de guerre puis du libéralisme des années 1920. Cependant, en 1911, une décision de la Cour suprême éclate la Standard Oil de Rockefeller.

b) Le triomphe du capitalisme américain : le fordisme (1930-1970)

Après la crise des années 1930, le système capitaliste américain trouve un nouvel équilibre grâce à **l'articulation efficace d'un régime d'accumulation** (fondé sur le binôme taylorisme-fordisme) **et d'un mode de régulation** (fondé sur l'État keynésien). Le triptyque *Big business*, *Big government*, *Big labour* se révèle efficace pour encadrer la croissance. Les dispositifs antitrust sont renforcés (*Robins-Patman Act* en 1936, *Anti-Merger Act* en 1950, amendement Hart-Scott-Rodino en 1976) et appliqués. Par exemple, l'entreprise chimique Du Pont de Nemours, qui contrôlait 23 % du capital de General Motors et bénéficiait d'accords commerciaux avantageux pour certains produits, accusée par la Cour suprême de « pratiques commerciales restrictives » en 1957, a dû renoncer à sa position dans le capital de General Motors.

Au cours de cette période, les grandes entreprises génèrent de nouvelles méthodes de management. C'est l'ère des directeurs-managers. Les dirigeants des entreprises, souvent formés dans des *Business Schools* en plein essor et dotés de compétences spécifiques, constituent en effet une « **technostructure** » (J. K. Galbraith, *Le Nouvel État industriel*, 1964) qui se substitue aux capitaines d'industrie de la période précédente. Par délégation des conseils d'administration rassemblant les principaux actionnaires, ils sont à la tête des états-majors qui dirigent les entreprises et coordonnent les branches des conglomérats. En outre, le marketing, qui requiert également des spécialistes pour promouvoir les produits, prend une place prépondérante dans la stratégie des entreprises.

Au cours des années 1960, même si beaucoup d'entreprises restent centrées sur leur métier de base, **une deuxième vague de concentration du capital, horizontale, débouche sur la création de vastes conglomérats diversifiés**, voire écartelés entre des activités sans liens (*International Telephone and Telegraph*, ITT, entreprise de télécommunications, est impliquée dans l'assurance, l'édition, l'immobilier). Cette vague de concentration (du capital) et de diversification (des activités), privilégiant la logique financière, permet de répartir les risques, de lisser les variations conjoncturelles des marchés et d'équilibrer les profits à l'échelle du groupe.

Cependant, dès les années 1970, les conglomérats révèlent leurs limites ; ils sont alors démantelés. En outre, les lois antitrust sont appliquées à l'encontre d'entreprises considérées comme en situation de monopole ou soupçonnées de pratiques anticoncurrentielles. Ainsi, *American Telephone and Telegraph* (ATT), qui détenait un quasi-monopole sur le marché américain à la suite d'un accord avec *International Telephone and Telegraph* (ITT), est accusée de violer les lois antitrust. ATT est démantelée en 1984 (en 8 sociétés).

c) Depuis 1980 : globalisation, flexibilité et, toujours, logique financière

À partir des années 1970, la concurrence mondiale accrue contraint les entreprises à réaliser des économies d'échelle pour pouvoir préserver ou améliorer leurs positions sur des marchés très concurrentiels. Dans ce contexte, les entreprises se débarrassent des activités marginales pour mieux se concentrer sur le cœur de leur métier. Logiquement, cette « respecialisation » ouvre, dans les années 1980, la voie à **une troisième vague de concentration, verticale, privilégiant cette fois-ci la logique industrielle**. La seconde moitié de la décennie 1990, en particulier, est marquée par des fusions et acquisitions géantes, à l'instar du rachat de Mobil par Exxon dans l'activité pétrolière en 1999 (ce qui en fait alors le plus grand groupe industriel mondial), ou encore, traduction *a contrario* de la fragilité relative de l'industrie automobile américaine, de l'acquisition de Chrysler par le groupe allemand Daimler (Mercedes) en 1998 (constatant l'échec de cette fusion, Daimler revend Chrysler en 2007), puis, après une déclaration de faillite en 2009, par le groupe italien Fiat (l'ensemble devient en 2014 « Fiat Chrysler Automobiles »).

La « firme-réseau », plus flexible, remplace la firme pyramidale aux relations plus clairement hiérarchiques de la période précédente. En effet, cette vague de concentration et de « respecialisation » s'accompagne, d'une part, d'un **processus de multiplication d'accords de partenariats et d'alliances entre les firmes**, et, d'autre part, d'un **processus d'externalisation**, c'est-à-dire de recours à des sociétés extérieures pour les tâches qui ne constituent pas le cœur du métier de l'entreprise, généralement des PME qui travaillent en sous-traitance ou en co-traitance (le risque industriel est alors partagé entre les partenaires). Cette mutation dans les structures du capitalisme industriel est articulée à une tendance à la polarisation géographique des entreprises contribuant au développement de systèmes productifs localisés spécialisés (à l'instar de la Silicon Valley [[→ ZOOM](#)]).

Cette concentration du capital et ces alliances stratégiques entre firmes débouchent parfois sur des positions dominantes. Le risque de création d'oligopoles suscite alors la réaction des pouvoirs publics. Ainsi en 1999, la société Microsoft fait l'objet de poursuites judiciaires pour abus de position dominante et pratiques anticoncurrentielles. Pour autant, ce mouvement de concentration continue, étant même parfois perçu avec bienveillance par l'administration fédérale, et la législation antitrust est dans certains cas assouplie. L'administration Clinton apporte ainsi son soutien aux entreprises américaines, érigées en « champions nationaux », dans des secteurs considérés comme stratégiques, tels le militaire (union entre Northrop et Grumman en 1994, et entre Lockheed et Martin Marietta en 1995) et l'aéronautique (rachat de McDonnell Douglas par Boeing en 1996), restructurés sous l'égide du gouvernement fédéral pour faire face à la concurrence internationale, en particulier l'entreprise Airbus en Europe.

Parallèlement, au cours des années 1990, **les fonds de pension prennent une place prépondérante dans le capital des entreprises** et acquièrent en conséquence un droit de regard sur les stratégies des firmes dans lesquelles ils investissent. Ils jouent dès lors un rôle crucial dans la gouvernance d'entreprise (*corporate governance**), n'hésitant pas à faire et

défaire les dirigeants si les résultats (taux de profit) sont insatisfaisants. **Les années 1990 ouvrent l'ère du capitalisme actionnarial.**

B. CRÉATION D'ENTREPRISES, INNOVATION ET PRODUCTIVITÉ

1. La création d'entreprises et le maintien de taux de profit élevés

Le capitalisme est régi par deux lois fondamentales : la baisse tendancielle des taux de profit (diminution sur le long terme des taux de profit des entreprises) **et la péréquation des taux de profit** (égalisation sur le long terme des taux de profit entre les branches d'activité). Pour contrecarrer ces lois, le capitalisme renouvelle en permanence les bases du processus d'accumulation. Pour ce faire, l'une des stratégies consiste à générer un flux continu de création d'entreprises. Mais ce flux n'est pas régulier, il connaît des phases d'accélération liées aux vagues d'innovation technologique (décrites par Schumpeter).

2. Entrepreneuriat et esprit d'entreprise

Les États-Unis connaissent certes un nombre élevé de créations d'entreprises (entre 500 000 et 600 000 chaque année). Mais en même temps, témoignant du processus schumpétérien de « **création destructrice** », un nombre important d'entreprises disparaît également. Les soldes de créations d'entreprises et d'emplois cependant restent positifs. Pour autant, s'extasier sur le dynamisme de la création d'entreprises et considérer les États-Unis comme l'incarnation de la liberté d'entreprendre sans conduire une (difficile) comparaison internationale est une démarche quelque peu risqué.

Plusieurs indicateurs pour mesurer l'activité entrepreneuriale sont envisageables (nombre de travailleurs indépendants, nombre de créations d'entreprises, etc.). Au début des années 2000, un institut de recherche néerlandais, l'IEM, a établi un « **taux d'entrepreneuriat** » (nombre de nouveaux dirigeants d'entreprises rapporté au nombre d'actifs) susceptible d'apporter une image originale sur cette question. De ce point de vue, sous réserve que la comparaison de données internationales comporte toujours un biais statistique, les États-Unis (avec un taux d'entrepreneuriat passant de 8,2 % en 1974 à 10,3 % en 1998) n'apparaissent pas forcément comme le pays le plus à même d'incarner l'esprit d'entreprise. L'Italie (qui voit ce taux passer de 14,4 % à 18,2 % entre 1974 et 1998) ou l'Espagne (de 11,6 % à 13 %) sont des pays où l'esprit d'entreprise est plus développé, tandis que la France (passant de 10,9 % à 8,5 %) est en retrait sur ce point.

ZOOM ► **Wal-Mart, symbole de la réussite du modèle américain et de ses revers**

Wal-Mart incarne la réussite du capitalisme américain. Fondée en 1962 par Sam Walton dans l'Arkansas, l'entreprise emploie en 2017 2,3 million de salariés dans 11 500 magasins (dont 5 000 aux États-Unis). Avec un chiffre d'affaires de 482 milliards de dollars en 2015 (et un profit de 14 milliards de dollars), Wal-Mart est la plus grande entreprise de distribution

du pays ; c'est aussi la plus grande entreprise mondiale par le chiffre d'affaires. Symbole de la mondialisation, Wal-Mart est le premier importateur américain de produits en provenance de Chine, avec 15 % de l'ensemble en 2013.

Mais Wal-Mart est à la fois l'entreprise la plus admirée et la plus détestée par les Américains. À l'aune de son slogan *Every*

DÉFINITION

Corporate governance (gouvernance d'entreprise) : notion qui traduit la montée en puissance des investisseurs institutionnels dans le contrôle mais aussi dans la définition de la stratégie des entreprises. Elle débouche sur la genèse d'un contre-pouvoir actionnarial face à la toute-puissance (et aux éventuels égarements) des managers.

day, low prices (chaque jour, des prix bas), la pression concurrentielle exercée par Wal-Mart sur les autres distributeurs et sur les fournisseurs (lesquels sont du coup obligés de licencier ou de délocaliser leur production vers l'étranger) se traduit à l'échelle nationale par la baisse de l'inflation et par la hausse de la productivité dont bénéficient les consommateurs.

Mais les critiques à l'égard de cette entreprise géante ne cessent de se développer : faillite de la concurrence, dévitalisation des centres-villes, perte d'emplois pour le pays. En particulier, l'impact de Wal-Mart sur le marché du travail est considérable ; par-delà ses 2,3 million de salariés, Wal-Mart établit de plus en plus une véritable norme sociale

nationale très basse. La pression sur les salariés au nom de la recherche des meilleurs coûts, tant en ce qui concerne le niveau de rémunération (en moyenne, les salariés de Wal-Mart gagnaient 13 861 dollars par an en 2001, alors que le seuil de pauvreté était de 14 630 dollars pour une famille de trois personnes), les conditions de travail (contrainte pour que les salariés fassent des heures supplémentaires non payées), que la protection salariale (refus des syndicats, recours aux immigrés clandestins) et sociale (négociations pour transférer vers les salariés les cotisations d'assurance médicale), contribue à aggraver l'inégalité sociale aux États-Unis.

3. Aides à la création d'entreprises innovantes

En conséquence, il convient de souligner que, plus que dans le nombre ou le rythme de créations d'entreprises, la force des États-Unis réside dans leur capacité à **générer des entreprises orientées vers l'innovation, et en particulier vers l'innovation technologique**. Cette capacité, qui repose tant sur la culture technicienne américaine que sur la nécessité de contrecarrer les deux lois fondamentales du capitalisme évoquées plus haut, est adossée à la puissance et à la qualité du « monde intellectuel » américain (recherche scientifique fondamentale et appliquée, recherche stratégique relevant de l'intelligence économique*, excellence académique générale).

Cette **priorité accordée à l'innovation technologique** se traduit dans la part du PIB consacrée à la R & D, plus élevée aux États-Unis qu'en Europe (→ CH. 22), et dans la prolifération de structures privées et semi-privées favorisant la création d'entreprises innovantes : sociétés de capital-risque, *business angels**, *incubators**, etc. Elle se traduit aussi par le **foisonnement de dispositifs d'aide à la création d'entreprises et à l'innovation technologique**, dont l'origine se trouve dans la volonté du gouvernement fédéral, traduite sous forme de lois multiples, de stimuler la croissance d'un tissu industriel diversifié et dynamique et de favoriser l'innovation technologique.

En 1953, le *Small Business Act* (SBA) stipule que le gouvernement doit favoriser le développement des PME. À cet effet, entre 23 et 40% des marchés publics sont réservés aux PME. En outre, le SBA débouche sur la création de la *Small Business Administration*, agence fédérale employant plus de 3 000 personnes et représentée par plus de 100 bureaux locaux, qui propose son soutien aux PME (conseil, appui administratif et financier, formation...).

Dans la première moitié des années 1980 sont votés des textes fondamentaux qui transforment la relation technologique entre le gouvernement fédéral et le monde industriel d'un rapport client-fournisseur à un partenariat actif qui s'inscrit pour Washington dans le cadre d'une politique globale de puissance. Le *Stevenson-Wylder Technology Innovation Act* de 1980 favorise le

DÉFINITIONS

Intelligence économique : notion qui apparaît aux États-Unis à la fin des années 1960 (et en France au début des années 1990). L'intelligence économique désigne l'ensemble des actions de recherche, de traitement et de maîtrise et diffusion de l'information utile aux acteurs économiques dans la perspective de leur croissance (concurrence, technologies, marchés, etc.).

Business angels : hommes d'affaires riches qui investissent leur argent dans des projets innovants de créations d'entreprises.

Incubators : bâtiments consacrés à l'accueil d'entreprises nouvellement créées, proposant en plus de loyers intéressants des services spécifiques (secrétariat...).

transfert de technologie des laboratoires de recherche fédéraux vers les entreprises. En 1980 toujours, le *Bayh-Dole Act* (ou *University and Small Business Patent Procedures Act*) réforme la politique en matière de brevet pour les organismes de recherche financés sur fonds publics. Cette loi accorde la propriété intellectuelle des découvertes aux organismes de recherche et favorise le transfert de technologie vers l'industrie. L'impact de cette loi sur les relations technologiques université/industrie est considéré comme déterminant. Le *Small Business Innovation Development Act* (1982) permet aux agences fédérales de subventionner la recherche technologique au sein des PME. Le *National Cooperative Research Act* de 1984 autorise la coopération entre entreprises en matière de recherche « pré-compétitive » (déroulant sur le programme de recherche sur les semi-conducteurs *Sematech**).

Dans ce contexte, le rôle des universités comme moteurs de l'innovation technologique se voit valorisé et renforcé. D'une part, sous l'égide de l'*Office for Science and Technology Policy*, elles participent à l'attractivité de la recherche américaine (*brain drain*). D'autre part, grâce en particulier au *Bayh-Dole Act*, elles développent différentes formes d'interfaces avec l'industrie. Au final, l'innovation technologique et la création d'entreprises s'en trouvent stimulées, comme en attestent l'avènement d'une « nouvelle économie » et la croissance renouvelée de la Silicon Valley depuis la seconde moitié des années 1990.

ZOOM ► La Silicon Valley et le renouveau technologique de l'économie américaine

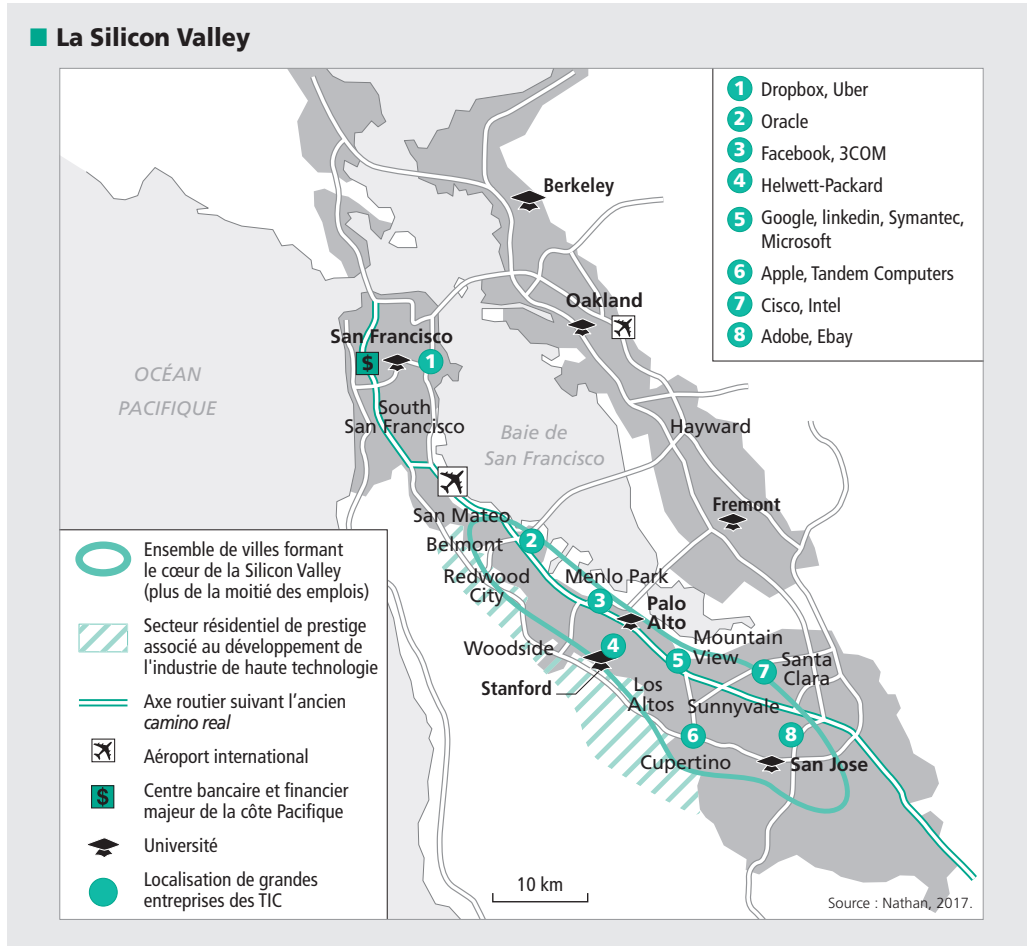
Située au Sud de la région de San Francisco, la Silicon Valley est un symbole de l'industrie *high tech* américaine, un symbole – plus généralement – des dynamiques contemporaines du capitalisme américain. Si la trajectoire de développement de la Silicon Valley s'amorce au début du ^{xxi} siècle avec les premiers pas de la radiocommunication, la création en 1951 par l'Université de Stanford d'un parc d'activités industrielles destiné à l'accueil d'entreprises innovantes, puis la création (éphémère) de l'entreprise Shockley Laboratories en 1955 marquent une étape fondatrice dans l'histoire de cet entité géo-industrielle.

La Silicon Valley est une *success story* à l'américaine ; sa notoriété initiale repose sur le mythe de l'invention d'un produit technologique, au fond d'un garage, par des créateurs de génie, à l'instar de Hewlett et Packard (société HP) dans les années 1930, ou de Jobs et Wosniak (Apple) dans les années 1970. Bien évidemment, l'histoire du développement de la Silicon Valley est plus complexe. Quoi qu'il en soit, au fil du temps, la Silicon Valley est devenue – avec près de 420 000 emplois *high tech* en 2011 – une formidable concentration de capital et de travail, comparable à celles de Wall Street (industrie financière) et Hollywood (industrie cinématographique). La Silicon Valley est un système industriel générateur d'innovations schumpétériennes qui – en amont – se nourrit de capital et de travail pour – en aval – générer par vagues successives idées, innovations technologiques, produits, entreprises et entrepreneurs, mais aussi formes nouvelles de management et d'organisation du travail. La Silicon

Valley est doublement ouverte sur le monde ; elle exporte ses produits, bien sûr, mais elle exerce – inversement – une formidable attraction sur les travailleurs qualifiés du monde entier ; aujourd'hui, plus de 50 % des entreprises de haute technologie qui y sont créées le sont par des immigrants.

Des années 1950 à nos jours, la Silicon Valley s'affirme donc comme un espace *leader* des industries *high tech*, au point de devenir le foyer où se forge l'avenir technologique du monde. En effet, la Silicon Valley est dotée d'une capacité unique à générer ce qu'il est possible de considérer comme des « entreprises-monde » et des « entrepreneurs-monde », à même de commercialiser des « produits-monde ». La liste de quelques-unes de ces entreprises ne peut qu'impressionner, tant cette liste – composée de noms mondialement connus – est longue : Hewlett-Packard (1939), Intel (1968), Apple (1976), Oracle (1977), Adobe Systems (1982), Sun Microsystems (1982), Cisco Systems (1984), Pixar (1986), Yahoo! (1995, devenue Altaba en 2016), eBay (1995), Netflix (1997), Google (1998), Paypal (1998), Wikipedia (2001), Tesla Motors (2003), LinkedIn (2003), Facebook (2004), Twitter (2006), Dropbox (2008), Airbnb (2008), Uber (2009). Toutes les entreprises de cette liste ont en commun qu'elles sont nées (ou qu'elles se sont épanouies) dans la Silicon Valley et qu'elles proposent des produits novateurs susceptibles de chambouler les modes de vie, à l'instar des « Smartphones » et des « réseaux sociaux »... pour le meilleur et pour le pire.

Source : d'après F. Leriche, « Du local au global : géopolitique de la Silicon Valley », *Diplomatie*, n° 85, mars-avril 2017.



III. Mutations de l'État et de la régulation

A. LES POLITIQUES MACROÉCONOMIQUES

1. Les formes d'intervention

La part des dépenses publiques dans le PIB, plus faible qu'en France, semble indiquer que l'État est peu présent dans l'économie américaine. Effectivement en retrait dans certains domaines, comme celui des services longtemps considérés en France comme relevant largement de la puissance publique (gaz et électricité, transports urbains, chemin de fer...), ou comme les affaires sociales (santé, chômage, retraite) et éducatives, **l'État est néanmoins historiquement interventionniste, mais selon des modalités spécifiques.**

La puissance publique intervient d'abord via la réglementation, destinée à assurer le bon fonctionnement des marchés (à l'instar des **lois antitrust**). Cette réglementation, très pesante dans divers domaines de la vie économique et sociale (marchés foncier et immobilier, salaire minimum, sécurité au travail, hygiène et santé publique, protection de l'environnement, règles concurrentielles...), certes pas toujours scrupuleusement respectée, impose des

■ **Dépenses totales des administrations publiques pour quelques pays de l'OCDE (en % du PIB)**

Pays	2000	2007	2010	2013
Allemagne	45,1	43,5	48,0	44,5
Danemark	53,7	50,8	57,7	57,7
États-Unis	33,4	36,7	42,3	38,7
France	51,6	52,6	56,6	57,0
Italie	45,8	47,6	50,4	51,4
Japon	38,5	35,8	40,7	42,9
Royaume-Uni	34,1	43,4	49,8	47,2

Source : OCDE.

contraintes juridiques fortes sur les acteurs économiques. En outre, les grandes agences fédérales peuvent jouer un rôle prépondérant dans les dynamiques internes de l'industrie, comme la NASA* *via* ses programmes spatiaux, ou, plus finement, la *Food & Drug Administration** qui peut ou non délivrer son autorisation à la commercialisation de tel ou tel médicament.

Les dépenses publiques constituent ensuite un puissant levier de l'intervention de l'État dans l'économie. L'armement et le secteur aérospatial en particulier bénéficient de ces dépenses (guerre froide, programme Apollo...). Les entreprises privées appartenant au complexe militaro-industriel dégagent ainsi des profits confortables et vivent largement des commandes du Pentagone, constituant ainsi une sorte de « secteur protégé » à l'abri des aléas de la conjoncture économique. Le développement de certains secteurs (électronique, informatique, télécommunication) qui sont aujourd'hui des piliers de l'industrie américaine a été stimulé par les dépenses fédérales à partir des années 1960. Par ailleurs, l'État, qui assume plus du tiers des sommes injectées dans la R & D (près de 1 % du PIB sur un total de 2,8 %), participe au financement de la recherche dans des domaines stratégiques, tel que les composants électroniques par exemple (programme Sematech).

2. Les politiques industrielles

L'État, garant de la bonne santé de l'économie nationale, n'hésite pas à déroger aux règles de l'orthodoxie libérale. Adeptes, dans le principe et dans le discours, du libéralisme en matière de politique économique, **le gouvernement américain reste fondamentalement pragmatique.** En 1979, après un vif débat, le gouvernement fédéral accorde un prêt de 1,5 milliard de dollars à l'entreprise automobile Chrysler, la sauvant de la faillite. Au cours des années 1990, des sommes considérables sont déboursées pour sauver les caisses d'épargne mises à mal par la déréglementation. Plus récemment (fin 2008), pour tenter de

DÉFINITIONS

NASA (National Aeronautics and Space Administration) : agence fédérale créée en 1958, responsable des programmes spatiaux américains.

Food & Drug Administration : administration fédérale créée en 1906, chargée alors de veiller à la qualité des produits alimentaires, aujourd'hui responsable des questions relatives à la santé publique (alimentation, médicaments...).

remédier à la crise financière, le gouvernement fédéral propose un plan de 700 milliards de dollars (plan Paulson) destiné à soutenir les banques américaines, les collectivités locales et les fonds de pension (banques étrangères et fonds spéculatifs sont écartés du plan). Ce plan débouche sur la quasi-nationalisation, temporaire, de plusieurs institutions financières. De la même manière, face à l'ampleur de la crise et la fragilisation de l'industrie automobile américaine, l'administration Obama apporte par la suite son soutien à Chrysler et General Motors, qui, se déclarant en faillite (respectivement en avril et en juin 2009), se placent sous la protection du « Chapitre 11 »*. Le gouvernement fédéral accorde en effet des prêts d'urgence, puis rachète une partie du capital de ces deux entreprises (8% de Chrysler, 61% de General Motors) avant de revendre ces actions. Il s'agit là, de fait, d'une nationalisation partielle et temporaire. Si le gouvernement américain nie la réalité d'une politique industrielle, concrètement, il s'appuie sur les entreprises privées pour mettre en œuvre des moyens réglementaires, financiers et humains considérables en faveur du développement de technologies jugées comme stratégiques. Aux États-Unis, la politique industrielle est en effet surtout une politique technologique qui, depuis la guerre froide, s'impose comme un élément clef de la politique de puissance de Washington. En outre, s'il n'existe pas de ministère de l'Industrie, il existe un puissant *Department of Commerce*. Par ailleurs, des mesures telles que les commandes publiques aux entreprises, les aides accordées pour l'exportation – via l'Eximbank (*Export-import bank*) –, l'orientation donnée à la R & D (via les grands programmes de recherche), ou encore la protection du marché national (Section 301) et des entreprises (→ CH. 11), constituent dans leur ensemble un arsenal digne d'une politique industrielle.

B. LES MUTATIONS DE L'ÉTAT

1. Une grande méfiance à l'égard de l'État

À la fin du XVIII^e siècle, les treize colonies britanniques d'Amérique du Nord se révoltent contre un pouvoir central (Londres) jugé de plus en plus illégitime. Dès lors, l'État fédéral ne prend sa place que difficilement et le débat sur le rapport entre gouvernement central et États fédérés marque l'histoire des États-Unis. Reagan rappelle sur ce point encore au début des années 1980 : « Ce n'est pas le gouvernement fédéral qui a créé les États ; ce sont les États qui ont créé le gouvernement fédéral. » **Les Américains se méfient du pouvoir central, entrave potentielle à l'exercice de leur liberté et à l'épanouissement de leur communauté.** Cette méfiance est incarnée par la « révolution conservatrice » initiée par Reagan et justifiée en 1981 lorsqu'il dit : « L'État n'est pas la solution à nos problèmes, il est le problème. » Sur la place et le rôle de l'État, la France et les États-Unis ont donc des conceptions et des positions radicalement distinctes et inconciliables. Pour autant, conclure à l'absence de l'État central et nier l'impact des politiques de Washington serait une erreur. D'une phase historique à l'autre, en modifiant ses modalités d'intervention, la puissance publique a toujours été présente dans l'économie américaine et a accompagné l'expansion du capitalisme américain.

2. L'État territorial

Au cours de l'essentiel du XIX^e siècle se développe un « État territorial ». Pendant cette phase initiale et cruciale, **l'objectif central du gouvernement fédéral est la conquête et la**

■ DÉFINITION

Chapitre 11 : ce chapitre de la loi sur les faillites permet aux entreprises (mais aussi aux particuliers) de se placer sous la protection de l'administration judiciaire, laquelle encadre alors la réorganisation des activités de l'entreprise et la restructuration de la dette, permettant ainsi à celle-ci d'échapper à la liquidation.

valorisation du territoire [→ CH. 3]. La possession d'un territoire immense, dont la conquête est très tôt planifiée (*Land Act**, puis *Homestead Act**), constitue un puissant levier dont disposent les pouvoirs publics pour asseoir le développement économique national. Il s'établit alors une sorte de complicité entre Washington et certaines villes phares (Chicago et San Francisco en particulier) afin d'organiser concrètement la colonisation de l'Ouest. En même temps qu'elles en tirent avantage, ces villes sont en effet instrumentalisées par le gouvernement central, comme points de départ ou d'aboutissement de la conquête, comme étapes ou relais de la politique de construction du territoire national. Sous l'égide de l'État central, les infrastructures de transport se développent dès lors dans une logique de maillage du territoire.

3. L'État réglementaire

À la fin du XIX^e siècle, l'État central intervient pour tenter de réguler les dérives du « capitalisme sauvage » des « barons voleurs ». Cette expression du capitalisme, marquée par une industrialisation rapide et la constitution de cartels, s'épanouit de la fin de la guerre de Sécession à la Première Guerre mondiale. Mais, en dépit d'un certain nombre de mesures (*Interstate Commerce Commission** pour le transport ferroviaire en 1887, *Sherman Act* en 1890, *Clayton Act* en 1914 contre les trusts, création de la *Food and Drug Administration* en 1906 pour la qualité alimentaire), **l'intervention étatique reste focalisée sur la régulation du marché**, c'est-à-dire sur le respect des règles concurrentielles. L'État intervient en particulier très peu en matière sociale (logement...).

4. Le Welfare State*

À partir des années 1930, pour remédier aux difficultés de l'accumulation capitaliste, **l'État-providence (Welfare State), dans le cadre du New Deal, fait ses premiers pas.**

En 1935, le *Social Security Act* instaure un système d'assurance (vieillesse, chômage et programme *Medicaid*). Pour sortir de la crise, les États-Unis posent les bases de l'État-providence (Welfare State), inventant alors un nouveau mode de régulation de l'accumulation du capital qui repose sur quatre principes:

- un système de couverture sociale garantissant, individuellement, un recours contre une chute de revenu et, collectivement, un écoulement de la production;
- un rapport salarial original assurant un partage plus équitable des gains de productivité entre travail et capital, via le collective *bargaining* (la négociation salariale) ;
- un développement du crédit et de l'épargne afin de soutenir la consommation des biens (logement, automobile, biens ménagers...) que les salariés peuvent acquérir;
- un élargissement du rôle de l'État, qui encadre le système de couverture sociale, le rapport salarial, la politique du crédit et politique monétaire, et définit une politique industrielle, les règles concurrentielles, etc.

DÉFINITIONS

Land Act (1796) et Homestead Act (1862) : lois définissant les modalités de distribution auprès des colons des terres de l'Ouest américain.

Interstate Commerce Commission : commission fondée en 1887 dans le cadre de la loi sur le commerce entre les États, chargée de réguler la concurrence en matière de transport ferroviaire.

Redlining : pratique qui consiste à cartographier les quartiers en fonction du risque financier ; quatre niveaux de risque sont ainsi définis. Les quartiers noirs ou susceptibles de le devenir étant ceux où le risque est le plus élevé sont, en conséquence, pas ou peu couverts par les aides financières publiques. Cette institutionnalisation de la discrimination raciale par les pouvoirs publics est reprise par le système bancaire qui renforce ainsi les effets.

Pour remédier à l'aggravation des inégalités et à la montée des tensions raciales, les administrations Kennedy et Johnson renforcent le *Welfare State* par diverses mesures : *Economic Opportunity Act* en 1964 (base de la « guerre contre la pauvreté »), *Civil Rights Act* en 1964 (bannissant officiellement la ségrégation), *Voting Rights Act* en 1965 (éliminant toutes restrictions au droit de vote, pour lutter contre la discrimination raciale en matière politique), création de l'*affirmative action* en 1965 (discrimination positive sur le marché du travail), *Fair Housing Act* en 1968 (contre la discrimination sur le marché immobilier).

5. Le *Warfare State*

Cependant, à partir des années 1950, dans le cadre de la guerre froide [→ CH. 21], se structure une nouvelle forme étatique qui apparaît au grand jour dans l'Amérique de Reagan. Un véritable « État militaire » ou « guerrier » (*Warfare State*) injecte des sommes considérables dans l'économie pour développer le potentiel technologique de l'activité militaire afin de faire plier l'URSS. Cette politique budgétaire, paradoxalement de caractère néokeynésien, favorise certaines métropoles, en particulier les villes de la *Sun Belt**.

6. Le *Workfare State* : vers un « État pénal » ?

Au cours des années 1980, la « révolution conservatrice » de Reagan provoque un repositionnement radical de l'État central et amorce le **désengagement du gouvernement fédéral des questions sociales**. La première administration Clinton semble marquer une pose dans ce processus, mais la réforme de l'aide sociale de 1996, votée par le Congrès à majorité républicaine et entérinée par Clinton, confirme la tendance longue. Cette réforme (le *Personal Responsibility and Work Opportunity Reconciliation Act*) restreint en effet les conditions d'accès aux indemnités sociales, dans l'objectif de réinsérer les chômeurs dans le monde du travail ; cette loi, efficace sur le plan statistique, pousse cependant dans la catégorie des travailleurs pauvres, *working poors*, une partie des anciens indemnitaires. Ce démantèlement de l'État-providence continue sous l'administration de G. W. Bush, et l'on assisterait du coup à l'avènement de ce que l'on pourrait nommer un « État pénal » qui, face aux « déviances sociales », adopte une **attitude répressive et punitive** se traduisant par un taux d'incarcération aux États-Unis nettement supérieur à la plupart des autres grands pays industriels. Ce **processus de pénalisation de la misère** prend acte de la dualisation de la société américaine, de la

■ Taux d'incarcération (pour 100 000 habitants)

Pays	1992	2001	2011
États-Unis	505	685	743
Russie (fédération de)	487	638	559
France	84	75	102
Italie	81	95	111
Allemagne	71	98	85
Danemark	66	59	74
Japon	36	51	58

Source : OCDE.

polarisation raciale et de la fragmentation urbaine, logiquement induites par la généralisation de l'insécurité salariale et sociale.

Certes, en raison des héritages politiques, culturels et des rapports de force sociaux, ce modèle américain n'est pas transférable en Europe et en France tel quel. Pour autant, il apparaît clairement comme une véritable boîte à outils théorique et opérationnelle dans laquelle puisent abondamment les responsables économiques et politiques européens. Sur ce point, l'inflexion idéologique incarnée par l'avènement de l'administration Obama ont donné un peu d'espoir, en Europe, aux partisans d'une certaine forme de réhabilitation du *Welfare State*. Si les recherches les plus récentes sur la question témoignent d'une tendance à la « désincarcération » des détenus et d'une inflexion en matière de politique pénale et carcérale dans la plupart des États fédérés, la politique de l'administration Trump semble raviver une approche plus conservatrice de la question.

ZOOM ► La « révolution conservatrice », une lecture critique

Depuis la fin des années 1970, les États-Unis sont entrés dans une phase de « révolution conservatrice », dont le promoteur emblématique est Reagan, qui bouleverse profondément le paysage économique, social et politique du pays. Cette expression, en apparence contradictoire, forgée par les idéologues néolibéraux pour qualifier leur contre-offensive, rend pourtant parfaitement compte des objectifs et de la nature de cette politique. Cette politique est en effet d'abord une « révolution » dont la finalité est le démantèlement de l'ordre macro-social, établi par le New Deal de Roosevelt, qui avait pourtant permis à partir des années 1930 de rétablir la dynamique de l'accumulation capitaliste et qui avait instauré un pacte social garantissant une répartition moins inégalitaire des fruits de la croissance. Mais cette politique est aussi « conservatrice », en dépit d'un recours constant à la rhétorique de la modernité et de la réforme, dans la mesure où son objectif est de revenir à un ordre ancien mythique, afin de permettre aux lois « naturelles » du marché de s'appliquer sans retenues et de satisfaire des intérêts individuels considérés comme la pierre angulaire du bien commun. Tirant avantage des difficultés des politiques keynésiennes pour enrayer la crise structurelle du capitalisme au cours des années 1970, cette contre-offensive néolibérale s'est attachée à libéraliser la circulation du capital, à réduire à l'impuissance des institutions (tel le contrat de travail à durée indéterminée)

et des organisations (tels les syndicats) qui couvraient pourtant les salariés contre les aléas économiques, et à étendre la logique et la discipline du marché à tous les domaines de la vie sociale (comme la santé ou l'éducation).

Les idéologues néolibéraux légitiment ce projet auprès des citoyens en réactualisant la doctrine ultra-libérale de Friedrich Hayek (prix Nobel d'économie en 1974) ; ils bénéficient à cet effet du soutien financier des intérêts privés qu'ils défendent. Au final, « les idéologues de la révolution conservatrice ont monopolisé à cet effet le débat public pour substituer aux notions d'équité et de justice sociales, celles de liberté économique et de responsabilité individuelle. Toutes les solutions collectives aux problèmes des travailleurs furent dénoncées, non seulement comme autant d'entraves à la libre concurrence, mais comme autant de contraintes bridant la liberté de choix des individus. C'est au nom de cette liberté de choix que furent justifiées toutes les mesures menant à l'atrophie des politiques sociales, ainsi que les campagnes prônant l'individualisation et la privatisation des retraites, de la santé, de l'école même. Alors que le pouvoir économique connaissait une concentration et une liberté de décision sans précédent, il avait désormais face à lui une force de travail de plus en plus atomisée, dont la seule liberté se réduisait à accepter les conditions d'emploi et de salaire qu'on lui imposait » [1. RICHET].