

Les fractures économiques et sociales à l'origine de l'élection de Trump

Dominique Redor

16 décembre 2024

www.atterres.org

Les fractures et les inégalités sociales et économiques qui divisent les Américains n'ont pas été explicitement abordées par les deux candidats à l'élection présidentielle américaine. Donald Trump a accusé d'incompétence les démocrates et s'est répandu en diatribes contre les immigrants sans-papiers. Il a accusé les pays de l'OTAN de faire payer leur sécurité par les États-Unis. Ces pays seraient ainsi responsables des déficits américains. De plus, les Européens, et en particulier les Allemands, auraient fait une concurrence déloyale aux États-Unis dans les produits industriels traditionnels (automobile notamment). Enfin, les Chinois auraient inondé le marché américain de produits à bas coût.

Quant à Kamala Harris, elle a axé sa campagne sur la défense du droit à l'avortement et le soutien ciblé à certaines catégories de personnes défavorisées, notamment pour les aider à se loger. En matière fiscale, elle prévoyait de mettre fin aux réductions d'impôts décidées sous la première présidence de Trump et d'augmenter les impôts sur les personnes les plus riches. Elle n'a pas abordé en profondeur la situation économique et sociale des Américains. Les raisons de cette omission sont en partie conjoncturelles. L'inflation des années 2021 et 2022 n'a pas été répercutée sur les salaires. La baisse du pouvoir d'achat du salaire moyen a été forte, de 3% en 2 ans, dont le président Biden pouvait être tenu pour responsable. D'autres raisons sont structurelles. L'accroissement des inégalités de revenus, la baisse du pouvoir d'achat des catégories sociales défavorisées, n'ont pas été enrayerés pendant les périodes où les démocrates étaient au pouvoir.

La stratégie de Donald Trump a consisté à détourner l'attention des électeurs de la situation économique et sociale de beaucoup d'entre eux. Il a affirmé que les difficultés provenaient des pays et des migrants étrangers. Ces arguments ont séduit les classes défavorisées et moyennes, exclues de la prospérité américaine, les déclassés parmi les blancs des anciens États industriels, et une partie des minorités raciales¹.

Le nouvel âge du capitalisme numérique américain

Les données macroéconomiques montrent que la montée des inégalités aux États-Unis a commencé dès les années 1980. Elle s'est accélérée depuis 2000². Ces évolutions concernent tout d'abord la répartition du revenu national entre le capital et le travail. En effet, cette répartition s'est faite de plus en plus en faveur de la part du capital. Celle-ci est passée de 25% en 2000, à 30% en 2022, au détriment de celle qui revenait au travail³. A l'échelle du revenu national des États-Unis, pour la seule année 2022, cela représentait 1400 milliards de dollars supplémentaires. Ils sont allés gonfler les profits du capital, plutôt que la rémunération du travail.

La plus grande partie du surplus dégagé par la croissance économique a servi aux entreprises pour accumuler leur capital et augmenter les dividendes. Les grandes entreprises capitalistes traditionnelles des secteurs de la pharmacie et de la banque-finance

¹ Nous employons les termes de race et minorité raciale, tels qu'ils figurent dans les recensements de population américains et dans l'enquête American Community Survey (voir encadré à la suite du texte). Nous ne rentrons pas ici dans le débat qui consiste à savoir si l'usage de ces termes est fondé scientifiquement.

² World inequality data base, disponible sur : <https://wid.world>

³ E. Saez et G. Zuchman (2020), *Le Triomphe de l'injustice, Richesse, évasion fiscale et démocratie*, Seuil. G. Stephan (2018), La déformation de la valeur ajoutée aux États-Unis, *Trésor-éco*, n.216, Février.

ont été dépassées, en termes d'accumulation du capital, par l'émergence des géants de l'économie numérique. En 2023, parmi les dix plus grosses capitalisations boursières du monde, on trouvait six sociétés américaines. Elles appartenaient toutes à l'économie numérique (GAFAM et Nvidia). Si Apple a été créée en 1976 et Microsoft en 1975, les autres sont apparues juste avant ou juste après le tournant du millénaire. Chacune d'elles dépassait, en 2023, une capitalisation de 3000 milliards de dollars.

Le nouvel âge du capitalisme américain est fondé sur le développement des hautes technologies. Les entreprises appartiennent aux secteurs de la construction électronique (Apple, IBM, Intel, Nvidia), de l'informatique et de la communication (Facebook (Meta), Microsoft), des activités scientifiques et techniques (Google, IBM, et les grands cabinets de consultants tels que Mc Kinsey et Ernst & Young), ainsi que le commerce (Amazon). En quelques années, les entreprises du numérique et de l'intelligence artificielle ont capté les ressources financières qui ont été massivement investies en recherche et développement. Ce sont en premier lieu des investissements immatériels fondés, pour une large part, sur le recrutement et l'emploi de spécialistes et d'experts en sciences et technologies. Ces secteurs constituent le cœur du nouveau capitalisme américain. De plus, ces technologies se diffusent et sont utilisées dans la plupart des autres secteurs d'activité de l'industrie et des services. Elles ont donc aussi un effet trans-sectoriel qui s'étend bien au-delà des entreprises des nouvelles technologies proprement dites.

Les géants de la tech, et plus généralement les entreprises qui utilisent ces technologies, ont profondément transformé leur organisation du travail et les structures des rémunérations qu'elles versaient à leurs salariés. L'impact de ces changements sur le marché du travail a été déterminant.

Le marché du travail fortement impacté par la mondialisation

A priori, la situation de l'emploi peut sembler favorable. Le taux de chômage, qui était monté à 8% au sommet de la crise du Covid (début 2021), est retombé rapidement et s'est établi en 2024 à 4%⁴. Cependant, selon la définition adoptée pour définir ce taux, il suffit d'avoir travaillé une heure la semaine qui précède l'enquête, pour être considéré comme ayant un emploi. Depuis les années 1970, les emplois des industries manufacturières ont diminué drastiquement, remplacés par des emplois dans le secteur tertiaire, souvent précaires et à temps partiel.

En effet, l'ouverture internationale de l'économie américaine a profondément transformé les structures du marché du travail. Tout d'abord, les pertes d'emplois dans les industries manufacturières ont été massives dès les années 1970. Les grandes entreprises industrielles ont pratiqué à grande échelle les délocalisations vers certains pays asiatiques (Chine, Vietnam) et d'Amérique latine (Mexique). Il s'agissait d'industries de base, de consommation, et métallurgiques. L'émergence des géants de l'informatique, puis du numérique, n'a pas enrayé cette tendance à la perte des emplois industriels, bien au contraire. De 2000 à 2022, le nombre total d'emplois dans l'économie, toutes catégories confondues, a augmenté de 25%, celui des ouvriers qualifiés et spécialisés a

⁴ Les données concernant le marché du travail, la population américaine, les immigrés, les rémunérations des salariés travaillant aux États-Unis ont été extraites par nos soins de la base de données American Community Survey. Nous indiquons dans l'encadré, qui figure à la suite de notre texte, le contenu de cette base et les moyens d'y accéder.

baissé de 21%⁵. En effet, la construction, la production des éléments constitutifs du matériel électronique et le montage ont été systématiquement délocalisés en Asie. A l'inverse, les activités stratégiques de conception, de recherche et de développement de l'économie numérique, et plus récemment de l'intelligence artificielle, et de leurs applications, se sont fixées aux Etats-Unis.

D'une manière générale, dans ce pays, encore plus que dans les autres pays de l'OCDE, le marché de l'emploi s'est bipolarisé. Les créations d'emplois se sont concentrées aux deux extrémités de la hiérarchie. D'un côté, existent des emplois très qualifiés, principalement dans les domaines scientifiques et du management des entreprises de haute technologie, des conseils et expertises auprès des entreprises. De l'autre, se trouvent des emplois peu ou pas qualifiés dans les transports, les manutentions et livraisons, l'hôtellerie-restauration, les services à la personne.

Dans les années 2020, le salariat est prépondérant et concerne 90% des actifs ayant un emploi, et 6% sont des auto-entrepreneurs (self-employed) aux faibles revenus. Les dirigeants de sociétés, en général de petite taille, représentent 4% de ces actifs, dont les revenus sont à peine supérieurs à la moyenne nationale. Le statut de salarié est donc dominant. Il inclut les dirigeants, directeurs généraux et cadres supérieurs des entreprises. Parmi eux, beaucoup, outre leur rémunération fixe, reçoivent des actions gratuites de leur entreprise ou profitent de plans de stock-options. Dans tous les cas, une partie de leur rémunération est constituée par des valeurs mobilières. Les salariés du top management sont devenus également des capitalistes. Ceux-ci adoptent les objectifs de rentabilité de l'entreprise, même si les décisions stratégiques sont prises par les très gros actionnaires qui sont parfois les fondateurs (Bezos, Musk par exemple). Ainsi la division par classe sociale s'est atténuée entre les détenteurs du capital et les salariés les mieux rémunérés. Cette tendance n'est pas nouvelle, mais elle s'est considérablement renforcée depuis 2000⁶.

A cette bipolarisation correspond une très forte croissance des inégalités de salaires. Elles concernent en premier lieu les diplômés de l'enseignement supérieur par rapport aux non-diplômés, et les secteurs des hautes technologies par rapport aux autres secteurs. En effet, depuis 2000, la faible augmentation du salaire moyen dissimule la stagnation des rémunérations des personnes ayant un niveau d'études secondaires. A l'inverse, plus l'on monte dans la hiérarchie des diplômes, plus les augmentations de salaires ont été élevées.

Les entreprises du numérique pratiquent la surenchère salariale pour attirer les spécialistes et experts dont elles ont besoin. Par exemple, en 2022, dans le secteur de la construction électronique, le salaire moyen des titulaires d'un bachelor est supérieur de 20% à celui de la moyenne des bachelors de l'ensemble des secteurs. Pour les titulaires de 3^{ème} cycle, l'avantage de ce secteur, par rapport à la moyenne nationale, est de 30%. Il en est de même dans le secteur des services scientifiques et techniques.

Cette nouvelle fracture entre les secteurs est venue s'ajouter aux anciens clivages et discriminations. Alors qu'en 2022 les femmes ont en moyenne un niveau de diplôme supérieur aux hommes, pour celles qui travaillent à plein temps, et qui sont titulaires d'un bachelor, leur salaire est inférieur de 28% à celui des hommes. Pour celles qui

⁵ Le nombre total d'emplois dans l'économie américaine est passé de 131 millions en 2000, à 164 millions en 2022. En 2000, on estimait, selon l'enquête ACS, le nombre d'emplois d'ouvriers à 11 millions, en 2022, il était de 8,7 millions. Les emplois industriels représentaient, en 2000, 14% du total des emplois. En 2022, ils n'étaient plus que 9,8%.

⁶ C'est la thèse qui était défendue par G. Dumesnil et D. Lévy dans : *La grande bifurcation, en finir avec le néo-libéralisme*, la Découverte, 2014.

sont titulaires d'un diplôme de 3^{ème} cycle, leur salaire est inférieur de 32% à celui des hommes. L'effet sectoriel joue à plein. Les femmes sont relativement peu nombreuses à être embauchées dans l'économie numérique. Quant aux Afro-Américains, ils sont moins diplômés que le reste de la population américaine, et sont également peu nombreux à travailler dans les secteurs des hautes technologies.

La conjonction des causes anciennes et nouvelles des inégalités est à l'origine de l'explosion des inégalités des salaires individuels. Si l'on distingue neuf échelons à l'intérieur de cette hiérarchie, celui qui était à l'échelon le plus élevé (neuvième décile) percevait en 2000 un salaire 4,6 fois plus élevé que celui qui se trouvait à l'échelon le moins élevé (premier décile). En 2020, ce même rapport est de 5,6. De plus, pour celui qui se trouve au premier échelon, son salaire réel n'a pas du tout augmenté depuis 2000. Pour celui qui se trouve au neuvième échelon, sa rémunération réelle a augmenté de 24%⁷.

Etant donné ces évolutions, les investissements dans les études supérieures sont devenus très rentables malgré leur coût élevé. Selon l'OCDE, cette rentabilité, calculée sur toute la durée de vie active des salariés, serait de 15 % par an, de quoi faire pâlir d'envie les financiers les plus exigeants de Wall Street⁸. Pour les familles du haut de la distribution des salaires et des revenus, les investissements dans le capital-éducation de leurs enfants, acquis dans l'enseignement supérieur, est devenu un placement au même titre que les investissements immobiliers et financiers. L'accès à l'enseignement supérieur est de plus en plus réservé aux classes privilégiées⁹. Il est devenu un facteur essentiel du blocage de l'ascenseur social que nous abordons ci-après.

Une immigration de plus en plus qualifiée

Entre 2000 et 2022, selon les données du recensement, et l'enquête ACS (voir encadré), la population des États-Unis est passée de 281 millions à 334 millions. Une augmentation de 52 millions, due pour les 2/3 à l'augmentation du nombre de citoyens américains et pour 1/3 à l'augmentation de la population des immigrants. Encore faut-il souligner qu'il s'agit de la première génération d'immigrés. En effet, sont considérées comme « immigrées » les personnes résidant aux États-Unis et nées à l'étranger. Par contre, les enfants de ces personnes, nés aux États-Unis, sont considérés comme Américains.

Pour les personnes ayant un emploi, les proportions sont sensiblement les mêmes. Selon les données officielles, le nombre d'emplois à plein temps a augmenté de 31 millions au cours des 22 années considérées, dont 20 millions d'Américains et 11 millions d'immigrés.

Le fait nouveau est que les immigrants sont de plus en plus qualifiés. En 2022, 50% des immigrants ayant un emploi à plein temps avaient un diplôme de l'enseignement supérieur, un pourcentage proche de celui des salariés américains¹⁰. La rupture est totale par rapport à l'immigration des dix-neuvième et vingtième siècles jusqu'aux années 1980.

⁷ Estimations réalisées par nos soins à partir des données tirées de l'enquête American Community Survey (voir encadré).

⁸ OECD (2022), Education at a glance 2021, OECD Ed.

⁹ T. Piketty (2019), *Capital et idéologie*, Le Seuil, pp 962 et s.

¹⁰ Toutes les estimations concernant l'immigration ont été réalisées par nous, à partir de la base de données American Community Survey (voir encadré).

En effet, ces mêmes diplômés du supérieur immigrés perçoivent en moyenne des salaires supérieurs à leurs homologues américains¹¹. La raison de ce bouleversement est que les entreprises de l'économie numérique ont recruté depuis les années 2000 des diplômés de haut niveau, surtout des Asiatiques (Chinois et Indiens) et des Européens (Britanniques, Allemands et Français). Pour cela, elles pratiquent la surenchère salariale sur le marché international des experts et spécialistes hautement diplômés. Par exemple, parmi les 5% de salariés les mieux payés du haut de la distribution des salaires du secteur de la construction électronique, on comptait, en 2020, 33% d'immigrés (personnes nées à l'étranger). Dans le secteur de la communication, du traitement des données et de l'informatique, on comptait 27% d'immigrés, parmi les 5% des personnes les mieux payées.

Cette rupture a deux origines. Tout d'abord, les besoins de l'économie numérique, en personnel hautement qualifié, spécialement dans le domaine des sciences et technologies, sont élevés. Le système d'éducation américain s'est révélé incapable de satisfaire tous ces besoins. Dès lors les universités américaines ont recruté massivement des étudiants venus des principales universités européennes et asiatiques, le plus souvent au niveau bac plus trois ou quatre. Ils ont préparé un diplôme de troisième cycle aux Etats-Unis. Ils ont été ensuite recrutés sur le marché du travail américain. D'autres diplômés d'universités étrangères ont été directement embauchés par les entreprises américaines, le plus souvent dans les secteurs des hautes technologies.

Le deuxième facteur de l'arrivée massive de ces immigrés est une politique migratoire qui vise à sélectionner les spécialistes et experts les mieux formés et préparés pour travailler dans les entreprises du numérique. La candidature de tout immigrant est impérativement présentée par un futur employeur qui passe le « labour market test ». Il doit apporter la preuve qu'il n'existe pas sur le marché du travail un citoyen américain qui peut occuper l'emploi proposé à l'immigré. Le ministère du travail vérifie que les qualifications et compétences de l'immigré satisfont les critères fixés par la loi. Le plus souvent l'immigré obtient un visa de travail temporaire, qui après un long parcours, peut permettre d'accéder au statut de résident permanent.

Par ailleurs, le « Department of Home Security »¹² a évalué, en 2024, à 11 millions la population d'immigrés sans-papiers vivant aux États-Unis, sur un effectif total recensé par l'enquête ACS de 50 millions d'immigrés tous statuts et toutes situations confondues. D'après certaines recherches académiques¹³, les sans-papiers étaient majoritairement originaires d'Amérique centrale et d'Amérique du sud. Ces travaux ont montré que les taux d'activité et d'emploi de ces personnes étaient supérieurs à celui des immigrés officiellement admis aux États-Unis et des Américains eux-mêmes. Ils font ressortir le faible niveau de qualification de ces populations (16% de diplômés du supérieur).

Dans ce contexte, comment peut-on interpréter les diatribes de Trump contre les latino-américains sans-papiers ? Une première interprétation est purement politique. Les discours de Trump consistent à accuser ces immigrés d'être responsables de la dé-

¹¹ D. Redor (2023) « Immigrés hautement diplômés : la surenchère salariale des géants américains du numérique », *AOC, (Analyse, Opinion, Critique)*, septembre. D.Redor (2021), « Les Etats-Unis : une économie attractive pour les Européens les plus qualifiés ? », *Connaissance de l'emploi*, n°167, mars.

¹² B. Baker & R. Warren (2024), *Estimates of the unauthorized immigrant population residing in the United States*, January 2018, January 2022, Office of Homeland Security Statistics, april

¹³ G.J. Borjas (2016), *The labor supply of undocumented immigrants*, NBER Working Paper Series, WP 22102.

gradation du niveau et des conditions de vie des Américains des classes défavorisées et moyennes. Il dissimule ainsi le fait que les bénéfices et les fruits de la croissance ont été accaparés par la classe des grands capitalistes, à laquelle lui et certains de ses alliés appartiennent.

Dans le domaine économique et du business, le rejet des immigrés peu ou pas qualifiés, peut être fondé sur la conception que les États-Unis ont fait le plein de ces travailleurs qui sont devenus excédentaires. Ils doivent dès lors rentrer chez eux. Dans cette conception, les nouvelles technologies éliminent progressivement le travail manuel et les tâches répétitives qui sont remplacés par des nouveaux procédés de travail et des robots¹⁴. L'idée que les progrès de la technologie vont remplacer et éliminer le travail peu ou pas qualifié est cependant critiquée par de nombreux analystes des tendances actuelles du travail¹⁵. Ceux-ci font ressortir que les emplois moins qualifiés viennent en appui ou en complément de l'économie numérique. De plus, de nombreux emplois, en particulier de services à la population, ne sont pas supprimés par l'utilisation des nouvelles technologies, même si la nature des tâches et l'organisation du travail sont impactées par ces technologies. Pour les États-Unis, ces analyses sont confortées par le taux d'emploi élevé des immigrés sans papiers. Même si dans sa communication Trump continue à s'en prendre aux sans-papiers, il peut changer d'avis. Notamment sous la pression des employeurs de la nouvelle, mais aussi de l'ancienne économie (bâtiment, travaux publics, transports, services commerciaux), qui continueront à avoir besoin des immigrés pour effectuer les tâches les plus dures et les plus ingrates. Dans cette perspective, il faut noter qu'au cours de sa campagne électorale, Trump s'est engagé à accorder le droit de résident permanent aux diplômés étrangers des universités américaines, satisfaisant ainsi les demandes des entreprises de l'économie numérique.

La protection sociale n'atténue pas les inégalités du marché du travail

D'une manière générale, dans le prolongement de l'idéologie libérale du 20^{ème} siècle, la protection contre la maladie, l'assurance chômage, les systèmes de retraite sont restés essentiellement privés. L'assistance apportée par l'État fédéral et les États eux-mêmes n'atténue que faiblement les inégalités issues du marché du travail.

La réforme la plus importante intervenue depuis 2000 est l'« Affordable Care Act » qu'a fait voter Obama en 2010. Cette réforme, que les Républicains ont fortement combattue, a fait qu'en 2023, 93% de la population était couverte par une assurance santé privée (contre 85% avant la réforme). Néanmoins, cette couverture est loin de couvrir tous les risques. Elle dépend du budget que chaque personne peut consacrer à son assurance. Les soins médicaux les plus coûteux, liés à des maladies graves, restent réservés aux privilégiés. En 2023, l'espérance de vie moyenne à la naissance était de 77,5 années, correspondant en fait à de grandes différences suivant les groupes sociaux. Les États-Unis se trouvaient ainsi en position très défavorable par rapport aux pays européens et au Canada. Dans ces pays, la durée de vie était de 82,2 années en moyenne.

¹⁴ C.B. Frey & M. Osborne (2013), *The future of employment: how susceptible are jobs to computerization*, Working paper, Oxford Martin School, university of Oxford.

¹⁵ B. Palier (2023), *Que sait-on du travail*, Presses de Sciences Po.

Quant aux prélèvements par l'impôt, le grand tournant est intervenu sous la présidence Reagan avec le Tax Reform Act d'octobre 1986, dont une des principales dispositions a consisté à réduire fortement le taux marginal d'imposition pour les plus hauts revenus. Depuis, la tendance ne s'est pas inversée, bien au contraire. Lors de sa première présidence, Trump a promulgué le « Tax Cuts and Jobs Act », en décembre 2017. Il incluait une baisse drastique du taux de l'impôt fédéral sur les profits des entreprises, qui est passé de 35% à 21%.

C'est pourquoi, parmi l'ensemble des pays de l'OCDE, les États-Unis ont la plus forte inégalité des revenus disponibles de la population, en tenant compte des prestations sociales reçues et du paiement des impôts et cotisations sociales. En effet, en 2022, le ménage qui se trouvait au neuvième décile percevait un revenu qui était 6,3 fois supérieur à celui du ménage situé au premier décile. Le même rapport était de 3,5 pour la France, 3,7 pour le Canada, 3,9 pour l'Allemagne, et 4,3 pour le Royaume-Uni. Si on se fonde sur la définition de l'OCDE, la pauvreté aux États-Unis touchait un quart de la population, contre 15% en France et 18% au Royaume-Uni et en Allemagne¹⁶

Les fractures géographiques

Les fractures sociales et économiques ont aussi une composante géographique. Le libéralisme s'est aussi manifesté par la volonté de ne pas intervenir sur la réglementation du salaire minimum au niveau fédéral. En 2024, le salaire minimum était de 7,25 dollars de l'heure, inchangé depuis 2009. Certains États ont adopté des minima nettement plus élevés. Ils ont doublé le salaire minimum en vigueur sur leur territoire. C'est le cas de l'État de Washington, du district de Columbia, de la Californie, du Massachusetts, de l'État de New York, du New Jersey, et de l'Oregon. À l'inverse certains États, ont maintenu jusqu'en 2024 un salaire minimum à 7,20 dollars. Il s'agit notamment de l'Alabama, la Caroline du nord, l'Idaho, l'Iowa, le Kentucky, la Pennsylvanie, le Texas, l'Utah et le Wisconsin.

L'ascenseur social bloqué

L'idée qu'aux États-Unis tout est possible et que chacun, s'il en a le courage et le talent, peut gravir les échelons de la hiérarchie économique et sociale, appartient à un passé révolu. En 2018, l'OCDE a publié une étude qui, pour chacun des 35 pays membres, tente de répondre à la question : « L'ascenseur social est-il en panne ? ». Le diagnostic concernant les États-Unis est clair. 50% des Américains pensaient que la fortune des parents jouait un rôle fondamental dans la réussite scolaire de leurs enfants (37% en moyenne des pays de l'OCDE). Ce sentiment est confirmé par les analyses statistiques qui montrent que le statut économique des jeunes américains est fortement corrélé avec celui de leurs parents. Sur ce point, les États-Unis appartiennent au groupe de pays constitué par l'Europe du sud, la France, l'Allemagne et le Royaume-Uni, où la

¹⁶ Est considéré comme pauvre un ménage dont le revenu disponible est inférieur à 60% du revenu médian de l'ensemble des ménages, les données sont disponibles sur : www.oecd.org/en/data/indicators/poverty-rate.html

mobilité intergénérationnelle est faible. Selon cette même étude, cette mobilité est élevée dans les pays scandinaves, au Canada et en Nouvelle-Zélande.

Pour ce qui est des parcours professionnels, par comparaison avec les autres pays de l'OCDE, les Américains qui se trouvent, au départ, dans le bas de la hiérarchie, ont peu de chances de gravir les échelons. A l'inverse, ceux qui se trouvent dans les échelons supérieurs ont une forte probabilité d'y demeurer.

L'alternance politique sans effets réels

Le salaire moyen ne fait apparaître aucune variation significative, depuis 2000, en fonction des changements politiques. La stagnation de celui-ci a donc prévalu pendant toute la période, aussi bien sous les présidents démocrates que républicains. Ceci n'est pas étonnant dans un pays où l'administration fédérale n'intervient traditionnellement pas dans la régulation des salaires. L'évolution des inégalités du revenu disponible par ménage a, quant à elle, connu des fluctuations conjoncturelles significatives¹⁷. Ce sont les crises qui ont érodé, pendant la durée de chaque dépression, les revenus des détenteurs de capitaux. Ce fut le cas lors de l'éclatement de la bulle spéculative des valeurs technologiques en 2000 et 2001, ainsi que lors de la crise des subprimes en 2007 et 2008, qui était la conséquence de la libéralisation bancaire et financière de George Bush. Les ménages situés en haut de la hiérarchie ont vu leurs revenus légèrement diminuer. Mais l'essentiel est qu'en dépit de ces fluctuations, la tendance ne fait aucun doute. De 1980 à 2020, la part du revenu disponible du 1% des ménages les plus riches, dans le revenu des ménages résidant aux États-Unis, a doublé, passant de 10 à 20%.

Le vote pour Trump, un vote de rejet du système en place

L'analyse des résultats des votes montre que la base électorale des démocrates est constituée par les diplômés de l'enseignement supérieur¹⁸. Les titulaires d'un diplôme de 3ème cycle ont voté à 56% pour Harris, un score qu'avait déjà réalisé Joe Biden en 2020. A l'inverse, les non-diplômés ont voté à raison de 56% pour Trump. Le clivage en fonction des revenus va dans le même sens, 51% des personnes ayant un revenu supérieur à 100.000 dollars ont voté pour Kamala Harris, 51% des électeurs ayant un revenu inférieur à 100.000 dollars ont voté pour Trump.

Ces résultats confirment que le vote en faveur de Trump est tout d'abord celui des classes populaires, et en particulier les salariés déclassés des industries manufacturières. Ces classes sont aussi constituées des employés du secteur tertiaire qui ont des rémunérations inférieures ou proches du seuil de pauvreté et une protection sociale minimale. Les hauts diplômés, qui sont les grands vainqueurs du développement de l'économie numérique et des hautes technologies, ont voté majoritairement pour Harris, et donc pour le maintien du système en place qui leur est très favorable.

¹⁷ World Inequality Data base, disponible sur : <https://wid.world>

¹⁸ C. Lesnes, *Le Monde* du 8 novembre 2024, dont les données sont tirées de : Edison Research for the National Election Poll, A.P.

Néanmoins, les écarts dans les votes qui se sont exprimés, ne sont pas très élevés. L’ultralibéralisme de Trump a aussi attiré d’autres catégories sociales, au-delà de sa base électorale. Les libertariens lui ont donné leurs suffrages. Ils appartiennent à un mouvement d’idées vivace depuis l’origine des États-Unis, mais qui jusqu’à présent n’avait pas réussi à faire élire l’un des leurs à la présidence. Ils prônent la suppression, ou tout au moins la réduction drastique, de tous les pouvoirs de l’État fédéral. Par ailleurs, la libéralisation des contrôles des banques et de la finance, la déréglementation de la création des cryptoactifs au programme de Trump ouvrent la porte à des spéculations débridées. Ce programme a séduit une partie des professionnels de la banque et de la finance. Surtout, par rapport à 2016, les dirigeants des géants de l’économie numérique et de l’intelligence artificielle ont en partie changé de camp. Même si les électeurs des États (de l’ouest et du nord-est), les plus dynamiques dans ce domaine, sont restés fidèles aux démocrates, l’adhésion nouvelle des grands patrons de la tech, très médiatisés, a joué un rôle important.

Au-delà de ses incohérences et outrances, Trump s’est présenté comme le candidat qui allait renverser l’ordre établi. Pourtant, son programme politique et économique consiste à défendre et faire prospérer les classes des anciens et des nouveaux capitalistes. Il assure ainsi l’alliance entre le capitalisme traditionnel (de l’immobilier, de la banque et la finance) dont il fait partie, et le nouveau capitalisme numérique en plein essor, dont Musk est le porte-drapeau. Cette alliance redistribue, remodèle fondamentalement les rapports socio-économiques aux États-Unis.

L’expérience des dernières décennies a montré que l’idée selon laquelle les revenus détenus par ceux qui se trouvent au sommet de la hiérarchie finissaient par « ruisseler » jusqu’au bas de celle-ci, était une sinistre fable. La rupture ultra-libérale que Trump veut introduire sera encore plus dure pour les plus faibles et les exclus de ce nouveau capitalisme.

Le parti démocrate n’a pas été capable de proposer une réelle alternative économique et sociale au système qui a prévalu aux États-Unis depuis 1980. Il a été divisé entre son aile gauche qui proposait un changement réel du système en place, et la majorité, constituée pour une bonne part par les membres de la « upper middle class », qui ont préféré sa préservation. Ils ont considéré qu’ils pourraient bien s’en accommoder. Une expérience américaine qui est à méditer, pour toutes celles et ceux qui, en Europe, cherchent à proposer aux exclus de la mondialisation et des nouvelles technologies une alternative à l’extrême-droite.

American Community Survey (ACS)

Nous mentionnons dans le texte les données statistiques qui proviennent de l’OCDE (www.oecd.org/en/data) ou de la World Inequality Database (<https://wid.world>). Les autres informations statistiques proviennent de l’American Community Survey. Elles ont été estimées par nous. Il s’agit d’une enquête annuelle menée par l’administration américaine qui est mise à la disposition des chercheurs par l’université du Minnesota (<https://usa.ipums.org/usa/>). Ce sondage est réalisé sur 1% de la totalité de la population résidant aux États-Unis. Il comprend un vaste ensemble de données sur les caractéristiques de la population et des emplois qu’elle occupe. On trouve également des informations détaillées sur les salaires individuels et les autres revenus. Le site IPUMS (Integrated Public Use of Microdata Series) de l’enquête indique que plusieurs milliers d’articles scientifiques ont utilisé cette base, notamment pour étudier la population immigrée et le marché du travail américain.