

## Un nouvel âge de la société américaine ?

### *Dynamiques et perspectives de la structure sociale aux États-Unis (1950-2000) \**

Louis Chauvel

*Département des études de l'OFCE, cellule de sociologie*

*IEP et OSC*

*La structure sociale américaine des cinquante dernières années a été marquée par un grand retournement : la tendance d'édification de l'État-providence et d'égalisation qui a caractérisé la période 1950-1970, se renverse à partir de cette date. Depuis trente ans, et sans rupture depuis la reprise de 1992, les fruits de la croissance économique bénéficient à une fine élite sociale, les classes moyennes sont clairement écartelées entre une partie promise à l'enrichissement et une autre qui se paupérise, et les catégories modestes sont économiquement marginalisées. Le descriptif de ces évolutions macrosociales — qui doit prendre en compte aussi les tendances générationnelles — montre bien qu'il ne s'agit pas là de l'émergence d'une structure sociale « New Age », mais bien de la « restratification » du système social étatsunien, notamment par le développement d'une nouvelle hiérarchie fondée simultanément sur le diplôme, le revenu et le patrimoine. De cette façon, l'Europe continentale et les États-Unis divergent peu à peu dans leurs structures.*

Le cycle de croissance inauguré aux États-Unis depuis environ huit ans suscite des discours radicalement divergents. Pour les uns, les emplois créés depuis sont situés pour l'essentiel dans des secteurs riches en emplois qualifiés, à des niveaux socioprofessionnels et de rétribution élevés, dont l'expansion est propice à l'ascension sociale de tous. Pour les autres, au contraire, il faut souligner le triomphe des inégalités parvenues à un degré inédit dans les nations développées, la multiplication d'emplois à faible qualification reconnue et de tout un ensemble

---

\* Cet article a amplement bénéficié d'un échange réalisé dans le cadre du *French Berkeley Fund* (FBF) cogéré par le Centre national de la recherche scientifique (CNRS) et l'Université de Californie à Berkeley (UCB), auquel la direction scientifique de la Fondation nationale des sciences politiques (FNSP) et l'Observatoire sociologique du changement (OSC) ont apporté leur concours ; une partie des données présentées ici a été obtenue grâce au soutien logistique de l'équipe du *Survey Research Center* de l'UCB dirigée par Mike Hout que je remercie vivement pour son accueil chaleureux.

de « nouveaux métiers » évoquant souvent le retour de la domesticité, la dynamique d'exclusion subie par les *working poors* enfermés dans des activités dévaluées, sans réelle progression envisageable, relégués dans des quartiers entiers promis à la déshérence urbaine. Cette tension entre deux lectures des faits et deux interprétations des évolutions de la structure sociale<sup>1</sup> étasunienne n'est pas neutre : derrière chacune d'elle se dissimule un jugement sur les conséquences à tirer du modèle de croissance américaine.

Dans un cas, la conclusion pourrait être que développer en Europe des formes institutionnelles et des réformes structurelles qui ont donné des résultats favorables outre-Atlantique ne saurait être que bénéfique : seraient souhaitables alors une flexibilisation généralisée, une baisse du coût du travail, notamment par la limitation de droits sociaux, et la remise en cause de tout un ensemble de redistributions explicites comme implicites, etc. Dans l'autre, au contraire, la répartition inégale de la croissance ne soulève pas simplement un sentiment d'injustice, elle introduit aussi un doute profond quant à la réalité matérielle et sociale de la croissance américaine : le nouveau rêve américain de la dernière décennie pourrait en définitive n'être qu'une croissance déséquilibrée, dont les fruits échappent à l'immense majorité des Américains, ce qui pourrait induire une dynamique malsaine.

Cet article présente un panorama descriptif des mutations américaines et discute l'apparition d'une structure sociale *New Age* qui serait le corréla de l'établissement d'un nouvel âge de l'économie américaine (Brender et Pisani, 1999). Les aspects les plus centraux de la structure macrosociale seront abordés : l'emploi et la population, la nature du contrat de travail, la répartition du salaire et des niveaux de vie, la pauvreté et la richesse, les problèmes d'inégalités entre générations, la question universitaire et la répartition du patrimoine. Ce panorama sera rapide : le « modèle américain » dissimule plus de diversités internes qu'il ne semble au premier abord, par état<sup>2</sup>, par génération, par ethnie, par genre, par niveau ou position dans la structure sociale, etc. Mais c'est le propre du système américain de faire une place toute particulière à la différence, voire à l'inégalité.

---

1. Par « structure sociale », nous entendons ici la morphologie de la société du point de vue de la position des individus dans le système socioprofessionnel et dans l'appareil productif, en termes de répartition en grands secteurs de l'économie, de taille relative des différentes catégories sociales, d'intensité et de forme des inégalités économiques, de revenu, de patrimoine, scolaires, sociales, etc.

2. Ici, « état », sans majuscule, qualifiera l'un des 51 états des États-Unis.

## Une croissance démographique démesurée

Avant toute chose, la spécificité américaine d'aujourd'hui semble résider dans une expansion exceptionnelle des effectifs en emploi, dans un contexte initial où, au début des années 1990, par comparaison avec les autres pays développés, les taux d'emploi américains étaient déjà particulièrement élevés. Les chiffres annoncés sont sidérants. Dans son autocélébration des performances économiques américaines sous son mandat, le Président Clinton ne pratique pas l'art de la litote : « la plus longue période d'expansion de l'histoire américaine, en temps de paix » a donné lieu notamment à la « création de près de 18 millions de nouveaux emplois »<sup>3</sup>. En une dizaine d'années, il s'est créé à peu près autant d'emplois aux États-Unis qu'il n'en existe, en France, en totalité. Ces résultats ont de quoi subjuguier l'observateur européen, et surtout français, pour qui le plafonnement et la stagnation semblent avoir constitué l'horizon du développement depuis deux décennies : la masse des résidents français au travail fluctue depuis le début des années 1980 autour de 21 ou 22 millions (avec une amélioration récente qui porte à 23 millions la masse de l'emploi).

Devant l'énoncé de tels aboutissements, les sceptiques n'omettront pas de mentionner quelques idées de bon sens. En premier lieu, la modestie, la mesure, la litote, voire l'autodénigrement, sont des vertus propres au vieux continent, méconnues outre-Atlantique. Ainsi, une croissance de 2 % du PIB sera présentée aux États-Unis comme un bon résultat, mais annoncée comme le fait d'une année en demi-teinte en France. En deuxième lieu, et de façon plus sérieuse, le caractère sidérant des statistiques américaines provient de ce que les États-Unis sont une nation-continent de 275 millions d'habitants, soit près de six fois plus que la France : 1 % de croissance de l'emploi correspond dans un cas à 3 millions d'individus, et dans l'autre à 600 000. Assurer la comparabilité des rythmes de croissance de populations de taille inégale est la raison d'être des taux de croissance. Il reste qu'une croissance de 1,6 % par an des emplois est très supérieure à tout ce que nous avons connu en France au XX<sup>e</sup> siècle : nous n'avons pas dépassé 1 % sur la période intercensitaire la plus favorable, celle qui s'étend de 1968 à 1975.

En troisième lieu, derrière l'emploi, c'est la dynamique démographique américaine qui paraît stupéfiante, par rapport à ce que l'on connaît en Europe, sur le très long terme et sans infléchissement véritable, sinon lors des années 1930. Alors que les États-Unis comptaient 150 millions de résidents en 1950, le seuil des 300 millions

---

3. « The text of the President's state of the Union address to Congress », *New York Times*, 20 janvier 1999. Notons que Clinton, en parlant de 18 millions d'emplois (*jobs*), commet une sousévaluation, dans la mesure où il s'agit en réalité de 18 millions de personnes en emploi qui, dans 12 % des cas, cumulent deux activités ou plus. Il pourrait donc s'agir d'un effectif de près de 20 millions d'emplois.

pourrait être franchi à l'horizon de 2010, soit un doublement de population en 60 ans<sup>4</sup>. Pour ceux qui tracent un lien direct entre taille des populations et puissance des nations (Chesnais, 1999), ce rythme de croissance américain a lieu d'inquiéter, mais le sujet est controversé. Cette progression repose sur la triple dynamique de l'allongement de la vie, comme dans tous les pays développés, de la natalité, avec un indicateur conjoncturel de fécondité — pour autant que l'on peut s'y fier — situé autour de 2,0 enfants par femme sur les dix dernières années, et, surtout, de l'immigration (voir encadré). Par comparaison, l'Europe semble se donner, depuis un quart de siècle, un objectif de croissance démographique proche de zéro par une natalité basse, une expansion réduite aux gains sur la mortalité, et par une immigration à tout le moins modeste lorsqu'on la compare à la situation américaine<sup>5</sup>.

#### **Un siècle d'immigration aux États-Unis**

Depuis les années 1980, nous assistons à une seconde vague historique d'immigration massive aux États-Unis, dont l'ampleur avoisine celle des débuts du XX<sup>e</sup> siècle, après une parenthèse qui aura duré de 1920 à 1975. Il en résulte une histoire assez inattendue de la croissance de la population américaine : la combinaison des trois facteurs de la croissance démographique (mortalité, natalité et immigration) a connu au long du XX<sup>e</sup> siècle des fluctuations bien différentes de ce que nous avons connu en Europe.

Une première période s'étend du début du XX<sup>e</sup> siècle jusqu'à l'institution et au renforcement de la législation des quotas de 1921 et 1924, qui ont durablement refermé les frontières américaines. Avant, l'immigration et la natalité étaient deux puissants ressorts de l'expansion : autour de 1900, les États-Unis étaient un pays de 75 millions d'habitants, présentant annuellement un solde migratoire de 600 000 entrées annuelles et un accroissement naturel (naissances moins décès) de 1 million. La loi des quotas de 1921 imposa un plafond annuel de nouveaux résidents par origine nationale, correspondant à 3 % du prorata des populations allogènes résidentes du recensement de 1910. L'acte de 1924 le réduisit encore à 2 % des populations de 1890 (avant les principaux flux venus d'Europe méridionale et centre-orientale), soit 150 000 immigrants par an. Cette fermeture est d'autant plus brutale que le contexte politique européen de l'entre-deux guerres multiplie le nombre des candidats, mais l'heure est à la xénophobie, aux États-Unis comme ailleurs (Siegfried, 1927) : la nouvelle immigration, désormais d'Europe centrale et méditerranéenne, était jugée indésirable.

4. La population résidant en France a doublé de 1820 à nos jours, trois fois plus lentement donc que les États-Unis.

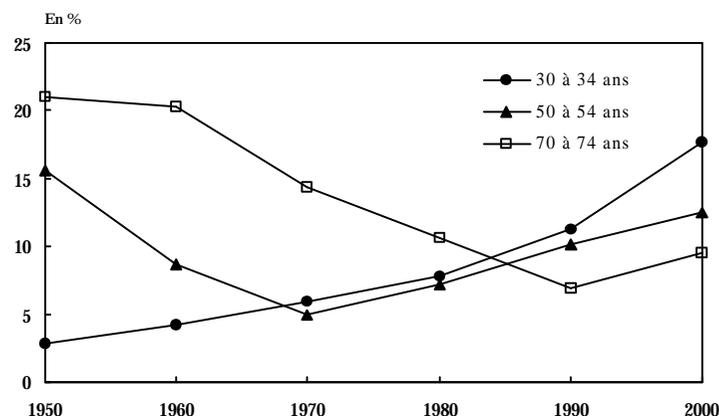
5. Il est clair qu'un appel plus important à l'immigration peut modifier en peu de temps cet implicite, comme on le voit en Allemagne depuis le début des années 1990. En France, en revanche, l'immigration reste à un niveau médiocre et montre une grande fermeture.

Depuis la Grande crise jusqu'au milieu des années 1940, dans un contexte de faible immigration et de natalité problématique, l'expansion s'est poursuivie à un rythme ralenti : en 1930, les États-Unis comptaient 120 millions d'habitants, et la décennie suivante a été marquée par un excédent naturel annuel de 900 000 individus et un solde migratoire négatif (faisaient exception à la loi des quotas les candidats les mieux qualifiés, notamment le personnel universitaire d'Europe centrale et germanique, mais ils ne représentaient qu'une minorité à l'échelle des États-Unis). Le processus de disparition des générations plus anciennes, moins nombreuses, et leur remplacement par de nouvelles cohortes, relativement plus abondantes, même si les nouveau-nés se raréfient, portait la croissance, qui était alors, comme par *hysteresis*, le résultat retardé de l'immigration et de la natalité passées.

À partir de 1945 et pendant un peu moins d'une vingtaine d'années, la reprise de la natalité (le *baby-boom*) dans un contexte de faible immigration, a donné lieu à une croissance « autogène » de la population : dans les années 1950, les États-Unis ont passé le seuil de 150 millions, avec un excédent naturel de 2,6 millions par an et un solde migratoire de 200 000. L'inertie des dynamiques démographiques a induit alors un phénomène crucial : à partir de cette date, les nouvelles générations, nombreuses, sont massivement nées sur le sol des États-Unis où l'immigration est faible, alors que les anciennes générations qui avaient été marquées par l'immigration (nées jusqu'au début du XX<sup>e</sup> siècle) commençaient à disparaître. Il en a résulté, des années 1950 à 1970, une progressive américanisation de la population, avec une baisse lente, mais constante, de la part de ceux nés à l'étranger.

Un mouvement de fond débuté dans les années 1970, qui prenait alors la forme d'un glissement progressif, s'est transformé en une rupture radicale : un modèle de croissance nouveau émerge, où le relatif tarissement de la natalité est maintenant pallié par une immigration massive.

Taux d'immigrés par classe d'âge de 1950 à 2000



Note : le taux d'immigrés est la part de la population d'une classe d'âge née hors du territoire américain. En 1950, dans la tranche d'âge des 30 à 34 ans, ce taux est de 2,8 % et s'élève à 17,7 % en 2000.

Sources : US-Census 1950-1990 et Current Population Survey 2000.

L'abolition du système des quotas en 1965 a rouvert légalement les frontières des États-Unis, closes depuis les années 1920, mais il a fallu attendre deux décennies encore pour voir les conséquences de la croissance des taux d'immigration. Depuis les années 1980, le solde net est stabilisé autour de 700 000 individus par an.

Les conséquences de cette histoire longue de l'immigration se lisent dans la part de la population immigrée (née hors des États-Unis) dans différentes classes d'âge. Chez les 70 à 74 ans de 1960, 20 % étaient nés hors des États-Unis : ce sont les générations qui ont bénéficié des frontières ouvertes de la Belle époque. En 1990, le taux d'immigrés dans la même tranche d'âge tombe à 7,5 % : cette baisse correspond aux générations nées à partir des années 1910, qui n'ont pu venir aux États-Unis ni dans leur enfance (avec leurs parents), ni ultérieurement à l'âge adulte. Les générations actuelles de personnes âgées sont de plus en plus massivement des autochtones, par la naissance. En revanche, lorsqu'on examine le taux d'immigration des 30 à 34 ans, on est frappé du passage d'un taux médiocre (2,8 %) en 1950 à 17,7 % aujourd'hui, au bout d'une accélération continue. Là non plus, les générations ne sont pas les mêmes : dans un cas, ce sont les générations nées entre les années 1920 et 1940, qui ont subi la clôture des frontières, dans l'autre, les générations nées à la fin des années 1960, qui ont pu bénéficier de conditions meilleures d'entrée aux États-Unis. Dans les prochaines années, parmi les résidents âgés de 30 ans, un sur cinq ne sera pas né aux États-Unis, ce qui change totalement les contours de la population. Ce serait revenir aux taux d'ouverture qui prévalaient avant 1914, mais avec des populations d'origine nouvelle, majoritairement d'Amérique latine et d'Asie.

Comparé aux grandes étapes de la dynamique démographique française de la seconde moitié du XX<sup>e</sup> siècle, le processus américain est totalement différent : en France, de la Libération au milieu des années 1970, natalité et immigration soutenaient ensemble la croissance de la population, à une époque où les frontières des États-Unis demeuraient assez étanches. En revanche, à partir des années 1970, en France, alors que la natalité fléchissait, la fermeture des frontières complétait un modèle où le recul de la mortalité devenait le seul moteur de la croissance de la population, tout nouveau venu (enfant ou immigré) semblant n'être plus le bienvenu. Les États-Unis suivent une logique bien différente de la citadellisation à la française — si la tendance passée se prolonge encore cinquante ans, les États-Unis compteront un demi milliard d'habitants à l'horizon de 2050.

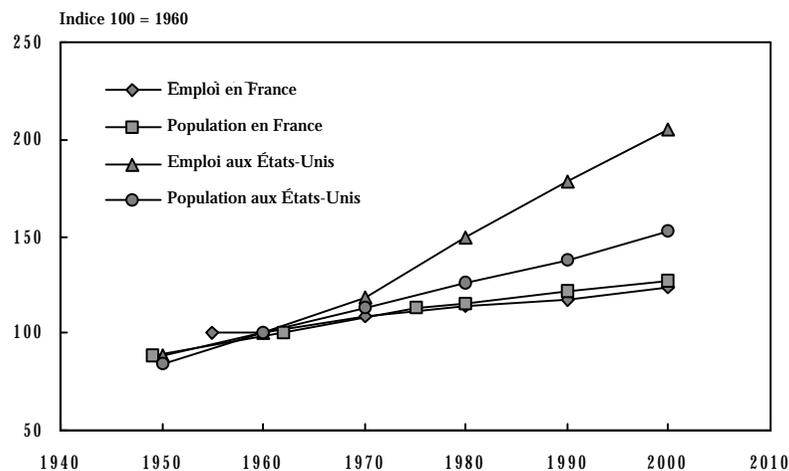
La population résidant aux États-Unis croît de plus de 10 % tous les dix ans sur le long terme (actuellement, de l'ordre d'une trentaine de millions d'individus par décennie). Des années 1950 au début des années 1970, la dynamique française n'en était pas très éloignée. Cette dynamique démographique américaine doit toujours intervenir dans notre interprétation de la croissance économique : tout taux de croissance annuel agrégé (croissance réelle du Produit intérieur brut, de la masse salariale totale, de l'emploi, etc.) doit croître de 1 % par an, au

minimum, pour éviter un déclin en moyenne par résident. Il faut ainsi que l'emploi croisse au minimum de 10 % par décennie pour laisser inchangé le taux d'emploi de la population américaine, et plus encore si l'on veut prolonger la croissance des taux d'emploi féminins, par exemple. Pour mieux mesurer l'écart entre la situation française et américaine, il faut mentionner que, en 40 ans, de 1960 à nos jours, la population résidant en France s'est accrue d'un quart (+ 27 %), et l'emploi a suivi une tendance proche (+ 24 %). Aux États-Unis, la population s'est accrue de moitié (+ 53 %) alors que l'emploi a doublé (+ 105 %). Une fois rappelé ce contexte historique et démographique de long terme, la décennie 1990 apparaît comme banalement bonne, sans être extraordinaire, en tous cas pour la croissance de la population comme des effectifs employés. Avec 16 % d'emplois supplémentaires sur la dernière décennie, les performances récentes sont en retrait par rapport au passé, comparées aux 19 % d'emplois supplémentaires dans les années 1980, et 28 % dans les années 1970, décennie qui évoque pourtant l'époque du déclin américain, ce que les données relativisent un peu. Alors, le choc démographique du *baby-boom* et l'arrivée massive des femmes dans la population active ont nécessité une croissance soutenue des postes ouverts, qui, pour partie, furent effectivement trouvés ; le mouvement, quoique considérable, n'a pas suffi pour contenir le chômage. En définitive, pour la période récente, la croissance américaine des emplois est bonne, excellente en la comparant aux contreperformances européennes en la matière, où la stagnation est la norme, mais, pour les États-Unis eux-mêmes, cette croissance est simplement conforme aux évolutions démographiques de long terme, et correspond plutôt à une situation historique banale. L'exception relève tout autant, en définitive, de la dynamique lancinante de l'Europe, initiée depuis 25 ans et marquée tout à la fois par une faible natalité et par une faible immigration, où la croissance démographique zéro semble l'objectif implicite.

Il reste malgré tout un mystère central : comment, aux États-Unis, en quarante ans, l'emploi a-t-il pu doubler alors que la population totale ne croissait que de moitié ? D'un point de vue descriptif, la singularité américaine provient de ce que, depuis les années 1960, l'entrée des femmes dans le monde du travail n'a pas été concomitante de la baisse des taux d'emploi des jeunes et des âgés : le départ en retraite n'a été anticipé en moyenne que de 3 ans (62 ans en 2000 contre 65 ans en 1960) et la prolongation des études n'a pas été suivie d'une entrée en emploi plus tardive. En France, au contraire, pour les hommes comme pour les femmes, l'entrée en emploi en 1999 s'opère 5 ans après ce qui prévalait en 1964 et la sortie est anticipée de 6,5 ans (64 ans d'âge médian de fin d'emploi en 1964, 57 ans et demi en 1999), et le chômage produit une baisse de l'emploi des hommes au milieu de la vie. Bout à bout, ces trois mouvements rendent compte de l'essentiel de ce décalage entre la croissance de la population et celle de l'emploi de part et d'autre

de l'Atlantique ; si l'on ajoute qu'en 1964, en France, les femmes travaillaient déjà plus que leurs homologues américaines, laissant ainsi moins de marge de changement, on obtient la totalité de l'explication.

### 1. Croissance de la population totale et de l'emploi en France et aux États-Unis



Sources : US-Census 1950-1990 et Current Population Survey 2000 ; recensements français (Marchand et Thélot, 1997) et enquête Emploi-INSEE 1999 pour la France (origine : LASMAS-IDL, Irène Fournier)

Dans ces conditions, la grande distinction entre les systèmes américain et français consiste en la place du hors-travail : la retraite occupe une place dans les représentations comme dans la réalité française qu'elle n'a pas aux États-Unis ; la séparation entre formation initiale et emploi est radicalement différente, et tout porte à s'interroger sur une situation américaine où le travail apparaît comme une obligation supérieure vers laquelle toute la société est orientée. Est-ce par la culture ou par les structures de la société que la population américaine d'âge actif est à ce point mobilisée ? Il y a lieu de s'interroger sur les processus qui permettent (ou qui *forcent*) ainsi les Américains à travailler.

### Emploi européen et *job* américain ?

Au-delà de ce constat chiffré, tout plaide pour une remise en cause de cette simple juxtaposition de deux colonnes de chiffres, pour la raison que les notions européennes et américaines d'emploi ne correspondent ni aux mêmes définitions légales ni à des réalités superposables. De cette façon, il serait possible de dire que les dynamiques de l'emploi en

Europe et aux États-Unis *sont incomparables*... La notion européenne d'emploi est en effet fondée sur l'idée, héritée du fordisme et profondément assimilée, selon laquelle il doit apporter au travailleur une rétribution suffisante et régulière, un minimum d'intégration et de droits sociaux stabilisateurs, lui offrant une certaine lisibilité de l'avenir, et ouvrant une existence décente ainsi qu'éventuellement une reconnaissance civique et des droits politiques qui n'ont par définition pas de contrepartie marchande. L'emploi américain — dans les faits plus que dans les représentations — serait plutôt une simple transaction commerciale, sans supplément de droit, ce qui, pour la partie la plus fragile de la population, n'engage en aucune façon l'avenir. Cela n'empêche pas que la fraction supérieure du salariat américain puisse rencontrer ou négocier avec l'entreprise des conditions de protection sociale parfaitement satisfaisantes. Il en résulte un large éventail de possibilités où coexistent la plus haute qualité sociale et sanitaire et l'incurie totale (au sens premier), sort qui échoit aux exclus, aux *working poors*, mais aussi à la moitié la plus modeste des classes moyennes, trop riche pour être pauvre et trop pauvre pour accéder sans efforts coûteux à un niveau convenable de protection (Skocpol, 2000). Ces éléments sont symptomatiques d'une situation générale où les caractéristiques stabilisatrices et protectrices sont des options coûteuses, dont les classes moyennes supérieures sont les seules à bénéficier. Un soupçon majeur vient à l'esprit : les emplois nouveaux pourraient bien n'être que des activités rémunérées, souvent fort mal, permettant rarement à leur occupant d'envisager le développement de ses projets de vie et d'intégration sociale.

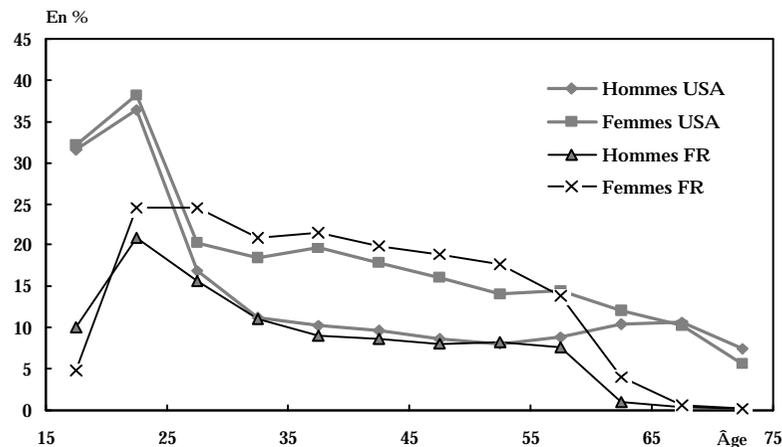
En Europe continentale, l'emploi correspond au contraire à une catégorie normée et relativement homogène<sup>6</sup> à de nombreux points de vue (temps de travail, vacances, protection sociale concernant la santé, le chômage, la retraite, etc.) ; aux États-Unis, cette catégorie est au contraire dérégulée, hétérogène et d'une extrême variabilité, la partie privilégiée de la population active disposant à la fois d'un emploi stable, de revenus plus confortables et de droits sociaux auxquels leur employeur contribue de façon à les fidéliser, alors que la partie la moins favorisée ne bénéficie guère de droits. Les entreprises les plus solides, les plus grandes des secteurs plus rentables, offrent de cette façon des droits importants à leurs travailleurs mieux valorisés, qui pourront espérer un meilleur suivi médical dans les établissements plus prestigieux, des plans d'épargne plus favorables pour leurs vieux jours, l'assurance d'une protection meilleure pour la famille en cas de décès, etc. C'est ici la face positive dissimulant l'autre, qui l'est moins : les travailleurs plus périphériques, dont les qualifications sont mal reconnues et les fonctions interchangeable et routinières, sont exclus de ce rêve

6. En Europe, cet idéal, dit-on, aurait tendance à s'effriter, mais l'exemple des situations de travail étasuniennes montre que nous restons ancrés dans un modèle d'emploi structurant.

américain et n'accéderont jamais au noyau privilégié. Le contre-argument est que le système d'emploi normé à la française est une « machine à exclure » les plus fragiles, et que la politique de *workfare*, d'incitation et de remise au travail des exclus, serait la meilleure des solutions. Néanmoins, ces politiques, où l'incitation est souvent synonyme de contrainte, peuvent avoir un impact social désastreux sur les populations les plus fragilisées (Morel, 1998). Il en résulte que l'idée fordiste de « salariat » se dissout du fait de la polarisation entre ceux qui bénéficient des meilleures conditions, et qui peuvent envisager de sortir du salariat « par le haut », et ceux qui n'accèdent à aucune forme de protection.

Cet arbitrage supposé entre l'exclusion européenne par le chômage et celle, américaine, par la condition de travailleur pauvre trouve une illustration intéressante. Chacun avec ses défauts respectifs, les États-Unis et la France semblent présenter des déficiences de même ampleur : de ce côté-ci de l'Atlantique, en 1999, les chômeurs représentent 11,7 % de la population active, et les « salariés pauvres »<sup>7</sup>, recevant une rétribution inférieure à la moitié du salaire médian, 9,2 % (essentiellement des salariés à temps partiel) ; au total, 20,9 % de la population active sont

## 2. Cumul des travailleurs pauvres et des chômeurs par âge



Note : pour rendre compte de l'arbitrage chômage/pauvreté, le cumul de travailleurs pauvres et de chômeurs présente le pourcentage d'individus « exclus du travail valorisé », à savoir, ici, soit au chômage (travailleurs sans emploi à la recherche d'un emploi, immédiatement disponibles pour prendre un emploi), soit travailleurs pauvres (recevant un salaire inférieur à la moitié du salaire médian de leur nation).

Sources : *Current Population survey 2000* ; enquête Emploi-INSEE 1999 pour la France (origine : LASMAS-IDL, Irène Fourmier).

7. Il est habituel de caractériser les salariés pauvres par le fait que leur activité leur ouvre des revenus insuffisants pour échapper à la pauvreté (voir notamment : Ponthieux et Concialdi, 2000). Ici, nous les définissons d'une façon nettement plus simple. De façon opératoire, le résultat n'est guère différent.

dans des situations ne s'apparentant pas au modèle typique de la société salariale fordiste. Aux États-Unis, en mars 2000, chômeurs et salariés pauvres représentent respectivement 4,4 % et 20,4 % de la population active. Évidemment, les pouvoirs d'achat relatifs des salaires diffèrent d'un pays à l'autre : un salarié pauvre en France est situé au-dessous de 3 900 francs nets par mois ; un salarié pauvre américain, selon cette définition, reçoit moins de 920 dollars mensuels<sup>8</sup>.

Ce serait là l'expression du choix entre Charybde et Scylla : le maintien français d'un statut d'emploi fortement régulé et intégrant, où les travailleurs pauvres sont rares, va de pair avec un chômage important, alors que le plein-emploi américain dissimule un statut de l'emploi où un cinquième de la population est pauvre. En définitive, au milieu de la vie active, en part de la population totale (graphique 2), les performances sont à peu près similaires. En France, si l'écart entre femmes et hommes est plus important, les entrées tardives dans l'emploi et les sorties précoces vers la retraite impliquent relativement moins de difficultés aux extrémités de la vie active. Aux États-Unis, au contraire, la transition dans l'emploi, précoce et souvent associée à des allers et retours entre emploi et formation (payante), implique une proportion importante de travailleurs pauvres ; les sorties d'activité vers la retraite sont plus tardives, notamment parce que le système de pensions publiques, moins avantageux, oblige à travailler — vraiment — plus longtemps et couvre insuffisamment une partie de la population obligée de prolonger très tardivement une activité professionnelle à temps partiel. Pour autant, l'exclusion américaine, peu visible dans les statistiques, se développe souvent hors du chômage et hors du travail dévalorisé dans un troisième statut qui n'est ni le chômage ni le travail (absent du graphique 2). En effet, outre-Atlantique, en l'an 2000, la quasi-absence du chômage au milieu de la vie dissimule une inactivité américaine importante, notamment pour des catégories démographiques où, en France, l'inactivité est une situation exceptionnelle : aux États-Unis, les hommes de 40 ans inactifs (ni travailleurs, ni chômeurs) sont 10,3 % de leur classe d'âge — une situation exceptionnelle en France, avec 2,5 %. Cette population comporte à la fois des rentiers, des étudiants tardifs reprenant des études à plein temps, et des exclus du monde du travail ; il est difficile d'établir les proportions respectives, mais la dernière catégorie domine.

---

8. Soit 7300 francs avec un dollar à 8 francs et 5500 francs pour un dollar à 6 francs. Il est important de noter que, dans cette comparaison, nous mettons en vis-à-vis des revenus français, nets de cotisations sociales ouvrant des droits à une santé, une retraite et différents services sociaux, notamment une aide à la garde des enfants. Sur son salaire, l'Américain doit en revanche, souvent, faire appel à une protection médicale privée idoine ainsi qu'à une épargne en vue de ses vieux jours ; il arrive que cette protection sociale soit assurée par l'entreprise (*corporate welfare*), mais cette situation concerne surtout les travailleurs salariés qualifiés et stables à plein temps des grandes entreprises, qui trouvent là un moyen de fidéliser leur main-d'œuvre et de lui ouvrir des compléments défiscalisés de rémunération ; il faut compter au bas mot 10 % d'un revenu modeste pour recourir à une protection médicale idoine, et 10 % en épargne pour une retraite.

Au total, l'interprétation générale reste fondée, selon laquelle l'emploi américain est une notion recouvrant des réalités éminemment distinctes, alors que l'emploi à la française est encore aujourd'hui une catégorie sinon homogène, en tout état de cause normée et offrant au moins des conditions minimales d'existence. Ce qui vient d'être présenté sur l'existence massive de travailleurs pauvres aux États-Unis peut se généraliser en effet à tout un ensemble d'aspects ayant trait au travail, où l'on observe une variabilité extrême entre l'emploi absolu (celui qui correspond à la perfection aux normes telles que nous les concevons en Europe), et l'emploi évanescent. C'est le cas par exemple du temps de travail et de la pérennité du lien avec l'emploi : en France, parmi ceux qui ont travaillé au moins une fois dans l'année, 83 % ont travaillé toute l'année, dont 76 % à plein temps (35 heures et plus) sur les 12 mois ; aux États-Unis, parmi ceux qui ont travaillé au cours des 12 derniers mois, 75 % ont travaillé toute l'année, et 65 % à plein temps. Autrement dit, là encore, si l'on se représente la population en emploi comme l'union d'un noyau stable et d'une périphérie temporaire, précaire et impermanente, le noyau américain est nettement plus réduit que son équivalent français. Il en résulte qu'aux États-Unis, la différence est énorme entre une partie privilégiée de la population salariée et la partie périphérique, souvent exclue de toute protection : 71 % des salariés américains employés à temps plein toute l'année disposent d'une assurance santé payée par l'employeur, contre moins de 30 % pour ceux ayant travaillé moins de deux tiers de l'année ou bien à temps partiel. Parmi le quart le plus modeste des salariés à plein temps sur toute l'année, seuls 44 % ont accès à une assurance de santé d'entreprise alors que 86 % du quart le mieux rétribué en bénéficient. Quel que soit l'aspect pris en considération, l'emploi américain met en évidence des inégalités telles qu'une population importante subit un statut faiblement intégrant, réduit à une activité bien secondaire, insuffisamment rémunérée pour assurer une existence décente et la prévisibilité de l'avenir personnel face à la retraite ou la santé. Si les performances américaines en matière d'expansion de l'emploi sont extraordinaires, une part importante de ces postes nouveaux correspond à des *jobs* qui, du point de vue des normes sociales européennes, sont insignifiants.

Il en résulte une difficulté essentielle pour l'analyse de la situation et de la dynamique américaines, et par force pour toute tentative de comparaison. Pour forcer le trait et construire un idéal-type des situations respectives, le système européen correspondrait à des jeux de positions relatives homogènes, où la moyenne tend à représenter une situation assez générale, où ses variations rendent compte de la dynamique sociale sous ses aspects essentiels. En revanche, le système américain est à ce point diversifié et éclaté que la moyenne ne représente qu'un agrégat abstrait, incapable de rendre compte des évolutions des différents groupes sociaux constitutifs de la société américaine, et des extrémités supérieures et inférieures de la hiérarchie sociale. Il en

résulte notamment que, aux États-Unis plus qu'ailleurs, croire en une correspondance immédiate entre les agrégats de la comptabilité nationale et les situations réelles vécues par la population dans sa généralité et dans ses différents constituants est une hypothèse de travail fragile. Plus encore, la complexité des institutions américaines et la diversité des situations sociales, où des degrés de liberté inattendus sont nombreux, impliquent le plus souvent une difficulté dans la lecture des situations réelles des acteurs sociaux, de leurs droits effectifs et des risques qui pèsent sur eux : un système économique peu régulé n'est pas nécessairement générateur de simplification ni de transparence.

## Une croissance inégale des revenus salariaux

Une fois tenu compte de la croissance numérique du salariat — liée à une expansion démographique prodigieuse, une ascension des taux d'activité féminins et un maintien des taux pour les hommes, les jeunes et les salariés âgés — les revenus salariaux moyens<sup>9</sup> ont-ils connu depuis les dernières années une croissance véritablement soutenue, à la mesure de ce que l'on dit de l'expansion économique américaine ?

En effet, la croissance réelle<sup>10</sup> du PIB de 1990 à 2000, de l'ordre de 28 %, soit 17 % de croissance par tête, correspond à un rythme de 1,6 % en moyenne annuelle par Américain. En réalité, le rythme de croissance des salaires individuels nets réels, dont primes, des salariés à temps plein sur toute l'année<sup>11</sup> est en deçà de ce taux de croissance. Depuis 1992, le salaire moyen a cru de 1,2 % par an. Le niveau de salaire médian (celui qui sépare la moitié la mieux rémunérée de la moitié la plus modeste de la population) a connu une stagnation<sup>12</sup> (- 0,2 %). Les niveaux de salaire les plus modestes subissent une baisse (- 1,3 % par

---

9. À bien analyser les évolutions récentes du salariat, pour évaluer exactement la rémunération des individus, il devient de plus en plus nécessaire de mener de front une comptabilité de flux (les salaires et autres rémunérations, plus les droits sociaux régulièrement apportés) et une comptabilité de stock (la valorisation de l'épargne et de droits accumulés). Dans un contexte où les principales enquêtes sociales disponibles en France comme aux États-Unis ne codent que le salaire et les primes, on conçoit que le système statistique ne permette guère de comprendre les formes nouvelles d'inégalité issues de l'« épargne salariale » et de l'accumulation patrimoniale plus généralement. Pour autant, tout plaide pour penser que ces éléments nouveaux accompagnent et se cumulent avec les inégalités salariales repérables, plus qu'ils ne les contrarient.

10. Tous ces calculs reposent sur des évaluations en dollars 2000, en utilisant le *Consumer Price Index* (CPI) ; le déflateur du Produit intérieur brut peut donner des évaluations divergentes.

11. Ce sont ici les travailleurs déclarant une expérience d'au moins 35 heures de travail sur 48 semaines l'année précédente ; les données sur l'ensemble de la population salariée font apparaître des variations un peu différentes, mais dans ce cas, le défile le plus bas déclare des salaires excessivement faibles, et donc instables.

12. À ce faible niveau de croissance, il devient clair que la moindre imperfection dans le calcul de l'inflation peut influencer sur le diagnostic en termes de hausse ou de baisse du pouvoir d'achat ; plus encore, il s'agirait de rechercher le niveau de l'inflation « par classe sociale », puisque le prix des biens correspondant aux besoins des différents niveaux de revenus diffère certainement.

an) ; cette diminution est *a priori* étrange dans un contexte de hausse du salaire minimum sur la décennie, mais à 5,15 dollars de l'heure, cette rétribution minimale annuelle à plein temps toute l'année correspond à 10 000 dollars, et le premier décile, à 12 000 dollars, n'en a donc pas bénéficié. On dit souvent, par ailleurs, que les premières années de la reprise 1992-1997 n'ont pas eu d'impact social sensible sur les catégories modestes, en raison d'un effet de retard, mais que depuis les deux ou trois dernières années, elles en bénéficient fortement : les inégalités se réduiraient plus depuis 1998 que sur la période antérieure. Les *Current Population Surveys* ne permettent pas d'établir un tel diagnostic : l'effet retardé, tant attendu, tarde vraiment à se concrétiser.

### 1. Taux de croissance annuel moyen du pouvoir d'achat réel des fractiles du salaire net

En %

	Moyenne	1 <sup>er</sup> décile	1 <sup>er</sup> quartile	Médiane	3 <sup>e</sup> quartile	9 <sup>e</sup> décile
1950-1960	3,5	3,6	2,6	3,7	3,3	3,2
1960-1970	2,0	1,8	2,2	1,4	2,4	2,6
1970-1980	- 0,3	- 0,4	- 1,4	- 0,4	- 0,3	0,0
1980-1990	0,9	0,1	0,3	0,4	0,7	0,9
1990-2000 *	1,2	- 1,3	0,2	- 0,2	0,7	1,7

\* En fait, 1992-2000, estimation portant sur les *Current Population Surveys*. Les années 1990-1992 ayant été des années de récession, nous avons ici une surestimation de la croissance.

*Note* : Pour comprendre les déformations de la répartition des salaires comme des revenus, il est classique de suivre l'évolution de ses fractiles : ainsi, le 1<sup>er</sup> décile est le niveau de salaire séparant les 10 % les plus modestes des 90 % mieux situés ; le 1<sup>er</sup> quartile sépare les 25 % les moins bien lotis des 75 % plus aisés ; la médiane sépare la population en deux moitiés égales, etc.

*Champ* : population en emploi à temps plein sur toute l'année.

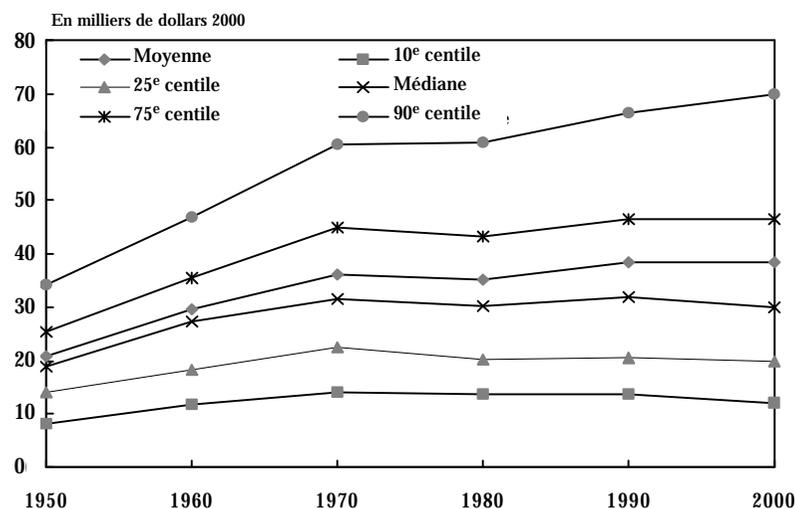
*Sources* : *US-Census* 1950-1990 et *Current Population Survey* 1992 et 2000.

Notons que, puisque nous travaillons ici sur les salariés stables à temps plein, le décile le plus bas n'est pas véritablement sensible à des mouvements d'entrées et sorties cycliques de la population active. Les salariés plus aisés bénéficient d'une croissance plus importante, située au-dessus de la moyenne : 1,7 % pour le décile le plus haut, contre 1,2 % en moyenne. Il en résulte que si la croissance du PIB par tête se retrouve à peu près dans le taux de croissance moyen du salaire, dès que l'on examine en détail la façon dont cette croissance se répartit, à peine un quart de la population a vraiment profité de cette croissance, dont une fraction a bénéficié de primes exceptionnelles, assimilables en définitive à des dotations en capital. L'immense majorité des salariés doit se contenter d'un rythme de croissance restreint. Il est clair que les observateurs qui, avec des méthodes plus qualitatives, notent depuis quelques années un enrichissement visible de la population américaine, autour d'indicateurs aussi simples que la multiplication d'automobiles neuves de standing, repèrent l'une des vérités américaines — la croissance

continue du revenu des élites —, sans voir l'autre : le décrochement relatif de la rétribution de la partie la plus modeste du salariat <sup>13</sup>.

Par rapport aux contre-performances des deux décennies précédentes, il s'agirait d'une croissance retrouvée, mais une perspective historique plus longue montre que ce n'est pas un retour à la période de croissance rapide de l'après-guerre : on ne peut que souligner la fracture des années 1970. La « plus longue période d'expansion de l'histoire américaine, en temps de paix » (1992-2000) soulignée par le Président Clinton continue de faire pâle figure face aux rythmes de croissance d'antan. L'optimisme pétulant devant la croissance américaine semble trouver ici une relativisation forte, d'où l'exigence d'un examen plus approfondi des conséquences concrètes de l'enrichissement pour les différentes classes de la société.

### 3. Niveau de salaire moyen et de cinq fractiles depuis 1950



Champ : salariés plein temps toute l'année.

Sources : US-Census 1950-1990 et Current Population Survey 2000.

13. Il est souvent suggéré que la situation et les évolutions des États-Unis résultent de la division ethnique de la population, ou de l'immigration, ou encore de la croissance de l'emploi des femmes : on dit souvent que, si ces facteurs d'inégalités étaient isolés, il serait possible de montrer que les inégalités n'ont pas varié. Ici comme ailleurs, cet argument est infondé, parce que l'on obtient des résultats semblables sur les seuls hommes définis comme blancs par le recensement américain, non hispaniques et nés aux États-Unis, dont la fraction la plus modeste connaît pareillement une marginalisation économique.

Les inégalités économiques sont par ailleurs un élément central de la comparaison entre les États-Unis et l'Europe. Outre-Atlantique, les inégalités de répartition des salaires sont nettement plus importantes que ce que l'on mesure en France. Aux États-Unis, le rapport interdécile<sup>14</sup> (le rapport entre le 9<sup>e</sup> et le 1<sup>er</sup> décile) des travailleurs à temps plein sur toute l'année était de l'ordre de 3,9 autour de 1960 (vraisemblablement son point bas historique), et il dépasse 5,8 aujourd'hui. En définitive, l'impression générale est que, depuis 1970, le salaire médian reste stagnant autour de 30 000 dollars par an. La croissance des salaires est à peu près insignifiante depuis cette date, sauf pour le décile le plus élevé. En France, après un maximum à 4,1 en 1967, avant les accords de Grenelle, le rapport interdécile oscille autour de 3,1 depuis le début des années 1980. D'où ce paradoxe d'une croissance lancinante des salaires dans un contexte où l'ensemble des indicateurs macroéconomiques ainsi que l'opinion des commentateurs ne sauraient se montrer plus optimistes. A chaque fois, la difficulté vient peut-être de ce que ces indicateurs ne reflètent pas la situation générale, mais celle des catégories les mieux situées.

Certains rappelleront que les niveaux de revenus salariaux stagnent, mais qu'ils dissimulent l'expansion de la population en emploi : ainsi, une part croissante de la population trouve une rémunération. La stagnation de la rétribution médiane dissimule la multiplication des bénéficiaires. La croissance apparente des inégalités marqueraient en fait une justice sociale fondée sur la participation de tous au travail, plus de places s'ouvrant pour plus d'individus. D'autres inverseraient la relation : la multiplication des travailleurs en concurrence (par l'immigration, par la politique du *workfare* consistant à activer les dépenses sociales passives d'indemnisation du chômage, etc.) permet d'abaisser le coût relatif du travail le moins qualifié.

### Une moindre croissance des inégalités de revenu ?

Il est difficile de déduire mécaniquement des variations du salaire celles concernant le revenu du ménage et son niveau de vie, c'est-à-dire son aisance matérielle. En effet, pour aller de l'un à l'autre, il faut tenir compte de la combinaison des ressources au sein des ménages de plusieurs actifs, des revenus non salariaux, des redistributions sociales ou autres, mais aussi de la taille des ménages. Nous nous intéresserons ici pour l'essentiel aux inégalités de niveau de vie, c'est-à-dire le revenu net (avant impôts) rapporté au nombre d'« unités de consommation » dans

14. Ce rapport correspond à la division du 9<sup>e</sup> décile du salaire (celui au-delà duquel se trouvent les 10 % les plus aisés), par le 1<sup>er</sup> décile (en deçà duquel se trouvent les 10 % les plus pauvres).

le ménage<sup>15</sup>. *A priori*, la généralisation des couples de deux actifs et la raréfaction des familles nombreuses sont de nature à accroître les ressources et à limiter les besoins de ces ménages, d'où la possibilité d'une croissance plus favorable pour les niveaux de vie que pour les salaires.

## 2. Taux de croissance annuel moyen du niveau de vie réel

En %

	Moyenne	1 <sup>er</sup> décile	1 <sup>er</sup> quartile	Médiane	3 <sup>e</sup> quartile	9 <sup>e</sup> décile
1950-1960	3,6	5,2	4,4	4,0	3,8	3,4
1960-1970	2,8	3,4	3,0	2,8	2,7	2,6
1970-1980	0,5	0,2	0,1	0,6	0,8	0,8
1980-1990	1,5	-0,2	0,5	0,8	1,3	1,6
1990-2000 *	2,0	2,7	0,9	1,0	1,4	2,1

\* En fait, 1992-2000, estimation portant sur les *Current Population Surveys*. Les années 1990-1992 ayant été des années de récession, nous avons ici une surestimation de la croissance.

Sources : *US-Census* 1950-1990 et *Current Population Survey* 1992 et 2000.

Les années 1990 ont été marquées par le rythme de croissance du revenu des ménages le plus favorable depuis la fin des années 1960. Loin d'atteindre l'euphorie de la période des *golden fifties* et *sixties*, qui restent par différence des périodes d'expansion extraordinaire, nous avons ici une croissance sans ambiguïté, suffisamment forte pour que l'on ne puisse penser à un artefact lié à une sous-estimation de l'inflation. Cette croissance a relativement plus bénéficié aux revenus les plus modestes, mais aussi aux plus aisés. En revanche, les catégories proches de la médiane continuent d'enregistrer des hausses de revenu nettement inférieures à celle des catégories les plus aisées. C'est là le maintien de la tendance d'écartèlement des classes moyennes (*shrinking middle class*) entre des catégories supérieures prolongeant leur enrichissement et la population la plus modeste dont le rôle pourrait s'apparenter à celui d'une voiture-balai. Cet écartèlement des classes moyennes serait une bonne chose, clairement, si elle se faisait exclusivement par le haut, mais ce n'est pas le cas. Ce à quoi nous assistons, c'est à la perte d'homogénéité des groupes sociaux centraux de la société américaine : au cours des trente dernières années, le quart le plus haut (et surtout le décile le plus riche) de la société a continué de s'enrichir, même lors des réces-

15. Les échelles d'unités de consommations servent à contrôler la taille des ménages de plusieurs personnes : l'idée est qu'à mesure qu'un ménage s'agrandit, il lui serait possible de réaliser des économies sur certains équipements. L'échelle dite d'Oxford, très utilisée par l'INSEE, consiste à poser que le premier adulte du ménage compte pour un individu, toutes les autres personnes de plus de 15 ans pour 0,7, et les enfants pour 0,5 (ou 0,3 dans une nouvelle variante). Une autre échelle, fréquemment utilisée par l'OCDE, consiste à prendre la racine carrée de l'effectif du ménage (Atkinson et al., 1995). Cette échelle suppose que les économies d'échelle sont très importantes. Il faut noter par ailleurs que les impôts sur le revenu ont connu un maximum à la fin des années 1960, et une forte baisse, surtout sur les tranches supérieures, à partir des années 1980 (Fischer et al., 1997).

sions ; le quart le plus modeste a connu une croissance de revenu située de 0,5 à 1 point en dessous de la moyenne. Il en résulte une aspiration par le haut pour une partie seulement des classes moyennes (services de protection et d'ordre, intendants d'immeubles, ressources humaines, force de vente, etc.), et un déclin relatif ou absolu pour une part plus importante encore de ceux dont le revenu était proche de la moyenne (salariés des services d'animation et de santé, techniciens, comptables, dessinateurs industriels, enseignants du primaire, ouvriers qualifiés, etc.).

Pour autant, contrairement à la dynamique des deux précédentes décennies, il semble que le rapport interdécile, qui rend compte de l'inégalité entre les deux extrémités de la société, fléchit ; ce serait là une dynamique nouvelle d'enrichissement des plus pauvres (voir la dernière ligne du tableau 2), résultant moins de la croissance du salaire minimum que de la politique du *workfare*, notamment de l'*Earned Income Tax Credit* (EITC), qui conduit à une baisse des taxes pour une partie des travailleurs modestes (Mishel et al., 1998). Pour le reste, cette dynamique est bien modeste : les 2,7 % de croissance du premier décile correspondent à 1 600 dollars supplémentaires, alors que les 2,1 % de croissance du neuvième décile correspondent à 10 000 dollars supplémentaires, plus que le revenu total du premier décile. Néanmoins, outre le fait que le quartile le plus bas continue de décliner relativement aux autres fractiles (le bas des classes moyennes s'enfoncé toujours), cet infléchissement est bien modeste, puisque le rapport interdécile<sup>16</sup> passe de 8,1 en 1990 à 7,8 en 2000, alors qu'il avait connu un minimum en 1970, à 6,3. Autrement dit, la baisse des inégalités est assez résiduelle et ne contrebalance qu'à peine le mouvement extraordinaire qui s'est développé de 1970 à 1990, au bout duquel le décile le plus élevé a progressé de 30 % alors que le décile le plus bas stagnait. Il en a résulté une extension de la pauvreté de la population américaine, alors que les périodes antérieures avaient donné lieu à sa réduction.

Pour prendre conscience de l'ampleur du mouvement, il faut tenir compte de la diversité des mesures statistiques de la pauvreté, entre le taux absolu et relatif. La statistique officielle étasunienne utilise un « taux de pauvreté absolu », parce qu'il fait référence à un seuil dont le pouvoir d'achat ne dépend pas de l'enrichissement global de la société. Ce seuil découle du prix d'un panier de biens minimal, évalué en 1959, correspondant à trois fois le niveau des dépenses alimentaires nécessaires à la survie ; depuis, ce panier de biens est indexé sur les prix et intègre la dérive de la répartition entre dépenses alimentaires et non-alimentaires. Autrement dit, la pauvreté officielle correspond à un niveau de vie dont le pouvoir d'achat n'a guère progressé depuis quarante ans, par rapport au contexte de naguère où il était possible, assez souvent,

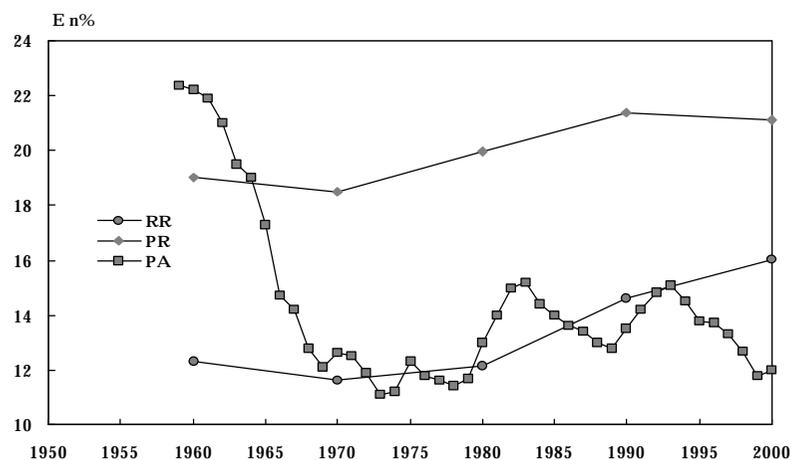
16. En France, pour le niveau de vie avant impôt, ce rapport vaut environ 4, le décile le plus bas valant le quart du décile le plus haut. Les États-Unis connaissent ainsi une hiérarchie sociale deux fois plus étirée que ce que nous connaissons en France.

de vivre sans voiture, où le téléphone n'existait pas, tout comme l'Internet, etc. Dans ce cadre, la pauvreté absolue devrait disparaître avec l'enrichissement général de la société.

Une autre mesure statistique de la pauvreté existe, fondée sur une idée relative, par rapport à la société d'un temps donné. Telle est l'approche européenne de la pauvreté, où est défini comme pauvre un individu dont le pouvoir d'achat est vu comme très inférieur à celui du citoyen standard, représentatif de sa société. De façon opératoire, la définition générale en Europe, tant officiellement que selon l'usage plus largement retenu par les chercheurs, est celle-ci : est pauvre un individu dont le niveau de vie est situé en dessous de la moitié du niveau de vie médian. Ici, la médiane est préférée à la moyenne parce qu'elle tend à représenter la situation la plus commune, mieux que ne le fait la moyenne, qui peut dépendre fortement d'une catégorie exceptionnellement riche de la population. Dans cette seconde acception, pour réduire le taux relatif de la pauvreté, il convient de faire en sorte que les plus pauvres bénéficient mieux de la croissance que les classes moyennes, de façon à réduire leur handicap économique relatif ; réciproquement, un enrichissement qui n'est pas partagé avec la fraction la plus modeste de la population est de nature à la marginaliser.

Les données officielles américaines, qui débutent en 1959, font apparaître une forte baisse du taux absolu de pauvreté de 22,4 % à 12,8 % jusqu'en 1968, année à partir de laquelle la statistique oscille avec le cycle économique, autour de 12 à 15 %. Autrement dit, la partie la plus modeste de la population n'a connu aucune amélioration de son

#### 4. Taux de pauvreté absolue (PA) et relatif (PR), et taux de richesse relatif (RR) de 1959 à 2000



Sources : US-Census 1950-1990 et Current Population Survey 2000.

sort depuis 30 ans. C'est le résultat de deux phénomènes qui se combinent depuis 1970 : la faible croissance générale du niveau de vie (par rapport aux périodes précédentes) et la croissance des inégalités économiques, marginalisant les plus modestes du reste de la société américaine.

Lorsque l'on passe au taux relatif, la pauvreté américaine paraît stable en part de la population au long des années 1960 (autour de 18,5 %) pour croître clairement jusqu'en 1990 (avec 21 % de pauvres). Ces taux de pauvreté relatifs sont exceptionnellement forts, rapportés à ce que l'on connaît dans la plupart des pays répertoriés : la pauvreté relative en France est de l'ordre de 12 %, comme généralement dans la plupart des pays européens, plus faible dans les pays d'Europe du Nord et dans ceux où un modèle social-démocrate de répartition du revenu prévaut, plus forte dans les pays méridionaux, ou dans ceux situés dans la sphère d'influence anglo-saxonne (Chauvel, 1995). Si les États-Unis sont une société où les classes sociales semblent au premier abord ne pas avoir l'importance qu'elles revêtent dans les sociétés européennes, ce pays est aussi une société où les inégalités économiques atteignent des degrés difficilement concevables. Il serait possible de retracer le lien entre ces deux réalités : l'absence de mobilisation sociale, de représentation politique et de conscience collective des catégories les plus modestes rend impossible la défense de leurs droits économiques, et, réciproquement, leurs ressources s'affaiblissant avec leur statut, leurs moyens de mobilisation se dérobent.

En revanche, une vision nettement plus optimiste des États-Unis résulte de l'examen de la fraction supérieure de la population : si l'on se donne une définition de la richesse (ou de l'aisance) relative<sup>17</sup>, les vingt dernières années sont visiblement marquées par une expansion continue des riches ; les années 1990 n'ont pas remis en cause cette dynamique, qui confirme le fait que la classe moyenne, ou la « classe de revenus médians », pour utiliser un terme plus juste, continue de subir un écartèlement entre le courant ascendant et le courant descendant. L'interprétation en termes de « révolte des élites » (Lasch, 1995), d'une classe moyenne supérieure, détentrice des ressources de savoir mais aussi de l'accumulation patrimoniale, en mesure maintenant de modifier les règles du partage de la plus-value entre le travail qualifié et le travail routinier à son avantage, n'est peut-être pas infondée.

---

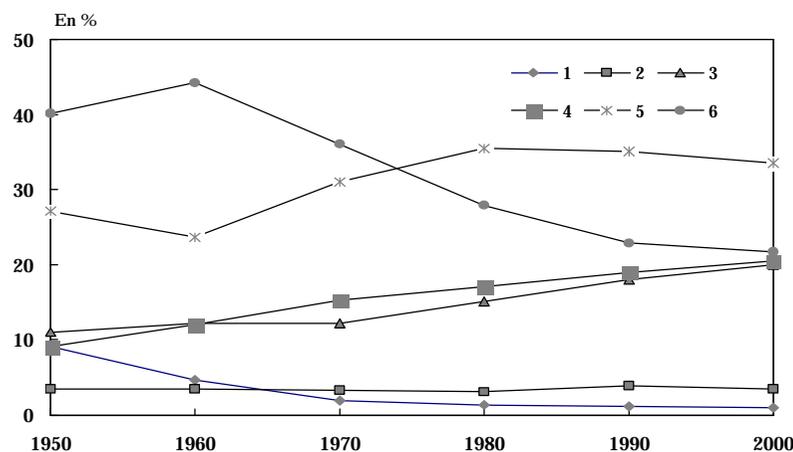
17. Dépassement du seuil de 2 fois le niveau de vie médian, ce qui assure un confort matériel situé nettement au-dessus du commun (Chauvel, 1995, p.225). Il n'existe pas de définition absolue de la richesse. Certains émettent l'hypothèse qu'il s'agirait d'une condition sociale où l'on pourrait cesser de travailler tout en vivant « confortablement » du rendement de son patrimoine. Pour l'instant, l'opérationnalisation statistique de cette définition semble difficile, notamment parce qu'il faudrait tenir simultanément un compte de flux et un compte de stock.

D'autres, au contraire, soulignent que nous sommes peut-être entrés dans un nouveau cycle d'accumulation, et que l'appauvrissement des catégories modestes fut au cours des trente dernières années une période difficile, mais nécessaire. Désormais, l'enrichissement des élites ouvrirait la voie à une période de croissance dont les masses bénéficieraient à terme. Mais ces espoirs mettent du temps à se réaliser. Vingt ans après les réformes du reaganisme et trente ans après les premières remises en cause de l'édification de l'État-providence hérité du *New Deal*, cette nouvelle phase de l'histoire se fait toujours attendre.

### Une expansion des classes moyennes ou des emplois moyens ?

Une autre façon d'analyser l'évolution de la structure sociale est de comprendre la dynamique non pas des classes de revenu, mais des groupes sociaux et professionnels qui les constituent. Pour une telle approche, nous disposons en France de l'outil des CSP (catégories socio-professionnelles), dont on sait qu'elles n'ont pas d'équivalent direct aux États-Unis<sup>18</sup>.

#### 5. Part dans l'emploi américain de six groupes socioprofessionnels



Note : les groupes socioprofessionnels américains sont : 1 : Fermiers indépendants ; 2 : Indépendants du commerce et de l'artisanat et chefs d'entreprise ; 3 : « Professionals » de haut niveau, indépendants ou non ; 4 : « Semi professionals » et professions intermédiaires de type technique ou administratif ; 5 : Cols blancs routiniers (tertiaire standardisé) ; 6 : Travailleurs salariés manuels notamment agricoles.

Sources : US-Census 1950-1990 et Current Population Survey 2000.

18. Héritière des eugénistes de la fin du XIX<sup>e</sup> siècle, la statistique sociale américaine s'est avant tout fondée sur le repérage des différences ethniques (la variable « race » de la statistique sociale américaine) plutôt que sur des différences de profession, ou de classes, au risque d'ignorer un clivage plus important qu'il n'y paraît.

Ce code français des CSP résulte d'un regroupement justifié de professions classées au vu des conventions collectives entre les partenaires sociaux (Desrosières et Thévenot, 1988), en s'inspirant des grandes divisions hiérarchiques, statutaires et sectorielles de l'emploi. D'un point de vue théorique, la discussion sur la comparaison des structures sociales tourne court : puisque l'équivalent de conventions collectives à la française n'a jamais émergé aux États-Unis, il ne peut exister d'équivalent américain de CSP. Ce manque serait *a priori* un grand handicap pour caractériser la nature des emplois créés sur la période, s'il n'existait ici comme ailleurs la possibilité de se donner une approximation recevable, sur le long terme, du code des CSP (voir sur cette discussion à l'échelle européenne : Chauvel, 1999). En effet, d'un point de vue pratique, cette difficulté peut être contournée (voir annexe II et note du graphique 5).

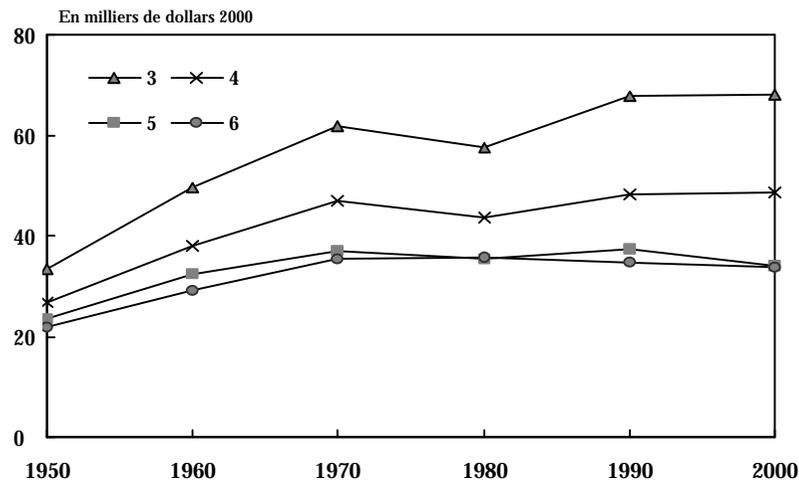
Ce travail de création d'une nomenclature permet de séparer six groupes sociaux typiques (il est clair que le repérage de plus de détails pourrait être intéressant, ce qui fera l'objet de travaux ultérieurs), proches, par leur contenu, de nos CSP françaises : agriculteurs (GSP 1) ; indépendants et chefs d'entreprises (GSP 2) ; cadres supérieurs (GSP 3) ; professions intermédiaires (GSP 4) ; employés (GSP 5) ; ouvriers (GSP 6). Ce découpage permet notamment de repérer, d'une part, un groupe social de « classes moyennes », celles auxquelles nous pensons spontanément en référence à nos professions intermédiaires françaises (salariés moyens, ni travailleurs routiniers des services, ni décideurs-concepteurs) ; il permet d'autre part de repérer des « classes moyennes supérieures » (typiquement, des salariés tertiaires fortement qualifiés de type ingénieur ou exerçant des responsabilités managériales, ou encore des professions libérales), équivalent fonctionnel de nos « cadres et professions intellectuelles supérieures », professions libérales incluses. Il est ainsi possible de distinguer des catégories sociales auxquelles le public français est habitué. Les évolutions sont assez proches de ce que l'on connaît en France : disparition des agriculteurs, maintien des indépendants (qui sont sur toute la période deux fois moins nombreux que leurs équivalents français), chassé-croisé entre les travailleurs routiniers industriels (ouvriers), qui déclinent numériquement, et les travailleurs routiniers du tertiaire (employés). Comme en France, ces ouvriers et employés, catégories routinières des services et de l'industrie, représentent plus de la moitié de l'emploi américain. Sur toute la période, les professions intermédiaires et les équivalents des cadres croissent en parallèle, avec un doublement sur les cinquante dernières années.

Cette expansion des catégories sociales qui correspond aux emplois les plus qualifiés, les mieux rémunérés, généralement plus prestigieux, induirait un diagnostic univoque en termes d'*upgrading* et de progrès pour l'ensemble de la population. Il faut être conscient néanmoins que ce glissement des catégories sociales vers le haut s'accompagne d'une

dévalorisation des échelons inférieurs de la hiérarchie, au bout duquel les salariés qui ne progressent pas dans l'échelon supérieur risquent de subir un déclin du pouvoir d'achat de leur salaire. Depuis 1970, à catégorie sociale égale, le niveau de salaire a stagné pour les catégories supérieures et décliné pour les autres catégories. Ici comme ailleurs, ce résultat portant sur l'ensemble de la main-d'œuvre ne découle pas de l'évolution de la composition de la population active : l'ensemble de la population comme chacune des fractions sociales qui la constituent (hommes et femmes, Blancs et Noirs, américains nés aux États-Unis ou immigrés), tous subissent cette même tendance. Ce glissement complexe correspond plutôt au renforcement systématique des hiérarchies sociales et économiques, où les écarts entre les groupes ont une tendance à se creuser : par exemple, le salaire ouvrier médian, qui représentait les trois quarts du salaire médian des « cadres » en 1950, en vaut maintenant à peine plus de la moitié. On observe le même mouvement pour les employés qui déclinent par rapport au faite de la pyramide sociale.

Dans ces conditions, il est difficile de parler d'une tendance univoque au brouillage des classes sociales, dans la mesure où, par delà les autres dimensions de clivage et de division de la société américaine (genre, ethnie, région, etc.), les chances d'accès à un revenu opposent plus clairement que jamais au cours des quatre dernières décennies un « haut » et un « bas » de la hiérarchie sociale, alors que la structure sociale des années 1960, au contraire, était propice à une faible différenciation économique des classes de la société salariale.

#### 6. Salaire médian des catégories de salariés 1950-2000



Note : les groupes socioprofessionnels américains sont : 3 : « Professionnels » de haut niveau, salariés ; 4 : « Semi professionnels » et professions intermédiaires de type technique ou administratif ; 5 : Cols blancs routiniers (tertiaire standardisé) ; 6 : Travailleurs salariés manuels notamment agricoles.

Champ : Salariés plein temps sur toute l'année, hommes blancs nés aux États-Unis.

Sources : US-Census 1950-1990 et Current Population Survey 2000.

## Les inégalités générationnelles aux États-Unis

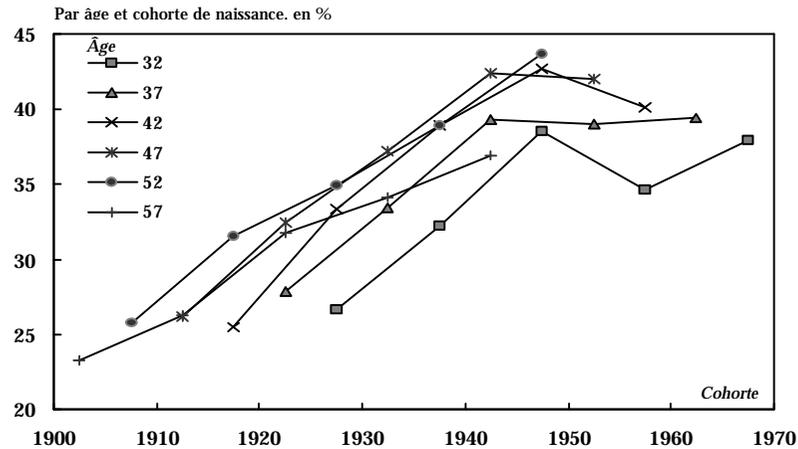
Des travaux précédents portant sur la société française ont mis en évidence l'impact social des accélérations et des ralentissements économiques sur les générations : l'analyse générationnelle de la structure sociale française montre en effet que les premiers nés du *baby-boom* (nés entre 1945 et 1950), ont bénéficié de la première grande expansion scolaire et universitaire (Chauvel, 1998b), mais aussi d'une croissance sans précédent d'emplois fortement qualifiés qui se sont développés de 1965 à 1975 (Chauvel, 1998a). Ces générations se trouvent ainsi sur la crête d'une vague montante de cadres et de professions intermédiaires. En revanche, la crise et le ralentissement économiques de 1975 ont induit une restriction forte des chances d'ascension des générations nées à partir de 1955, celles qui ont eu vingt ans dans le contexte d'installation du chômage de masse, subi en premier lieu par les jeunes d'alors, mais qui s'est développé depuis lors.

Plus exactement, il semble que, pour une génération donnée, le contexte économique de son entrée dans le monde du travail est essentiel pour lui assurer des chances de promotion sociale : certaines, arrivées au moment propice, ont pu acquérir rapidement des expériences valorisées et valorisantes leur laissant la perspective de gravir rapidement les échelons, mais aussi d'en conserver le bénéfice lorsque la conjoncture se ralentit ; d'autres, au contraire, arrivent dans un contexte économique déprimé et se voient obligés d'accepter des salaires moins favorables que ce que leur formation ne leur aurait laissé envisager, des emplois moins valorisants et des expériences moins propices à la promotion.

Les États-Unis ont connu eux aussi une alternance d'ères fortement contrastées entre la période d'euphorie économique (1945-1970) et celle de restriction et restructuration (1975 à 1992 ou 2000, le doute sur les dates signifiant en définitive beaucoup quant à la réalité du redémarrage). Ces périodes se repèrent au demeurant fort bien sur la plupart des graphiques présentés ici où les courbes cessent leur expansion forte à partir de 1970. Ces fluctuations économiques ont-elles eu, comme en France, un impact important sur le sort des générations récentes ? La réponse est, ici aussi, positive : on trouve effectivement un clair ralentissement des taux d'accès à l'équivalent américain des catégories cadres et professions intermédiaires.

L'examen de la croissance de ces « emplois qualifiés » du tertiaire montre que, pour un âge donné, de la cohorte née en 1910 à celle née en 1950, cette catégorie a crû d'un demi-point par an (à l'âge de 52 ans, 25,5 % d'emplois qualifiés pour la génération née en 1908, et 43,5 % pour la cohorte née en 1948). Pour les générations nées après cette date, sur les vingt années qui suivent, les chances d'accès aux emplois qualifiés régressent ou stagnent (à 32 ans, 38,5 % d'emplois qualifiés pour la

### 7. Proportion d'équivalent américain des cadres et professions intermédiaires (hommes)



Note : Ce graphique permet de comparer la situation de différentes cohortes de naissance à des âges précis au cours du temps. Il présente en abscisse les années de naissance et en ordonnée le pourcentage de « cadres et professions intermédiaires ». Chaque courbe représente un âge donné. Il apparaît ainsi que pour la génération née en 1948, les chances d'accès précoce aux emplois qualifiés à 32 ans ont culminé (39 %), alors que les générations nées avant ou après ont bénéficié d'un sort moins favorable. Ce diagramme montre que, pour une cohorte, au cours de la carrière, les emplois qualifiés sont plus nombreux, mais que la situation précoce compte fortement : les générations moins bien loties à 32 ans ne rattrapent guère, et les générations mieux loties conservent leur avantage. Surtout, pour les générations nées après 1950, le régime de progrès régulier antérieur s'est interrompu.

Sources : US-Census 1950-1990 et Current Population Survey 2000.

cohorte 1948, et 38 % pour la génération née en 1968). Les générations nées autour de 1958, qui ont eu une vingtaine d'années dans le contexte de la fin des années 1970 et du début des années 1980, semblent avoir subi un ralentissement durable, sensible à tout âge : le creux observé lorsqu'ils ont 32 ans (en 1990) s'observe tout aussi bien à 42 ans (en 2000), sans rattrapage au long terme.

Aux États-Unis comme en France, une cohorte qui a mal débuté dans la vie active semble en conserver les séquelles tout au long de sa trajectoire. Nous avons donc là aussi l'image d'une société marquée par une forte stagnation ou crise générationnelle, où le ralentissement économique des années 1970, plutôt que d'être partagé par l'ensemble de la population (le stock), a été essentiellement vécu par les jeunes d'alors, en cours d'insertion dans le monde du travail (le flux), les plus anciens prolongeant quant à eux leur trajectoire. Aux États-Unis comme en France, le flux a tenu lieu de variable d'ajustement, ce qui permettait d'éviter de partager les conséquences du ralentissement avec le stock. Avant d'entreprendre cette analyse, il était possible de penser que le système américain, plus flexible, était en mesure de mieux répartir entre les différentes générations des accélérations et les ralentissements

économiques, le système français étant souvent supposé être plus marqué par une logique d'*insiders versus outsiders*<sup>19</sup>. Il n'en est rien, en définitive : le ralentissement américain a été essentiellement subi par les générations nées après 1955, celles qui avaient plus de 20 ans en 1975, et qui ont donc cherché un emploi en situation défavorable. La réalité ne correspond donc pas à l'idée selon laquelle un marché quasi pur — l'image que nous avons du système d'emploi américain — est susceptible de partager plus également, indépendamment d'une histoire préalable. On comprend bien pourquoi : une fois qu'un individu a acquis un diplôme et surtout une expérience reconnue, le marché ne lui en retirera pas le bénéfice, même si, pour les suivants, arrivés dans des conditions nettement moins favorables, l'impossibilité de faire ses preuves implique un gaspillage humain considérable.

Les dernières générations, nées à la fin des années 1960 ou plus récemment encore, semblent bénéficier d'une rémission : la proportion de ces emplois qualifiés s'accroît de nouveau. Pour autant, cette croissance se concentre sur les nouvelles générations, et ne bénéficie guère aux cohortes intermédiaires, nées dans les années 1950 et au début des années 1960 : le redémarrage est lui aussi sélectif selon la génération, les mieux lotis pour le saisir étant ceux qui n'ont pas été marqués par l'expérience vécue de leur insertion en période de récession. Le redémarrage est aussi assez relatif, puisque les nouvelles générations retrouvent tout juste la proportion d'emplois qualifiés dont avait bénéficié la cohorte 1947, voilà vingt ans.

### La crise universitaire 1975-1990

En définitive, le ralentissement des chances d'accès aux emplois mieux valorisés qu'ont subi les cohortes nées à la fin des années 1950 correspond trait pour trait à l'évolution des chances d'accès à une scolarité universitaire longue. Pour les observateurs européens, l'existence d'une baisse dans la proportion de titulaires d'un niveau d'études supérieur donné est à peu près inimaginable : les cinquante dernières années ont été marquées par une croissance continue de la scolarité dans tous les pays de l'Union européenne (Chauvel, 1998c), même si un certain nombre de fluctuations sont apparues, notamment en France. Aux États-Unis, au contraire, les cohortes nées à la fin des années 1950 ont connu, par rapport à leurs aînés de 10 ans, une baisse de 5 points (sur 30 % au total) de leurs taux d'accès à un titre correspondant à 4 années d'enseignement supérieur (*Bachelor's degree*), alors que la tendance générationnelle antérieure de croissance des titulaires de ces diplômes

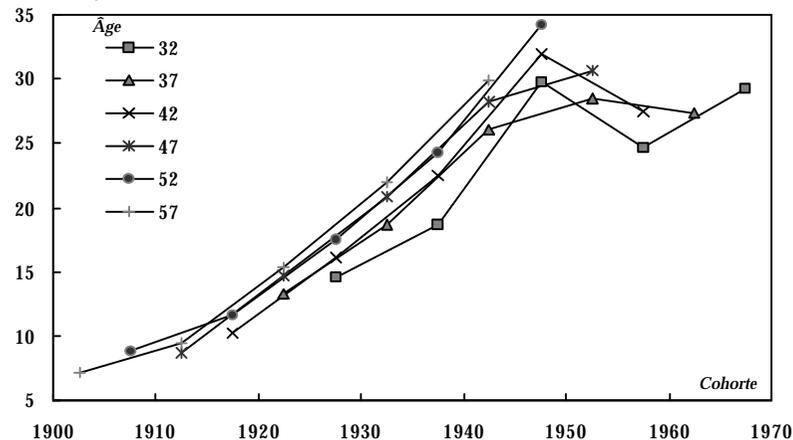
19. Cette idée d'opposition entre deux groupes de salariés *insiders* et *outsiders* n'est pas forcément sans reproche : elle ignore notamment l'existence d'une autre classe de la population, dont les intérêts sont différents de ceux des salariés dans leur généralité. Pour autant, cette distinction peut être intéressante pour comprendre l'émergence d'inégalités intergénérationnelles.

était de + 6 points par décennie. Les dernières générations sont marquées par une rémission, mais la dynamique d'ensemble fait apparaître une génération intermédiaire, une « génération de transition », ou une « génération de récession », née vers la fin des années 1950 et marquée par une baisse sensible d'accès à une formation supérieure longue.

Jusqu'à présent, peu d'observateurs ont remarqué et diagnostiqué ce fléchissement du niveau scolaire de ces générations par rapport aux premières cohortes du *baby-boom* : en France, Emmanuel Todd (1998, p. 49) est le premier à avoir aperçu dans la littérature américaine ces fluctuations, qu'il interprète comme le signe d'une crise majeure du modèle capitaliste. Todd a trouvé l'information dans un article de Robert Mare (1995, p. 164), qui ne s'encombre pas d'interprétations ni ne s'appesantit sur les faits : Mare explique qu'il s'agit des conséquences de combinaisons complexes d'effets notamment ethniques et liés à l'immigration. En réalité, toutes les catégories de la population, Blancs et Noirs, natifs américains et autres, femmes et hommes, tous connaissent ce revirement. Le fait est aussi noté par deux économistes (Card et Lemieux, 1999) qui y voient une des causes de la hausse des inégalités de revenus : la raréfaction des diplômés contribue à l'accroissement du salaire des

#### 8. Proportion de titulaires d'un diplôme validant quatre ans d'études supérieures (*Bachelor's degree et plus, hommes*)

Par âge et cohorte de naissance, en %



Note : Ce graphique permet de comparer la situation de différentes cohortes de naissance à des âges précis au cours du temps. Il présente en abscisse les années de naissance et en ordonnée le pourcentage de titulaires d'un *Bachelor's degree*. Chaque courbe représente un âge donné. Il apparaît ainsi que pour la génération née en 1948, les chances de détenir un BA (ou plus) à 32 ans ont culminé (30 %), alors que les générations nées avant ou après ont bénéficié d'un sort moins favorable. Ce diagramme montre que, pour une cohorte, l'accès à un BA croît modérément, par formation continue diplômante, mais que la situation à 32 ans compte fortement : les générations moins bien loties ne rattrapent guère, et les générations mieux loties conservent leur avantage. Surtout, pour les générations nées après 1950, le régime de progrès régulier antérieur s'est interrompu.

Sources : *US-Census 1950-1990* et *Current Population Survey 2000*.

mieux qualifiés, mais les auteurs ne font pas d'hypothèse sur les causes de cette baisse des diplômés. D'autres explications affluent dès que le phénomène est mentionné : la guerre du Viêt-nam aurait pu inciter les étudiants de la génération née autour de 1948 à prolonger leurs études, pour échapper à la conscription, mais la même tendance concerne également les femmes et les hommes, alors qu'elles n'étaient pas vraiment concernées.

En fait, cette chute du niveau scolaire pourrait s'expliquer plus simplement par les changements d'orientation dans la politique scolaire et l'investissement public dans l'éducation aux États-Unis. L'enseignement supérieur, aux États-Unis, est traditionnellement l'une des principales dépenses publiques politiquement légitimes, et un champ traditionnel d'intervention.

Tout au long des années 1940 à 1960, dans un pays caractérisé par un État-providence faible et mal accepté, l'université a fait l'objet d'un effort d'investissement collectif particulièrement vif : on ne mène pas 30 % d'une classe d'âge au niveau d'un diplôme de quatre années d'études supérieures sans aide de la collectivité. L'étudiant moyen de 1959 coûte en moyenne 7 200 dollars par an (en dollars constants de 1995) à l'institution universitaire, dont 3 200 sont couverts par l'investissement public (gouvernement fédéral, d'état ou local) et 1 500 provenant de l'étudiant (en fait, de sa famille, ou d'un emprunt) ; le solde provient des activités de l'université (hôpitaux, etc.), de services contractuels facturés ou du rendement des propriétés de fondations, ou encore de dons ; en 1975, le coût annuel passe à 9 200 dollars, dont 4 700 pour l'investissement public, et 2 000 pour l'étudiant ; en 1990, l'année représente 13 000 dollars, dont 5 200 proviennent du public, et 3 200 des étudiants. Dans un contexte de coût sans cesse plus élevés<sup>20</sup>, la période de forte croissance (1959-1975) des effectifs scolarisés fut accompagnée par la montée en puissance de l'investissement public. Tout au contraire, depuis 1975, la somme allouée par étudiant par les gouvernements fédéraux ou locaux stagne quasiment, et les étudiants doivent couvrir la différence (une augmentation de moitié des frais d'inscription), alors que précisément, au début des années 1980, les crédits aux particuliers se renchérissent et sont restreints.

Ce revirement est d'autant plus sensible que l'on s'approche du faite de la pyramide du prestige des institutions d'enseignement supérieur<sup>21</sup>, où le coût des études est plus important, et la variabilité plus forte dans

20. Lorsque les inégalités économiques croissent, le salaire des enseignants, population de travailleurs qualifiés comme d'autres, tend à augmenter en parallèle. Il en résulte que le coût global de l'enseignement supérieur ne peut que croître.

21. Le système post-secondaire américain est composé de deux ensembles : d'une part, les collèges en deux ans, techniques et professionnalisants, à l'instar de nos IUT, et, d'autre part, les collèges en quatre ans. Au sein de cette seconde catégorie, l'écart est grand entre des institutions sans statut universitaire, et les universités les plus prestigieuses comme Harvard, Berkeley, Chicago, Yale et quelques autres.

les frais scolaires des différentes catégories d'étudiants. En effet, en raison de la décentralisation totale du système, ces frais varient considérablement entre institutions et au sein des institutions, les uns étant aidés parce que leurs capacités intellectuelle ou sportive, leur appartenance à certaines minorités, ou tout autre facteur correspond à un ciblage implicite ou explicite de l'université, les autres devant payer leurs études à prix coûtant, notamment les étrangers<sup>22</sup> ne bénéficiant pas d'un accord d'échange. La hausse des frais d'inscription moyens a pénalisé la fraction de la population qui, si cette hausse n'avait pas eu lieu, aurait prolongé ses études ; il semble que ces abandons n'ont pas été neutres, socialement parlant, les catégories sociales et ethniques traditionnellement les moins favorisées ayant plus fortement subi ce nouveau régime universitaire (Lucas, 1998). Le sort de deux générations d'étudiants, même proches, peut alors diverger du tout au tout.

### 3. Coût unitaire moyen par étudiant inscrit dans l'enseignement supérieur (en dollars 1995)

	Financement public	Frais d'inscription	Dons privés	Revenu des services et fondation	Total
1959	3 187	1 439	732	1 835	7 193
1975	4 699	1 887	601	1 979	9 166
1990	5 243	3 184	989	3 322	12 738
1995	5 265	3 837	1 158	3 582	13 842

Source : US Department of Education, 1999, tables 175, 335, 343 et 249.

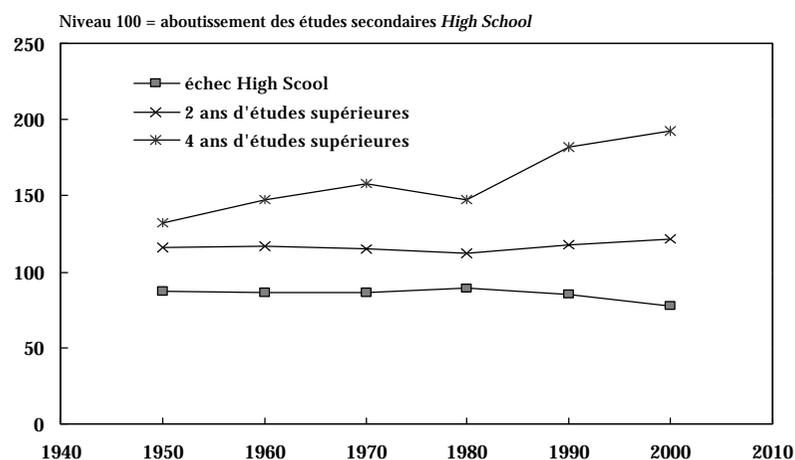
Surtout, ce revirement a contribué à changer le rapport à la ressource scolaire. D'un côté, de nombreux étudiants sortent avec un diplôme onéreux, parfois avec de lourdes dettes, et sont fortement incités à maximiser le rendement de leur titre. D'un autre côté, la baisse relative de la contribution publique induit une marchandisation des études où, en définitive, de nombreuses places disponibles dans les universités, notamment les plus prestigieuses, sont régulées par le marché ; ainsi, ces institutions, en définitive, ne se fondent plus sur un plan national, mais sont devenues le lieu de formation des élites de l'ensemble des pays sous influence américaine. Une part croissante des places disponibles dans les années 1970 et 1980 ont été attribuées, en définitive, à une population d'étudiants venus d'outre-mer, payant au prix fort, dont une partie, une fois obtenu son titre universitaire, est rentrée en son pays — population qui n'apparaît donc pas, sauf en creux, dans les enquêtes et recensements sur la population résidente

22. Les universités d'état, par exemple, accordent de forts rabais aux enfants des résidents de l'état (ce droit découle de l'argument selon lequel la contribution fiscale locale des parents a déjà couvert une partie des frais).

américaine. Le creux universitaire américain semble ainsi résulter d'une crise de financement, comblée par une marchandisation trop brutale.

Il faut préciser les conditions dans lesquelles l'investissement public a décliné en part relative. Outre la crise financière du gouvernement américain, qui a contraint la dépense publique, une idéologie très particulière s'est emparée de la société civile et du monde politique dans les années 1970. En témoigne l'exemple du référendum local de Californie de 1978, qui mit aux voix la *Proposition 13*, consistant à plafonner le taux des impôts locaux au seuil auquel il était parvenu en 1976 : une fois ce texte voté, il devenait impossible d'augmenter la ressource locale dans un contexte de besoins de financement croissants. Les besoins « supérieurs » d'une société, comme la santé et l'éducation, ceux dont le taux de croissance est toujours supérieur à celui de l'économie nationale, sont dans ce cas les premiers soumis à la contrainte puis à la marchandisation.

### 9. Niveau de salaire selon le diplôme



Champ : hommes blancs nés aux États-Unis en emploi temps plein.  
Sources : US-Census 1950-1990 et Current Population Survey 2000.

D'une façon moins caricaturale et moins extrême, la plupart des experts américains de l'éducation, dans les années 1970, notaient une baisse importante du taux de rendement de l'investissement universitaire, comme Richard Freeman (1976) dans son ouvrage *Overeducated American* : à l'époque, le retour sur investissement des efforts scolaires semblait s'écrouler, d'où une baisse de la légitimité de l'investissement public comme privé dans l'école. Mais souvent, lorsque l'on juge sur le court terme un processus qui se déroule en réalité sur le long terme du cycle de vie, on se trompe : en 1970, les diplômés d'un *Bachelor's degree*

ou plus gagnaient moitié plus (+56 %) que les travailleurs ayant achevé leur *High School* (fin validée des études secondaires) ; en 2000, les premiers gagnent maintenant deux fois plus que les seconds (l'écart est passé à +106 %). En France cette « rente » est stable, avec un écart stable autour de 50 %. Il en résulte que le rendement des diplômes américains s'accroît considérablement depuis 20 ans, et que le « capital culturel », comme on l'appelle en France (Bourdieu, 1979), qui est en définitive un « capital universitaire », rapporte plus que jamais. Autrement dit, les mieux dotés en titres universitaires sont aussi, de plus en plus, les titulaires des plus hauts salaires, et ainsi, « capital économique » et « capital universitaire » sont de plus en plus souvent la même chose.

Les premières générations du *baby-boom* qui ont investi (souvent avec l'aide publique) au moment où la rente universitaire s'effondrait (en apparence pour tous, mais *surtout pour la génération des prédécesseurs*) l'ont fait avec un profit ultérieur. Ce rendement s'est en effet accru grâce à la double dynamique des trente dernières années : d'une part avec la croissance extraordinaire des inégalités de rétributions, ce dont les diplômés ont tiré un bénéfice particulièrement important ; et d'autre part avec la baisse du nombre de diplômés dans les nouvelles générations à partir des années 1970, baisse liée à un surajustement par rapport au constat d'excès de diplômés. C'est ainsi que se réaliserait la vieille prophétie de Daniel Bell, pour qui la lutte des classes à venir sera non plus celle des salariés et celle des employeurs, mais entre la classe ouvrière (*working class*) et la classe moyenne, cette *new middle class* qui, selon Bell, regroupe les élites et les semi-élites techno-intellectuelles formant une *knowledge class* (Bell, 1973, p.213-221). Cette idée est passée dans le domaine public : les diplômés formeraient une nouvelle classe (Gouldner, 1982). Depuis la prise de conscience que les hypothèses de la baisse du rendement scolaire du début des années 1970 n'étaient plus valides, on assiste à un retournement, notamment à partir de 1992, avec une légitimation nouvelle de la croissance universitaire<sup>23</sup> qui ne se voit pas encore dans les dépenses publiques. Cette forte revalorisation des études marquerait la polarisation entre ceux qui ont tout (le capital culturel comme les autres) et ceux qui n'ont rien (les *have-nots*, selon le mot de Bell). Le constat de la meilleure rétribution des diplômés peut être interprété de deux façons radicalement différentes : les uns verront là l'expansion de la méritocratie (la reconnaissance de l'effort et de l'intelligence) et les autres auront le soupçon que s'« acheter » des études supérieures, de plus en plus, sert à acquérir une position sociale.

23. Robert Reich (1992), ministre du Travail du premier gouvernement Clinton, soulignait que dans une économie ouverte, seules deux politiques nationales sont encore en mesure de bénéficier à la nation : l'équipement et l'éducation.

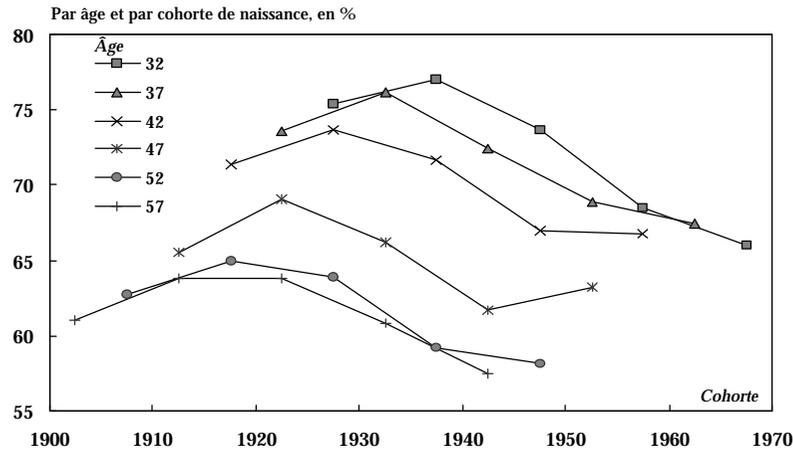
## Inégalités et générations

Aux États-Unis, le remplacement générationnel porte une dynamique de croissance des inégalités économiques. Les périodes sociales et historiques que les États-Unis ont rencontré au cours des cinquante dernières années ont eu un impact particulier sur les cohortes successives qui s'y sont socialisées. Comme en France, les générations nées avant 1910 semblent ne guère avoir bénéficié de la reprise économique qui a suivi le *New Deal* ; les générations nées de 1910 à 1935 semblent au contraire s'être trouvées sur la voie montante de l'extension de l'État-providence, marqué par des salaires meilleurs dès l'embauche, notamment pour les catégories sociales plus modestes, et une réduction des inégalités économiques ; ensuite, les générations plus récentes semblent marquées plus que les autres par la dynamique de la *shrinking middle class*.

En effet, analysons la part prise aux États-Unis par la « classe de revenu médian », la population comprise entre le seuil de pauvreté (demi revenu médian) et celui de la richesse (double du revenu médian) : alors que cette population avait culminé pour les cohortes de jeunes nés entre 1920 et 1940 (les revenus extrêmes se raréfiaient et renforçaient ainsi la classe moyenne), les nouvelles générations voient diminuer cette strate intermédiaire écartelée entre les riches et les pauvres qui, eux, se multiplient. Au cours de leur cycle de vie, toutes les générations tendent à voir diminuer cette part des classes moyennes, notamment avec le passage au-dessus du double du revenu médian d'une partie de la population, mais aussi de l'ancrage dans la pauvreté des plus modestes. Dès à présent, la génération 1938, naguère très égale à 32 ans, est devenue fort inégale, mais les nouvelles générations sont encore plus inégales entre elles que celle de 1938 au début de sa carrière. À terme, avec le remplacement de ces générations qui furent marquées par le *welfare state* et par une structure sociale relativement plus homogène issue des réformes du *New Deal*, de la *New Frontier* de Kennedy, de la *Great Society* et de la *War on Poverty* de Johnson, par de nouvelles générations socialisées dans un contexte d'inégalités économiques fortes et globalement acceptées, la croissance des inégalités a de belles perspectives devant elle.

Une fois encore, ce résultat n'est pas la conséquence de l'ouverture des frontières à l'immigration, ni le fait des seuls Noirs ou des autres minorités ethniques, ni non plus de la multiplication des ménages monoparentaux, puisque toutes les populations en subissent de façon plus ou moins identique les conséquences.

## 10. « Classe de revenu médian » par âge et cohorte de naissance



Note : ce graphique permet de comparer la situation de différentes cohortes de naissance à des âges précis au cours du temps. Il présente en abscisse les années de naissance et en ordonnée la part de la population située entre la pauvreté (demi revenu médian) et la richesse (double du revenu médian). Chaque courbe représente un âge donné. La génération née en 1938 a vu culminer les chances d'appartenance à la classe de revenu médian à 32 ans (77 %), alors que les générations nées avant ou après ont bénéficié d'un sort moins égal. Ce diagramme montre que, pour une cohorte, au cours de la carrière, la classe de revenu médian diminue (plus de pauvres et/ou plus de riches).

Sources : US-Census 1950-1990 et Current Population Survey 2000.

Le résultat général est que la variance du revenu, et donc les inégalités, semblent augmenter systématiquement pour les nouvelles générations, indiquant ainsi que les puînés sont sans cesse plus inégaux que ne l'ont été leurs aînés. Il est clair que cette croissance des inégalités correspond aux intérêts d'une partie de la population : désormais, le travail non qualifié est très bon marché par rapport au niveau de vie des travailleurs les mieux qualifiés, ce qui permet aux mieux lotis d'utiliser plus souvent que naguère des services routiniers. Il est possible d'argumenter aussi que cette situation d'inégalités croissantes rendant solvable le marché des services peu qualifiés permet aux classes populaires de trouver un emploi et aux immigrés de pays à bas revenus de s'intégrer plus facilement : une place est toujours ouverte à celui qui accepte un salaire modeste. Il s'agit bien sûr de s'interroger sur le lien éventuel entre faibles salaires et exploitation de la main-d'œuvre. En revanche, il est clair que cette situation ne bénéficie guère aux classes véritablement moyennes (Skocpol, 2000), aux catégories intermédiaires dont le revenu ne croît guère, écartelées entre les courants ascendants et descendants que nous avons décelés. Quelles en seront les conséquences pour les nouvelles générations ? Aux États-Unis comme en France, naguère, les pauvres étaient des vieux, représentatifs d'un passé en voie de disparition ; aujourd'hui, en revanche, les pauvres sont jeunes et en quelque sorte plein d'avenir.

## Une société patrimoniale en construction ?

L'accumulation patrimoniale est l'un des points centraux de l'analyse de l'évolution de la structure sociale américaine, et, plus généralement, de la construction d'une économie *New Age*. Comme il est aussi l'un des plus obscurs — aux États-Unis comme ailleurs, les enquêtes sur le patrimoine sont rares et plus sujettes à caution que sur le revenu — beaucoup de choses s'écrivent et se proclament sans que l'on puisse confronter les théories à des faits tangibles. Deux ensembles théoriques s'affrontent ainsi : d'un côté, celui qui découle de l'hypothèse que l'expansion pour tous de l'épargne et de la propriété des entreprises devrait permettre l'émergence d'une nouvelle dynamique sociale fondée sur les fruits du travail et de l'accumulation du patrimoine, et éventuellement du pouvoir politique qui en découle (Aglietta, 1997 ; Bradburn, 1999, etc.) ; de l'autre, celui qui part du principe que le patrimoine est la chose la plus mal partagée du monde, et qu'un régime de croissance patrimonial ne peut être que le royaume des inégalités — à l'instar de la société de la fin du XIX<sup>e</sup> siècle (Wolff, 1995 ; Jacot, 1999 ; Chauvel, 2000).

L'une des rares sources systématiques disponibles sur la question <sup>24</sup> permet de comprendre une partie de la situation. Ces enquêtes repèrent le patrimoine brut (il n'y a pas de lecture directe de l'endettement), comme la somme de la valeur des biens immobiliers possédés, des comptes bancaires et d'épargne de tous types, des biens mobiliers, actions et fonds communs de placement. Il est possible d'en tirer un ensemble d'enseignements clairs.

— Aux États-Unis comme en France, les patrimoines sont infiniment plus concentrés que le revenu, au point qu'il est impossible de calculer des écarts interquartiles, faute de pouvoir vraiment définir le niveau de patrimoine du quart le plus modeste (selon que l'on inclut la voiture ou non, les résultats divergent radicalement). Le décile supérieur dispose de quatre fois plus de patrimoine que la médiane alors que pour le revenu, le rapport est de 1 à 2,4 : ce décalage découle de ce que la capacité à accumuler s'accroît évidemment avec le revenu.

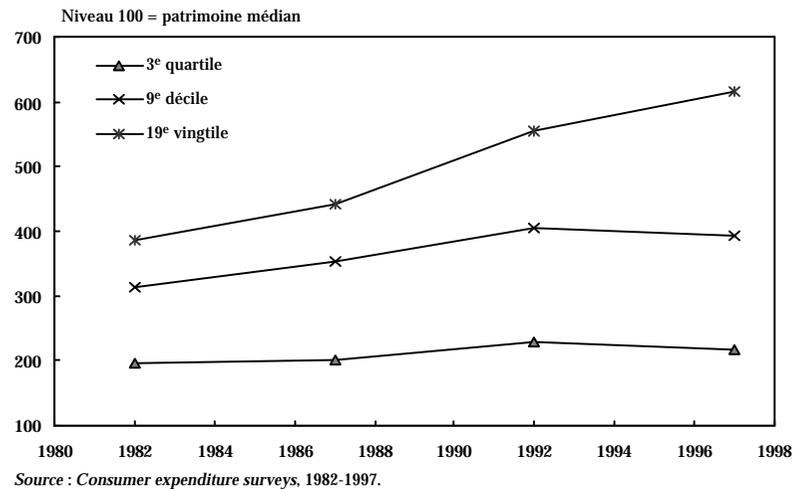
— Le patrimoine médian américain vaut environ 70 000 dollars 2000, ce qui correspond à la situation française (Chauvel, 2000).

— De 1982 à 1997, le patrimoine médian n'a pas varié en valeur réelle alors que le décile supérieur s'est accru de 25 %, et le 95<sup>e</sup> centile (niveau de patrimoine séparant les 5 % les plus aisés des autres) de 57 %, d'où une croissance essentiellement concentrée sur le haut de la répartition, essentiellement sur ceux dont l'épargne préalable atteint un seuil suffisant pour n'être pas simplement composée de biens immobiliers, mais aussi de valeurs mobilières.

24. Les *Consumer expenditure surveys*, voir : <http://stats.bls.gov/csxhome.htm>.

— Entre 1982 et 1997, la proportion des détenteurs d'un patrimoine mobilier ne s'est pas accrue (25 % de ménages détenteurs), alors que la valeur moyenne de ce patrimoine a été multipliée par plus de 4. Ainsi, les heureux propriétaires préalables d'un patrimoine ont bénéficié de plus-values importantes, mais il n'y a pas de « démocratisation du capital » dans le nouveau régime de croissance partagée.

### 11. Valeur du patrimoine de différents fractiles



Ce panorama du patrimoine aux États-Unis ressemble plus à ce que l'on a toujours su de l'accumulation — elle est ultraconcentrée, ne bénéficie qu'aux plus gros épargnants, rares mais pesants, et ses formes les plus rémunératrices échappent à la majorité —, qu'à l'acheminement vers une société patrimoniale *New Age*, succédant à la société salariale, et dont les bénéfices se répartiraient harmonieusement dans l'ensemble de la société.

L'expansion de la valeur des patrimoines mobiliers, associée à la baisse des niveaux de salaires des populations les moins qualifiées, laisse ainsi supposer la reconstitution d'une structure sociale hiérarchique forte — une « restratification » — que nous avons cru voir disparaître à partir des années 1930 (Wolff, 1995 ; Berle et Means, 1933 ; Burnham, 1941) etc.). Plutôt qu'une structure sociale *New Age*, ce serait la renaissance d'une structure sociale « Belle époque », marquée par un gouffre entre les plus modestes et une catégorie d'épargnants de niveau exceptionnel. La principale différence avec la période de la Belle époque serait que le « capital culturel », ou plus exactement « universitaire », trouve une valorisation meilleure, les plus riches étant plus souvent des diplômés.

## États-Unis et Europe, deux modèles différents et divergents

La croissance américaine de la dernière décennie a suscité l'espoir d'un retour de la dynamique américaine vers plus d'homogénéité et d'égalité, à l'instar de la croissance des *Golden fifties*, qui restent dans les mémoires comme la période du maximum d'extension de la classe moyenne américaine. L'examen et les descriptions des évolutions montrent que les réalités ne correspondent pas exactement à cet espoir, et qu'il convient de relativiser les propos lénifiants sur les conséquences bénéfiques *pour tous* de cette croissance : elle ne bénéficie réellement qu'aux 10 % les plus aisés de la population. Certes, le décile le plus bas a bénéficié depuis 1992 d'une croissance plus favorable que la moyenne ou que la médiane, mais cet accroissement est à peu près sans effet sur la réduction de la pauvreté relative : le chemin parcouru naguère par les indicateurs d'inégalité au cours de la période 1970-1990 est tel que cette embellie est bien modeste. En revanche, la croissance démographique, explosive, a lieu de subjuguier, mais elle n'est pas neuve puisque les États-Unis ne cessent depuis cinquante ans de croître au rythme de 10 % de résidents supplémentaires par décennie. La dynamique du nombre des emplois est tout aussi fabuleuse, mais il faut aussi considérer qu'une partie importante de ces postes de travail ne correspond pas à ce que, nous, Européens, nous appellerions un emploi.

Il existe une forte croissance économique aux États-Unis, tout particulièrement pour les catégories les plus aisées de la population qui n'ont jamais cessé de progresser depuis trente ans, en niveau de revenu, et une surclasse bénéficie aujourd'hui de ressources économiques incomparables, mais cette dynamique est marquée par le triomphe des inégalités. En définitive, la croissance agrégée de la comptabilité nationale dissimule le fait que, contrairement à ce qui prévalait jusque dans les années 1960, les différentes catégories de la société n'en bénéficient plus en parallèle. Depuis trente ans, la croissance du revenu est pour l'essentiel dévolue à une élite, alors que les classes moyennes n'ont guère bénéficié d'un enrichissement. Il en résulte un écartèlement de la classe moyenne (*shrinking middle class*), dont la part globale dans la société diminue avec l'enrichissement des uns et l'appauvrissement relatif des autres. Ces mutations reposent notamment sur une dynamique générationnelle, où les nouvelles cohortes arrivant à l'âge adulte sont, depuis plus de vingt ans, de plus en plus inégales entre elles, notamment du fait de la raréfaction relative des diplômés les plus élevés dont la valeur marchande s'accroît fortement. Cette raréfaction découle notamment de la réduction relative de l'investissement public pour l'université à partir de 1975.

Il en résulte que le cycle de croissance économique initié en 1992 n'a pas réellement modifié la nature de la structure sociale américaine, en tous cas pas de la façon dont on l'attendait. Les plus modestes ne rattrapent pas les plus aisés, au contraire, et la dynamique du patrimoine montre l'émergence d'une surclasse d'épargnants. Les évolutions de la

période 1992-2000 sont à peu près dans le prolongement historique connu depuis les années 1970. La croissance des inégalités n'est pas contenue, les classes moyennes sont toujours en perte de substance et, comme depuis trente ans, l'élite ne cesse de s'élever au-dessus de la masse. Le déclin scolaire est en revanche endigué, dans un contexte où le rendement des études atteint des records. La classe sociale qui dispose maintenant du « capital universitaire » et d'un accès privilégié à l'épargne domine largement la nouvelle structure sociale américaine. Il n'existe donc pas vraiment de structure sociale *New Age*, et l'émergence d'une nouvelle classe d'épargnants ne serait pas sans évoquer le retour d'une structure sociale « Belle époque ». En fait, il s'agit plutôt d'une situation de cumul croissant des capitaux universitaires et économiques par une fine élite.

Clairement, deux modèles sociaux, de plus en plus distincts, opposent, d'une part, l'Europe continentale et, d'autre part, les États-Unis, l'un et l'autre ayant ses atouts et ses faiblesses. Les inégalités sociales américaines sont certainement une faiblesse, mais peuvent être vues aussi comme un atout, notamment en termes de capacité à ouvrir les frontières américaines et à développer une ouverture forte sur le monde. Puisqu'il n'existe plus véritablement d'État-providence à protéger, puisqu'en définitive l'immigré est une ressource de main-d'œuvre payée à son prix d'équilibre marchand, puisque le travail ne correspond guère à une norme minimale et qu'il existe toujours un poste de travail pour qui en accepte l'aumône, les conditions d'ouverture sur l'immigration n'en sont que renforcées. D'une façon générale, la simplicité au moins apparente du modèle du marché contribue à faciliter tous les ajustements entre acteurs, dont la coordination n'a pas à faire l'objet de négociations trop complexes dans des cadres théoriques à construire en continu, ce qui constitue un point faible des modèles d'État-providence élaborés et exigeants. Le modèle américain, en revanche, subit l'ensemble des tensions et des déséquilibres qui résultent d'inégalités fortes, et peut être victime du jour au lendemain d'un accident du marché, imprévisible mais historiquement possible, qui remettrait en cause toute l'architecture du système ; les inégalités, aujourd'hui légitimées par l'hypothèse que la concentration des richesses permet la croissance, deviendraient alors insupportables et donneraient lieu à l'émergence d'un autre compromis.

Clairement, selon l'orientation politique de chacun, la même réalité trouvera deux interprétations divergentes : le social-démocrate estimera préférable le modèle européen<sup>25</sup> où un effort est fait pour ouvrir à

25. Ou plutôt un certain type de modèle européen : entre les social-démocraties scandinaves et les régimes d'État-providence « corporatistes » du Sud du continent, les différences sont fortes, mais la comparaison présentée ici fait apparaître la différence forte entre des systèmes d'État-providence construits et le modèle « résiduel » américain où la gestion collective des risques est minimale (Esping-Andersen, 1990). Ici comme ailleurs, c'est aussi à partir du moment où une comparaison avec les États-Unis est mise en œuvre que l'on comprend une part de l'identité de l'Europe continentale, où, sinon, on ne voit que de la diversité.

chacun une reconnaissance minimale de son implication sociale par le travail, pour assurer l'homogénéité sociale, l'égalité, et une certaine forme de maîtrise des trajectoires des individus, ce système palliant les formes les plus choquantes de l'exploitation et de l'exclusion, et maintenant ainsi une cohésion politique nécessaire, au risque de fermer le pays plus que ne le ferait l'autre modèle. Le tenant de la dérégulation reprochera au contraire au modèle social-démocrate une triple inefficacité, qui correspond à une triple injustice porteuse d'une triple désincitation : d'abord la sous-rétribution des plus productifs, ensuite, la sur-rétribution des travailleurs moins productifs qui ont encore un emploi, et, enfin, l'exclusion de ceux restant en marge du système faute d'être assez productifs pour atteindre les normes minimales, enfermés dans des trappes à pauvreté et, éventuellement, dans la « paresse » ; il rappellera que le modèle européen souffre de la crise idéologique de l'État-providence, d'une fermeture de ses frontières et d'une faiblesse démographique qui menace les équilibres générationnels de long terme.

Même si, en Europe, on peut se soucier des changements de la dernière décennie, notamment du point de vue des idéologies, la période récente ne semble pas avoir donné lieu à une croissance aussi claire et brutale des inégalités. Il en résulte, de part et d'autre de l'Atlantique, une vision de deux systèmes de production et de répartition antagoniques sinon antagonistes, qui, visiblement depuis trente ans, divergent plus qu'ils ne convergent, tant les États-Unis sont allés loin sur la voie de la dérégulation des rapports sociaux et de l'augmentation consentie des inégalités économiques. La période de croissance américaine 1992-2000 semblerait donner raison à l'hypothèse que plus d'inégalités permet plus de croissance, mais l'analyse sur une plus longue durée menée ici laisse dubitatif : cette croissance suit une période de dépression particulièrement grave (Krugman, 1992) et ne fait que révéler la cyclicité de l'économie américaine. À l'approche d'une phase moins favorable du cycle économique, il convenait ici de rappeler la trajectoire de la structure sociale américaine qui, au cours des trente dernières années, met en évidence un « modèle social » fort problématique, dont l'importation de ce côté de l'Atlantique, si elle était possible, n'aurait pas que des avantages pour la grande majorité de la population.

## ANNEXE I

### France-États-Unis : un accès inégal aux sources statistiques

Depuis l'entrée dans l'ère d'Internet, les chercheurs hébergés par des institutions françaises éprouvent plus de facilités à travailler sur les États-Unis que sur la France. Les causes en sont multiples : différentiel de niveau technologique, forte culture de sciences sociales quantitatives et d'archives sociostatistiques, obligation de restituer au public les données obtenues sur financement public (sous réserve de maintien de la confidentialité), interdiction de soumettre à un droit d'auteur des données du gouvernement, culture politique où le gouvernement ou l'État ne peuvent se prévaloir d'informations inaccessibles aux autres acteurs, etc. Enfin, il est exclu de publier un article scientifique dont les données ne seraient pas archivées et accessibles au reste de la communauté scientifique. Du point de vue de l'analyse des structures sociales et des inégalités, il est très étrange d'opposer ainsi des pays européens relativement égalitaires mais profondément marqués par une culture de contrôle et de rétention de l'information, et les États-Unis, profondément inégalitaires, mais marqués par une culture d'ouverture de l'information aux citoyens sur les conditions sociales.

De cette façon, la matière première des sociologues s'intéressant à l'évolution de la structure sociale et des inégalités consiste en les « microdonnées », à savoir les fichiers originaux des réponses des membres de l'échantillon de l'enquête, anonymisées, dont le traitement et l'analyse secondaire permettra d'approfondir considérablement les tables statistiques publiées. On parle ici de microdonnées, pour la raison que, disposant du fichier d'information à son degré le moins agrégé, il sera possible à l'utilisateur de se centrer sur des groupes qu'il juge pertinents, en effectuant les tris statistiques qu'il estimera idoines.

Les principales sources de microdonnées d'enquêtes officielles ou académiques américaines sont accessibles depuis la France, assez souvent de façon gratuite et directe *via* l'Internet. Les équivalents français généralement plus difficiles d'accès, leur consultation étant souvent réservée à l'INSEE, à quelques ministères, aux personnels du CNRS et assimilés, parfois à titre vénal. Ainsi, il est possible de trouver des données de bien meilleure qualité sur les États-Unis que sur la France.

Par exemple, en France, l'une des sources les plus importantes et intéressantes sur la structure sociale sont les Enquêtes Emploi de l'INSEE (environ 150 000 individus interrogés annuellement sur leurs conditions d'emploi). En dehors des ministères, l'accès est collectivement ouvert aux membres du CNRS *via* le centre d'archives de données sociales du LASMAS-IDL (qui délivre pour sa part 30 000 francs par an à l'INSEE pour obtenir ces enquêtes, ce prix étant en forte baisse

pour les dernières années). Pour la période récente (1992-1999), les *Current population surveys*, leur équivalent américain, sont directement accessibles et extractibles sur le site du bureau du travail :

<http://ferret.bls.census.gov>

Elles sont archivées, annuellement depuis l'édition de 1968, à l'*Inter-university Consortium for Political and Social Research* (ICPSR), site d'archivage universitaire américain de toutes les données académiques ou officielles :

<http://www.icpsr.umich.edu>

Les chercheurs étant tenus, avant publication dans une revue scientifique, de remettre à un centre d'archives les données utilisées, l'alimentation de l'ICPSR est automatique. La plupart des données sont accessibles par les centres de recherche sur abonnement, mais certaines enquêtes sont accessibles de façon gratuite et transparente.

En France, le recensement ne fait pas l'objet d'une diffusion large, même aux chercheurs, mais donne lieu à des extractions spécifiques, souvent à l'échelle communale et difficiles à retravailler. Aux États-Unis, des échantillons au 1 % des recensements de 1850 à 1990 sont disponibles et extractibles, de façon gratuite et transparente, sur le site du département d'histoire de l'université du Minnesota :

<http://www.ipums.org>

Pour l'analyse de la structure sociale, seuls les recensements de 1950 à nos jours sont vraiment intéressants, du fait de la variété des informations disponibles. Cette source est d'un intérêt capital pour les historiens sociaux, les démographes et les sociologues. Notons que rien n'interdirait, théoriquement, l'existence d'un équivalent en France, à condition d'en faire une priorité.

Une cartographie sociale de tout point des États-Unis, au niveau d'unités géographiques de quelques milliers d'habitants, peut être réalisée de façon interactive sur le site des homologues américains de l'INSEE :

<http://tiger.census.gov>

Les sociologues français travaillant sur la ségrégation urbaine savent la difficulté des tractations à mener pour accéder à ce type d'information.

Au total, le constat est que, pour les chercheurs, travailler sur la France devient, relativement et par différence avec ce qui prévaut outre-Atlantique, de plus en plus fastidieux : l'obscurité des règles d'accès à différentes sources importantes, les négociations sélectives, la faiblesse de l'information sur les sources elles-mêmes, sont autant de freins à la recherche. Il faut reconnaître que ce constat français peut s'étendre à la plupart des pays européens : la culture du secret est la prérogative des États forts où les contrepoids civiques sont souvent peu développés. Pourtant, le rendement intellectuel de la politique du secret n'est pas si grand : l'État en est souvent à se demander ce qu'il maîtrise vraiment, faute de disposer d'interlocuteurs extérieurs susceptibles d'ouvrir des débats importants.

## ANNEXE II

### Produire un équivalent des CSP aux États-Unis

Les enquêtes sur l'emploi et les recensements américains utilisent systématiquement depuis les années 1930 une liste officielle détaillée de 300 à 500 professions \*. Cette liste est réévaluée à la marge à l'occasion de chaque recensement, de façon à actualiser l'évolution des métiers et des emplois.

A long terme, depuis les années 1950, il existe moins de variations sur la liste détaillée que sur les regroupements proposés par les publications officielles qui ne cessent de modifier la position sociale des catégories limites : de cette façon, en remontant à la liste détaillée, il est possible d'opérer des regroupements permettant d'obtenir une catégorisation sociale stable au long terme, ressemblant dans ses grandes lignes aux CSP françaises. Il faut pour cela procéder en deux temps : d'abord, il s'agit de créer une liste semi-détaillée de groupes sociaux commune aux recensements depuis 1950 ; ensuite, il faut regrouper ces emplois et professions, en tenant compte de la différence entre salariés et indépendants, ce qui permet de simuler un code proche dans ses grandes articulations de celui des CSP, pour en faire des Groupes socioprofessionnels (GSP) larges mais assez clairement distincts pour révéler des catégories stables et différentes .

Évidemment, il ne s'agit pas là exactement de CSP. En effet, les CSP repèrent par exemple un groupe appelé « cadres et professions intellectuelles supérieures », spécifique à la société française et à son histoire sociale. Les nomenclatures américaines distinguent un autre groupe phare, celui des « professionnels » (« professions libérales », dans une traduction française trop rapide), groupe social situé au sommet de la pyramide sociale qui ne comporte pas simplement, comme dans la tradition française, les médecins, avocats, architectes et experts comptables, mais aussi toutes les professions fondées sur le partage d'une expertise reconnue, acquises dans des filières spécifiques de formation post-secondaire (Szreter, 1993). En définitive, les professions repérées dans un cas comme dans l'autre seraient à peu près identiques, pour former un groupe que l'on pourrait recouvrir de la périphrase approximative de « dirigeants, experts et professions libérales », si la nomenclature américaine n'avait pas la fâcheuse tendance à y inclure les « semi professionnels » que sont, par exemple, les infirmières qualifiées, les enseignants des *kindergardens* ou les sportifs « professionnels » que les nomenclatures françaises renvoient dans la catégorie des « professions intermédiaires ». Il serait donc possible de reprendre fidèlement les grands groupes sociaux proposés par les recensements

\* Voir par exemple le livre de Thernstrom (1972, annexe I), pour une histoire de la création de cette nomenclature.

américains, mais ceux-ci fluctuent d'une édition à l'autre, et ce serait une erreur de s'y fier. En revanche, en revenant aux États-Unis à la nomenclature détaillée, il est possible de reconstituer profession par profession quelque chose ressemblant au groupe des « cadres et professions intellectuelles supérieures ». Techniquement, nous avons utilisé la nomenclature de 211 postes commune à l'ensemble des recensements américains depuis 1950 et utilisé la table de conversion élaborée par Ganzeboom et Nieuwebeerta (1996) du code détaillé des professions américaines vers le code du schéma de classe d'Erikson, Goldthorpe et Portocarero (1979), code international en définitive très proche de celui des CSP françaises.

## Références bibliographiques

- AGLIETTA M., 1997 : *Régulation et crises du capitalisme*, Paris, Odile Jacob.
- APROBERTS L., 2000 : *Les retraites aux États-Unis : Sécurité sociale et fonds de pension*, Paris, La dispute.
- ATKINSON A.B., L. RAINWATER et T. M. SMEEDING, 1995 : « La distribution des revenus dans les pays de l'OCDE », *Etudes de politique sociale de l'OCDE*, n° 18.
- BELL D., 1973 : *The coming of post-industrial society : a venture in social forecasting*, New York, Basic Books.
- BERLE A.A. et G.C. MEANS, 1933 : *The modern corporation and private ownership*, New York, Macmillan.
- BOURDIEU P., 1979 : *La distinction, critique sociale du jugement*, Paris, Editions de minuit.
- BRADBURN R., 1999 : « Le retour du collectivisme : la nouvelle économie politique des fonds de pension », *Mouvements*, n° 5, pp. 90-101.
- BRENDER A. et F. PISANI, 1999 : *Le nouvel âge de l'économie américaine*, Paris, Economica.
- BURNHAM J., 1941 : *The managerial revolution : what is happening in the world*, New York, The John Day Company.
- CARD D. et T. LEMIEUX, 2000 : « Can falling supply explain the rising return to college for younger men? : a cohort-based analysis », *NBER Working paper series*, n° 7655.
- CHAUVEL L., 1995 : « Inégalités singulières et plurielles : l'évolution de la courbe de répartition des revenus », *Revue de l'OFCE*, n° 55, pp. 211-240.
- CHAUVEL L., 1998a : *Le destin des générations, structure sociale et cohortes en France au XX<sup>e</sup> siècle*, Paris, PUF.
- CHAUVEL L., 1998b : « La seconde explosion scolaire : diffusion des diplômes, structure sociale et valeur des titres », *Revue de l'OFCE*, n° 66, pp. 5-36.
- CHAUVEL L., 1998c : « Niveau d'éducation en Europe : le rattrapage français », in INSEE, *France, portrait social 1998-1999*, Paris, INSEE, pp. 109-121.
- CHAUVEL L., 1999 : « Existe-t-il une structure sociale européenne ? », *Revue de l'OFCE*, n° 71, pp. 283-298.

- CHAUVEL L., 2000 : « Entre les riches et les pauvres : les classes moyennes », pp. 71-84, dans C. DANIEL et C. LE CLAINCHE (dir.), *Mesurer les inégalités. De la construction d'indicateurs aux débats sur les interprétations*, Ministère de l'Emploi et de la solidarité, Paris.
- CHESNAIS J.-C., 1999 : « L'immigration et le peuplement des États-Unis », *Population*, n° 4-5, juillet-octobre, pp.611-633.
- DESROSIÈRES A. et L. THÉVENOT, 1988 : *Les catégories socioprofessionnelles*, Paris, La Découverte.
- ERIKSON R. et J. GOLDTHORPE, 1992 : *The constant flux. A study of class mobility in industrial societies*, Oxford, Clarendon Press.
- ERIKSON R., J. GOLDTHORPE, et L. PORTOCARERO, 1979 : « Intergenerational class mobility in three western European societies : England, France, and Sweden », *British Journal of Sociology*, n° 30, pp. 415-430.
- ESPING-ANDERSEN G., 1990 : *The three worlds of welfare capitalism*, Cambridge, Polity Press.
- FISCHER C., M. HOUT, S.R. LUCAS, M. SÁNCHEZ-JANKOWSKI, A. SWIDLER et K. VOSS, 1996 : *Inequality by design : cracking the bell curve myth*, Princeton, NJ, Princeton University Press.
- FREEMAN R.B., 1976 : *The overeducated american*, New York, Academic Press.
- GANZEBOOM H. et P. NIEUWBEERTA, 1996 : *International social mobility and politics file (P1145)*, Amsterdam, Steinmetz Archive – SWIDOC.
- GOULDNER A.W., 1982 : *The future of intellectuals and the rise of the new class*, New York, Oxford University Press.
- JACOT H., 1999 : « 'Capitalisme gris', 'nouveau collectivisme' et fonds de pension », *Mouvements*, n° 5, pp. 102-107.
- KRUGMAN P.R., 1992 : *The age of diminished expectations : US economic policy in the 1990s*, Cambridge (Mass.), MIT Press.
- LASCH C., 1995 : *The revolt of the elites and the betrayal of democracy*, New York, Norton.
- LUCAS S., 1996 : « Selective attrition in a newly hostile regime : the case of 1980 sophomores », *Social forces*, 75(2), pp. 511-533.
- MARCHAND O. et C. THÉLOT, 1997 : *Le travail en France (1800-2000)*, Paris, Nathan.
- MARE R., 1995 : « Changes in educational attainment and school enrolment », pp. 155-213, in R. FARLEY (dir.), *State of the Union : America in the 1990s*, New York, Russell Sage Foundation.

- MISHEL L., J. BERNSTEIN et J. SCHMITT, 1998 : *The state of working America, 1998-1999*, Ithaca (NY), ILR Press.
- MOREL S., 1998 : « Emploi et pauvreté aux Etats-Unis : les politiques de workfare », *Cahiers du centre d'études de l'emploi*, n° 38, pp. 219-234.
- PONTHIEUX S. et P. CONCIALDI, 2000 : « Bas salaires et travailleurs pauvres : une comparaison entre la France et les États-Unis », *La Revue de l'IRES*, n°33, pp. 5-31.
- REICH R.B., 1992 : *The work of nations : preparing ourselves for 21st-century capitalism*, New York, Knopf.
- SIEGFRIED A., 1927 : *Les États-Unis d'aujourd'hui*, Paris, Armand Colin.
- SKOCPOL T., 2000 : *The missing middle : working families and the future of American social policy*, New York, Norton.
- SZRETER S.R.S., 1993 : « The official representation of social classes in Britain, the United States and France : the professional model and 'Les Cadres' », *Comparative studies in society and history*, 35, 2:285-317.
- THERNSTROM S., 1973 : *The other Bostonians : poverty and progress in the American metropolis*, Cambridge (Mass.), Harvard University Press.
- TODD E., 1998 : *L'illusion économique : essai sur la stagnation des sociétés développées*, Paris, Gallimard.
- US DEPARTMENT OF EDUCATION, NATIONAL CENTER FOR EDUCATION STATISTICS (NCES), 2000 : *Digest of education statistics, 1999*, Washington DC.
- WOLFF E., 1995 : *Top heavy : the increasing inequality of wealth in America and what can be done about it*, New York, New Press.

