

Les Possibles — No. 30 Hiver 2021

Le capitalisme est-il en crise ?

vendredi 14 janvier 2022, par Dominique Lévy, Gérard Duménil

Cet article tente d'apporter une réponse à l'ambitieuse question qui nous a été posée : le capitalisme est-il en crise ? En prenant les termes au pied de la lettre, la réponse est négative : le capitalisme « traverse » des crises mais « n'est pas » en crise. La gravité de la situation mondiale en ce début du XXI^e siècle se situe moins dans la menace d'une crise économique majeure, en dépit de la covid, ou dans la poursuite d'une crise jugée permanente, que dans l'approfondissement et l'inflexion de tendances historiques profondes tristement célèbres, dont le réchauffement climatique est la plus grave, mais prise dans le magma de relations de classes, de rivalités internationales politiques et économiques, de hausse des inégalités, d'exodes de populations fuyant pauvreté et oppression, de divorce des gouvernants vis-à-vis de leurs administrés, de mort des utopies et de montée des populismes. Tout tient à tout dans cette crise-là.

Les trois premières sections répondent sans détour à la question de l'existence « d'une crise » économique et du traitement « des crises » qui surviennent mais sont surmontées ; la quatrième donne les clefs d'interprétation de cette dynamique des crises et sorties de crises, et des tendances sous-jacentes ; la cinquième les impute aux dynamiques d'un « capitalisme managérial néolibéral » ; la sixième reprend sur cette base les thèmes de la croissance et des crises, auxquels vient s'ajouter la hausse des inégalités ; la septième étend cette problématique au plan de l'hégémonie internationale des États-Unis.

Au cœur de notre analyse se trouve l'économie et la société états-uniennes, quoique replacées dans un contexte mondial. Il y a à cela deux raisons. L'une de fond : les États-Unis sont encore le pays dominant et, surtout, ils assument un leadership incontestable au sein des transformations socio-politiques dont on va traiter. L'autre est anecdotique : nos recherches se sont concentrées sur ce pays depuis des décennies. Compte tenu de la brièveté de cet article, nous invitons le lecteur à deux « plonges », l'un dans les données, et l'autre dans l'histoire. Le procédé est brutal mais, nous l'espérons, efficace. Cette analyse s'appuie sur des recherches et publications antérieures [1]. Les sources et modalités techniques de construction des séries sont disponibles dans ces livres et articles.

1 - L'incapacité à engendrer une croissance soutenue

On débutera par une observation familière : à considérer l'économie des États-Unis depuis les années 1960, c'est-à-dire sur six décennies, les taux de croissance manifestent une tendance à la baisse. La figure 1 montre les taux de croissance de la production (la valeur ajoutée) et du stock de capital des sociétés non financières des États-Unis, qui sont le cœur de l'économie de production (le stock de capital, usines, bureaux,

machines..., est un indicateur de la capacité de production des entreprises). Les périodes de perturbation au cours desquelles l'économie entre en récession puis se rétablit sont marquées en pointillés sur toutes les figures. Les deux séries sont étroitement corrélées, quoique le taux de croissance de la production soit pris dans des fluctuations de plus grande amplitude que le taux de croissance du capital. Les taux de 5 ou 6 % des années 1960 ont cédé la place à des taux de guère plus de 2 % en fin de période (abstraction faite de la résurgence au cours des années 1990, liée au boom des technologies de l'information et de la communication).

En termes simples, ce déclin peut être imputé à une « folie consummatrice » des ménages (comme, on s'en doutera, de certaines catégories sociales) au détriment de l'investissement productif. La figure 2 montre les achats de biens de consommation et de logements neufs par l'ensemble des ménages [2]. Ils sont exprimés en pourcentages de la production totale du pays, le PIB, sachant que les deux séries ont été ramenées à 0 en 1952 par soustraction de leur valeur en début de période (la figure montre donc des gains de pourcentages du PIB depuis 1952). On observe, dès le début des années 1960, l'envolée de la consommation qui gagne 10 points de PIB. Contrairement à une opinion répandue, il n'y a aucune tendance à la hausse de l'achat de logements neufs exprimée en part du PIB.

Figure 1 : Les taux de croissance des sociétés non financières (pourcentages) [3]

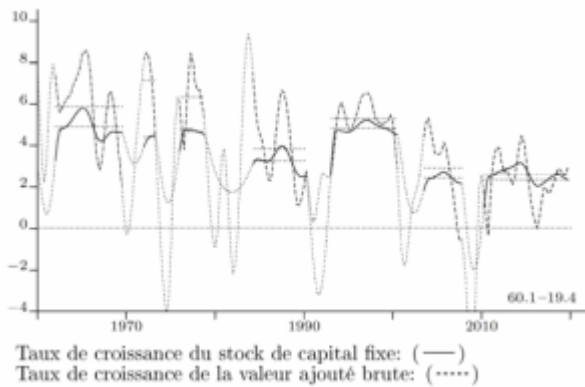


Figure 2 : Achats de biens de consommation et de logements neufs

par les ménages (pourcentages du PIB) [4]



2 - Des crises de plus en plus graves ou fréquentes ?

On prend ici le terme crise au sens étroit et technique, celui de chutes récurrentes de la production au cours des récessions, au gré de ce qu'on appelle pudiquement en France, le cycle conjoncturel. Un premier constat est que, contrairement à une idée reçue, les crises dans le sens ici considéré sont moins nombreuses après 1990 qu'antérieurement ; les récessions ne sont ni plus durables ni plus profondes, à l'exception de 2008-9, sans que cette récession revête une dimension véritablement hors pair. Globalement, les années « keynésiennes » d'avant 1980 (qu'on peut opposer aux années « néolibérales » qui suivirent) apparaissent particulièrement instables.

Faut-il se tourner vers les mécanismes financiers pour identifier une accentuation des crises ? Chacun songe à la crise de 2007-2009. La figure 3 donne une idée de l'ampleur de ces crises en référence aux stocks de crédits détenus par les institutions financières (des prêts ou des achats d'obligations [5]) qu'elles ont octroyés ou rachetés aux prêteurs originels, exprimés en pourcentage du PIB [6]. Les phases de diminution sont interprétées comme des symptômes de crises. Le système financier est décomposé en trois fractions : (i) les banques, (ii) les fonds de placement et de pension (dont l'importance est

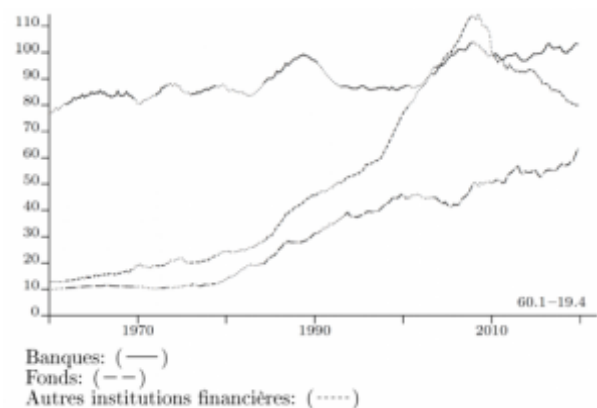
considérable aux États-Unis), et (iii) le reste du secteur financier (privé et public), y compris les institutions de rachat des crédits parapubliques ou privées [7]. On peut, en préalable, noter la croissance des masses de crédits, concernant les fonds et, surtout, les autres institutions financières, témoignant de la financiarisation de l'économie.

La crise bancaire la plus importante a été celle de la fin de 1980s (la crise des banques et des institutions d'épargne). La crise bancaire de 2007-2009 n'a rien eu d'extraordinaire. On observe l'inverse concernant les autres institutions financières, dont les crédits ont chuté de 30 % entre le maximum de 2008 et la fin de 2019 (de 13,6 % entre le maximum et la fin de la perturbation en 2010), alors que leur croissance n'avait jamais souffert des récessions précédentes ou très peu.

Considérant ces mécanismes avec davantage de recul historique, apparaîtrait surtout la chaîne des « crises structurelles » : (i) la crise de la fin du XIX^e siècle connue par le rôle qu'y joua la concurrence (la formation des cartels et trusts), (ii) la crise 1929, et (3) la crise de 2007-2009. On n'entrera pas ici dans leurs interprétations auxquelles nous avons consacré d'autres travaux [8].

Figure 3 : Masses nettes de crédits à l'économie détenues

par trois composantes du système de crédit (pourcentages du PIB) [9]



La conclusion tient en peu de mots : en dépit d'une propension permanente à entrer en crise, il n'y a pas de tendance évidente à leur aggravation.

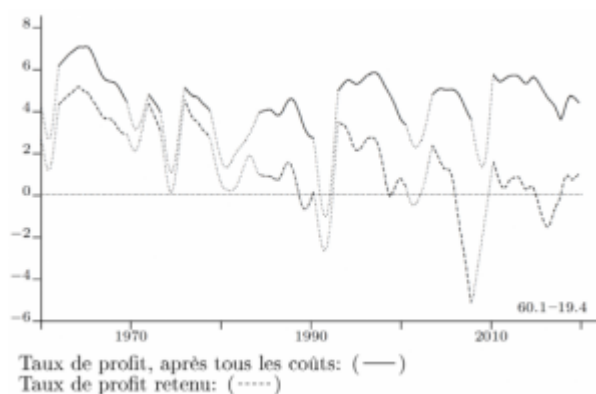
3 - Et la rentabilité du capital ?

La première variable de la figure 4 est une mesure du taux de profit des sociétés non financières sur la période étudiée, plus précisément, le rapport des profits après impôts des sociétés non financières à une mesure de leur capital (immeubles, machines, stocks d'inventus et liquidités).

Le taux de profit dans cette mesure a chuté au cours de la seconde moitié des années 1960, durant lesquelles il avait atteint des niveaux plus élevés, mais il est, depuis lors, stabilisé

(fluctuant avec l'activité économique). On notera que la rentabilité des sociétés n'est pas particulièrement faible depuis la crise de 2007-2009. La comparaison des taux de profit des sociétés financières et non financières suppose le recours à des définitions appropriées et requiert des calculs plus compliqués. Les estimations que nous avons réalisées révèle une chute des taux profit des sociétés financières au-dessous de ceux des sociétés non financières, suivie d'une hausse soudaine des premiers au cours des années 1980, les taux de profit des sociétés financières atteignant des niveaux doubles de ceux des sociétés non financières [10].

Figure 4 : Taux de profit des sociétés non financières (pourcentages) [11]



Une phase de moindre rentabilité a été observée dans les années 1970 et 1980, faisant suite aux niveaux plus élevés des années 1960. On ne reprendra pas ici les travaux que nous avons consacrés aux tendances de la rentabilité, concernant l'histoire longue des États-Unis. On signalera seulement que la constance des taux observée depuis le début des années 1990 a été, en partie, la conséquence de la diminution de l'impôt des sociétés.

4 - L'étrange dynamique de l'instabilité et des procédures de stabilisation

Le fait que le capitalisme ne soit pas en crise ou, dans une autre formulation, qu'il n'entre pas dans des crises de plus grande ampleur, est le produit d'une étrange dynamique historique où interagissent deux types de forces opposées :

- D'une part, le fonctionnement des entreprises non financières fait l'objet de « progrès » constants — appréciés ici strictement en termes d'efficacité productive —, et il en va de même des relations entre entreprises sur les marchés. L'information circule plus vite et suscite des réactions des entreprises à tous les signaux de déséquilibre ; la production est ajustée rapidement aux débouchés ; les stocks de produits finis sont gérés à flux tendus et les investissements décidés avec une agilité accrue ; au cours des dernières décennies, les (dé)réglementations ont travaillé à la « flexibilisation » de ces mécanismes, notamment

concernant l'emploi. Le résultat de ces tendances, intrinsèquement considérées, est une instabilité macroéconomique accrue susceptible de se propager et de dégénérer en surchauffes ou, surtout, contractions cumulatives. En parallèle, les institutions financières sont engagées dans un processus continu d'innovation, avec des profits majeurs à la clef, mais engendrant un accroissement concomitant des risques encourus, tant au plan de l'instabilité financière qu'à celui de la stabilité macroéconomique (l'évitement des récessions).

- Ces dynamiques privées seraient insoutenables si elles n'étaient pas encadrées par des réglementations et des systèmes publics ou semi-publics de structures pyramidales, sous l'égide, notamment, des banques centrales, réunissant les Institutions, Réglementations et Politiques, que nous désignons par le sigle IRP. La confrontation est permanente entre ces forces opposées, et il faut insister ici sur un de ses caractères fondamentaux : l'ajustement des IRP, qui permet la poursuite des fonctionnements (de surmonter les crises), se fait *ex post*, c'est-à-dire après-coup, au terme de la survenue des perturbations (et très peu par anticipation). C'est ainsi que le capitalisme résiste à sa tendance inhérente à l'instabilité. Ce combat est aussi politique, car les instances centrales de contrôle se heurtent constamment aux résistances de fractions des intérêts privés.

Les développements historiques les plus spectaculaires sont familiers. En s'en tenant aux crises structurelles, chacun sait que le *laissez-faire* n'a pas survécu à la crise de 1929 et la rechute de 1937 ; le déficit budgétaire, jugé ignominieux par les courants rétrogrades quoique toléré par nécessité en temps de guerre avant 1937, s'est vu banalisé. La crise des années 1970, l'archétype de la crise de rentabilité à la *Marx*, a été un des moteurs du tournant néolibéral, faisant de la lutte contre l'inflation une priorité et remplaçant le système financier états-unien sous le contrôle strict de la banque centrale, la Réserve fédérale. La crise de 2007-2009 a blanchi un autre péché politique capital, le financement de l'État et de certaines composantes du système financier, par des crédits directement octroyés par la Réserve fédérale, selon la procédure connue comme « l'assouplissement quantitatif » (un terme délibérément convivial). L'Europe a suivi. Dans un article de 2020 consacré aux nouveaux outils de la politique macroéconomique, Ben Bernanke, directeur de la Réserve fédérale entre 2006 et 2014, a décrit l'assouplissement quantitatif comme le nouvel instrument par excellence de la politique du crédit, même en période de stabilité [12]. On peut citer comme autre illustration de ces mécanismes, la définition des ratios de Bâle, sous la houlette de la Banque des règlements internationaux, soumettant la capacité des banques à prêter à leur aptitude à s'assurer des financements stables. Plus généralement, chaque perturbation a produit son train de réformes et de mesures. Cela n'exclut pas les erreurs et régressions, mais, dans cette éventualité, la sanction vient inmanquablement à plus ou moins brève échéance.

Au total, on peut soutenir qu'aucun remède n'a été apporté à la tendance du capitalisme à générer de l'instabilité, l'inverse serait plutôt vrai, mais chaque crise engendre son train de réformes et des progrès considérables sont réalisés. « Se réformer » c'est, évidemment, changer : le maître mot fait ainsi son apparition, « mutation », et transforme la portée et le sens de ces dynamiques historiques. Le capitalisme n'est pas, à proprement parler, son propre fossoyeur, parce qu'il change. Au-delà de lui-même ? C'est la question à laquelle il faut maintenant répondre :

Dans quelle mesure le capitalisme, en crise ou non, est-il encore le capitalisme ?

5 - Le capitalisme managérial : De nouvelles tendances – De nouveaux rapports de classe

Dans la question, « Le capitalisme est-il en crise ? », il n'y a pas que la notion de crise qui fasse problème, il en va de même de celle de capitalisme.

(1) *Le b.a.-ba* : le capitalisme est un système économique et social dans lequel des avances de fonds, les capitaux, sont réalisées par des capitalistes, dans le but de mettre en valeur ces avoirs, c'est-à-dire de les accroître. (2) *La question qui dérange* : la mise en valeur du capital requiert l'accomplissement de tâches, qu'on appelle gestion ou, plus pompeusement, management. Certains capitalistes peuvent s'en décharger sur d'autres, et cette tendance s'est, en effet, manifestée historiquement. Ce qui « dérange » véritablement, c'est que les capitalistes peuvent se décharger de ces tâches sur des salariés non propriétaires du capital (ou accessoirement). On les appelle des cadres ou des managers d'entreprises, et on traitera les deux termes comme équivalents (la catégorie de « cadres », définit, dans notre pays, un statut administratif assez englobant, aux États-Unis, celle de manager s'est vulgarisée, mais, dans cette étude, on se place au plan de la caractérisation des rapports sociaux). On touche ici une tendance historique de première importance. Les entreprises sont gérées par des managers au terme d'une évolution historique aussi vieille que la production quelque peu organisée. On n'en discutera pas les racines, mais on rappellera qu'elle a pris son envolée au cours des premières décennies du XX^e siècle (dans un processus célébré aux États-Unis comme la « révolution managériale »). Nous vivons dans un « capitalisme managérial », une notion qui dérange en France. La complexité ainsi créée est multipliée par le fait que les tâches de gouvernement et d'administration ont été sujettes à une évolution parallèle : nos sociétés sont gouvernées et administrées par des cadres.

Notre interprétation de ces transformations historiques s'est développée sur des fondements établis par Marx, selon une démarche à la fois fondamentaliste et révisionniste, que nous prétendons substituer à la « déconstruction du marxisme » : (1)

Fondamentalisme : l'histoire des sociétés humaines est faite de la succession de modes de production auxquels correspondent des polarités de classe, par exemple, capitalistes-prolétaires dans le capitalisme ; (2) *Révisionnisme* : Le capitalisme n'est pas le dernier mode de production où se confrontent des classes exploiteuses et exploitées, il est suivi d'un nouveau mode, le managérialisme, fondé sur la polarité cadres-encadrés. Le capitalisme managérial est une formation sociale hybride dans laquelle se superposent les deux catégories de rapports sociaux, capitalistes et managériaux. Compte tenu de l'existence de catégories intermédiaires, y coexistent : (i) deux classes supérieures, capitalistes et managers ; (ii) des petits capitalistes et managers, définissant des classes moyennes ; (iii) des ouvriers et employés. On peut condenser la structure de classe, ainsi figée dans son mouvement historique, dans une configuration à trois pôles : capitalistes-managers-classes populaires [13].

Le passage d'un mode à l'autre est un processus séculaire. La transition précédente, du féodalisme au capitalisme, a duré plus de deux siècles, ceux de l'Ancien régime, avec des hybridités majeures entre nobles et capitalistes (les nobles s'engageant dans les affaires, et les capitalistes achetant des terres et ajoutant des particules à leurs noms). La durée de la transition et ces hybridités au sommet sont des aspects majeurs du capitalisme managérial (avec des hauts cadres propriétaires et réciproquement).

Dans une société telle que le capitalisme managérial, la question de la relation politique entre les deux classes supérieures – leur collaboration ou divergence – est cruciale (comme dans la transition antérieure, entre nobles et capitalistes). Au cours des premiers stades de l'émergence des managers, tant d'entreprise que du secteur public, au début du XX^e siècle, les managers se trouvaient placés dans une situation de subordination par rapport aux capitalistes (dans le contexte de la métamorphose du rapport capitaliste de grande entreprise et de grande banque) ; la crise de 1929 porta les cadres du secteur public au premier plan dans les *New Deals* et durant la Seconde Guerre mondiale. Un compromis, dit keynésien ou social-démocrate, fut trouvé dans l'après-guerre et survécut jusqu'à la crise des années 1970 ; on parle quelquefois, avec un peu d'exagération, d'une répression financière pour désigner la position sociale des capitalistes au cours de ces décennies [14] ; ce furent des années de productivisme et d'impérialisme, mais aussi de progrès social, dont le fondement de classe était une alliance inégalitaire entre managers/cadres et classes populaires. La crise des années 1970 et l'incapacité des pays du socialisme autoproclamé à se réformer, débouchèrent à l'Ouest sur le renversement de ce compromis de l'après-guerre au bénéfice d'une alliance de classes au sommet, définissant les bases sociales du néolibéralisme (le néolibéralisme n'est pas la suprématie du marché sur l'État). S'ouvrait ainsi la période de régression sociale dans laquelle nous sommes engagés depuis les années 1980 : la phase néolibérale du capitalisme managérial.

En conclusion : il n'a y a pas d'analyse possible du

fonctionnement de nos sociétés et économies en restant confiné au sein de la vieille problématique du capitalisme pur et immuable.

6 - Le capitalisme managérial néolibéral dans quelques-uns de ses champs

Sur cette base, vite établie, on entreprendra le retour annoncé aux premières sections en réponse à la question posée.

On peut commencer par « l'étrange dynamique de l'instabilité et des procédures de stabilisation » :

- Considérée du point de vue des entreprises non financières et financières, l'avancée des rapports managériaux a permis au capitalisme d'échapper aux tendances à la baisse du taux de profit, et à l'accélération et l'approfondissement des crises, inscrits dans sa nature.
- Pourtant, les forces d'instabilisation qu'on a décrites sont le produit historique du développement des grandes entreprises, financières et non financières, gérées et innovantes, selon des savoirs collectifs et reproduits institutionnellement.
- La réponse a été, symétriquement, qu'au sein des institutions centrales paragonnementales, d'autres états-majors managériaux (agissant également selon des savoirs collectifs) mettaient au point les procédures et dispositifs institutionnels susceptibles de recréer des conditions de stabilité lorsqu'elles étaient détruites. Il s'agit, de ce point de vue, de tendances historiques que le néolibéralisme n'a pas pu interrompre, malgré la brève tentative « monétaristes » au début des années 1980 de faire reposer la gestion de la stabilité macroéconomique sur le marché ou de la vague insensée de déréglementation des mécanismes financiers dans les années 2000.

Un second champ doit être exploré, à savoir l'analyse des tendances de la répartition des revenus et de l'accumulation, renvoyant également aux trois premières sections. Dans le capitalisme managérial néolibéral, les deux pôles des classes supérieures, dont la rivalité antérieure a fait place à une alliance au détriment des classes populaires, ont trouvé un commun accomplissement dans l'augmentation forcée de leurs revenus : (1) les exigences capitalistes ont plombé les revenus retenus par les sociétés en vue de financer l'investissement, dès lors dérivés au bénéfice des actionnaires ; (2) les appétits managériaux en matière de hauts salaires ont été, de loin, les plus forts, à proprement parler « dévorants ». Les deux tendances ont engendré l'envolée de la consommation et la baisse des taux de croissance.

On examine ici la seconde variable de la figure 4. Alors que la première série rapportait les profits des sociétés à leur capital,

au numérateur de la seconde, ne figurent plus que les profits retenus, c'est-à-dire non distribués aux actionnaires. Aux dividendes, il faut ajouter les rachats d'actions, un des secrets du néolibéralisme : les sociétés utilisent leurs profits à ces rachats pour distribuer les profits aux actionnaires dans des conditions fiscales plus avantageuses. Il est difficile d'imaginer l'ampleur de ces mécanismes. La figure 4 montre qu'une fraction relativement faible des profits étaient distribués sous formes de dividendes ou de rachat d'actions au cours des années 1960. Dans le néolibéralisme, la quasi-totalité des profits sont transférés aux actionnaires ; pratiquement rien ne reste en vue de l'investissement, et les sociétés ne peuvent que recourir à l'endettement (ce qu'elles font au rythme des fluctuations de leur activité). On peut remarquer que les années 1990 font exception, ce qu'il faut relier au constat de la reprise de la croissance pendant cette décennie, tel qu'observé à la figure 1. Outre le ralentissement de l'accumulation du capital, ce nouveau cours explique la hausse des cours de bourse dans une phase de performance de l'économie qui n'a rien de particulièrement brillante.

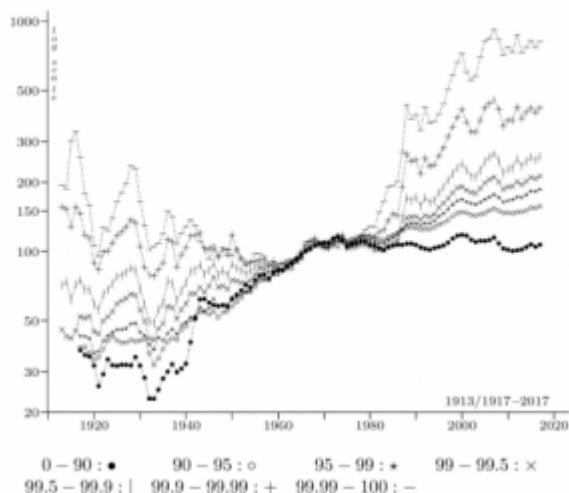
La figure 5 montre l'évolution des pouvoirs d'achat de différentes fractions de la population états-unienne. Sa lecture est un peu plus complexe que celle des figures précédentes, mais l'enjeu en vaut la peine.

Les ménages sont divisés en sept fractions, dites fractiles, très inégaux selon leurs niveaux de revenus (avant impôts). Le premier groupe est formé de 90 % des ménages aux revenus les moins élevés. Le point noir marque la trajectoire de leur pouvoir d'achat en dollars constants, c'est-à-dire corrigé pour tenir compte de la hausse des prix (il s'agit d'un indice normalisé à 100 sur la moyenne de la période 1960-73). Partant d'un indice d'environ 30 et stagnant avant la Première Guerre mondiale, on voit ce pouvoir d'achat s'accroître à partir de 1940, jusqu'à 100 (en moyenne entre 1960 et 1973), soit une multiplication par trois. Ces décennies sont celles du compromis de classes de l'après-guerre qu'on a décrit, entre classes populaires et managers. Le contraste est saisissant avec les décennies néolibérales, après 1980, au cours desquelles ce pouvoir d'achat a entièrement stagné : aucun progrès n'a été réalisé.

Les autres séries, considérées dans leur ensemble, concernent les 10 % les plus élevés dans l'échelle des revenus. Ce décile est décomposé en six groupes inégaux, dont le pouvoir d'achat est, lui-aussi, normé à 100 entre 1960 et 1973 (la liste de ces fractiles est donnée sous la figure). On observe ainsi l'ouverture de l'éventail, très esthétique, mais socialement révoltant : plus on s'élève dans l'échelle des revenus, plus la hausse des pouvoirs d'achat a été spectaculaire. Le groupe au sommet, le 1 sur 10 000, a vu son pouvoir d'achat multiplié par 10. Le groupe se situant entre 90 et 95 sur l'échelle des revenus a gagné 40 % de pouvoir d'achat.

Fig
ure 5 : Revenus annuels moyens par ménages en dollars constants

dans sept fractiles (indices normés à 100 sur la période 1960-1973) [15]



Deux commentaires s'imposent :

- Cette hausse des inégalités est le fait des salaires du haut des hiérarchies, et, dans une bien moindre mesure, des revenus du capital, n'en déplaise aux tenants du capitalisme pur (nous montrons les données correspondantes dans d'autres travaux) : la hausse des inégalités est un phénomène salarial managérial.
- C'est un processus de classe : 10 % des ménages aux États-Unis représentent 15 millions de familles. Les gros PDG, bénéficiaires de *stock-options* et de parachutes dorés, appartiennent au 1 sur 10 000, mais forment une minuscule minorité : la concentration des revenus qu'on a décrite est le fait de millions de familles.

Les classes supérieures états-uniennes, ainsi alliées, « sont très fortes », selon l'expression consacrée, et il faut voir dans cette capacité à concentrer les revenus entre leurs mains au mépris de la grande majorité de la population, une caractéristique fondamentale du néolibéralisme.

Il faut s'empresse d'ajouter que cette croissance des inégalités est un phénomène états-unien, que partage en partie le Royaume Uni, alors que ces tendances ne sont pas observées en Europe continentale. On peut craindre, cependant, que le continent n'emboîte le pas. Certains signes s'en manifestent.

On l'a dit, la hausse de la consommation à la figure 2 n'a pas profité à tous les ménages. On a ici la réponse chiffrée : elle a été le fait du 10 % supérieur de la hiérarchie des revenus. On aurait pu imaginer sur la base de ces observations que les revenus des classes supérieures, revenus capitalistes ou salariaux, auraient bénéficié à l'accumulation du capital, donc à la croissance, ces revenus « revenant » vers les entreprises dont ils sont issus, par des achats d'actions des sociétés ou une épargne permettant l'octroi de crédits sans stimulation excessive de la demande. Il n'en a rien été : les émissions d'actions nouvelles ont été inférieures aux rachats d'actions : l'« effet de retombée », si célébré par la Droite, n'a pas fonctionné (autrement que négativement), et la consommation des hauts revenus est au

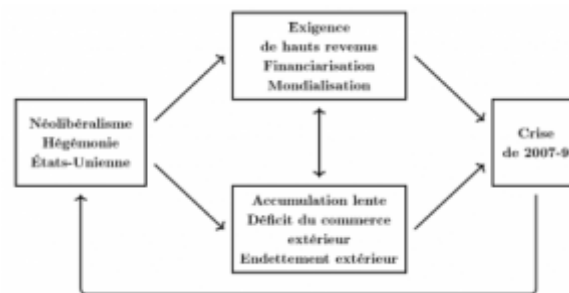
plafond.

7 - Une crise d'hégémonie états-unienne ?

L'interprétation qu'on a donnée de la trajectoire de l'économie et de la société états-uniennes pourrait laisser entendre que, du strict point de vue égoïste des classes dominantes, tout va pour le mieux : les crises reviennent périodiquement mais « on » y remédie ; les hauts revenus explosent au mépris de l'accumulation, mais qu'importe la croissance économique tant que son ralentissement ne pénalise pas les privilégiés. Il n'en est rien, et cela confortera ceux qui croient « qu'il y a une justice ».

Il manque aux analyses précédentes, se focalisant sur les classes, un point de vue : celui de la nation. Les États-Unis se situent encore, au sommet d'une hiérarchie internationale, une position que les avancées de la Chine fragilisent mais n'ont pas encore déstabilisée. Du point de vue des grandes variables macroéconomiques, la trajectoire états-unienne manifeste, cependant, des tendances qu'on peut juger — que nous avons jugées — insoutenables. On passe ici de la « crise », comme accident auquel une économie et une société sont confrontées, à l'« insoutenabilité » dans laquelle la crise se dresse comme épouvantail dans un avenir plus ou moins proche ou éloigné, comme potentialité.

La crise de 2007-9 manifestait deux types de tendances. On peut reproduire ici le schéma présenté dans notre *Crise du néolibéralisme* [16] :



Dans la partie supérieure du schéma, les voies de la concentration des revenus et de la consommation qu'on a décrites, ont provoqué, dans une économie mondialisée, le déficit croissant et structurel du commerce extérieur des États-Unis (dans la partie inférieure du schéma). Ce déficit a eu deux conséquences : (i) la contraction de la demande adressée aux producteurs nationaux ; (ii) le déficit des paiements extérieurs (la relation financière avec l'étranger), aboutissant à une dépendance également structurelle vis-à-vis du financement international. Il a fallu stimuler la demande intérieure, ce qui aurait pu se faire par des déficits du gouvernement, mais ce remède allait à contre-sens de l'idéologie néolibérale : l'autre voie fut choisie, celle de l'endettement des ménages avec les conséquences que l'on sait (un autre facteur majeur a été la déréglementation et la libération de la titrisation par des institutions privées au lieu des institutions parapubliques). Le

schéma illustre également des interactions (au centre) et rétroactions (suggérées la flèche inférieure), assez intuitives, analysées dans notre livre sur la crise.

Le financement venu du reste du monde n'a pas été tari par la crise, mais sa croissance s'est arrêtée alors que les besoins augmentaient. Il fallait un remède à la mesure de ces déséquilibres : il a été trouvé dans le rachat de titres publics et parapublics par la banque centrale, dans le dit assouplissement quantitatif. Le problème a ainsi été repoussé, mais les difficultés demeurent : jusqu'à quand, jusqu'à quel point ?

On notera que nous n'acceptons pas l'explication commune faisant de la crise une conséquence la stagnation du pouvoir d'achat de la grande masse de la population des États-Unis, qui aspirait à s'endetter. Cette stagnation date des années 1970 (figure 5) et n'avait pas dégénéré en hausse et crise de la dette : cette propension à emprunter était contenue. Il faut se demander pourquoi elle a cessé de l'être, ce qu'on vient de faire en référence à la nécessité de stimuler l'économie et au choix de ne pas recourir à la dépense publique pour soutenir la demande.

On a décrit la capacité des classes supérieures à se désolidariser du destin des classes populaires. Un processus est-il en train de se dérouler, révélant, cette fois, une désolidarisation vis-à-vis du destin national, celui des États-Unis ? Une prodigieuse structure financière, sous l'égide des managers financiers s'est construite au plan mondial, à partir et autour de la finance états-unienne, avec le Royaume-Uni comme courroie de transmission vers l'Europe continentale [17] ; ces managers peuvent-ils, toujours

en alliance aux classes capitalistes (sachant que c'est au cœur de ces grandes institutions financières que la fusion au sommet capitaliste/managérial a atteint ses plus hauts degrés avec ses très hauts salaires et profits), briser le cordon ombilical qui les lie encore à la nation, à leur pays : son gouvernement, sa diplomatie, ses systèmes de renseignement, son armée ? Et cela d'autant plus, que les nationalités des hauts managers au sein des états-majors financiers manifestent certaines tendances à se diversifier internationalement. Les slogans des présidents successifs « *America first* » sont la négation d'une telle dérive, mais cet appel au patriotisme/impérialisme est, peut-être, davantage le symptôme d'une urgence qu'une réfutation, et ne prouve pas que les politiques soient véritablement infléchies dans ce sens.

Le peu d'information qu'on possède sur le réseau que tisse la Chine au plan financier mondial ne semble pas indiquer que ce pays parvienne rapidement à construire un réseau rival sur des bases comparables, bien que la Chine investisse dans le monde. Dans cette hypothèse, il y aurait un bel avenir pour la constitution d'un réseau transnational autour de celui qui est actuellement centré sur les États-Unis, mais dont les racines au sein de l'économie nationale états-unienne seraient distendues.

Mais une crise d'hégémonie états-unienne ne saurait être identifiée à une crise du capitalisme managérial, ni, encore à un moindre degré, à une crise du capitalisme.

Décembre 2021

Gérard Duménil et Dominique Lévy sont membres du Conseil scientifique d'Attac.

Notes

[1] *La grande bifurcation. En finir avec le néolibéralisme*, La Découverte, Coll. L'horizon des Possibles, Paris, 2014.

« La crise du néolibéralisme. Questions posées à Gérard Duménil et Dominique Lévy par Bruno Tinel », *Actuel Marx*, 2014, Vol.46, 178-194.

« Classes supérieures de tous les pays unissez-vous sous une bannière impériale ! », *Actuel Marx*, 2016, Vol. 60, 90-105.

« Le managérialisme est un mode de production », *Actuel Marx* (Rubrique En débat), 2020, Vol. 68, 126-137.

The Crisis of Neoliberalism, Harvard University Press, Cambridge, Massachusetts, 2011.

Managerial capitalism : Ownership, management, and the coming new mode of production, Pluto Press, London, 2018.

« The dynamics of capital accumulation in neoliberal managerial capitalism. The United States since World War II », In Marlène Benquet et Théo Bourgeron, *Accumulating capital today. Contemporary strategies of profit and dispossessive policies*, Routledge, London, 2021, 13-32.

[2] Les achats de logements anciens sont simultanément des ventes et n'interviennent pas dans ce décompte.

[3] Figure 1.1 dans *Accumulating capital today*.

[4] Figure 1.4 dans *Accumulating capital today*.

[5] Par exemple, lorsqu'un agent économique achète une obligation du Trésor, il prête au gouvernement.

[6] Un PIB lissé pour éviter l'effet perturbateur de ses fluctuations.

[7] Ces crédits peuvent être achetés tels quels ou après leur titrisation.

[8] Récemment, le Chapitre 13 de *Managerial capitalism*.

[9] *Financial accounts of the United States*, Board of Governors of the Federal Reserve System, Tables L.108, 109, 118.

[10] *The Crisis of neoliberalism*, p. 66-70.

[11] Figure 1.6 dans *Accumulating capital today*.

[12] Ben Bernanke, The New Tools of Monetary Policy, American Economic Association Presidential Address, Brookings Institution, January 2020.

[13] On peut ajouter que les sociétés du socialisme autodéclaré étaient des managérialismes bureaucratiques.

[14] Les taux d'impositions sur les couches de revenus les plus élevés ont atteint 90 %.

[15] Figure 9.1 dans *Managerial capitalism*.

[16] Figure 2.1 dans *The crisis of neoliberalism*.

[17] Voir les diagrammes de ces réseaux aux figures 11.2, 11.3 et 11.4 de *Managerial capitalism*.