

Le problème des Etats-Unis : l'excessif pouvoir de monopole des firmes ou l'insuffisant pouvoir de négociation des travailleurs ?

blogs.alternatives-economiques.fr/anota/2020/05/30/le-probleme-des-etats-unis-l-excessif-pouvoir-de-monopole-des-firmes-ou-l-insuffisant-pouvoir-de-negociation-des-travailleurs

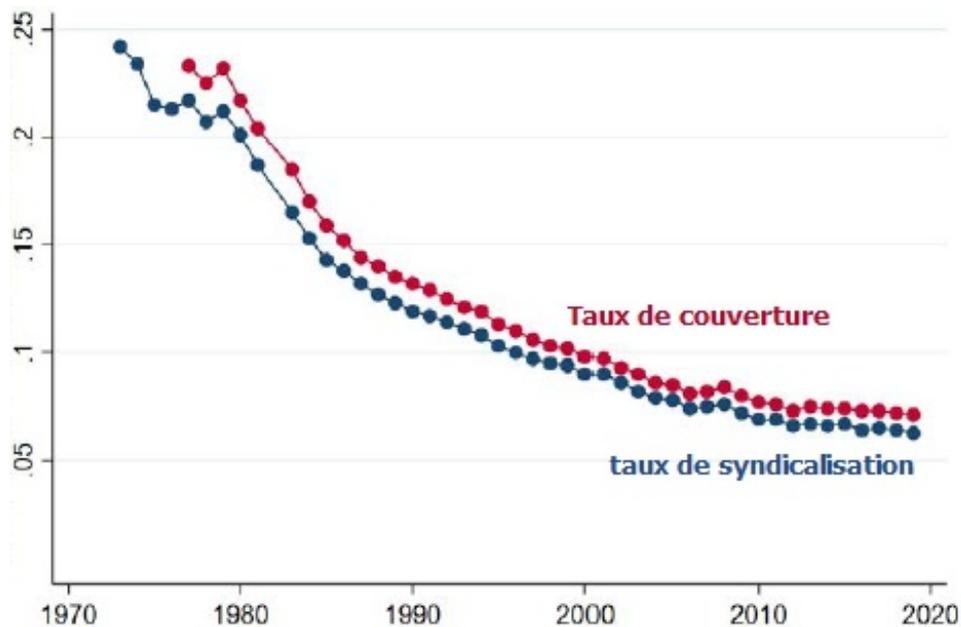
L'économie américaine a été marquée par plusieurs évolutions assez inquiétantes ces dernières décennies : un faible investissement malgré une forte rentabilité des entreprises, un décrochage des salaires par rapport à la croissance de la productivité [Stanbury et Summers, 2017], une baisse de la part de la valeur ajoutée rémunérant le travail [Elsby *et alii*, 2013], une hausse des inégalités de revenu [Piketty *et alii*, 2018], *etc.*

Germán Gutiérrez et Thomas Philippon (2016), Simcha Barkai (2020), David Autor *et alii* (2017), Jan De Loecker *et alii* (2020), Frederico Diez *et alii* (2018), Wenjie Chen *et alii* (2019), Matias Covarrubias *et alii* (2019), *etc.* Beaucoup sont ceux qui ont relié plusieurs de ces tendances à l'essoufflement de la concurrence sur les marchés des produits et à la hausse du pouvoir de marché des entreprises. En l'occurrence, face à une moindre concurrence, les firmes pourraient plus facilement influencer les conditions de marché pour accroître leurs profits tout en ayant moins d'incitations à investir. Et, dans la mesure où la répartition des revenus du capital est très concentrée, la hausse des profits a mécaniquement accru les inégalités de revenu [Ennis *et alii*, 2017 ; Gans *et alii*, 2018].

Pour Anna Stansbury et Larry Summers (2020), ces diverses tendances lourdes trouvent effectivement une explication unique. Toutefois, celle-ci se trouve, non pas sur les marchés des biens et services, mais sur le marché du travail : c'est l'érosion du pouvoir de négociation des travailleurs.

Plusieurs éléments empiriques suggèrent effectivement que les travailleurs ont perdu en pouvoir de négociation ces dernières décennies dans les pays développés en général et aux Etats-Unis en particulier. Il y a tout d'abord la désyndicalisation : le taux de syndicalisation dans le secteur privé américain est passé d'un tiers dans les années cinquante à 6 % ces dernières années (*cf.* graphique 1). En outre, la prime salariale des syndiqués, c'est-à-dire le surcroît de salaire que tendent à gagner les syndiqués relativement aux non-syndiqués, a diminué depuis le début des années quatre-vingt, ce qui suggère que les travailleurs syndiqués sont moins à même de capter les rentes que par le passé. Ensuite, la prime salariale des travailleurs des grandes entreprises et de certains secteurs a également décliné depuis les années quatre-vingt. Enfin, la rémunération des travailleurs a eu tendance à se déconnecter de la profitabilité et des recettes de leurs entreprises et secteurs.

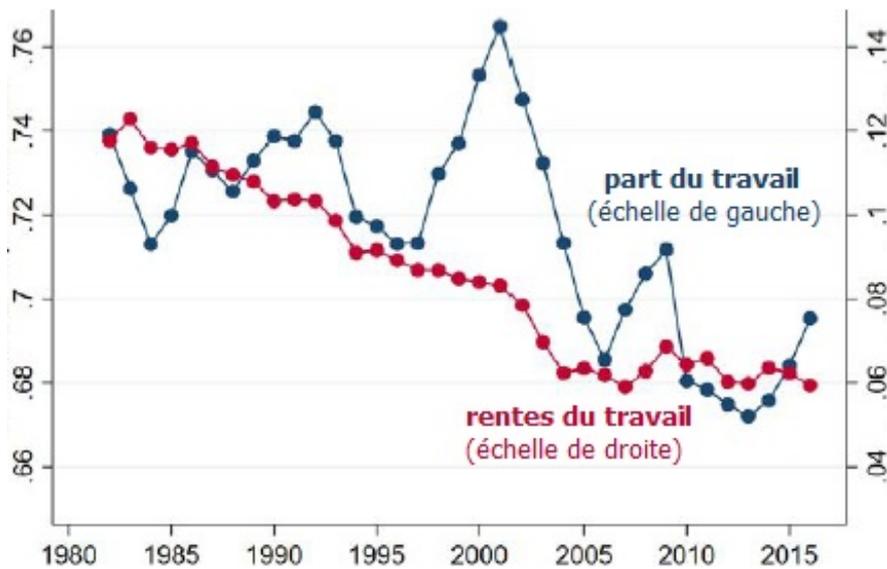
GRAPHIQUE 1 Taux de syndicalisation et taux de couverture des syndicats dans le secteur privé aux Etats-Unis (en %)



Plusieurs facteurs ont pu contribuer à éroder le pouvoir de négociation des travailleurs : des facteurs institutionnels, comme l'étouffement du syndicalisme ou la réduction de la valeur réelle du salaire minimum ; des changements au sein des entreprises, notamment l'essor d'un actionnariat agressif, qui a notamment amené les entreprises à chercher à davantage contenir la masse salariale et à recourir à la sous-traitance ; et des changements dans l'environnement économique, notamment le progrès technique et la mondialisation, avec la montée en puissance des pays émergents et la tendance aux délocalisations.

Si les travailleurs ont perdu en pouvoir de négociation, alors une partie des rentes du travail a été redistribuée au capital, ce qui est cohérent avec la déformation du partage de la valeur ajoutée au détriment du travail et une hausse de la rentabilité des entreprises. Stansbury et Summers estiment que la chute des rentes captées par le travail dans l'ensemble du secteur des entreprises non financières américaines est équivalente à 6 % de la valeur ajoutée de ce secteur (cf. graphique 2). Cette chute est, d'après leur simulation, assez importante pour expliquer toute la chute de la part du travail observée au niveau agrégé aux Etats-Unis. Lorsqu'ils comparent les tendances des rentes du travail, des parts du travail, de la profitabilité et des ratios Q de Tobin entre 1987 et 2016 en distinguant une cinquantaine de secteurs dans l'économie américaine, Stansbury et Summers constatent que les secteurs qui ont connu les plus fortes chutes des rentes du travail au cours de la période sont ceux qui ont connu les plus fortes chutes de la part du travail et les plus fortes hausses de la profitabilité moyenne.

GRAPHIQUE 2 Rentes du travail et rémunération du travail dans le secteur des entreprises non financières aux Etats-Unis (en % de la valeur ajoutée nette)



Pour Stansbury et Larry Summers, c'est le comportement des prix et de l'emploi qui amène à privilégier la thèse de l'érosion du pouvoir de négociation des travailleurs sur celle de l'accroissement du pouvoir de marché des firmes pour expliquer les tendances lourdes que présentent l'économie américaine. Ces dernières décennies ont en effet été marquées par une faible inflation et un faible chômage. En l'occurrence, le fait que le chômage ait pu atteindre des niveaux historiquement faibles sans que l'inflation s'accélère suggère que le NAIUR ait fortement diminué. La thèse d'une hausse du pouvoir de marché des entreprises explique difficilement cette baisse du NAIUR. En fait, elle amènerait plutôt à prédire une hausse du NAIUR : si les salaires nominaux sont rigides à la baisse, l'acquisition d'un plus grand pouvoir de marché par les firmes devrait s'accompagner d'une hausse des prix des biens et services, donc d'une baisse de la production, ce qui devrait entraîner une hausse du chômage. Par contre, la thèse d'une érosion du pouvoir de négociation amène à prédire une baisse du NAIUR : elle se traduit par une baisse du coût du travail, susceptible d'inciter les entreprises à embaucher sans pour autant les amener à accroître leurs prix. Effectivement, les Etats et secteurs qui ont connu les plus fortes chutes du pouvoir de négociation des travailleurs au cours des quatre dernières décennies sont également ceux qui ont connu une plus forte chute du taux de chômage.

Cette érosion du pouvoir de négociation a certainement joué un rôle important dans la hausse des inégalités de revenu aux Etats-Unis. La part du revenu détenue par les 1 % les plus riches aux Etats-Unis a augmenté d'environ 8 points de pourcentage depuis le début des années quatre-vingt selon Thomas Piketty et alii (2018). La désyndicalisation a directement contribué à creuser les inégalités de revenu [Farber et alii, 2018], tout comme l'érosion d'autres institutions du marché du travail [Jaumotte et Osorio Buitron, 2015]. Selon les calculs au dos de l'enveloppe que proposent Stansbury et Summers, la redistribution des rentes du travail au capital pourrait expliquer entre le quart et les trois quarts de cette hausse de la part du centile supérieur. Or, en déprimant la demande globale, la hausse des inégalités freine structurellement la croissance économique.

Autrement dit, l'érosion du pouvoir de négociation des travailleurs pourrait en définitive constituer l'une des causes fondamentales de la stagnation séculaire à laquelle les pays développés sont, comme le croit Larry Summers (2015), condamnés.

Si la thèse de l'érosion du pouvoir de négociation des travailleurs est juste, alors accentuer la concurrence sur les marchés des biens et services ne suffira pas pour réduire les inégalités et stimuler l'investissement ; la répartition des rentes n'en sera pas modifiée. Stansbury et Summers plaident donc en faveur de changements institutionnels permettant aux travailleurs de gagner en pouvoir de négociation. Cela passe notamment par une refonte de la gouvernance des entreprises donnant une plus grande place aux salariés dans les instances décisionnelles.

Références

AUTOR, David, David DORN, Lawrence F. KATZ, Christina PATTERSON & John VAN REENEN (2017), « The fall of the labor share and the rise of superstar firms », in *Quarterly Journal of Economics*, vol. 135, n° 2.

BARKAI, Simcha (2020), « Declining labor and capital shares », in *Journal of Finance*.

CHEN, Wenjie, Federico DíEZ, Romain DUVAL, Callum JONES & Carolina VILLEGAS-SÁNCHEZ (2019), « The rise of corporate market power and its macroeconomic effects », in FMI, *World Economic Outlook*.

COVARRUBIAS, Matias, Germán GUTIÉRREZ & Thomas PHILIPPON (2019), « From good to bad concentration? U.S. industries over the past 30 years », NBER, *working paper*, n° 25983.

DE LOECKER, Jan, Jan EECKHOUT & Gabriel UNGER (2020), « The rise of market power and the macroeconomic implications », in *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 135, n° 2.

DÍEZ, Federico J., Daniel LEIGH & Suchanan TAMBUNLERTCHAI (2018), « Global market power and its macroeconomic implications », FMI, *working paper*, n° 18/137, juin.

ELSBY, Michael W.L., Bart HOBIJN & Aysegul ŞAHIN (2013), « The decline of the U.S. labor share », Federal Reserve Bank of San Francisco, *working paper*, n° 2013-27, septembre.

ENNIS, Sean, Pedro GONZOGA & Chris PIKE (2017), « Inequality: A hidden cost of market power », OCDE.

FARBER, Henry S., Daniel HERBST, Ilyana KUZIEMKO & Suresh NAIDU (2018), « Unions and inequality over the twentieth century: New evidence from survey data », NBER, *working paper*, n° 24587, mai.

GANS, Joshua, Andrew LEIGH, Martin SCHMALZ & Adam TRIGGS (2018), « Inequality and market concentration, when shareholding is more skewed than consumption », *CESifo, working paper*, n° 7402.

GUTIÉRREZ, Germán, & Thomas PHILIPPON (2016), « Investment-less growth: An empirical investigation », *NBER, working paper*, n° 22897.

JAUMOTTE, Florence, & Carolina OSORIO BUITRON (2015), « Inequality and labor market institutions », *FMI, staff discussion note*, n° 15/14, juillet.

PIKETTY, Thomas, Emmanuel SAEZ & Gabriel ZUCMAN (2018), « Distributional national accounts: Methods and estimates for the United States », in *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 133, n° 2.

STANSBURY, Anne, & Lawrence SUMMERS (2017), « Productivity and pay: Is the link broken? », *NBER, working paper*, n° 24165.

STANSBURY, Anne, & Lawrence SUMMERS (2020), « The declining worker power hypothesis: An explanation for the recent evolution of the American economy », *NBER, working paper*, n° 27193.

SUMMERS, Lawrence (2015), « Demand side secular stagnation », in *American Economic Review Papers and Proceedings*, vol. 105.