

# **La part grandissante des revenus de l'élite patronale : pourquoi les salaires se sont tant dissociés de la productivité**

**par Andrew Jackson, directeur national**

---

Un important document établi par l'économiste américain Robert Gordon répond à la question de savoir pourquoi les salaires de la majorité des travailleurs et travailleuses des États-Unis ont stagné même si la productivité (production par travailleur ou travailleuse) a augmenté rapidement (Robert Gordon et Ian Dew-Becker, « Where Did the Productivity Growth Go? », document de travail 11842 du « National Bureau of Economic Research », <http://papers.nber.org/papers/w11842>).

Ce document se distingue par l'accent qu'il met sur la forte augmentation des revenus des personnes se trouvant dans le haut de l'échelle des revenus, soit les cadres supérieurs d'entreprises et les super-vedettes du monde du sport et du divertissement. Il montre que la valeur réelle du revenu minimum du centième de 1 % des personnes ayant le revenu le plus élevé (une personne par 10 000) a quadruplé, passant à plus de 3 millions de dollars, de 1979 à 2001. La proportion du total américain de la rémunération pour laquelle compte ce petit groupe a également quadruplé.

Les auteurs indiquent que seuls les 10 % de la population active américaine dont les revenus sont les plus élevés ont vu la valeur réelle de ceux-ci augmenter à un taux égal ou supérieur à celui de la croissance moyenne de la productivité dans l'ensemble de l'économie. La valeur réelle du salaire médian (la moitié des travailleurs et travailleuses gagnent plus que le salaire médian et la moitié d'entre eux gagnent moins que celui-ci) a à peine augmenté. Autrement dit, au moins la moitié de la population

active américaine n'a pas vu augmenter son salaire en dépit de l'augmentation de la productivité.

Au moins la moitié de l'augmentation des revenus a profité aux 10 % de la main-d'œuvre ayant les revenus les plus élevés, ce qui n'a pas laissé grand-chose aux 90 % ayant des revenus plus bas. Et même au sein des 10 % en question, ce sont les personnes à revenu très élevé qui ont vu l'augmentation la plus marquée. Une part grandement accrue de l'augmentation a profité à la super-élite, soit aux personnes constituant le 1 % ayant les revenus les plus élevés.

Voici quelques données clés :

- En 2001, les 10 % des Étatsuniens ayant les revenus les plus élevés gagnaient au moins 83 162 \$. De 1979 à 2001, la part du total de la rémunération gagnée par ces 10 % est passée de 30,2 % à 40 % (soit au moins 40 cents par dollar).
- En 2001, le 1 % des Étatsuniens ayant les revenus les plus élevés (un sur cent) gagnait au moins 220 590 \$. De 1979 à 2001, la part du total de la rémunération gagnée par ce 1 % a presque doublé, passant de 7,1 % à 13,9 %.
- En 2001, le dixième de 1 % des Étatsuniens ayant la rémunération la plus élevée (une personne sur mille) gagnait au moins 741 013 \$. De 1979 à 2001, la part du total de la rémunération américaine gagnée par ce dixième de 1 % a presque triplé, passant de 2 % à 6,3 %. Si l'on rajuste la valeur en fonction de l'inflation, le revenu minimum du dixième de 1 % en question est passé de 316 234 \$ à 741 013 \$ de 1979 à 2001.

Dans le haut de la distribution des revenus, le centième de 1 % ayant les salaires les plus élevés (une personne sur 10 000) gagnait au moins 3 172 691 \$ en 2001, soit quatre fois plus que la valeur réelle du minimum de 714 431 \$ que ce groupe minuscule gagnait en 1979. La part du total de la rémunération des États-Unis que représente la rémunération de ce groupe a quadruplé elle aussi, passant de 0,4 % à 1,6 %.

Les auteurs croient que les personnes ayant les revenus les plus élevés comprennent principalement les cadres supérieurs de grandes entreprises et les super-vedettes du monde du divertissement et du sport. Les personnes se trouvant dans la moitié inférieure de distribution des revenus ont perdu du terrain, surtout à cause de la diminution du taux de syndicalisation et de celle du salaire minimum. Les auteurs doutent que le changement technologique y soit pour quelque chose puisque pareille croissance extrême de l'inégalité ne s'est pas produite dans de nombreux pays européens. (Toutefois, une autre étude du National Bureau of Economic Research, réalisée celle-là par Saez et Veall, révèle que la part du total de la rémunération du 1 % des personnes ayant les revenus les plus élevés ont également augmenté considérablement au Canada.)

AJ:dd:sepb 225 • le 4 avril 2006

G:\AJ\Papers\2006\The Rising Income Share of the Corporate Elite-FR8689b.wpd