

Rémunération à la hausse pour les cadres américains

par Andrew Jackson, directeur national
Congrès du travail du Canada

Une étude de Lucian Bebchuk de la Harvard Law School et de Yaniv Grinstein publiée dans le volume Oxford Review of Economic Policy (vol 21, #2, 2005) étudie attentivement la croissance de la rémunération des principaux cadres entre 1993 et 2003. (Cette étude est disponible au : <http://www.law.harvard.edu/faculty/bebchuk/pdfs/Bebchuk-Grinstein.Growth-of-Pay.pdf>).

La banque de données comprend 1 500 compagnies publiques qui se retrouvent dans les index du S&P 500, du Mid-Cap 400 et du Small-Cap 600. Ensemble, ils comptent pour 80 % des compagnies publiques américaines par capitalisation boursière.

La définition de rémunération des cadres utilisée dans l'étude inclut l'argent comptant, les bonis et les revenus basés sur les rendements boursiers tels que les options sur actions. En raison du manque d'information, elle n'inclut pas les régimes de pensions lucratifs offerts aux cadres.

La conclusion de cette étude est qu'ensemble, la rémunération des cinq principaux cadres de ces compagnies a plus ou moins doublée au cours de cette période de dix ans, passant de 5 % à 10 % des profits de l'entreprise.

Le salaire individuel moyen pour le PDG d'une des compagnies du S&P 500 a monté de 3,7 millions de dollars en 1993 à plus de 10 millions après 1998 (atteignant les 17,4 millions en l'an 2000 lorsque le marché boursier a atteint un niveau élevé). La rémunération annuelle des cinq principaux cadres de ces compagnies est passée de 9,5 millions à plus de 20 millions de dollars. Ces chiffres ont été ajustés pour tenir compte de l'inflation.

Au total, les 5 principaux cadres de ces 1 500 compagnies (ou 7 500 cadres principaux) ont gagné 350 milliards de dollars au cours d'une période de 10 ans et présentement, ils gagnent bien au-delà de 40 milliards de dollars par années.

Un des éléments qui a favorisé les augmentations majeures pour les principaux cadres entre 1993 et 2003 est la tendance vers la rémunération basée sur le rendement qui est passée de 41 % à 59 % de la rémunération totale dans le cas des PDG des compagnies du S&P 500.

Les auteurs sont d'avis que dans la majorité des cas, les augmentations de salaires des cadres ne peuvent être expliquées par une amélioration du rendement financier de l'entreprise ou par des changements dans la composition des 1 500 principales entreprises. Ailleurs, le professeur Bebchuk est un des nombreux experts qui a réitéré le pouvoir que les cadres principaux exercent sur les conseils d'administration des entreprises.

AJ:dd:sepb 225 (5 avril 2006)

C:\Documents and Settings\ffitzgibbon\Local Settings\Temp\The Doubling of US Executive Pay-FR8652-1.wpd