

États-Unis – Europe : bâtir un nouveau modèle de développement économique

Sherle R. Schwenninger

La Grande Récession de 2008-2009 a exercé une pression énorme sur les systèmes sociaux des économies occidentales. Cet article offre une perspective américaine sur la manière dont les systèmes de protection sociale ont fonctionné aux États-Unis et dans les pays de l'Union européenne (UE) pour protéger les populations contre les bouleversements économiques liés à cette récession, et sur l'efficacité avec laquelle les politiques menées aux États-Unis et en Europe ont pu atténuer la gravité de la récession et créer les conditions d'un progrès socioéconomique futur.

À bien des égards, les réponses des États-Unis et de l'UE au début de la Grande Récession ont suivi des schémas très prévisibles. Dans la tradition d'une politique macroéconomique activiste et d'inspiration keynésienne, mais avec un filet de sécurité sociale relativement faible, les autorités américaines ont répondu par un grand programme de relance économique de 787 milliards de dollars et par une action rapide de la Réserve fédérale pour stabiliser les marchés financiers, y compris par des mesures d'achat de titres adossés à des crédits immobiliers. En revanche, les principales économies européennes ont été généralement plus conservatrices dans leur réaction budgétaire, en se fiant aux stabilisateurs automatiques fournis par leurs systèmes de sécurité sociale pour atténuer le choc infligé à leurs économies.

Il n'est donc pas surprenant que même si l'économie américaine montre des signes d'une reprise plus vigoureuse que l'UE dans son ensemble, les principales économies européennes puissent prétendre avoir surmonté la Grande Récession avec moins de bouleversements économiques et sociaux que les États-Unis. Mais cette récession a également révélé des variations considérables entre les expériences vécues dans les pays de l'UE, en montrant que l'Union est loin d'offrir une norme européenne partagée en matière de sécurité sociale. Si les Allemands, les Néerlandais

et les Français ont pu affronter confortablement la crise en dépit d'un recul sévère de la croissance économique, les habitants des économies dites périphériques connaissent un taux de chômage à deux chiffres et sont confrontés à une crise économique et budgétaire prolongée qui érodera leur niveau de vie pendant encore plusieurs années.

La Grande Récession a également mis en évidence les graves faiblesses structurelles dans la capacité de l'Union à répondre à une récession économique sérieuse et à générer un progrès socioéconomique durable dans tous ses États membres. Non seulement le Pacte de stabilité et de croissance empêche des réponses macroéconomiques énergiques aux crises économiques, mais la structure même de l'appartenance à la zone euro élimine bon nombre d'outils classiques d'ajustement à ces crises, comme l'abaissement du taux de change, et place la charge de l'ajustement sur les membres les plus faibles. En effet, la Grande Récession a fortement renforcé la réalité d'une Europe à deux vitesses et remet en question le modèle même de croissance économique poursuivi par l'UE depuis des décennies. En ce sens, l'expérience de l'Union européenne est très similaire à celle des États-Unis, où la Grande Récession a aussi renforcé la dualisation de la société et remis en cause son modèle de croissance économique. La question pour l'avenir est de savoir si les États-Unis et l'Europe pourront trouver un agenda commun pour développer leurs systèmes de protection sociale, ou s'ils seront forcés de devenir encore plus concurrents dans un monde où la demande est trop faible, et qui est dominé par le mercantilisme et le productivisme asiatiques.

1. Comparaison des filets de sécurité aux États-Unis et en Europe

La Grande Récession peut avoir révélé les avantages que confère aux États-Unis leur tradition de politique macroéconomique expansionniste. Mais elle a également mis clairement au jour les nombreuses imperfections de son très mince filet de protection sociale. Non sans ironie, c'est la modernisation très médiatisée du filet de sécurité pour la nouvelle économie qui a provoqué les plus grosses lacunes dans la sécurité économique américaine. À la fin des années 1990, les réformes du système américain de protection sociale ont rendu de nombreuses prestations tributaires du travail, sans prévoir que le chômage pourrait

grimper jusqu'à des taux à deux chiffres. D'autres mesures de soi-disant modernisation se sont inspirées du concept de société de propriétaires, ignorant que les prix immobiliers et les cours des actions pouvaient aussi bien chuter que grimper.

Depuis le début de la Grande Récession, les insuffisances du système social et économique américain se sont rapidement traduites dans les chiffres. Pour commencer, les rangs des Américains pauvres ont grossi d'au moins 2,5 millions d'unités supplémentaires ; la pauvreté infantile est passée en quelques années de 17,8 % à 19 %. Un Américain sur huit — et un enfant sur quatre — perçoit à présent des bons alimentaires, faute de droit à des allocations de chômage ou autre allocation sociale. Près de 50 millions d'Américains n'ont pas d'assurance maladie, et plus de 17 % des ménages indiquent que l'année dernière, ils ont différé des soins de santé ou y ont renoncé pour des raisons financières.

S'agissant de la société de propriétaires, la hausse des prix immobiliers et l'accès au crédit ont continué pendant un moment à masquer les effets de la stagnation des salaires. Mais aujourd'hui, après le *krach* immobilier, les dettes font plonger des millions de familles américaines. En octobre 2009, près d'un prêt hypothécaire sur quatre était irrécouvrable : le montant dont le preneur d'hypothèque est redevable est supérieur à la valeur de la maison sous-jacente. Cette proportion devrait atteindre 48 % en 2011. De manière générale, les ménages américains ont subi une perte de richesse de 12,6 milliards de dollars, dont une partie significative concerne leur maison et leurs comptes de retraite, avec pour conséquence qu'un Américain de plus de 62 ans sur quatre reporte le moment de partir en retraite parce qu'il ne parviendrait pas à nouer les deux bouts.

À l'inverse des États-Unis, la pauvreté n'a que faiblement augmenté dans les pays du cœur de l'UE : il n'y a pas eu de chute brutale de la richesse ou du revenu des ménages, peu ou pas de signes d'un report de soins de santé pour des raisons financières, peu ou pas d'augmentation du nombre de personnes qui diffèrent leur départ en retraite pour ces mêmes raisons. Si l'on n'est pas riche et que l'on doit choisir où affronter une récession économique aussi sévère que la Grande Récession, il faut assurément choisir l'Allemagne, les Pays-Bas, la France, la Belgique, l'Italie ou encore les pays nordiques membres de l'Union européenne, et non les États-Unis. L'expérience vécue par la

classe ouvrière ou la classe moyenne des autres économies européennes a naturellement été plus pénible, mais ces économies ne connaissent pas le même niveau de protection sociale que dans les économies plus riches du cœur de l'UE.

Trois raisons peuvent expliquer pourquoi les États-Unis ont été à ce point moins performants que les économies du cœur de l'Europe pour atténuer l'impact de la Grande Récession sur leur classe ouvrière et leur classe moyenne. Tout d'abord, le système américain de sécurité sociale est bien plus étroitement articulé autour de l'emploi — du fait d'avoir un emploi — que ce n'est le cas en Europe. Comme on le sait, l'assurance santé aux États-Unis reste largement basée sur l'employeur : si l'on perd son emploi, on perd généralement aussi son assurance santé. Mais le système américain de sécurité sociale présente encore d'autres caractéristiques. Suite aux réformes de la protection sociale adoptées sous l'Administration Clinton, le principal programme américain de protection sociale — l'assistance temporaire aux familles dans le besoin — est désormais lié à des exigences en matière de travail. Il n'est pas surprenant que le nombre de personnes ayant accès à ce programme n'ait que faiblement augmenté durant la récession, étant donné que l'emploi lui-même a reculé alors que le nombre des pauvres connaissait une augmentation alarmante.

De même, le principal programme américain d'aide aux travailleurs pauvres — le crédit d'impôt sur le revenu gagné — suppose que l'on ait un travail ou que l'on ait perçu un revenu. Les personnes qui peuvent établir qu'elles ont perçu des revenus jusqu'à un certain seuil peuvent bénéficier d'un crédit d'impôt remboursable pour compléter leur revenu, mais celles qui n'ont pas exercé d'emploi et n'ont pas perçu de revenus ne le peuvent pas. Ce qui est vrai pour les travailleurs pauvres l'est aussi pour la classe moyenne américaine.

Aux États-Unis, les prestations sociales les plus importantes en ce qui concerne l'éducation, la prise en charge des enfants, la propriété du logement et la pension de retraite sont fournies, en vertu des codes fiscaux, sous la forme de déductions d'impôts sur le revenu. On a ainsi créé un système de protection sociale qui favorise considérablement les catégories supérieures et moyennes de revenus. En effet, la majorité des prestations vont vers les 20 % les plus riches, et non vers les personnes qui en ont le plus besoin, ce qui crée un État-providence dual. Mais cela

signifie aussi que si le chômage et le sous-emploi augmentent et que les revenus des personnes de la classe moyenne reculent, cette baisse touche aussi leurs allocations sociales pour l'éducation, le soin des enfants et la retraite. Dès lors, ces personnes peuvent rapidement se trouver rejetées dans la catégorie inférieure du système américain de protection sociale, et devoir se battre pour des ressources limitées.

Alors même que la sécurité économique des Américains se trouvait de plus en plus liée à l'emploi, la machine américaine à créer des emplois est tombée en panne. Depuis 2000, l'économie a créé très peu de nouveaux emplois dans le secteur privé et le nombre de personnes effectivement sans emploi (une catégorie plus large que celle des chômeurs) a régulièrement augmenté. En décembre 2009, le taux de chômage officiel était de 10 %, mais il grimpe à 17,3 % si l'on inclut les personnes ayant renoncé à chercher du travail et celles qui ne peuvent travailler qu'à temps partiel. Cela signifie qu'un travailleur américain sur six est en réalité sans emploi, et que bon nombre de personnes concernées, faute d'emploi, ont perdu l'accès aux allocations soins de santé et à d'autres prestations de l'assurance sociale.

Ensuite, le marché américain du travail est caractérisé par une moindre protection contre le chômage qu'en Europe, où il est plus difficile de licencier les travailleurs ou de les faire partir. Les pertes d'emploi surviennent dès lors plus rapidement qu'en Europe. Il est par conséquent doublement tragique que les programmes d'assurance chômage accessibles aux travailleurs américains soient nettement moins solides que ceux des pays du cœur de l'Europe. Depuis le début de la récession, le taux officiel de chômage aux États-Unis a progressé de 5 %, alors que, durant la même période, le taux de chômage dans la zone euro n'augmentait que de 2,5 %. Mais à la différence de l'Europe, beaucoup de ceux qui font l'expérience du chômage n'ont pas pu bénéficier de la protection de l'assurance chômage. Dans la plupart des pays européens, les allocations de chômage sont accessibles à presque tous les travailleurs ; elles correspondent à largement plus que la moitié du précédent salaire, et elles sont accordées pendant une période supérieure à un an.

À l'inverse, dans la plupart des États des États-Unis, les allocations de chômage sont limitées à un groupe restreint de travailleurs, n'offrent souvent aux travailleurs que moins de la moitié de leur précédent

salaire, et ne sont généralement pas accordées pendant plus d'un an. Moins de la moitié des travailleurs sans emploi ont droit à percevoir des allocations de chômage. Cette situation est due au fait qu'aux États-Unis, beaucoup d'États appliquent des conditions d'accès rigoureuses qui excluent des personnes à faible revenu ou des travailleurs à temps partiel, et qui limitent les indemnités à une période de chômage très courte. Résultat : alors que 15 millions de travailleurs américains sont officiellement sans emploi, moins de 10 millions perçoivent des allocations de chômage ; les autres ne remplissent pas au départ les conditions d'accès aux allocations, ou bien sont déjà en fin de droits. En résumé, le système américain fonctionne raisonnablement bien pendant les périodes de plein emploi, mais il s'effondre rapidement en période de montée du chômage.

Une autre raison pour laquelle les travailleurs des économies du cœur de l'UE ont vécu des temps moins difficiles que leurs homologues américains est liée au succès que ces économies ont connu avec les programmes de chômage partiel qui ont limité le nombre de pertes d'emploi. Même si les détails des programmes varient d'un pays à l'autre, l'objectif est constant : subventionner les employeurs pour qu'ils conservent les emplois des travailleurs tout en réduisant la durée du travail. Ces programmes ont permis aux entreprises européennes de conserver une bonne partie de leurs effectifs en réduisant leurs coûts. Ils ont contribué à contenir le chômage et à éviter la perte de capital humain associée aux longues périodes d'inactivité professionnelle.

Il est exact qu'on a pu relever quelques rares expériences intéressantes de partage du travail chez certains employeurs américains. Mais la plupart des entreprises américaines ont dédaigné ces mesures et ont continué à recourir lourdement aux licenciements pour contrôler les coûts du travail. Hormis quelques voix dissidentes, orientées à gauche, les experts continuent de rejeter l'idée de programmes de chômage partiel. Selon leurs critiques, ces programmes se résument à protéger des emplois qui ne sont pas viables même lorsque l'économie repart, ils abaissent la productivité du travail et rendent les entreprises moins concurrentielles, et ils conduiront ultérieurement à une remontée artificielle du chômage. Ces critiques affirment en outre que ces programmes fonctionnent tout au plus lors de phases de repli économique de courte durée, comme l'indique l'appellation anglaise de « *short-time work* » et ils ne conviennent pas pour une période prolongée

de croissance négative ou de faible création d'emplois comme nous en connaissons aujourd'hui.

Cette résistance américaine aux programmes de chômage partiel illustre une différence majeure entre les approches américaine et européenne de la Grande Récession. Aux États-Unis, l'opinion prévaut toujours que les récessions économiques doivent entraîner une restructuration et une réduction de capacités impulsées par le marché (le secteur bancaire excepté) ; en Europe, en revanche, on estime que les gouvernements doivent veiller autant que possible à préserver les capacités industrielles. La différence de philosophie est apparue de manière évidente dans l'approche de Washington et des capitales européennes face aux difficultés de leurs constructeurs automobiles.

Aux États-Unis, Chrysler et GM ont été contraints à la faillite et ont subi réduction de taille et restructuration. Le plan de restructuration a entraîné la fermeture de près de deux douzaines d'usines et de milliers de revendeurs. À l'inverse, dans la plus grande partie de la zone euro, avec la bénédiction et l'aide des gouvernements, les constructeurs ont résisté aux plans de fermeture et ont plutôt choisi de ralentir temporairement leurs capacités ou de placer leurs travailleurs en chômage partiel. Le contraste entre les réponses des États-Unis et des économies du cœur de l'Europe est d'autant plus frappant que l'Administration de centre-gauche d'Obama a opté pour une ligne dure alors que les gouvernements de centre-droit de Merkel ou Sarkozy se sont efforcés d'atténuer le choc pour les travailleurs allemands ou français de l'automobile.

Enfin, les États-Unis ont accepté bien plus aisément que l'Europe le concept de société de propriétaires, et le contrat social américain en est donc venu à se fonder bien plus fortement sur la propriété du logement et les plans privés de retraite que son homologue européen. Ce choix comporte bien entendu des avantages quand les cours des actifs grimpent, mais il s'avère dévastateur dans une économie qui connaît un phénomène de bulle lorsque cette bulle éclate. Au cours de la décennie écoulée, la hausse de la valeur des maisons a compensé pour les travailleurs américains la stagnation de leurs salaires, en leur permettant de conserver, voire d'améliorer leur niveau de vie en exploitant leur capital foncier. En outre, le crédit facile permettait aux familles de faire face aux aléas économiques ou à des urgences

médicales, mais au prix d'un endettement croissant des ménages. Avec l'éclatement de la bulle immobilière et celle du crédit, cette caractéristique essentielle de l'ère Clinton-Bush a explosé, léguant à de nombreux ménages des dettes importantes. La Grande Récession a dès lors doublement frappé de nombreux Américains : non seulement ils ont perdu leur emploi, mais ils ont aussi perdu leur maison et les économies de toute une vie. Pire : les programmes mis en place n'ont pas grand-chose à leur apporter pour les aider à recoller les morceaux.

À l'inverse, dans les économies du cœur de la zone euro, les habitants ont été relativement peu touchés par la baisse des prix du logement et le resserrement des conditions du crédit à la consommation et aux ménages, parce que la propriété du logement et le crédit n'ont jamais joué dans la zone euro le rôle qui est le leur aux États-Unis. Les Européens ont aussi été largement protégés d'un effondrement de la valeur des programmes privés de retraite, qui a durement touché de nombreux ménages américains. Pendant les deux dernières décennies, les entreprises américaines ont constamment réduit leurs cotisations aux pensions privées et fait supporter davantage le risque aux travailleurs, et cela de deux manières : en supprimant purement et simplement les plans de retraite de la société, ou en passant d'un régime de prestation définie à un régime à cotisation définie. Dans un système à prestation définie, un travailleur retraité sait exactement combien il percevra chaque mois ; dans un système à cotisation définie, le travailleur s'acquitte d'une cotisation pour son compte de retraite — généralement un plan dit « 401 k » — qui est ensuite investie sur le marché des actions ou des obligations avec les risques afférents (lire aussi à ce sujet l'article de David Natali dans ce volume, NDLR).

L'expérience de la décennie écoulée montre que ce changement d'orientation dans la nature du système américain de retraite s'est fait au détriment des travailleurs tout en créant davantage de vulnérabilité et d'incertitude. Ceux qui ont pris leur retraite à la fin des années 1990 avant la chute du marché des actions en 2000-2001 ont pu bénéficier d'une retraite confortable. Mais ceux qui prévoient de prendre la leur cette décennie sont confrontés à des perspectives futures bien plus sombres, une bonne partie des économies investies pour leur retraite s'étant évaporée durant les deux derniers *krachs* qui ont frappé les marchés. C'est pourquoi, pour près de 70 % des seniors, la sécurité sociale est la principale source de revenu de retraite, mais cette sécurité

sociale est moins généreuse que dans la plupart des programmes européens de pension. Certes, les systèmes européens de retraite soutenus ou gérés par l'État sont confrontés à des problèmes de solvabilité, mais ils n'ont pas connu le type de chocs vécus par les régimes privés américains de pension au cours des dix années qui ont précédé la Grande Récession.

2. Amérique à deux vitesses, Europe à deux vitesses

À la différence d'autres phases de repli économique qui sont des phénomènes largement transitoires et sans impact durable sur la société américaine, la Grande Récession devrait bouleverser la société pendant des années et laisser des traces profondes et pénibles. L'effet le plus significatif devrait être l'accentuation du déclin de la classe moyenne américaine et plus précisément de cette partie de la classe moyenne qui n'a résisté à trois décennies de stagnation des salaires que parce qu'elle a profité de la hausse des prix de l'immobilier et d'un accès plus aisé au crédit. Jusqu'à présent, la plus forte concentration des saisies immobilières a été observée au niveau des prêts *subprime* et Alt A, ceux qui comportaient les risques les plus élevés parce que les propriétaires n'avaient que des moyens et des revenus limités. Cela signifie que l'impact du *krach* immobilier se concentre sur les strates inférieures et intermédiaires de la classe moyenne, en frappant plus particulièrement les ménages qui ont acheté une maison au cours des trois dernières années. Il s'agissait d'un premier achat de maison pour beaucoup d'entre eux qui avaient réussi à atteindre un statut de classe moyenne, mais qui sont à présent rejetés dans la pauvreté en ayant perdu leur maison et leur emploi. D'autres étaient des familles de la classe moyenne en ascension, entraînées par l'optimisme de la bulle immobilière et passées à cette époque d'une première maison à une maison plus coûteuse (et surévaluée) : ces familles sont désormais confrontées à une dette hypothécaire colossale à laquelle elles ne seront jamais capables de faire face.

L'effet global de l'éclatement de la bulle immobilière a donc été d'accentuer encore la dualisation de la société américaine, avec un grand nombre de familles de la classe moyenne qui se retrouve dans une situation économique plus précaire. La reprise inégale et sans création d'emplois qui commence à s'esquisser après la Grande Récession

ne fera qu'accentuer cette tendance. Selon tous les indicateurs, emplois et salaires seront à la traîne par rapport à la croissance du produit national brut (PNB) et des profits, ce qui donnera lieu à une relance déséquilibrée par le haut des revenus et de la consommation. Alors que les 10 ou 20 % les plus riches profitent aujourd'hui de la remontée des cours des actions et de la progression des rendements des bonus de Wall Street, une grande partie du reste de la population se débat face à un chômage élevé, des salaires stagnants, des prix immobiliers atones et une charge d'endettement énorme.

Comme le logement et le crédit jouent un rôle bien moins central dans le contrat social européen, les pays du cœur de la zone euro éviteront largement les effets sociétaux dommageables de la Grande Récession que l'on observe à présent aux États-Unis. Mais celle-ci affectera l'Union européenne sous d'autres formes tout aussi profondes, en créant ou plus précisément en renforçant sa dualisation. Si l'impact de la Grande Récession aux États-Unis se différencie surtout en fonction des classes sociales (même si certaines zones géographiques ont été frappées plus durement que d'autres), l'effet principal en Europe s'observe entre pays, entre économies du cœur de la zone euro, avec des filets de sécurité plus solides — et dont la plupart ont évité le pire des bulles de l'immobilier et du crédit —, et économies dites périphériques, où ces bulles ont même été plus importantes qu'aux États-Unis, et où les fondements de l'économie et les réseaux de sécurité sociale sont moins solides.

De ce point de vue, il y a davantage de parallèles entre les États-Unis et l'Europe que ce que les Européens ou les Américains pourraient penser. Aux États-Unis, l'éclatement des bulles de l'immobilier et du crédit a frappé particulièrement le segment des *subprimes* et des prêts hypothécaires Alt A (même s'il n'a pas complètement épargné les meilleurs prêts) et avec eux les strates inférieures et intermédiaires de la classe moyenne. En Europe, cet éclatement a frappé les économies « à bulles » — Irlande et Royaume-Uni — et les économies périphériques de Grèce, du Portugal et d'Espagne au sein de la zone euro et les États baltes dans le reste de l'UE. À de nombreux égards, les économies du Royaume-Uni, de Grèce, d'Irlande, du Portugal, d'Espagne et des États baltes étaient des économies « à bulles » plus larges, comme aux États-Unis. Elles ont été confrontées à des déficits massifs de leurs comptes courants et au développement rapide de bulles de l'immobilier et des

dépenses de consommation largement alimentées par le crédit. Et comme le secteur immobilier américain, les secteurs privés de ces pays dépensaient bien plus que leurs revenus, en accumulant des dettes intenable qui s'appuyaient sur des valeurs immobilisées surévaluées.

À présent, à l'instar de certains pans de l'économie américaine, les pays européens « à bulles » subissent une série de conséquences sociales et économiques dévastatrices. Au sein de la zone euro, l'Irlande et l'Espagne ont connu les bulles les plus importantes. Il n'est pas étonnant que l'éclatement des bulles de l'immobilier et du crédit ait plongé les économies de ces deux pays dans une profonde récession et généré des taux de chômage à deux chiffres. En décembre 2009, le taux de chômage espagnol était de 18,8 % avec un chômage des jeunes de plus de 40 %. L'éclatement de la bulle a également mis à mal les finances publiques de ces pays avec des déficits, exprimés en pourcentage du PNB, supérieurs au seuil des deux chiffres. La Grèce et le Portugal connaissent des problèmes analogues, la Grèce étant la première à connaître une crise de la dette en bonne et due forme générée par le marché.

Les conséquences ont été encore plus dramatiques dans les États baltes. Leurs économies se sont contractées de près de 20 % et leurs déficits publics ont explosé pour atteindre des niveaux intenable dans un contexte d'épuisement des ressources fiscales. Pire : ces économies ne disposent pas des stabilisateurs automatiques solides grâce auxquels les économies du cœur de l'Europe peuvent atténuer l'impact de la crise sur leurs populations et leurs économies. Une récente étude des économistes Mathias Dolls, Clemens Fuest et Andreas Peich a montré que les stabilisateurs automatiques ont absorbé en Allemagne environ 48 % du choc sur les revenus, alors que ce chiffre n'est que de 25 % en Estonie, 28 % en Espagne, 29 % en Grèce, ce qui est encore moins qu'aux États-Unis où les stabilisateurs automatiques absorbent 32 % du choc sur les revenus.

De plus, alors que les économies du cœur de la zone euro, à commencer par la France, affichent au moins les signes d'un début de reprise, les économies des États baltes seront confrontées à des choix encore plus difficiles au cours des prochains mois. En effet, celles-ci se trouvent dans une sorte de corset économique créé par les taux de change fixes qui arriment leurs devises à l'euro, et par le colossal endettement libellé

en euro qu'elles ont ainsi accumulé. Si ces pays tentent de corriger leurs déficits budgétaires tout en conservant leurs dispositifs de changes fixes, ils aggraveront à coup sûr la dépression économique et accroîtront les tensions sociales. Mais s'ils décident d'abandonner l'arrimage à l'euro, ils provoqueront une série de défauts de paiement qui pourraient provoquer une crise bancaire plus considérable encore.

Les économies de la périphérie de la zone euro sont confrontées à des choix aussi difficiles : elles doivent affronter la perspective de plusieurs années de poursuite de la stagnation économique, de chômage élevé et de déficits budgétaires béants. Leur tâche est rendue plus difficile par leur appartenance à l'union monétaire européenne. Leur entrée initiale dans l'union monétaire avait donné un coup de fouet à leur économie grâce à l'abaissement des taux d'intérêt (qui a en partie contribué à la formation des bulles du crédit et de l'immobilier). Mais actuellement, cette appartenance risque de placer leur économie dans un corset presque aussi serré que celui des États baltes. Comme le souligne l'économiste Desmond Lachman, ces économies « ont la tâche peu enviable de chercher à restaurer la pérennité budgétaire au milieu d'une profonde récession, et à un moment où leur position concurrentielle internationale est considérablement affaiblie ». Et elles doivent le faire en tenant compte des contraintes imposées par leur appartenance à la zone euro, qui prive ces pays de l'utilisation d'un taux de change indépendant pour restaurer leur compétitivité ou d'une politique des taux d'intérêt pour atténuer les effets récessifs du resserrement de leur politique budgétaire.

Cela signifie qu'on peut s'attendre à une pression prolongée à la baisse sur les salaires, une récession chronique, et une baisse des dépenses nationales dans la plupart des économies européennes périphériques, accentuant ainsi la divergence avec les économies plus solides du cœur de l'Union européenne. Dans la mesure où l'UE aspire à être davantage qu'un rassemblement d'États nations, et dans la mesure où elle cherche à promouvoir une expérience commune de citoyenneté européenne fondée sur un ensemble de normes et sur un degré plus ou moins comparable de sécurité économique et sociale, la Grande Récession vient porter un rude coup à cet idéal.

Le seul espoir que ces économies périphériques peuvent nourrir pour éviter une Grande Récession prolongée serait de voir les économies du cœur de la zone euro se livrer à un sauvetage financier massif, ou que

l'Allemagne, la France et les Pays-Bas mènent une politique majeure de relance d'inspiration keynésienne. Mais l'Union européenne ne possède pas les dispositifs politiques et institutionnels pour un tel sauvetage et les dirigeants politiques français, allemands et néerlandais ne sont pas enclins à d'importantes dépenses keynésiennes ou des arrangements financiers *ad hoc*. Ils doivent eux-mêmes faire face à des difficultés pour que la reprise économique perdure compte tenu du fait que précédemment leurs pays comptaient sur la demande provenant de ces économies périphériques en forte croissance.

3. Le défi : la recherche d'un nouveau modèle de croissance économique

Tant en Europe qu'aux États-Unis, il faudra trouver un nouveau chemin de croissance économique pour assurer le développement socioéconomique futur. Au cours de la décennie écoulée, la croissance économique américaine a été tirée par une bulle immobilière et une hausse des dépenses de consommation rendue possible par un accroissement constant de l'endettement des ménages. À juste titre, les économistes redoutent de voir les États-Unis connaître une décennie de stagnation à la japonaise avec un secteur privé contraint à un effet de levier inversé et une consommation bridée. Les problèmes du modèle américain de croissance économique et de sa dépendance excessive à une consommation financée par l'endettement sont bien connus.

Mais ce que l'on sait moins, c'est que l'Europe est confrontée à un problème similaire. Les commentateurs américains ne définissent souvent pas bien les problèmes que l'UE doit surmonter. Le principal obstacle à la croissance européenne n'est pas la rigidité du marché du travail ou l'absence d'esprit d'entreprise, comme le prétendent de nombreux conservateurs. C'est la faiblesse structurelle du système monétaire européen conjuguée à une aversion pour une croissance tirée par la demande, et à la volonté, dans les économies du cœur de l'UE et surtout en Allemagne, de promouvoir une croissance tirée par les exportations. Durant les cinq dernières années, la croissance économique dans la zone euro a été tirée par la demande croissante provenant des économies périphériques de la zone euro, alimentée par les bulles du crédit et de l'immobilier et un endettement grandissant. Cette demande

a permis à son tour à l'Allemagne et à quelques autres économies du cœur de l'Europe de bénéficier d'un boom de leurs exportations.

Ce modèle de croissance économique s'est reflété dans les déséquilibres internes de l'Europe, où l'Allemagne et les Pays-Bas affichent des excédents commerciaux importants, et les économies périphériques des déficits tout aussi importants. L'excédent commercial allemand, par exemple, est passé de 2 % du PIB en 2002 à 7,5 % en 2007, alors que les déficits des comptes courants de la Grèce, de l'Irlande, du Portugal et de l'Espagne se sont tous aggravés dans les mêmes proportions — celui de la Grèce est passé de 6,5 % du PIB à 14,2 %, celui de l'Irlande de 1 % à 5,3 %, celui du Portugal de 8 % à 9,4 % et celui de l'Espagne de 3,3 % à 10 %. L'excédent commercial allemand vis-à-vis des autres économies de l'UE est passé de 94,6 milliards d'euros en 2002 à 174 milliards d'euros en 2007 : cette hausse reflète le fait que les échanges au sein de l'Europe ont représenté la majeure partie de l'excédent de la balance courante allemande.

Le développement de ces déséquilibres était en partie le produit de l'union monétaire européenne de la décennie écoulée, qui a fait naître l'euro. Pour la Grèce, l'Irlande, le Portugal et l'Espagne, l'entrée dans la zone euro avait l'avantage de réduire de manière spectaculaire le coût du crédit, en raison de la convergence des taux d'intérêt dans la zone euro. Mais ces taux d'intérêt moins élevés ont à leur tour contribué aux bulles de l'immobilier et du crédit de la décennie écoulée, en alimentant l'expansion rapide d'une demande financée par l'endettement. Ils ont aussi généré une énorme perte de compétitivité, en raison de la hausse des coûts unitaires du travail dans ces économies par rapport aux économies du cœur de l'UE. Dans le même temps, des pays comme l'Allemagne ou les Pays-Bas se sont engagés à resserrer leur politique budgétaire, ce qui a ralenti la croissance des salaires et avec elle la demande intérieure, tout en améliorant la compétitivité de leur main-d'œuvre. L'Allemagne a également mis en œuvre des réformes du marché du travail qui ont affaibli le pouvoir d'achat de la main-d'œuvre en limitant encore les gains salariaux et la demande intérieure. Dès lors, l'excédent commercial avec les économies périphériques a grimpé et la croissance économique s'est de plus en plus axée sur les exportations.

À présent, comme on l'a indiqué plus haut, avec l'éclatement des bulles de l'immobilier et du crédit, la demande intérieure dans les économies périphériques s'est écroulée, et ces pays sont confrontés à une longue

période de faible croissance et de stagnation économique. Mais au vu des difficultés de ces économies périphériques, la question se pose de savoir ce qui pourra tirer la demande et la croissance économique à l’avenir, non seulement dans ces pays, mais aussi dans les économies du cœur de l’Europe. Après tout, les pays du cœur de la zone euro comptaient sur la demande de ces économies périphériques pour écouler leurs capacités excédentaires : sans cette demande, une croissance économique durable devient problématique. Comme l’indique Martin Wolf, le chroniqueur économique du *Financial Times*, « il n’y a que deux réponses possibles : la demande extérieure, avec une zone euro qui dégage un excédent, ou la demande privée dans les pays du centre de la zone, en particulier l’Allemagne ».

Dans une perspective américaine, cette dernière option serait clairement préférable. Mais elle n’est pas considérée comme très probable, compte tenu des réticences du *leadership* politique allemand aux changements qui seraient nécessaires pour faire de l’Allemagne une économie orientée vers la demande, et compte tenu du mandat limité de la Banque centrale européenne focalisé sur la stabilité des prix. Mais la première option — développer un excédent européen — placerait l’Union européenne en concurrence directe avec les États-Unis qui, pour contribuer à compenser les effets de levier inversé du privé, doivent compter sur la demande mondiale pour remplacer une demande intérieure excessive. C’est pourquoi cette option se heurte à la réalité immuable du mercantilisme et du taux d’épargne élevé chinois et plus généralement asiatiques qui, à la fois structurellement et dans le cadre d’une politique délibérée de développement économique, conduisent à des excédents de comptes courants. Aussi longtemps que la Chine et les autres économies asiatiques sont engagées dans un développement de type mercantiliste, il sera très difficile pour les États-Unis et l’UE d’améliorer simultanément leurs balances extérieures.

Si l’Asie s’emploie à poursuivre sa pratique vieille de plusieurs décennies de générer des excédents des comptes courants, alors soit l’Europe, soit les États-Unis devront céder dans leurs efforts pour restaurer la croissance et améliorer les conditions d’emploi en recourant à la demande extérieure. Si l’Union est en bien meilleure position pour mener une relance orientée sur le développement de la demande intérieure, compte tenu des positions budgétaires solides de l’Allemagne, de la France et des Pays-Bas, la question de savoir qui

cédera devrait être déterminée par celle de savoir qui a la devise la plus forte. Une devise plus forte rendra une croissance tirée par les exportations plus difficile, tant pour les États-Unis que pour les pays du centre de l'UE parce qu'ils se concurrenceront sur leurs marchés respectifs et en termes d'avantage comparatif en Asie. Ironiquement, c'est ici que les crises budgétaires des économies périphériques peuvent aider l'Europe, parce que ces crises pourraient nourrir des craintes sur l'avenir de l'euro et entraîner une baisse de l'euro par rapport au dollar. Mais pour le long partenariat entre l'Europe et les États-Unis, c'est un triste jour que celui où ils rivalisent pour avoir la devise la plus faible. On reconnaît mal le partenariat qui, au cours des 50 dernières années, a aidé à créer la plus importante classe moyenne du monde et les systèmes de protection sociale les plus avancés de la planète.

Il existe une troisième voie, qui malheureusement ne figure pas à l'agenda de la classe politique tant américaine qu'européenne. Ce serait un front commun contre le mercantilisme asiatique, afin pour les uns et les autres de défendre le mode de vie de leur classe moyenne et de s'engager dans un projet keynésien transatlantique majeur axé sur une hausse des dépenses publiques d'investissement et de qualité sociale de la vie en Europe et aux États-Unis et sur le développement de la ceinture des économies émergentes bordant l'Union européenne et l'Amérique du Nord. Un tel programme bénéficierait manifestement à la classe ouvrière et aux classes moyennes d'Europe et des États-Unis. Il servirait aussi les intérêts de la classe moyenne chinoise, parce que la Chine devrait alors compter davantage sur la demande intérieure pour sa future croissance économique qu'elle ne le fait aujourd'hui. Mais ni les dirigeants politiques européens ni l'Administration Obama ne partagent actuellement ces conceptions. Nous devons donc nous préparer à une période difficile dans les relations transatlantiques et à un avenir plus sombre pour les sociétés de classe moyenne de style occidental.