

Université de Montréal

Le creusement des inégalités aux États-Unis sous l'angle de la
loi d'airain de l'oligarchie

par Sahraoui Ryad

Département de Science Politique

Faculté des Arts et des Sciences

Mémoire présenté à la Faculté des Arts et des Sciences en vue de
l'obtention du grade de Maîtrise en Études Internationales

Septembre, 2013

©, Sahraoui Ryad, 2013

RÉSUMÉ

Ce mémoire a pour objectif d'expliquer les causes de la montée des inégalités aux États-Unis. Leurs exacerbations par la mise en place de politiques défavorables aux intérêts de la majorité laissent penser que la démocratie est en danger. En partant des limites posées par les explications traditionnelles notamment celles fournies par les économistes, nous émettons l'idée que sous couvert de démocratie et d'égalité dans les voix politiques, nos démocraties pourraient être prises en otage par une oligarchie. Alors que nombreux théoriciens ont abordé la question de l'oligarchie sous l'angle matériel, nous pensons qu'il existe un autre aspect important : l'aspect organisationnel. Afin d'apporter un regard nouveau à cette problématique, nous émettons l'idée que la loi d'airain de l'oligarchie de Michels contient un fort pouvoir explicatif. En partant des indicateurs fournis par sa théorie, nous arrivons à plusieurs constats. Premièrement, on peut s'apercevoir que la bureaucratie, ou en d'autres termes l'État ne saurait être autre chose que l'organisation d'une minorité. Deuxièmement, le déséquilibre des intérêts organisés entre d'une part les classes moyennes et travailleuses et d'autre part les minorités riches peut être considéré comme l'une des variables les plus à même d'expliquer le creusement des inégalités qui ont pris place au sein de la société américaine. Enfin, la relative incompetence des masses sur les questions politiques et son manque général d'éducation est un terrain favorable au développement d'une oligarchie.

Mots clés : élites, oligarchie, démocratie, États-Unis, Loi d'airain de l'oligarchie, inégalités, ploutocratie, bureaucratie, Michels, groupes d'intérêts, financement aux élections, représentativité des choix du citoyen.

ABSTRACT

This thesis aims to explain the causes of the rising inequality in the United States. This inequality paired with the implementation of policies unfavorable to the interests of the lower and middle classes, in other words, the majority, seem to point towards a weak democratic system. Using the limits set by traditional economic theories as our starting point, we put forward the idea that our democracies are tainted by a ruling oligarchy. While many theorists have preferred to analyze oligarchy through a materialist perspective, we believe that an organizational perspective is a more viable alternative. Furthermore, we believe that by analyzing and applying the indicators present in Michels' Iron Law we are able to provide a new approach to this problem and arrive at several conclusions. First, it can be seen that the bureaucracy, in other words the State, can be nothing other than the organization of a minority. Second, the poor level of organization present within the lower and middle classes as compared to the high level of organization present within the upper class minority, is one of the key variables that explains the growing inequality prevalent in American society. Finally, the relative incompetence of the masses on political issues and their general lack of education are favorable ground for the development of an oligarchy.

Keywords : elite, oligarchy, democracy, United States of America, iron law of oligarchy, inequality, plutocracy, bureaucracy, Michels, interest groups, funding for elections, voters' rights.

TABLE DES MATIÈRES

RÉSUMÉ.....	i
ABSTRACT.....	ii
TABLE DES MATIÈRES.....	iii
LISTE DES FIGURES ET TABLEAUX.....	v
DÉDICACE.....	vi
REMERCIEMENT.....	vii
INTRODUCTION.....	1
i. Problématique.....	1
ii. L’objectif du mémoire.....	4
iii. Présentation sommaire des chapitres.....	5
1. CADRE THÉORIQUE.....	7
i. Idées politiques et contexte d’écriture.....	7
ii. Énoncé général de la théorie.....	9
iii. Le débat autour de la théorie.....	10
iv. Clarification et méthode.....	11
a. L’aspect organisationnel de l’oligarchie : l’étude de la bureaucratie américaine.....	11
b. Le déséquilibre des intérêts organisé.....	15
2. PORTRAIT DES INÉGALITÉS AMÉRICAINES ET LIMITES DES EXPLICATIONS TRADITIONNELLES.....	20
i. Portrait général des inégalités : les deux paradoxes américains.....	20
ii. Causes économiques et limites.....	25
iii. La vision matérialiste de l’oligarchie : causes politiques et limites.....	29
iv. La réponse de Michels.....	39
3. BUREAUCRATIE, DÉMOCRATIE ET OLIGARCHIE.....	43
i. L’histoire de la bureaucratie américaine: croissance et objet.....	43
ii. Une élite au contrôle de la bureaucratie.....	47
iii. La non-représentativité des choix citoyens.....	53

iv.	Origine sociale et comportement politique.....	55
v.	Conclusion.....	59
4. LE DÉSÉQUILIBRE DES INTÉRÊTS ORGANISÉS ET SON EFFET SUR LES INÉGALITÉS.....		61
i.	Déclin de l'organisation des classes moyennes et immobilisme des masses.....	62
ii.	L'émergence des intérêts organisés du monde des affaires et moyen d'influence.....	74
iii.	Conclusion.....	83
CONCLUSION.....		85
BIBLIOGRAPHIE.....		90

LISTE DES FIGURES ET TABLEAUX

Figure 1 : Courbe des inégalités de Kuznets en fonction du stade de développement économique.....	21
Tableau I : Salaire et revenu réel ajusté (1966-2001).....	24
Figure 2 : Différence entre le revenu des PDG et le salaire moyen (1970-1999).....	27
Figure 3 : Part des salaires des tops 1 % comparativement au revenu national (1973/1975- 2000)	28
Tableau II : Indice de pouvoir matériel basé sur les revenus.....	34
Tableau III : Indice de pouvoir matériel basé sur la richesse nette incluant les biens immobiliers.....	35
Tableau IV : Pourcentage des membres du Cabinet avec des liens avec le monde des affaires par poste.....	51
Figure 4 : Distribution, estimation et répartition idéale des inégalités par classes de revenus...	67
Figure 5 : Influence des caractéristiques démographiques sur l'estimation du niveau d'inégalités.....	69
Figure 6 : Relation triangulaire d'influence entre le Congrès, les groupes d'intérêts et la bureaucratie.....	78

DÉDICACES

Je dédie ce mémoire :

À ma mère qui m'a prodigué l'amour du savoir,

À mon père qui m'a encouragé et soutenu tout au long de mes études,

À mon frère et à mes sœurs,

À ma chère femme pour son soutien aux moments difficiles de mon travail et surtout pour sa patience.

REMERCIEMENTS

J'exprime toute ma gratitude à Monsieur le Professeur P. MARTIN, pour l'effort fourni, les conseils prodigués et sa patience dans le suivi. J'adresse également mes remerciements à tous mes enseignants, qui m'ont donné les bases de la science. Je remercie très sincèrement les membres de jury d'avoir bien voulu accepter de faire partie de la commission d'examineurs. Je tiens à remercier aussi l'ensemble du personnel de Science Politique et en particulier Monsieur C. BOUCHARD et Madame S.SCHNEIDER. Je remercie enfin toute personne qui a participé de près ou de loin à l'accomplissement de ce modeste travail.

INTRODUCTION

La croissance des inégalités au sein de la société américaine est un sujet qui avait été évoqué depuis des années tant par les analystes politiques que les gens d'économie. Le mouvement *Occupy Wall Street*, qui débuta le 17 septembre 2011 aux États-Unis à la suite de la grande crise de 2009 a remis sur le devant de la scène cette problématique centrale (Goldstein 2012). En effet, les inégalités qui ont donné à *Occupy Wall Street* son cri de ralliement proviennent principalement de l'écart énorme qui existe entre les différentes couches de la société. Alors que d'un côté 50 millions de personnes vivent de rations alimentaires, 47 millions sont officiellement pauvres et la moitié de la population est au chômage ou en situation de sous-emploi (Winters et Page 2009). En contraste, en 2006, les 25 meilleurs directeurs de *Hedge Fund* ont gagné un total de 14 milliards de dollars ce qui représente le produit intérieur brut de pays comme la Jordanie ou encore l'Uruguay (Winters et Pages 2009). Les écarts d'inégalités sont encore plus visibles si l'on se penche sur les écarts de salaires entre les travailleurs et les CEO d'une même firme. En effet, en 1973, les CEO gagnaient en moyenne 27 fois plus que leur salarié moyen alors qu'en 2005, les CEO étaient payés 262 fois plus (Winters et Page 2009). Ces chiffres ne reflètent qu'en partie l'énorme inégalité entre les différentes couches de la société américaine.

i. Problématique

Cependant, dans un système démocratique, la montée des inégalités entre citoyens devrait créer des pressions sur le gouvernement afin de mettre en place des mesures centrées sur les intérêts de la majorité (Hacker et Pierson 2010). Dans le cadre des États-Unis, le phénomène

inverse s'est produit. En effet, une analyse récente utilisant le *Panel Study of Income Dynamics*, entre 1980 et 2003, a montré que les inégalités grimpantes au sein du pays auraient dû pousser le gouvernement à mettre en place des politiques de redistribution notamment par l'entremise de la taxation (Hacker et Pierson 2010). Cependant, au lieu de compenser cette hausse des écarts de revenus, les taxes gouvernementales les ont exacerbées (Hacker et Pierson 2010). Des études parallèles menées par Page et Shapiro ont également constaté que dans 34 % des 231 cas étudiés, les politiques publiques étaient opposées à l'opinion publique (Page et Shapiro 1983, 175-190). Les études sur les inégalités, bien que très enrichissantes d'un point de vue informationnel, laisse sans réponse la question de savoir quels sont les facteurs et les causes qui favorisent l'augmentation des inégalités et pourquoi les politiques mises en place sont contraires aux choix populaires et alimentent le creusement des inégalités ? La double problématique énoncée dans ce mémoire est particulièrement importante tant sur le plan scientifique que politique et ce à plusieurs égards. Tout d'abord, la question des inégalités est considérée dans les sciences économiques et politiques comme l'une des problématiques les plus critiques puisqu'elle affecte directement le niveau de vie de milliards d'habitants dans le monde. Plus précisément, ce mémoire est particulièrement d'actualité puisqu'il vise à répondre à un paradoxe majeur, à savoir : comment se fait-il que la première économie mondiale soit le pays développé avec le plus d'inégalités ? Le second point soulevé par ce mémoire, comme le souligne Joseph Stiglitz dans son livre *Le prix des inégalités*, réside dans le fait que les inégalités profondes qui existent au sein de la société américaine poseraient un grave problème démocratique (Stiglitz 2012). Selon lui, il existerait ainsi peu de différences entre d'un côté un système pouvant être considéré comme corrompu et de l'autre un système dans lequel des candidats reçoivent de l'argent d'une

entreprise pour leurs campagnes en vue de faire passer des lois qui les arrangent. Paul Krugman va jusqu'à mentionner que la concentration extrême des revenus est incompatible avec la démocratie réelle particulièrement dans un système politique qu'il juge être déformé par l'argent (Pinsolle 2012). Ce premier point remet ainsi en cause les idéaux d'égalité où chacun doit avoir la même possibilité de peser sur les décisions affectant la société puisque l'argent tient une place prépondérante dans le système politique américain. Plus précisément, la place de l'argent en politique y est tellement importante qu'une forte augmentation des revenus vers le haut peut avoir des effets néfastes sur les voix politiques des plus faibles. De plus, nous pensons que l'exacerbation des inégalités par la mise en place de politiques contraires au souhait populaire remet en cause un second fondement démocratique qui veut que le gouvernement ait pour objectif de représenter les choix du peuple. Ce n'est cependant pas la première fois que la démocratie se voit critiquée. Le débat sur les limites de ce mode de gouvernement remonte aux origines même de la démocratie. En effet, dès l'avènement de la démocratie dans la Grèce antique, de nombreux théoriciens et philosophes à l'image de Platon ou Aristote ont considéré la démocratie comme le pire des régimes politiques, car selon eux les citoyens vont finir par donner le pouvoir à des personnes qui n'en sont pas dignes. Leurs travaux paraissent trouver une résonance particulière en ce début de XXI^e siècle où l'inquiétude générée par l'état de la démocratie est universelle. Comme l'expliquent Alexandre Dorna et Patrice Georget, l'idéal démocratique ancien n'aurait plus d'existence réelle dans l'époque moderne notamment face à la montée des inégalités sociales, de la corruption, de l'abstentionnisme et du scepticisme politique (Dorna et Georget 2004).

ii. L'objectif du mémoire

Afin de répondre à ces deux problématiques, nous émettons l'idée que sous couvert de démocratie et d'égalité des chances, nos démocraties seraient prises en otage par une oligarchie et que les inégalités seraient la conséquence même de ce mode de régime. L'objectif de ce mémoire est ainsi de proposer une piste jusque là peu abordée dans les champs d'études ayant trait à la question américaine des inégalités et leurs causes. En effet, bien que traditionnellement les économistes expliquent entre autres les inégalités comme le résultat des mécanismes de marché ou encore des changements survenus dans le secteur des nouvelles technologies de l'information (Cook et Frank 1995), leurs travaux ne parviennent pas à expliquer pourquoi ces tendances ont été plus prononcées aux États-Unis qu'ailleurs dans le monde (Hacker et Pierson 2010). Face à ce constat et comme le mentionnent Winters et Page, il serait désormais temps de commencer à penser le système politique américain comme étant oligarchique (Winters et Page 2009). Pour eux, les oligarques utilisent leurs ressources financières comme un moyen d'influence politique sur des secteurs clés comme la politique économique internationale, les politiques financières et monétaires et le système fiscal dans l'optique de protéger leurs richesses. Cependant, la limite de leurs études réside dans le fait que la causalité entre l'argent et l'influence politique est indirecte et bien souvent difficilement mesurable et leurs études ont du mal à expliquer pourquoi les inégalités se sont soudainement exacerbées à partir des années 1970. Les faiblesses de leurs études sont finalement issues d'une conception de la politique qui ne serait qu'entièrement dominée par l'argent. Dans le cadre de l'étude des inégalités et du caractère oligarchique des États-Unis et afin de pallier les manquements des études traditionnelles, nous pensons que la théorie de Michels sur les

tendances oligarchiques des sociétés démocratiques possède un grand pouvoir explicatif. En effet, sa théorie parvient à expliquer aussi bien le creusement des inégalités à partir des années 1970 que les raisons pour lesquelles les politiques mises en place par les élus se sont vu être contraires aux intérêts de la majorité des Américains. Plus précisément, la théorie de Michels nous permet de donner une dimension nouvelle et enrichissante à la thèse de l'oligarchie en y incorporant d'autres variables que celle de l'argent.

iii. Présentation sommaire des chapitres

La théorie de Michels nous amène de ce fait à étudier une variable jusque là non abordée par les auteurs ayant traité la question de l'oligarchie, à savoir la bureaucratie et sa possible prise de contrôle par une élite ploutocratique (Michels 1950). Cette variable vise principalement à comprendre les raisons pour lesquelles le gouvernement américain a tenu des positions allant à l'encontre des intérêts de la majorité. La théorie de Michels nous amène également à étudier une autre variable : le déséquilibre des intérêts organisés (Michels 1950). Cet indicateur nous amène à étudier le lien entre l'importance de l'organisation en tant que ressource politique et le rôle clé joué par l'évolution des capacités organisationnelles des différents groupes dans la compréhension politique des inégalités aux États-Unis et permet de comprendre les raisons pour lesquelles les inégalités ont subitement augmenté à partir des années 1970. De ce fait, les inégalités seraient le résultat du déclin de l'organisation des masses sur les questions économiques (baisse du pouvoir des syndicats, faible mobilisation sur des questions clés...) et du regain de pouvoir politique des entreprises et des Américains les plus riches (Michels 1950). Enfin, l'étude de la capacité organisationnelle des classes défavorisées est liée à une autre

variable : la conscience que peuvent avoir les classes défavorisées sur leur situation. Ainsi, afin d'organiser leur lutte politique en vue d'améliorer leur condition économique, le peuple doit avoir conscience qu'il vit une injustice (Michels 1950). En se basant sur les indicateurs fournis par la loi de Michels, nous tenterons ainsi d'apporter un regard nouveau sur les causes de l'inégalitarisme américain.

1. CADRE THÉORIQUE

« À prendre le terme dans la rigueur de l'acceptation, il n'a jamais existé de véritable démocratie, et il n'en existera jamais. Il est contre l'ordre naturel que le plus grand nombre gouverne et que le petit soit gouverné » (Jean-Jacques Rousseau 1762).

i. Idées politiques et contexte d'écriture

La théorie de Michels s'inscrit dans le champ d'études sur les partis politiques qui est une science relativement nouvelle et s'est développée en même temps que les études sur les processus électoraux et parlementaires puisque l'origine des partis et notamment ceux d'Europe occidentale ne remonte pas au-delà du XVIII^e siècle (Rémond 1971). Le livre de Moisei Ostrogorski *La démocratie et les partis politiques* marque la naissance de l'étude du parti moderne (Ostrogorski 1979). Ces travaux sont ainsi les premiers à avoir montré pour quelles raisons les démocraties ne peuvent fonctionner sans partis et de quelle manière cet instrument politique s'est imposé à mesure que le régime représentatif prenait de plus en plus d'importance (Rémond 1971). Par ailleurs, dans ses travaux, Ostrogorski a commencé à soulever les limites et le scepticisme qu'il a éprouvé devant de tels développements et notamment son « inquiétude devant les manipulations de la volonté populaire auxquelles [...] les partis politiques se livrent » (Ostrogorski 1979).

Ces études ont eu un impact majeur tant sur les sciences sociales de l'époque que sur les études plus contemporaines et de nombreux auteurs se sont inspirés de ses travaux (Ostrogorski 1979). En effet, son influence fut telle que des auteurs reconnus de la trempe de Max Weber, Augustin Cochin ou plus tard des auteurs comme Maurice Duverger reconnaissent à Ostrogorski le mérite d'avoir ouvert la voie à l'étude des partis. L'œuvre de Michels qui s'inscrit dans le corpus relatif à l'étude des partis est directement inspirée de celle d'Ostrogorski. Son

œuvre marque quant à elle un tournant dans ce champ d'études et marque le point de départ d'un nouveau mode de pensée (Michels 1971).

Dans la préface du livre de Robert Michels *Les partis politiques*, publié en 1971, René Rémond nous dresse une bibliographie des plus enrichissantes sur la vie de l'auteur (Rémond 1971). Robert Michels, né en 1876 et d'origine allemande, s'est senti toute sa vie davantage comme un Européen et non comme le citoyen d'un seul pays. D'origine bourgeoise, Robert Michels fut attiré très tôt par le socialisme et condamna l'impérialisme allemand dès le début de 1914 pour ensuite se ranger dans le camp des puissances occidentales au nom de principes d'éthique (Rémond 1971). Ayant étudié dans de nombreuses universités européennes, de la Belgique à la Suisse en passant par l'Italie et la France, ses ouvrages sont ceux d'un économiste doublé d'un sociologue (Rémond 1971). Par ailleurs, Michels fut de ceux qui ont accordé beaucoup d'importance dans leurs travaux au problème des élites et des conséquences relatives à leur présence.

Dès qu'elles ont atteint un certain degré de développement et de puissance, les démocraties commencent à se transformer peu à peu, en adoptant l'esprit et souvent aussi les formes de l'aristocratie, qu'elles avaient auparavant si âprement combattues. Mais contre la traîtresse se dressent sans cesse de nouveaux accusateurs qui, après une ère de combats glorieux et de pouvoir sans honneur, finissent par se mêler à la vieille classe dominante, cédant la place à des opposants nouveaux qui, à leur tour, les attaquent au nom de la démocratie. Et ce jeu cruel ne prendra probablement jamais fin (Michels 1971, 309).

Michels, en s'inspirant des études menées par G. Sorel, s'est ainsi très tôt positionné comme l'un de ceux critiquant le Marxisme grandissant de l'époque et s'est spécialement intéressé aux études de Pareto et de Mosca (Rémond 1971). C'est ainsi que Michels est considéré comme faisant partie de l'école des élites et ses travaux sont directement inspirés de ceux de

Mosca et Pareto. Cependant, on retrouve dans ses écrits une dimension que les auteurs de l'école des élites n'ont pas considérée comme importante à savoir l'organisation.

ii. *Énoncé général de la théorie*

Son ouvrage le plus célèbre *Les partis politiques*, objet de notre étude, est le résultat des contacts de Michels avec la Sociale démocratie allemande (Rémond 1971). Cet ouvrage, publié avant 1914 est souvent considéré comme faisant partie des travaux qui ont une vision « pessimiste » de l'histoire. En effet, l'auteur, à l'image de Platon ou Aristote dans leur temps, se place dans le camp de ceux qui ont une pensée critique vis-à-vis du monde qui les entoure. Plus particulièrement, Michels se montre pessimiste à l'égard de la démocratie et cette vision critique est le fil conducteur de son œuvre. Pour lui :

la démocratie ne se conçoit pas sans organisation ; [...] qui dit organisation, dit tendance à l'oligarchie. Dans chaque organisation, qu'il s'agisse d'un parti, d'une union de métiers, etc., le penchant aristocratique se manifeste d'une façon très prononcé. Le mécanisme de l'organisation, en même temps qu'il donne à celle-ci une structure solide, provoque dans la masse organisée de graves changements ; Il intervertit complètement les positions respectives des chefs et de la masse. L'organisation a pour effet de diviser tout parti ou tout syndicat professionnel en une minorité dirigeante et une majorité dirigée (Michels 1971, 15).

Ainsi, pour Michels, la démocratie va inévitablement dériver vers l'oligarchie puisque les chefs investis à l'origine par le peuple confisquent peu à peu le pouvoir dans l'optique de la satisfaction de leur intérêt personnel. Ils en viennent à voir de plus en plus leurs propres opinions comme étant le reflet de celles des masses (même lorsque l'opinion du peuple est contraire à celle des dirigeants) et à identifier les intérêts de leur parti politique avec leurs propres vues (Michels

1950).

D'un autre côté, les masses ne sont pas assez conscientes de cette situation et leurs incompétences techniques et psychologiques ne leur permettent pas de s'opposer aux oligarchies qui les dirigent et comme le mentionne Michels à la fin de son ouvrage « ce jeu cruel ne prendra probablement jamais fin » (Michels 1950, 309).

iii. Le débat autour de la théorie

Nombreux sont ceux à avoir déclaré l'ouvrage de Michels comme un grand classique de la littérature et comme un outil prophétique permettant de comprendre certaines réalités inhérentes au régime démocratique. Les commentaires faits sur l'hypothèse de Michels ont ainsi souvent été motivés par le désir de l'attaquer ou de la soutenir (Cassinelli 1953, 773-784). Ober figure parmi les auteurs ayant testé la « loi d'airain » de l'oligarchie de Michels, qui stipule que la démocratie va dériver inévitablement vers l'oligarchie et considère que la démocratie directe est impossible (Ober 1989, 156). Comme d'autres avant lui, il conteste la validité de la théorie (Kallet-Marx 1994, 307-335). Selon lui, à travers l'analyse du cas de la Grèce antique du quatrième siècle, il existait à l'époque un relatif équilibre entre les souhaits populaires et les discours tenus par les élites (Kallet-Marx 1994, 307-335). L'auteur démontre ainsi que les masses athéniennes détenaient le pouvoir et dictaient aux élites l'idéologie et les lignes directrices à suivre (Kallet-Marx 1994, 307-335). Un autre exemple présentant les limites de la théorie de Michels vient de l'un de ses principaux commentateurs contemporains. En effet, Lipset, bien que très impressionné par les travaux de Michels, s'est familiarisé avec un syndicat pouvant être présenté comme un contre-exemple de la règle oligarchique (Lipset 1952, 59). Cette union, qui se trouvait être l'Union typographique internationale de son père, avait un système

politique pouvant être considéré comme véritablement démocratique (Lipset 1952, 59).

Cependant, comme le mentionne McGovern, cet exemple souvent utilisé pour réfuter la théorie de Michels mentionne seulement que la loi d'airain de l'oligarchie n'est pas une loi (MacGovern 2010). Plus précisément, les propos de fond de l'auteur continuent de prétendre que l'oligarchie est endémique dans des organisations de grande échelle. L'analyse de Lipset, Trow et Coleman est tout aussi pessimiste que celle de Michels en ce qui a trait à l'analyse des institutions politiques démocratiques (Lipset, Trow et Coleman 1956, 405). Les limites des critiques traditionnelles de la théorie de Michels viennent principalement de la méthodologie utilisée. Pour Ober et Lipset, la principale limite de leurs critiques provient du fait que pour Michels, le caractère oligarchique d'une organisation dérive principalement de la taille de celle-ci. De ce fait et comme l'a mentionné Cassinelli, Leach et d'autres auteurs ayant abordé la théorie de Michels, rares sont ceux qui ont véritablement tenté de comprendre sa théorie avant d'en faire la critique (Cassinelli 1953, 773-784).

iv. Clarification et méthode

Nous venons de voir que le principal débat autour de la théorie de Michels réside dans le manque de clarté de celle-ci. Plus précisément, la méthode et l'objet observé par ceux qui ont tenté de l'appliquer à un cas particulier n'ont pas toujours été pertinents. Il convient de ce fait de clarifier au mieux la théorie et de cerner les éléments qui dans le cadre des États-Unis nous semblent les plus pertinents pour l'étude du sujet.

a. L'aspect organisationnel de l'oligarchie : l'étude de la bureaucratie américaine

Le principal problème mis en évidence sur l'application de la loi d'airain au cas de la

politique américaine contemporaine provient du fait que Michels a pris les partis politiques comme l'institution à tester notamment parce que les partis sont le point central de l'activité du gouvernement (Shafer 1991). Pourtant, à la fin du XXe siècle, les partis politiques ne peuvent plus être considérés comme une « organisation » (Shafer 1991). En d'autres termes, les partis américains ne sont plus les institutions essentielles. Ce constat provient du fait que les multiples réformes et changements sociaux vécus au sein du pays ont transformé les partis politiques (Shafer 1991). Cette institution est ainsi devenue faible d'un point de vue organisationnel et ne peut être considérée de nos jours comme le gestionnaire de l'activité gouvernementale (Shafer 1991). Il convient ainsi de se demander : si les partis politiques ne peuvent pas être considérés comme des organisations et leurs dirigeants comme des oligarques, alors quelle est l'organisation pertinente pour tester la loi d'airain au cas américain ?

La réponse est simple. Tout application de la loi d'airain au cas de la politique américaine contemporaine ne résiderait pas dans l'étude des partis politiques, mais dans celle des bureaux publics eux-mêmes (Shafer 1991). Le choix de prendre la bureaucratie comme l'institution à tester découle du fait que la bureaucratie publique joue un rôle central puisqu'elle détermine à la fois les questions majeures de la vie des Américains et a pour rôle à travers ses chefs d'implémenter ses choix politiques (Stillman 1987, 25).

Afin de démontrer dans quelle mesure la bureaucratie américaine peut être considérée comme étant oligarchique, il convient de proposer un modèle conceptuel qui précise le seuil théorique entre démocratie et oligarchie (Leach 2005, 312-333). En partant de l'argument originel de Michels et du modèle proposé par Leach, la loi d'airain peut être séparée en quatre revendications principales :

1. La bureaucratie existe : les organisations de grande envergure dans la société moderne auront toujours une structure rationnelle bureaucratique c'est-à-dire un système de formalité procédurale, de spécialisation de compétence et d'autorité hiérarchique. Cette affirmation est fondée sur la prémisse qu'il y a un besoin croissant d'efficacité administrative ce qui nécessite une division complexe et hiérarchique du travail ;

2. Si la bureaucratie existe alors le pouvoir augmente : en raison des impératifs structurels et de l'« incompétence » supposée des masses, la structure rationnelle bureaucratique concentre automatiquement le pouvoir dans les mains d'un dirigeant professionnel, lui conférant un monopole de compétences, de connaissances et de ressources. De plus, la capacité de contrôler le processus de décision est à la fois un indicateur nécessaire et suffisant d'une domination oligarchique. En effet, si une minorité dépasse régulièrement les limites de son pouvoir légitime afin d'appliquer ou d'influencer les décisions en vue d'obtenir le résultat souhaité sur les questions qui pourraient menacer ses intérêts cela serait une preuve qu'une minorité exerce un pouvoir illégitime. Ainsi, trouver la preuve que le contrôle au sein d'une organisation est concentré dans les mains d'un petit groupe est un indicateur de plus dénotant du caractère oligarchique du pays (Zald et Ash, 1966) ;

3. Si le pouvoir augmente, alors la corruption augmente aussi : une fois que la puissance est concentrée, les dirigeants vont toujours agir de façon à conserver leur pouvoir, même si cela signifie aller contre les intérêts des citoyens. Cependant, avoir le contrôle sur les ressources n'est pas non plus une preuve suffisante de l'oligarchie. Il faut également trouver des preuves qu'une minorité utilise ce contrôle en vue de faire appliquer des décisions contraires à la majorité ;

4. Afin de donner une dimension supplémentaire sur les raisons pour lesquelles les minorités dirigeantes mettent en place des politiques contraires aux souhaits de la majorité, la théorie de Michels nous amène à étudier une autre dimension : les causes psychologiques. Cet indicateur repose sur l'idée suivante :

Le bureaucratisme est l'ennemi juré de la liberté individuelle, de toute initiative courageuse en matière de politique intérieure. Leur dépendance à l'égard des autorités supérieures étouffe chez la moyenne des employés la personnalité et contribue à imprimer à la société tout entière un cachet étroitement petit, bourgeois et philistin. L'esprit bureaucratique abaisse les caractères et engendre l'indigence morale. Dans toute bureaucratie, on observe la chasse aux emplois, la manie des promotions, une servilité obséquieuse devant les supérieurs et une attitude hautaine envers les inférieurs (Michels 1971,128).

La variable psychologique évoquée par Michels est directement corrélée avec la présence d'une élite au sein du pays. Plus précisément, la présence d'une élite au sein du pays pourrait être défavorable pour les intérêts du peuple puisqu'il pourrait exister une forte corrélation entre l'origine sociale de l'individu et son comportement politique (Kristov 1974). En addition à ce phénomène, Michels évoque également l'effet socialisateur que peut avoir la bureaucratie sur les individus. En d'autres termes, la bureaucratie peut avoir un effet que l'on peut qualifier de « socialisateur » et exercer une influence sur le comportement des membres en faisant partie (Janowitz 1960 ; Kaufman 1960 ; Baldwin 1968). Plus précisément, il conviendra d'étudier l'influence que la bureaucratie peut avoir sur les attitudes politiques dans la mesure où cette entité a une influence aussi importante chez les individus que l'apprentissage acquis lors de l'enfance (Janowitz 1960 ; Kaufman 1960 ; Baldwin 1968). L'étude de cet indicateur nous permettra ainsi de donner une dimension supplémentaire sur les causes pouvant amener les élus à ne pas répondre adéquatement aux souhaits populaires.

Ainsi, dans la mesure où les États-Unis rassembleraient ces trois critères, nous pourrions alors dire que le pays comporte en son sein certaines tendances oligarchiques. Après avoir délimité ce qui constitue ou non une oligarchie et les circonstances constitutives de formes légitimes et illégitimes de pouvoir formel et informel, nous pouvons désormais donner une définition de l'oligarchie dérivée du modèle proposé. L'oligarchie est donc une concentration de l'autorité dans les mains d'une minorité, de sorte que de facto ce que veut la minorité, même si cela va à l'encontre des souhaits (activement ou passivement exprimés) de la majorité, est seul pris en compte lors de l'élaboration des politiques (Leach 2005). Cela signifie que, dans le cas des organismes démocratiquement structurés soit sous le type représentatif ou collectiviste, l'émergence de l'oligarchie implique la présence de ces facteurs.

b. Le déséquilibre des intérêts organisés

Le second élément de la théorie de Michels qui nous semble plus pertinent permet quant à lui d'expliquer pourquoi les inégalités augmentent dans un pays et l'impact que peut avoir l'argent lors de l'élaboration des politiques. Il repose principalement sur l'affirmation suivante :

La coopération a poussé dans les esprits des racines tellement profondes que les millionnaires eux-mêmes aperçoivent la nécessité d'une action commune. Aussi conçoit-on que l'organisation, dont l'absence rend tout succès impossible a priori soit devenu le principe vital de la classe ouvrière. Le refus de l'ouvrier de participer à la vie collective de sa classe ne peut avoir pour lui que des conséquences funestes. Par son degré de culture, par ses conditions économiques, physiques et physiologiques, le prolétaire est l'élément le plus faible de notre société. L'ouvrier isolé se trouve en fait livré sans défense à l'exploitation de ceux qui sont économiquement plus forts. C'est en s'agglomérant et en donnant à leur agglomération une structure que les prolétaires acquièrent la capacité de la résistance politique, en même temps qu'une dignité sociale (Michels 1950,16).

Cet indicateur nous amène à étudier le lien entre l'importance de l'organisation en tant que ressource politique et le rôle clé joué par l'évolution des capacités organisationnelles des différents groupes dans la compréhension politique des inégalités aux États-Unis. Les travaux de Hacker et Pierson sont en adéquation avec Michels et ont remis sur le devant de la scène l'importance que joue l'évolution des capacités organisationnelles dans l'explication des inégalités. Plus précisément, ce deuxième indicateur explique que la hausse remarquable des inégalités nécessite une véritable étude d'économie politique. D'un côté, le gouvernement influence profondément l'économie grâce à un vaste éventail de politiques qui façonnent et remodelent les marchés. De l'autre côté, les acteurs économiques, en particulier lorsque capable d'une action collective soutenue au nom d'intérêts matériels communs, peuvent avoir un impact massif et continu sur la façon dont l'autorité politique est exercée (Hacker et Pierson 2010). Paradoxalement, les efforts récents des politologues pour expliquer la montée des inégalités portent une attention limitée aux intérêts organisés. Cet indicateur, particulièrement révélateur des causes pouvant être à l'origine de l'accroissement des inégalités et de l'impact que peuvent avoir les capacités organisationnelles des différents groupes (syndicats, association...) sur l'élaboration de politiques plus égalitaire, n'a pas fait l'objet d'une attention particulière chez les auteurs ayant abordé la théorie de Michels. Hacker et Pierson ont fait le même constat. En effet, ces deux auteurs ont souligné que les cas des syndicats et des entreprises sont à peine mentionnés dans le corpus littéraire relatif aux inégalités américaines (Hacker et Pierson 2010). Plus précisément, l'idée que le déplacement de l'équilibre des intérêts organisés pourrait être pertinent est presque totalement absente.

La théorie de Michels nous amène à expliquer le lien qui peut exister entre l'organisation

des masses et les inégalités. En effet, Michels nous mentionne explicitement que dans la mesure où les masses s'organisent, les inégalités devraient baisser. Inversement, une baisse de leur organisation des masses se verrait marquée par une hausse des inégalités. Ce point nécessite dans un premier temps de s'attacher à expliquer l'évolution et la force des syndicats puisque dans le contexte américain, les syndicats représentent le mieux les intérêts organisés de ceux qui ont des moyens modestes (Hacker et Pierson 2010). De plus, de nombreuses études montrent qu'il existe une forte corrélation entre la force d'un syndicat et les niveaux d'inégalités. Plus précisément, plus le syndicat est fort plus les programmes sociaux sont généreux (Huber et Stephens 2001).

D'un autre côté et comme le mentionne Michels, l'un des éléments qui peut être considéré comme un frein à la bonne organisation politique des masses est lié à la constatation suivante :

Tant qu'une classe opprimée n'a pas réussi à secouer ce fatalisme, tant qu'elle n'est pas devenue pleinement consciente de l'injustice sociale qui l'accable, elle est incapable d'aspirer à l'émancipation. Ce n'est pas la simple existence de conditions oppressives, c'est la perception qu'en ont les opprimés qui constitue le moteur intime des luttes de classes au cours de l'histoire. C'est ainsi que l'existence du prolétariat moderne ne suffit pas encore à elle seule à faire naître une question sociale. Pour que la lutte de classes ne reste pas à l'état de vague nébulosité, d'éternelle latence, il lui faut le substratum, pour ainsi dire, de la conscience. Celle-ci est la condition indispensable de celle-là (Michels 1950,163).

De ce fait, l'étude de la capacité organisationnelle des classes défavorisées est liée à une autre variable : la conscience que peuvent avoir les classes défavorisées sur leur situation. Afin d'organiser sa lutte politique en vue d'améliorer sa condition économique, le peuple doit avoir conscience qu'il vit une injustice et cette variable est la condition sine qua non pour mener cette lutte puisque pour Michels :

la prédisposition à la libre recherche, qui est un des plus précieux facteurs de civilisation, augmentera à mesure que s'amélioreront et deviendront plus sûres les conditions économiques des masses, et que celles-ci seront admises à jouir, dans une plus grande mesure, des bienfaits de la civilisation. Une instruction plus étendue implique une capacité de contrôle plus grande ». « Ne constate-t-on pas, même de nos jours, que chez les riches l'autorité du chef sur ses camarades, tout en étant parfois très grande, n'est jamais aussi illimitée que dans les classes pauvres ? Pris en masse, les pauvres se trouvent complètement impuissants et désarmés en face de leur chef, leur infériorité intellectuelle ne leur permettant pas de se rendre un compte exact de la direction qu'il suit ni d'estimer à l'avance la portée de ses actions. C'est donc à la pédagogie sociale qu'incombe la grande mission d'élever le niveau des masses, et de les mettre à même de s'opposer, dans les limites du possible, aux tendances oligarchiques qui les menacent (Michels 1950, 307).

Cette variable est d'autant plus pertinente à étudier que de nombreux auteurs ont montré que la position de l'opinion publique sur les questions d'égalité affecte la distribution des revenus (Weakliem, Andersen, et Heath 2003, 47-8). De plus, l'indicateur fourni par Michels rend également compte d'un autre élément : le déséquilibre des intérêts organisés. En effet, dans la mesure où même les riches ont compris l'importance de s'organiser, nous présumons que leur organisation peut avoir un effet pervers sur les inégalités et plus particulièrement dans le cas où les classes moyennes et défavorisées ont une faible organisation. Plus précisément, il conviendra de chercher à comprendre l'évolution des capacités organisationnelles de ce groupe. Dans le contexte américain et en partant de l'indicateur de Michels suivant :

Les États-Unis d'Amérique sont essentiellement le pays du dollar. Dans aucun autre pays du monde la vie publique n'est dominée au même degré par la soif de l'or. Certes, la puissance illimitée du capital implique nécessairement la corruption. Mais, en Amérique, la corruption n'a pas seulement pris une extension gigantesque : elle y a été élevée à la hauteur d'une institution (Michels 1950, 226),

Il conviendra également non pas de démontrer la possible corruption au sein des États-Unis, mais

plutôt de montrer dans quelle mesure l'argent, les groupes d'intérêts et les lobbyistes influencent l'élaboration politique mise en place à Washington et peuvent avoir des effets nocifs sur les intérêts du peuple.

2. PORTRAIT DES INÉGALITÉS AMÉRICAINES ET LIMITES DES EXPLICATIONS TRADITIONNELLES

« Les 400 Américains les plus riches détiennent aujourd'hui plus de richesses que les 150 millions d'entre nous mis ensemble ». (Mother Jones 2012)

Nous venons de présenter dans la partie précédente la théorie de Michels qui dispose que la démocratie ne saurait être autre chose qu'une oligarchie puisqu'elle ne se conçoit pas sans organisation et « qui dit organisation dit oligarchie » (Michels 1950). Ce qui nous intéresse dans cette partie est de répondre à la question suivante : Comment le concept d'oligarchie et l'explication qu'en fait Michels peut-il nous aider à mieux saisir le problème des inégalités dans le système politique américain tant en ce qui a trait à ses causes qu'à son exacerbation par la mise en place de politiques contraires aux intérêts de la majorité? Pour ce faire, nous allons tout d'abord dresser un portrait des inégalités américaines et présenter les principales explications économiques et politiques données par les analystes pour expliquer ce phénomène. Ensuite, en partant des limites soulevées par les explications traditionnelles, nous allons montrer comment la théorie de Michels nous permet de mieux comprendre ce phénomène.

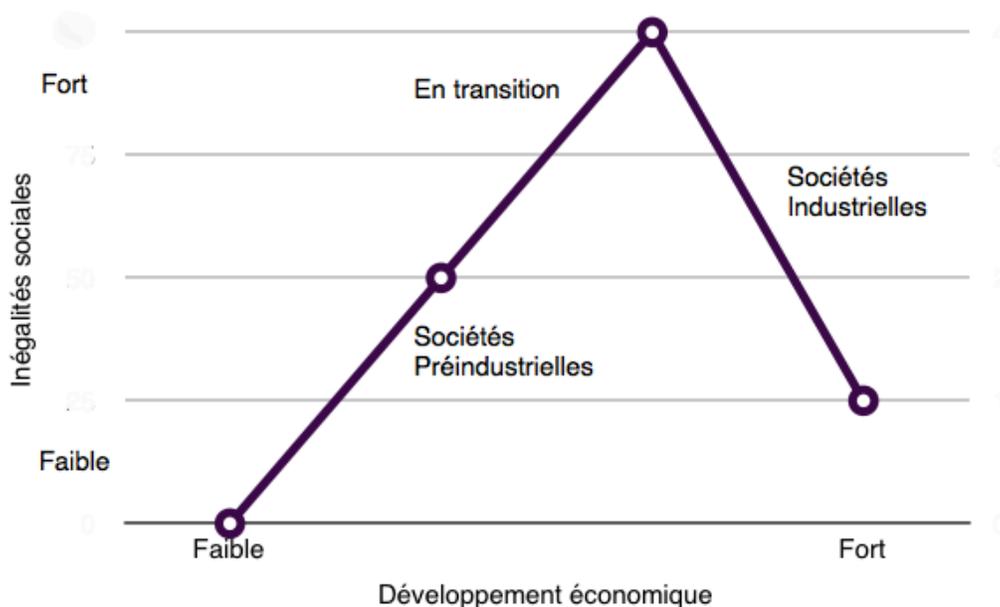
i. Portrait général des inégalités : les deux paradoxes américains

La question des inégalités inhérentes à la société américaine est particulièrement intéressante puisqu'elle est contradictoire avec deux grands principes économiques classiques. Tout d'abord, selon l'hypothèse formulée par Kuznets, la courbe d'inégalité des revenus devrait avoir une forme de U inversé tout au long du processus de développement (Kuznets 1955, 1-28). En effet, selon son hypothèse, lorsqu'un pays commence à s'industrialiser, les inégalités

augmentent au sein du pays pour ensuite décliner à mesure que le pays se développe, car les travailleurs sont de plus en plus enclins à rejoindre les secteurs de haute productivité de l'économie (Kuznets 1955, 1-28).

Figure 1

Courbe des inégalités de Kuznets en fonction du stade de développement économique



Source :Nielsen (1994)

Cependant, on peut observer que les inégalités aux États-Unis suivent une trajectoire inverse à la traditionnelle courbe de Kuznets (Piketty et Saez 2003, 1-39). En effet, après une baisse des inégalités observée au cours de la première moitié du XXe siècle, la tendance s'est subitement inversée à partir des années 1970 (Piketty et Saez 2003, 1-39). Ce phénomène est particulièrement vrai pour les revenus les plus élevés qui affichent une courbe en U au cours du siècle. Afin de mieux comprendre le cas des États-Unis, nous allons suivre la typologie de Piketty et Saez pour qui il est utile de diviser la période de 1927 à 1998 en trois sous-périodes : la

pré-période de la Seconde Guerre mondiale (1927 à 1940), la période de la guerre et de l'après-guerre (1941 à 1969), et les trois dernières décennies (1970 à 1998) (Piketty et Saez 2003, 1-39). En utilisant les données IRS d'impôt sur le revenu, les auteurs ont mis en évidence que la part des hauts salaires est relativement stable de 1927 à 1940 (Piketty et Saez 2003, 1-39). Cela est particulièrement vrai pour les classes les plus riches. En effet, plus les personnes sont riches et plus leur situation est stable. Ainsi, on peut observer qu'entre 1927 et 1940, la variation de salaire est relativement stable pour le quantile des 99-100 (les 1 % plus riches) et oscille entre 9 et 8 % au cours de cette période alors que les revenus du quantile 90-95 subissent une variation plus grande au cours de la même période et oscille entre 9 et 11 % (Piketty et Saez 2003, 1-39).

De plus, tous les hauts revenus sont marqués par une forte tendance à la baisse au cours de la Seconde Guerre mondiale de 1941 à 1945 (Piketty et Saez 2003, 1-39). Il est à noter également qu'à l'inverse de la période allant de 1927 à 1940, plus le fractile est grand, plus la baisse est importante. La part de P90-95 diminue de 16 % entre 1940 et 1945, la part des top 1 % baisse de plus de 30 %, et celle des 0,1 % diminue de près de 35 % durant cette période. Pour Piketty et Saez, cette forte compression des hauts salaires peut être expliquée par les contrôles sur les salaires mis en place par l'économie de guerre. Cependant, l'un des faits surprenants est que malgré une reprise partielle et de courte durée pour la majorité des revenus, la part des revenus les plus élevés n'a pas remontée après la guerre. De nombreuses études ont documenté l'augmentation des inégalités aux États-Unis depuis les années 1970 (Katz et Murphy 1992). De 1970 à 1984, la part des 1 % a augmenté régulièrement, passant de 5 à 7,5 %. De 1986 à 1988, les revenus les plus hauts ont fortement augmenté et en particulier les revenus des 1 % qui sont passés de 7,5 pour cent à 9,5 pour cent. Toutefois, de 1988 à 1994, l'augmentation des hauts

revenus a partiellement stagné avant de connaître une très forte hausse de 1994 à 1998 (la part des revenus des 1 % augmentant de 9 à 11 %). Ainsi, d'ici la fin du siècle, la part des salaires supérieurs est beaucoup plus élevée que dans la période d'entre deux guerres. Selon Piketty et Saez, ces résultats confirment le fait que la hausse de la répartition des revenus vers le haut est principalement tirée par la hausse des salaires les plus élevés au cours des trois dernières décennies (Piketty et Saez 2003, 1-39). Ainsi, la courbe de Kuznets est dans le cadre des États-Unis contredite par la tendance et les évolutions des hauts salaires qui ont suivi une trajectoire inverse à celle avancée par la théorie.

Un autre des principes classique de la science économique est que la croissance de la productivité est la source de la croissance du revenu réel par habitant (Krugman 1994, 9). Cependant, les résultats de l'étude menée par Dew-Becker et Gordon aboutissent à des résultats contradictoires lorsque vient le temps d'appliquer ces principes au cas des États-Unis. En effet, les auteurs nous montrent que pour toute la période allant de 1966 à 2001, ainsi que celle allant 1997 à 2001, seules les couches les plus riches de la population américaine ont enregistré un taux de croissance de leurs salaires réels égale ou supérieur au taux moyen de la productivité croissante (Dew-Becker et Gordon 2005). Ainsi, la majorité des gains issus de l'augmentation de la productivité a seulement bénéficié aux couches les plus riches de la société américaine (top 10 %) alors que dans un même temps les couches les plus pauvres ont vu leur salaire relativement stagner (les 90 % restants) (Dew-Becker et Gordon 2005).

Tableau I
Salaire et revenu réel ajusté (1966-2001)

Année	Classe de revenu en dollar de l'année 2000							
	20	50	80	90	95	99	99.9	99.99
1966	7242	23,667	42,127	52,683	63,367	99,872	220,653	442,626
1972	8331	26,353	48,657	62,153	75,084	117,710	263,271	531,522
1979	8244	24,412	49,668	64,291	78,400	127,524	316,234	714,431
1987	7621	24,232	52,058	69,749	88,117	115,061	472,230	1,359,600
1997	7805	24,285	53,785	75,589	99,222	197,540	636,564	2,373,844
2001	8581	26,251	58,566	83,162	110,883	220,590	741,013	3,172,691
Augmentation du revenu en %	18.5	10.9	39.0	57.9	75.0	120.9	235.8	616.8
Taux de croissance annuel moyen	0.48	0.30	0.94	1.30	1.60	2.26	3.46	5.63

	Heures ajustées au taux de croissance								
	20	50	80	90	95	99	99.9	Croissance des heures travaillées	Croissance de la productivité
1966-1972	3.97	3.43	4.04	4.39	4.46	4.37	4.58	-1.19	2.17
1972-1979	1.05	0.11	1.49	1.68	1.82	2.34	3.82	-0.46	1.28
1979-1987	-1.08	-0.19	0.49	0.93	1.37	2.35	4.92	0.26	1.43
1987-1997	-0.10	-0.32	-0.02	0.46	0.84	2.08	2.64	0.27	1.31
1997-2001	2.92	2.49	2.68	2.93	3.32	3.31	4.35	-0.56	2.17
Taux de croissance annuel moyen	0.95	0.76	1.40	1.77	2.06	2.72	3.92	-0.22	1.57

Source : Ian Dew-Becker et Robert J. Gordon (2005)

Plus précisément, la forte croissance de la production combinée à la faible croissance du nombre d'heures travaillées a entraîné, entre 2001 et 2004, une « explosion » de la productivité américaine plus rapide que celle entrevue au cours de la période d'après-guerre, alors que le revenu médian pour tous les travailleurs a augmenté sur la période 1995-2003 de 1,4 % par an, soit moins de la moitié du taux de croissance de la productivité (Dew-Becker et Gordon 2005). Ce constat a ainsi remis en cause le paradigme économique standard qui veut que la croissance de la productivité se traduise automatiquement en croissance du niveau de vie.

La productivité n'est pas tout, mais dans le long terme, c'est la capacité d'un pays à améliorer son niveau de vie. D'un point de vue arithmétique, la croissance à long terme du niveau de vie [...] dépend presque entièrement de la croissance de la productivité. (Krugman 1994, 9).

ii. Causes économiques et limites

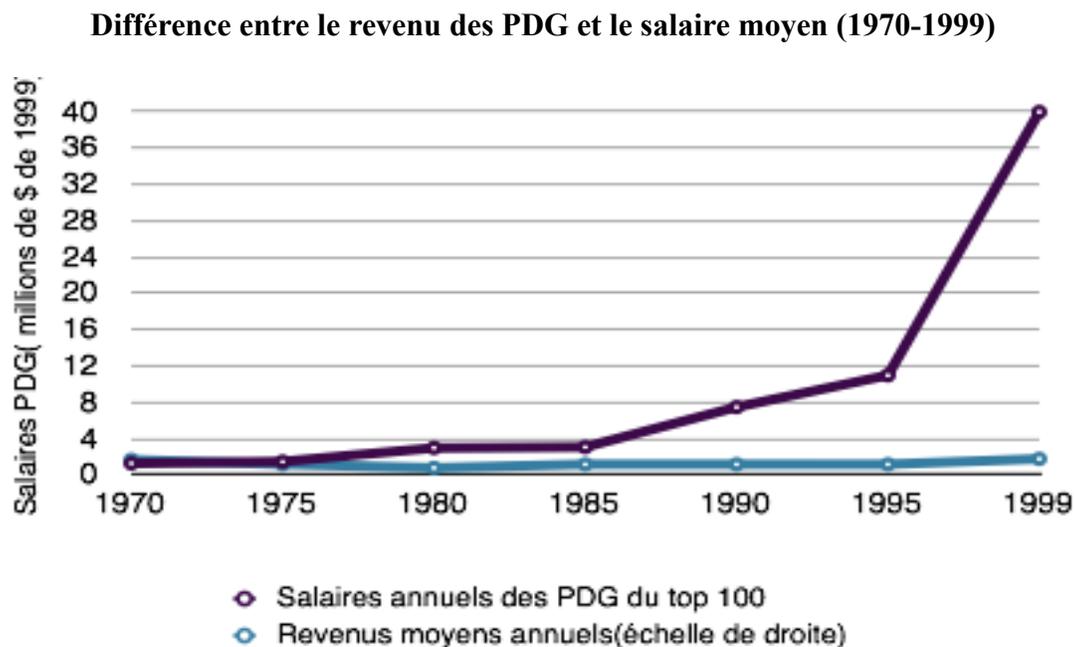
Parmi les réponses données par les économistes, certaines parviennent à expliquer dans une certaine mesure les causes expliquant le creusement des inégalités au sein de la société américaine.

Tout d'abord, les mécanismes de marché, les changements technologiques et les changements révolutionnaires dans les technologies de l'information ont joué un rôle important dans la distribution des revenus et ont ainsi contribué à la concentration des revenus dans les domaines d'activité comme le sport ou le divertissement (Hacker et Pierson 2010). Ce dernier phénomène étant très bien expliqué dans l'article de 1981 de Rosen « L'économie des superstars ». Selon Rosen, la théorie économique de base suggère que ceux qui vendent plus gagnent généralement plus et ce principe s'applique aussi bien aux cordonniers qu'aux musiciens de rock. À cela, Rosen ajoute que les personnes ayant du talent génèrent de nos jours plus de revenus (Rosen 1981). Les causes de ce changement sont pour Rosen dues à deux phénomènes. D'une part, la croissance générale de la richesse et d'autre part le développement de nouveaux moyens de communication. La première cause a permis à certains avocats d'appliquer des frais très élevés à un client qui veut le meilleur avocat (Rosen 1981). La deuxième cause permet quant à elle aux personnes qui ont une position dominante dans la société d'appliquer leur génie à des entreprises s'étendant sur une zone plus large que jamais auparavant. Pour Rosen, les inégalités s'expliquent ainsi à cause du phénomène économique de « substitution imparfaite ». En d'autres

termes, pour l'auteur, le talent « inférieur » est souvent un substitut du talent « supérieur ». Ainsi, moins un talent est bon et plus un talent de meilleure qualité va pouvoir récolter de l'argent parce que la demande pour les meilleurs augmente plus que proportionnellement (Rosen 1981). Ainsi ce que Rosen nomme « imperfect substitution » explique la répartition des gains asymétriques qui s'applique aux activités économiques de plusieurs secteurs (Rosen 1981). Il existe ainsi pour l'auteur une corrélation entre la grandeur du marché, le talent des individus et le revenu. Il nous est donc financièrement avantageux d'opérer dans un marché global et plus encore si l'on a du talent (Rosen 1981). Les changements technologiques dans l'industrie du film, de la radio, de la télévision ont diminué le prix réel des services de divertissement, mais ont également augmenté la portée de l'auditoire de chaque artiste (Rosen 1981). Selon Rosen, on peut apercevoir ce phénomène en regardant l'effet que la télévision a eu sur les salaires des athlètes professionnelles. Sans aucun doute, les changements séculaires dans les communications et les transports ont élargi le marché potentiel pour toutes sortes de services en permettant à beaucoup de secteurs d'opérer à une échelle nationale et même internationale. Ainsi, il y a une tendance de concentration de revenus au sommet de la pyramide (Rosen 1981).

Gordon et Dew-Becker soutiennent quant à eux que l'un des éléments importants permettant d'expliquer cette hyper concentration des revenus est lié à la rémunération des PDG et autres hauts dirigeants d'entreprises (Dew-Becker et Gordon 2005).

Figure 2



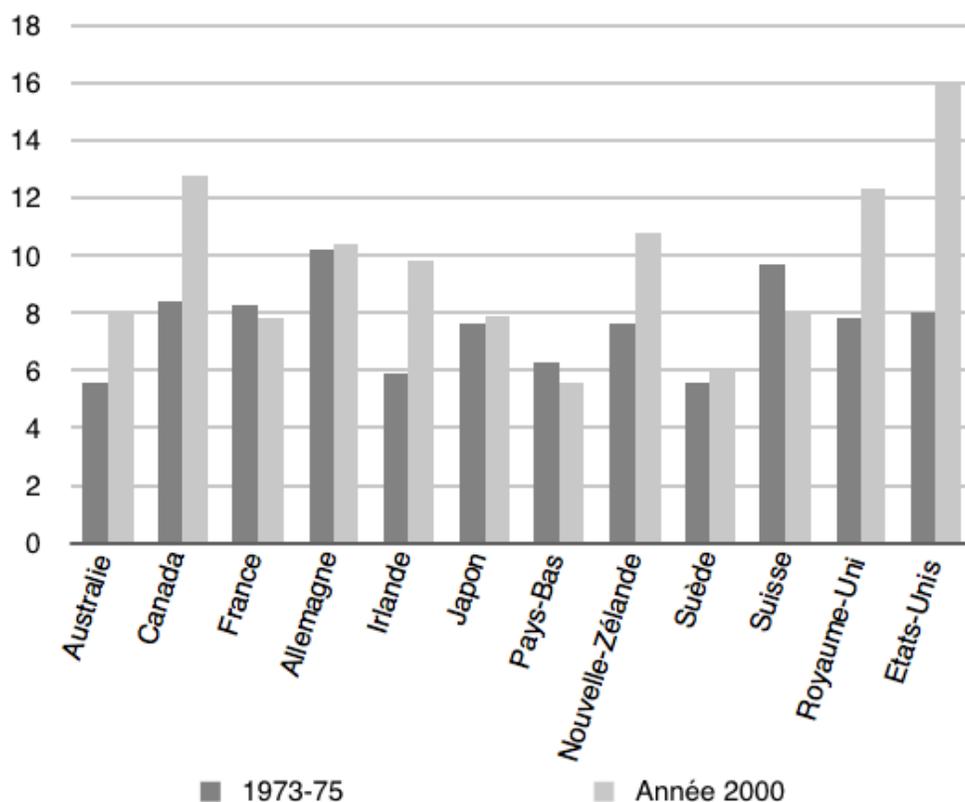
Source : Enquête Forbes des salaires annuels des PDG du top 800 entreprises et National Income Accounts pour les revenus moyens annuels

La forte augmentation des inégalités économiques au sein des États-Unis peut être illustrée par l'écart considérable entre les gains des travailleurs d'usine moyenne ou de service et les revenus des dirigeants d'entreprises pour lesquelles ils travaillent (Winters et Page 2010). En 1973, le PDG moyen dans les grandes entreprises a obtenu environ 27 fois plus que le travailleur moyen alors qu'en 2005, lorsque le salarié moyen gagnait 41 861 \$, le PDG moyen a été payé 10.980.000 \$ soit 262 fois plus (Dew-Becker et Gordon 2005). D'autres changements comme ceux relatifs à l'ordinateur, l'augmentation des flux de capitaux mondiaux, et le développement de nouveaux instruments financiers ont très certainement été propices à cette concentration de revenus (Dew-Becker et Gordon 2005).

Cependant, les éléments d'explications données par les économistes ne sont pas prêts à expliquer les gains concentrés dans la partie supérieure de l'économie américaine et en particulier ceux relatifs à la hausse de la rémunération des dirigeants et n'expliquent surtout pas pourquoi ces tendances ont été beaucoup plus prononcées aux États-Unis qu'ailleurs dans le monde (Hacker et Pierson 2010). Le tableau suivant peut en rendre compte :

Figure 3

Part des salaires des top 1 % comparativement au revenu national (1973/1975 - 2000)



Source : Andrew Leigh (2007)

En effet, alors qu'aux Pays-Bas la part de salaires des plus riches (le top 1 %) à baisser, aux États-Unis cette tendance est inverse puisque la part de leurs revenus comparativement au

revenu national à pratiquement doubler.

iii. La vision matérialiste de l'oligarchie : causes politiques et limites

Partant des limites posées par les explications traditionnelles et afin de donner une explication au cas des inégalités américaines, bon nombre de théoriciens s'accordent à dire que sous couvert de démocratie et d'égalité des chances, nos démocraties paraissent être prises en otage par une oligarchie (Winters et Page 2010).

La thèse de l'oligarchie remonte à l'histoire même des idées politiques qui était marquée dès son développement par de vives critiques sur la démocratie et plus particulièrement sur les problèmes inhérents à ce mode de régime politique. L'omniprésence de la littérature antique au sein même des démarches contemporaines visant à expliquer les limites de la démocratie paraît ainsi être le point de départ de toute tentative d'analyse du phénomène oligarchique. Comme nous l'explique Aristote, bien que les gouvernements étaient à l'époque soit classifiés comme étant des démocraties ou alors des oligarchies, il arrivait souvent que les deux régimes soient interliés (Whibley 1971, 15). Ce phénomène pose le problème de savoir où se situe alors le clivage entre la démocratie et l'oligarchie. Pour surmonter ce problème, il convient alors de proposer une définition précise de ce qu'est une oligarchie. D'une manière générale, l'oligarchie fait principalement référence au gouvernement d'un petit nombre dans le cas même où celui-ci fut choisi par un plus grand nombre (Whibley 1971, 15). Pour différencier l'aristocratie de l'oligarchie, des auteurs comme Platon avaient pour habitude de qualifier un régime d'aristocratique lorsque la connotation renvoyait à quelque chose de positif et d'oligarchique lorsque cela dénotait le mauvais (Whibley 1971, 15). À cet égard, il convient de souligner que

les classifications données par exemple par Aristote, Platon ou d'autres auteurs antiques sont bien souvent le fruit de considérations éthiques. En élargissant le concept, on peut définir comme oligarchique une forme de gouvernement dans laquelle le pouvoir suprême est détenu par une classe privilégiée dont le nombre est relativement faible comparativement à la proportion totale d'hommes libres dans l'état (Whibley 1971, 15). Les notions de privilèges et d'exclusion doivent également être prises en compte. Cette définition, que l'on peut qualifier de générale, a été affinée par des auteurs comme Aristote pour qui l'oligarchie doit également être analysée et définie en prenant en compte le taux de pauvreté et de richesse. L'auteur va même plus loin en mentionnant que toute constitution qui offre aux riches la possibilité de devenir citoyen est une oligarchie (Whibley 1971, 20). De manière générale, la richesse et la descendance sont les deux variables inhérentes à toute oligarchie. Dans son ouvrage *La République*, Platon nous explique que dans une oligarchie les riches dirigent et les pauvres n'ont quant à eux aucune part. Au fil de ces définitions, on peut s'apercevoir que la dimension matérielle est particulièrement prépondérante chez les philosophes antiques. De Aristote à Platon en passant aussi par Xenophon, tous considèrent dans une large mesure la richesse comme l'une des principales dimensions inhérentes à l'oligarchie.

Dans le cas des États-Unis, les raisons qui ont poussé les auteurs à penser la démocratie comme étant oligarchique renvoient directement à la double problématique énoncée dans l'introduction de ce mémoire. Premièrement, comme le mentionne Joseph Stiglitz, la confiance dans la démocratie a commencé à s'éroder à cause de la place grandissante de l'argent dans la politique qui amène à penser « que nos gouvernements sont globalement sous la coupe des intérêts privés ». L'auteur dénonce donc un « système politique visiblement trop à l'écoute des

riches » (Stiglitz 2012). Pour Stiglitz, il existerait peu de différence entre d'un côté un système pouvant être considéré comme corrompu et de l'autre un système dans lequel des candidats reçoivent de l'argent d'une entreprise pour leur campagne en vue de faire passer des lois qui les arrangent (Stiglitz 2012). D'autres part, comme le souligne en 2004 le Groupe de travail sur l'inégalité et la démocratie américaine, la méconnaissance des effets cumulatifs des inégalités sur la démocratie américaine laisse présager « que la hausse de l'inégalité économique permettra de consolider les disparités d'influence politique, et peut-être même d'aggraver ces disparités » (Hacker et Pierson 2010). Ces travaux renvoient aux conclusions émises par Krugman qui mentionne que la concentration extrême des revenus est incompatible avec la démocratie réelle particulièrement dans un système politique qu'il juge être déformé par l'argent. De ce fait, la place de l'argent en politique est tellement importante dans la vie politique américaine que le creusement des inégalités peut avoir des effets néfastes sur les voix politiques des plus faibles. Deuxièmement, l'exacerbation des inégalités par la mise en place de politiques contraires aux souhaits populaires remet en cause un second fondement démocratique qui veut que le gouvernement ait pour objectif de représenter les choix populaires (American Political Science Association Task Force on Inequality 2004). La montée des inégalités dans un système démocratique devrait créer des pressions sur le gouvernement afin de mettre en place des mesures centrées sur les intérêts de la majorité (Hacker et Pierson 2010). Cependant, dans le cadre des États-Unis, le phénomène inverse s'est produit. En effet, selon une analyse récente utilisant le *Panel Study of Income Dynamics*, entre 1980 et 2003, les inégalités ont augmenté dans le pays ce qui aurait dû pousser le gouvernement à mettre en place des politiques de redistribution notamment par l'entremise de la taxation (Hacker et Pierson 2010). Cependant, au

lieu de compenser cette hausse des écarts de revenus, les taxes gouvernementales les ont exacerbés (Hacker et Pierson 2010). Des analyses menées par Erikson, McIver et Wright ont également montré qu'un tiers des politiques publiques entreprises sont contraires à l'opinion publique (Erikson, McIver et Wright 1987, 980-1001). Des études parallèles menées par Page et Shapiro ont également constaté que dans 34 % des 231 cas étudiés, les politiques publiques étaient opposées à l'opinion publique. Enfin, en prenant en considération les 357 cas étudiés de changements d'opinions au cours d'une année, on peut s'apercevoir que seulement 43 pour cent du temps les politiques mises en place ont été en corrélation avec les souhaits populaires (Page et Shapiro 1983, 175-190).

La piste de l'oligarchie a ainsi été émise afin de répondre à cette double problématique. Son avantage réside dans le fait qu'elle permet de comprendre tant la cause des inégalités que leur exacerbation par la mise en place de politiques contraires aux souhaits populaires. Dans leurs articles *Oligarchy in the United States ?*, Jeffrey A. Winters et Benjamin I. Page figurent parmi les récents auteurs à avoir émis l'idée selon laquelle le système politique des États-Unis pourrait être considéré comme étant oligarchique. Partant de la définition matérialiste antique de Aristote pour formuler leurs argumentations, les auteurs nous expliquent que le concept d'oligarchie doit être défini comme un type de système politique dans lequel les individus les plus riches déploient leurs richesses et leurs pouvoirs de manière concentrée afin de défendre leurs intérêts (Winters et Page 2010). Selon eux, dans un système oligarchique, les inégalités politiques s'accompagnent nécessairement d'inégalités économiques dans la mesure où la minorité, par l'entremise de sa richesse, domine la mise en place des politiques (Winters et Page 2010). De ce fait, selon l'approche matérialiste, les politiques mises en place sont contraires aux

vœux de la majorité, car l'argent investi en politique par les plus riches sert à influencer le processus législatif. En effet, la richesse est vue comme un moyen d'achat et de contrôle permettant de promouvoir leurs intérêts politiques. Par l'entremise de leurs richesses, les oligarques peuvent embaucher notamment des armées de professionnels qualifiés et influencer l'élaboration des politiques (Winters et Page 2010). De plus, ils sont à la tête de nombreuses fondations, détiennent des groupes de réflexion «*think tanks*», des cabinets d'avocats politiquement connectés et des organisations de lobbying (Winters et Page 2010). Ainsi, les auteurs font valoir que les oligarques n'ont pas besoin d'occuper des positions formelles au sein du gouvernement pour exercer le pouvoir, mais qu'au contraire leur influence indirecte est suffisante. Cependant, il arrive également qu'il y ait des politiciens ou des fonctionnaires recrutés et financés par les riches. Ils opèrent alors à travers la complexité inhérente du pluralisme politique afin de faire progresser leurs intérêts (Winters et Page 2010). Dans cette optique, la vision matérialiste est particulièrement enrichissante et explique dans une certaine mesure à la fois les résurgences des inégalités et leurs augmentations constantes à partir des années 70 ainsi que l'impact qu'une minorité riche peut avoir au sein du système politique américain.

L'approche matérialiste part ainsi de la supposition que chaque citoyen dispose d'un profil de puissance individuelle basé sur les ressources énergétiques qu'il peut déployer (Winters et Page 2010). Elle émet de ce fait l'hypothèse que le profil de puissance d'une personne pourrait être très faible dans la mesure où elle ne dispose pas d'assez de ressources matérielles et a une capacité très faible à se mobiliser. De plus, cette vision suppose que d'autres individus pourraient avoir un profil de puissance individuelle plus élevé notamment parce qu'ils seraient capable de

mobiliser des dizaines de milliers d'autres citoyens (Winters et Page 2010). Enfin, il existe un autre type de personne dont le pouvoir est principalement le ressort de la possession de ressources matérielles massives, qu'il détient sous forme de revenu ou de richesse, pouvant être déployées facilement à des fins politiques notamment sur les questions reliées à la défense de la propriété et de la richesse (Winters et Page 2010).

Ainsi, afin d'établir la possibilité de la présence d'une oligarchie aux États-Unis, il faudrait commencer par calculer exactement combien d'argent les Américains les plus riches ont par rapport au revenu gagné par la plupart des autres Américains. On retrouve ce rapport dans la troisième colonne du tableau suivant :

Tableau II

Indice de pouvoir matériel basé sur les revenus

Classe de revenu	Revenu moyen	Indice pouvoir individuel	Indice total de pouvoir matériel par classe de revenu
Top 1 /100 des 1 %	\$25,726,965	882.8	5.1%
Top 1 /10 des 1 %	\$5,556,963	190.7	10.9%
Top 1%	\$1,111,560	38.1	21.8%
Top 10%	\$246,853	8.5	48.5%
90 % restant	\$29,143	1	51.5%

Source : Jeffrey Winter et Benjamin Pages (Décembre 2009).

Cependant, est-ce que ce degré de concentration de pouvoir est suffisant pour établir l'existence d'une oligarchie aux États-Unis ? Pour Winters et Pages, le tableau est différent si, en partant de la vision matérialiste, on met l'accent sur la richesse plutôt que le revenu. Ainsi, pour eux, le pouvoir politique est plus à même d'être expliqué en considérant la variable de richesse plutôt que celle de revenu dans la mesure où il est fortement concentré dans peu de mains et fournit des preuves plus solides de l'existence d'une oligarchie (Winters et Page 2010). Dans la

troisième colonne du tableau III, l'indice de puissance de richesse matérielle basé sur des individus indique que 10 pour cent des ménages américains avaient en moyenne environ 22 fois plus de puissance politique que le reste des 90 pour cent de la population américaine. Si l'on s'attache à regarder du côté des plus riches (le top 1 %), on s'aperçoit que leur puissance est en moyenne 100 fois plus importante que celle d'un membre appartenant au 90 pour cent de la population et environ 200 fois si l'indice est calculé en fonction de la richesse hors propriété. Les données de ce tableau sont ainsi plus pertinentes que celles entrevues dans le tableau précédent et nous fournissent de meilleurs indicateurs permettant de comprendre la puissance qu'une minorité peut avoir.

Tableau III

Indice de pouvoir matériel basé sur la richesse nette incluant les biens immobiliers

Classe de revenu	Richesse moyenne	Indice pouvoir individuel	Indice total de pouvoir matériel par classe de revenu
Forbes 400 - liste des Américains les plus riches (Kopezuk et Saez, 2000)			
Top 5 /100 000 des 1 %(n=101)	\$8,191,000,000	59,619	2.5%
Top 2 /10 000 des 1 %(n=404)	\$3,000,000,000	21.836	3.7%
Enquête sur les finances des consommateurs (Wolff, 2000)			
Top 1 % des foyers	\$14,786,000	107.6	34.3%
Top 10 %	\$3,068,000	22.3	71.2%
90 % restant	\$137,380	1.0	28.7%

Source : Kopezuk et Saez (2000), Wolf (2004).

Cependant, on ne peut pas qualifier ce top 1 pour cent d'oligarques dans la mesure où cette catégorie représente quelque 3.000.000 d'Américains, ce qui peut paraître trop large pour constituer une oligarchie et peut notamment inclure des personnes de la classe moyenne supérieure qui ne pensent pas comme des oligarques. Et si nous continuons la recherche d'une oligarchie dans les hautes sphères de la société, que pouvons-nous dire au sujet de la puissance du haut dixième des 1 pour cent, du haut centième des 1 pour cent, ou encore du petit groupe

d'Américains les plus riches ? En partant de ce découpage, les auteurs émettent le soupçon que la seule puissance du dixième des tops 1 pour cent des ménages américains pourrait bien être suffisante pour dominer l'élaboration des politiques sur des questions clés relatives à leurs intérêts (Winters et Page 2010).

La vision matérialiste de l'oligarchie reconnaît que les oligarques ne contrôlent pas tous les aspects de la vie politique, mais seulement ceux considérés comme les plus importants, à savoir, la protection de la richesse et de la propriété et cet intérêt commun est un frein radical à tout changement (Winters et Page 2010). Une analyse menée par Jacobs et Page montre des domaines politiques dans lesquels les oligarques peuvent prévaloir (Jacobs et Page 2005, 107-123).

Premièrement, ils peuvent prévaloir dans les principaux aspects de la politique économique internationale (Jacobs et Page 2005, 107-123). Dans le contexte actuel de mondialisation, les politiques économiques internationales menées par les États-Unis ont des effets décisifs sur les actifs actuels et futurs des détenteurs de richesse aux États-Unis. L'ouverture de nouveaux marchés à l'étranger, par la force si nécessaire, peut contribuer à préserver la richesse et faciliter son accumulation notamment au travers des exportations, des importations et des investissements que peuvent réaliser les Américains. Dans un deuxième temps les politiques financières et monétaires favorisent l'oligarchie (Jacobs et Page 2005, 107-123). Ces politiques ont été des sujets de débat pour les fondateurs des États-Unis qui ont assuré dans la Constitution (article I, section 10) qu'aucun État ne peut imprimer de la monnaie pour alléger les obligations du débiteur (Hamilton, Madison et Jay 1961, 10). Le rejet d'imprimer librement de l'argent en 1896 a été la source de nombreux conflits qui ont éclaté au XIXe siècle notamment sur les questions liées à l'étalon-or. Plus récemment, le plan de sauvetage en 2008-2009 mis en place afin de sauver les institutions financières est compatible

avec la présence d'une oligarchie puisque des centaines de milliards de dollars déboursés par le gouvernement sont allés principalement aux banquiers et aux détenteurs d'obligations, et ce sans même en rendre compte aux contribuables (Ferguson et Johnson 2009).

En outre, la politique fiscale constitue également une zone favorable à l'oligarchie (Jacobs et Page 2005). La plupart des riches ne veulent pas que leurs revenus ou leurs richesses soient affectées par des impôts progressifs. Ainsi, on remarque que tout au long de l'histoire américaine, bien qu'il existe de brefs interludes redistributifs, le système fiscal a été particulièrement favorable aux plus riches (Jacobs et Page 2005).

Cependant, la vision matérialiste paraît connaître certaines limites. En effet, les politiques mises en place après la crise de 1929 et notamment le New Deal ont eu des effets importants sur la redistribution des revenus au sein de la société américaine. En effet, les revenus moyens réels de la classe ouvrière américaine aux alentours de 1920 ont doublé en 1955 et même triplé en 1970 (Winters 2011). Ainsi, les classes moyennes ont tiré avantage de cette période puisque la part de revenus a été mieux partagée au cours de cette période. D'un autre côté, bien que les revenus furent mieux distribués au cours de cette période, les oligarques disposaient de moyens matériels leur permettant de défendre leurs intérêts ce qui présuppose, en partant de la vision matérialiste, que les plus riches pouvaient coordonner leurs efforts dans l'optique d'obtenir une part plus grande du gâteau. Or, cette redistribution fut en marche jusqu'aux années 80, ce qui explique que la vision matérialiste n'est pas la seule approche à adopter lorsqu'il s'agit de comprendre dans quelle mesure les États-Unis tendent vers l'oligarchie, puisque ces mesures sont allées à l'encontre de leurs intérêts. Par ailleurs, la vision matérialiste suppose également que les élus américains sont plus prompts à répondre aux préférences des plus riches qu'à celles

des classes plus défavorisées. À cet égard, Larry M. Bartels, professeur et scientifique renommé pour ses études portant sur les inégalités, nous donne une partie de la réponse. En effet, Bartels a mené une étude portant sur les différences de taux de réponse des sénateurs américains aux préférences des riches, des classes moyennes et des classes pauvres. L'auteur part de l'idée selon laquelle les plus riches et les mieux éduqués seraient plus susceptibles que les pauvres et les moins instruits de se rendre aux urnes, d'avoir un contact direct avec les agents publics et d'investir du temps et de l'argent lors de campagne politique (Bartels 2005). Comme le souligne Bartels, cette question trouve une résonance particulière face au développement économique et politique aux États-Unis. En effet, d'une part, la distribution des revenus a considérablement changé, avec des gains en terme de revenu réel pour les plus riches, supérieurs à ceux des autres couches de la société (Bartels 2005). Cependant, bien que l'analyse suggère que les sénateurs sont beaucoup plus sensibles aux opinions des plus aisés qu'à celles des plus modestes, l'ampleur de cette différence ne satisfait pas aux normes conventionnelles de « signification statistique » (Bartels 2005). Un autre exemple pour approfondir ce point provient du livre de Bartels *Unequal Democracy*. L'auteur fait valoir que depuis la Seconde Guerre mondiale, les présidents républicains ont encouragé les inégalités plus ou moins systématiquement pendant que les présidents démocrates les ont plus ou moins réduites (Bartels 2009, 344). En d'autres termes, bien que cette découverte fut importante puisqu'elle a laissé ouverte la question de savoir si les orientations partisanes ont des effets sur les inégalités, elle n'aborde pas directement la question de savoir pourquoi les revenus se sont concentrés vers le haut depuis les années 1970 (Hacker et Pierson 2010). D'autre part, le fait que les sénateurs sont eux-mêmes riches, et dans de nombreux cas, extrêmement riches, ne semble guère pertinent pour la compréhension du lien empirique

solide entre leur comportement de vote et les préférences de leurs électeurs aisés. Pour l'auteur, la simple hypothèse que les riches sont plus influents que les pauvres parce qu'ils sont plus susceptibles de voter et mieux informés ne reçoit ainsi aucun soutien (Bartels 2009). Selon lui, l'hypothèse que les riches ont plus d'influence que les pauvres pour leurs contributions lors des campagnes et les activités de lobbying reçoit un soutien un peu plus fort. Cependant, ce soutien est tout à fait indirect, et le rôle de l'argent dans l'élaboration de la politique publique mérite évidemment beaucoup plus d'examen empiriques (Bartels 2009, 344).

Les études relatives aux limites de la vision matérialiste ont mis en évidence que la causalité entre l'argent et l'influence politique est indirecte et provient notamment du fait que les caractéristiques des systèmes d'intermédiation des intérêts ou de ce que l'on pourrait appeler le « régime » des arrangements politiques qui structurent l'économie politique sont essentiellement invisibles (Hacker et Pierson 2010).

iv. La réponse de Michels

Au travers de notre analyse, nous avons pu nous apercevoir que la question de l'oligarchie est peu abordée dans la littérature relative à l'étude des inégalités aux États-Unis. En effet, bien que de nombreuses et excellentes recherches ont été réalisées sur les inégalités politiques et économiques aux États-Unis, notamment dans le cadre de *L'American Political Science Association's Task Force on Inequality and American Democracy*, ces études ont eu des difficultés à fournir un compte rendu convaincant sur les causes politiques et les effets de la montée des inégalités (Hacker et Pierson 2010). En particulier, les études économiques qui ont été faites sur le sujet ne sont pas prêtes à expliquer les gains concentrés dans la partie supérieure

de l'économie américaine, en particulier celles relatives à la hausse de la rémunération des dirigeants et n'expliquent surtout pas pourquoi ces tendances ont été beaucoup plus prononcées aux États-Unis qu'ailleurs dans le monde. Face à ce constat et comme le mentionnent Winters et Pages, il serait désormais temps d'amener la discussion sur un autre niveau et de commencer à penser le système politique américain comme étant oligarchique (Winters et Page 2009). Les auteurs abordant la question de l'oligarchie s'inspirent directement des travaux de Aristote, Platon ou Xenophon qui considèrent dans une large mesure la richesse comme l'une des principales dimensions inhérentes à l'oligarchie. Pour eux, les oligarques utilisent leurs ressources financières comme un moyen d'influence politique sur des secteurs clés comme la politique économique internationale, les politiques financières et monétaires et le système fiscal dans l'optique de protéger leurs richesses.

Cependant, nous pensons que l'influence de l'argent en politique ne fait pas tout. Cette remarque provient notamment du fait que la causalité entre l'argent et l'influence politique est indirecte et bien souvent difficilement mesurable notamment à cause du fait que les arrangements politiques qui structurent l'économie politique sont essentiellement invisibles. De plus, leurs études ont du mal à expliquer pourquoi les inégalités se sont soudainement exacerbées à partir des années 1970. Les faiblesses de leurs études sont finalement issues d'une conception de la politique qui ne serait qu'entièrement dominée par l'argent. Cette interprétation matérialiste de l'oligarchie était dominante depuis l'Antiquité jusqu'au XIXe siècle lorsque des savants tels que Gaetano Mosca, Vilfredo Pareto et Robert Michels ont étiré l'analyse de l'oligarchie pour inclure d'autres variables que la seule richesse.

L'une de ces études s'est particulièrement détachée pour devenir une loi reconnue dans le monde de la sociologie : « la loi d'airain de l'oligarchie ». Nous pensons que cette loi à portée universelle émise il y a un centenaire possède un grand pouvoir explicatif et nous permet de répondre à la double problématique soulevée par la question des inégalités américaines à savoir : quelles sont les facteurs et les causes qui favorisent l'augmentation des inégalités et pourquoi les politiques mises en place sont contraires aux choix populaires et alimentent le creusement des inégalités ? Plus précisément, la théorie de Michels nous permet de donner une dimension nouvelle et enrichissante à la thèse de l'oligarchie et d'enrichir le débat sur les causes de l'accroissement des inégalités à partir des années 1970. La théorie de Michels nous amène de ce fait à étudier une variable jusque là non abordée par les auteurs ayant traité la question de l'oligarchie, à savoir la bureaucratie. Cette variable vise principalement à comprendre les raisons pour lesquelles le gouvernement américain a tenu des positions allant à l'encontre des intérêts de la majorité. La théorie de Michels nous amène également à étudier une autre variable, le déséquilibre des intérêts organisés (Michels 1950). Comme mentionné précédemment, cet indicateur nous amène à étudier le lien entre l'importance de l'organisation en tant que ressource politique et le rôle clé joué par l'évolution des capacités organisationnelles des différents groupes dans la compréhension politique des inégalités aux États-Unis. Cet indicateur fait écho à de récentes études académiques qui ont commencé à prêter une attention particulière au déséquilibre entre d'une part l'organisation des intérêts des riches et d'autre part ceux des travailleurs et de la classe moyenne afin de comprendre les raisons pour lesquelles les inégalités ont subitement augmenté à partir des années 1970. De ce fait, la théorie de Michels nous permet de combiner les raisonnements matériels sur l'influence de l'argent lors de l'élaboration des politiques tout en

prenant en compte les causes favorables à ce genre de pratiques. Enfin, l'étude de la capacité organisationnelle des classes défavorisées est liée à une autre variable : la conscience que peuvent avoir les classes défavorisées sur leur situation. De ce fait, afin d'organiser sa lutte politique en vue d'améliorer sa condition économique, le peuple doit avoir conscience qu'il vit une injustice (Michels 1950). Dans les parties suivantes, nous allons tenter de mettre en application cette fameuse loi sociologique au cas des États-Unis en partant des indicateurs fournis par l'auteur. Afin d'opérationnaliser les indicateurs fournis par la théorie de Michels, nous allons emprunter les données et les études faites par d'autres auteurs qui n'ont pas pensé le système politique comme étant oligarchique et les incorporer dans notre analyse.

3. BUREAUCRATIE, DÉMOCRATIE ET OLIGARCHIE

Dans son ouvrage sur les partis politiques, Michels émet l'hypothèse « que la démocratie ne se conçoit pas sans organisation et que de l'organisation naît la domination des élus sur les électeurs » (Michels 1950, 5). Afin de rendre compte de ce phénomène, l'auteur nous fournit une multitude d'indicateurs révélateurs de cet écart grandissant entre les élus et les électeurs. Il convient ainsi dans cette partie de mettre en lumière les indicateurs fournis par Michels et de les rendre opérationnels afin de déterminer dans quelle mesure ses affirmations sont pertinentes dans le cadre de l'étude des États-Unis. Nous allons ainsi dans cette partie nous attacher à mettre en évidence les effets que l'organisation politique, ou en d'autres termes la bureaucratie politique peut avoir sur le gouvernement direct du peuple et le comportement des élus et analyser si l'exécutif américain peut être considéré comme ploutocratique. Cette partie vise ainsi à comprendre pourquoi les politiques mises en place sont contraires aux vœux populaires. La question qui est derrière l'analyse de Michels est la suivante : la bureaucratie, censée être le résultat de la demande populaire, produit-elle de la démocratie (Michels 1950, 271) ?

i. L'histoire de la bureaucratie américaine : croissance et objet

La bureaucratie publique, qui est le cœur du système de gouvernement des États-Unis, joue un rôle central notamment à travers le fait qu'elle détermine à la fois les questions majeures de la vie des Américains, mais aussi, car elle a pour rôle, à travers ses chefs, d'implémenter ses choix politiques (Stillman 1987, 25). Nous allons ainsi faire dans cette partie une revue historique de la bureaucratie de sa naissance à son développement et répondre à la première partie de l'affirmation selon laquelle « la démocratie ne se conçoit pas sans

organisation » (Michels 1950, 15-6).

Les États-Unis n'ont pas toujours été une nation fonctionnant au travers d'une bureaucratie. En effet, au tout début de la nation l'Américain moyen était un fermier et 9 personnes sur 10 vivaient de la terre. Par conséquent, les besoins en terme d'infrastructures n'existaient pas à l'époque et ne rendaient pas nécessaire l'instauration d'une bureaucratie pour gérer de grands projets comme la construction de routes, d'hôpitaux, etc. (Stillman 1987, 29). Avec la croissance du pays durant plus de deux cents ans et la naissance de grandes métropoles, une variété nouvelle de demandes et de besoins a commencé à émerger de la société aidant ainsi à l'augmentation de diverses institutions bureaucratiques (Stillman 1987, 65). Ainsi, la bureaucratie a augmenté afin de répondre à l'émergence de nouveaux besoins.

Peu après la création des États-Unis, il est apparu nécessaire de créer les premières bases de ce qui allait devenir la grande bureaucratie. En effet, en 1789 le Congrès créa le département d'État afin de conduire les affaires extérieures avec les autres pays, le département de guerre et plus tard celui de la marine (de nos jours connu comme le département de la défense) afin de protéger le pays contre les menaces étrangères ; le département du trésor afin de collecter les revenus, payer les factures et s'occuper de la mise en place des politiques économiques ; le bureau général Attorney (de nos jours connu sous le nom de département de la justice) ; et enfin le département de service postal et qui fonctionne de nos jours indépendamment du gouvernement. De nos jours, chacun des départements cités précédemment a vu sa taille et ses champs d'activités énormément augmenter au cours des deux cents dernières années (Stillman 1987, 35). Au cours du XIXe siècle, de nouvelles organisations et agences ont commencé à émerger, comme le Département de l'intérieur, afin de faire face aux nouveaux changements

économiques et sociaux du pays. Cette période a également vu naître les premières agences clientélistes à savoir celles du commerce, de l'agriculture, du travail afin de répondre aux besoins spéciaux de différents groupes d'intérêt. Peu de temps après la naissance de ces nouvelles agences, des agences de régulation furent créées afin de protéger les intérêts du peuple lors de l'élaboration des nouvelles politiques (Stillman 1987, 65).

La bureaucratie a connu au cours du 20^{ème} siècle une croissance fulgurante et cela pour plusieurs raisons. La première de ces raisons est directement liée à la crise économique de 1930 qui a eu des effets dévastateurs tant sur le tissu social américain que sur l'économie (Stillman 1987, 47). En 1933, alors que d'un côté un employé sur quatre était au chômage ce qui représentait à l'époque environ 14 millions de travailleurs de l'autre côté 5000 banques furent fermées. Du côté du New York Stock Exchange, l'indice moyen des entreprises industrielles a chuté de 252 à 61 entre la période de 1929 à 1933 (Stillman 1987, 48). Devant pareille situation, le président des États-Unis de l'époque Franklin Roosevelt, élu en 1933, a mis en place une multitude d'agences et de programmes gouvernementaux afin de répondre à la demande populaire dans le cadre du New Deal. Les mesures englobant ce programme ont ainsi favorisé l'augmentation rapide de la bureaucratie américaine (Stillman 1987, 48). La seconde est liée à la politique menée par le président Lyndon Johnson dans le cadre de la « Grande société » qui visait dans les années 1960 à étendre les programmes sociaux mis en place dans le cadre du New Deal et à combler les manques de certaines de ces politiques. Ainsi, au cours de cette période, de nombreuses et nouvelles entités bureaucratiques ont vu le jour à la fois en vue de répondre à l'augmentation de besoins de plus en plus régionaux et de fournir du support à des programmes publics spécifiques comme les hôpitaux, les écoles, les infrastructures. Nombre de ces

programmes sont toujours actifs (Stillman 1987, 50). Troisièmement, de par leur position géographique éloignée, combinée avec leur position historique consistant à se tenir éloignés des combats, les États-Unis n'ont pas jugé nécessaire pendant ces 150 premières années d'histoire de créer une force militaire (Stillman 1987, 51). Ainsi, même lors de la guerre civile américaine et de la Première Guerre mondiale, le corps militaire ne fut que temporaire et de nature non professionnelle (Stillman 1987, 51). Cependant, la Seconde Guerre mondiale et la guerre froide vont faire basculer la donne et nourrir le besoin de créer une armée professionnelle. Ainsi, pour la seule Seconde Guerre mondiale, 12 millions d'hommes et femmes vont servir dans l'armée américaine et entre 1941 et 1945, 147 nouvelles unités bureaucratiques vont être créées. Après la Seconde Guerre mondiale, de nombreuses entités bureaucratiques ont été abolies, mais d'autres ont été conservées à cause de la menace que représentait l'Union soviétique (Stillman 1987, 52). Devant la persistance des conflits, une large et permanente bureaucratie s'est établie afin de défendre le pays comme le Département de la défense et d'autres entités bureaucratiques furent créés.

Alors que depuis les prémices de la création des États-Unis la bureaucratie n'a cessé d'augmenter, une nouvelle tendance a commencé à s'affirmer après la mise en place de la Grande société de Johnson. En effet, après ce président, la bureaucratie américaine a commencé à stagner voire même à baisser. En effet, en 1968 Nixon est élu président. Selon lui, il fallait mettre fin à la lutte excessive du gouvernement contre la pauvreté (entreprise de Roosevelt à Johnson) et comme le mentionne l'auteur Richard Nathan, laisser le gouvernement retourner à sa propre activité (Richard 1975). En 1980, le nouveau président Reagan a lui aussi pris le pouvoir en attaquant fortement le gouvernement qu'il a accusé d'être la source de problèmes et a ainsi

proposé comme solution d'avoir recours aux forces du marché afin de guérir les diverses maladies du gouvernement. De manière générale, les présidents qui lui ont succédé ont tous considéré dans une certaine mesure le temps du grand gouvernement comme n'étant plus efficace. Ainsi, en 2000, George W. Bush, paré de la même rhétorique que celle de Reagan, n'a lui aussi pas hésité à attaquer le gouvernement et la bureaucratie et à faire l'éloge des forces du marché afin de répondre aux besoins du peuple (Brown, Laurens et Jacobs 2008, 95).

ii. Une élite au contrôle de la bureaucratie

Nous venons de voir dans la section précédente les motifs et circonstances qui ont amené à faire de la bureaucratie américaine l'énorme machine que nous connaissons. Il convient de montrer dans cette section, en partant des indicateurs soulevés dans le cadre théorique, que si la bureaucratie existe alors le pouvoir augmente, car la structure rationnelle bureaucratique concentre automatiquement le pouvoir dans les mains d'un leadership professionnel, lui conférant un monopole de compétences, de connaissances et de ressources. De plus, comme mentionné dans le cadre théorique, la capacité de contrôler le processus de décision est à la fois un indicateur nécessaire et suffisant d'une domination oligarchique. En effet, si une minorité dépasse régulièrement les limites de son pouvoir légitime afin d'appliquer ou d'influencer les décisions en vue d'obtenir le résultat souhaité sur les questions qui pourraient menacer ses intérêts cela serait preuve qu'une minorité exerce un pouvoir illégitime (Leach 2005, 312-333). Ainsi, trouver la preuve que le contrôle au sein d'une organisation est concentré dans les mains d'un petit groupe est un indicateur de plus dénotant du caractère oligarchique du pays (Zald et Ash, 1966).

Dans le cadre des États-Unis, de nombreux auteurs ont commencé à souligner leurs inquiétudes vis-à-vis des effets néfastes que peut avoir la bureaucratie sur le gouvernement direct du peuple. En effet, le rôle de la bureaucratie a été une préoccupation centrale dans le cadre des études portant sur l'administration publique et continue de jouer un rôle central dans le dialogue d'aujourd'hui (Warner 2004, 403-13). Michels à l'image de Mill a reconnu les dangers de la bureaucratie, y compris la possibilité d'abus de pouvoir. Mill reconnaît que peut-être les problèmes les plus graves de la bureaucratie au sein du gouvernement représentatif sont le contrôle, la responsabilisation et la responsabilité (Warner 2004, 403-13). Appleby explique que les fonctionnaires sont considérés comme des acteurs clés dans l'allocation des ressources et les décisions administratives sont des décisions politiques (Appleby 1949). Ainsi, le contrôle de la bureaucratie est l'une des questions cruciales dans un régime démocratique. Parmi les nombreuses stratégies de contrôle proposées, on retrouve : la bureaucratie représentative (Appleby 1949). Des recherches antérieures ont révélé que la fonction publique est généralement représentative de la population américaine (Meier 1975). Cependant, alors que certains auteurs affirment que la bureaucratie fédérale est dans son ensemble largement représentative de la population américaine en termes d'âge, de revenu et d'éducation, ils considèrent également que cette relation est affaiblie quand on observe les positions supérieures (Meier 1975, 526-43). En effet, nombreux sont ceux qui rejettent l'idée que la fonction publique est représentative de la population américaine aux États-Unis étant donné que la plupart des décisions importantes sont concentrées aux niveaux les plus hauts de la fonction publique (Meier 1975, 526-43). Cette non-représentativité des hauts fonctionnaires avait déjà fait chez Michels l'œuvre de préoccupations :

Le pouvoir de décision, qui est considéré comme un des attributs spécifiques de la direction, est à peu près retiré aux masses et concentré entre les mains des chefs seuls.

Et ceux-ci, qui n'étaient au début que les organes exécutifs de la volonté collective, ne tardent pas à devenir indépendants de la masse, en se soustrayant à son contrôle (Michels 1950, 15).

Meier a lui aussi fait valoir que la nature non représentative de l'élite du corps de la fonction publique est une cause de rejet de la notion selon laquelle une bureaucratie représentative existe aux États-Unis (Meier 1975, 526-43). Ces propos nous renvoient directement à la théorie énoncée par Michels pour qui de l'organisation se dégage une direction aristocratique :

Qui dit organisation, dit tendance à l'oligarchie. Dans chaque organisation, qu'il s'agisse d'un parti, d'une union de métiers, etc., le penchant aristocratique se manifeste d'une façon très prononcée (Michels 1950, 15).

L'opinion de l'auteur est différente quand vient le temps d'aborder le cas des États-Unis. Plus précisément, pour Michels, le penchant ploutocratique est fortement représentatif de la société américaine alors qu'en Europe les élites ont plus un penchant aristocratique (Michels 1950). Ainsi les propos de Michels nous amènent à questionner la représentativité de l'élite politique et nous amènent à penser qu'elle présente un fort caractère ploutocratique.

Dans le cadre des États-Unis, cette constatation renvoie aux travaux particulièrement intéressants de Mills qui permettent notamment de rendre compte du caractère ploutocratique des États-Unis. En effet, selon Mills, il y a une « élite du pouvoir » dans les sociétés modernes qui commande les ressources de vastes organisations bureaucratiques qui en sont venues à dominer les sociétés industrielles (Mills 1969, 3). Ceci est dû au fait que les bureaucraties se sont centralisées et élargies alors que le cercle de ceux qui dirigent ces organisations s'est rétréci (Mills 1969, 7). Selon Mills, les « élites du pouvoir » sont les personnes clés dans les trois principales institutions de la société moderne : le gouvernement, le militaire et les corporations.

Ces établissements sont devenus plus grands, plus puissants et plus centralisés dans leurs prises de décisions. Ensemble, les dirigeants de ces institutions sont devenus une élite et occupent les postes clés de la bureaucratie qui domine actuellement les sociétés modernes (Mills 1969, 9). Les bureaucraties d'État, les entreprises et les institutions militaires se sont élargies et centralisées et sont un moyen de puissance jamais égalé dans l'histoire humaine. Ces hiérarchies de pouvoir sont la clé pour comprendre les sociétés industrielles modernes étant donné que ces hiérarchies sont à la base même du pouvoir, de la richesse et du prestige.

Cependant, Mills soutient que la coordination entre le gouvernement et les entreprises ne dépend pas seulement de clubs. Une partie de la coordination provient de l'échange de personnel entre les trois hiérarchies d'élite. La proximité des représentants d'entreprises et du gouvernement peut être vue par la facilité et la fréquence avec laquelle les hommes passent d'une hiérarchie à l'autre (Mills 1970). Mills a également affirmé qu'une bonne partie de la coordination provient d'une intégration structurelle croissante entre ces institutions dominantes. Au fur et à mesure qu'une de ces institutions devient de plus en plus vaste et centralisée, son intégration avec les autres institutions devient plus prononcées. Ainsi, les décisions gouvernementales, militaires et économiques deviennent de plus en plus coordonnées et inter-reliées. De ce constat se forme ainsi un biais structuré entre les chefs de gouvernement et les entreprises. En regardant l'administration du président Bush, on s'aperçoit que ce que Mills a décrit il y a plus de 50 ans et Michels il y a un centenaire existe encore de nos jours puisqu'on retrouve au sein de son entourage politique de nombreuses personnes du milieu des affaires (Davis, Gerald et Etzion 2008, 160).

Dans son article *The Cabinet and Big Business : A Study of Interlocks*, Freitag, en partant

du constat de l'étude menée par Dahl, a émis l'idée qu'une élite provenant du monde des affaires pouvait exister au sein du cabinet et occuper des postes clés reliés de près avec les problématiques touchant le monde des affaires (Freitag 1975). Domhoff, donne du crédit à cet argument quand il dit :

L'élite au pouvoir domine les départements qui comptent le plus pour elle - [soit les départements de] l'État, du Trésor et de la Défense. Les membres de l'élite au pouvoir sont également prédominants dans le commerce[...] tandis que ceux qui ne font pas partie de l'élite se retrouvent dans les départements de[...] l'Intérieur et l'Agriculture (Domhoff 1967, 97).

Tableau IV

Pourcentage des membres du Cabinet avec des liens avec le monde des affaires par poste

	<i>Etat</i>	<i>Trésor</i>	<i>Guerre</i>	<i>Marine</i>	<i>Procureur général</i>	<i>Maître général des postes</i>	<i>Intérieur</i>	<i>Agriculture</i>	<i>Défense</i>	<i>Commerce & travail</i>	<i>Commerce</i>	<i>Santé, éducation & services sociaux</i>	<i>Logement & Dév. urbain</i>	<i>Transport</i>
En lien avec le monde des affaires(%)	64.7	94	87.5	61.5	76	66.7	61.1	80	100	100	90.5	70	75	100

Source : Peter J. Freitag (Décembre 1975)

Le tableau IV montre que pour chaque poste au sein du Cabinet, au moins 53,8 % (secrétaires du Travail) des individus ont également occupé des postes de dirigeants d'entreprises, ou de juristes au sein d'entreprises (Freitag 1975). Ainsi, l'idée de l'existence d'une forte interconnexion entre le monde des affaires et Washington n'est pas usurpée.

De ce fait, l'idée que l'exécutif américain est fortement ploutocratique présente un haut

niveau de crédibilité. Plus précisément, ce qu'il paraît important de mentionner ici est que la centralisation du pouvoir politique au sein des hautes sphères de la politique américaine, largement dominées par les ploutocrates, a été renforcée par la relative autonomie que leur confère la bureaucratie. Ce point nous renvoie ainsi à l'école mettant l'accent sur « l'autonomie bureaucratique » qui souligne que les agences bureaucratiques disposent d'une autonomie dans la prise de décisions en raison de facteurs tels que l'expertise sur certaines questions ce qui leur donne une grande discrétion lorsqu'elles élaborent les politiques (Rourke 1984 ; Furlong 1998, 39-65). Cet effet avait déjà fait l'objet de critiques pour Michels qui avait mis en évidence qu'à :

mesure que l'organisation grandit, le droit de contrôle reconnu à la masse devient de plus en plus illusoire. Les adhérents doivent renoncer à diriger ou même à surveiller toutes les affaires administratives. Ils se voient obligés de confier cette charge à des personnes sûres, spécialement nommées à cet effet, à des fonctionnaires rétribués par l'organisation. La masse en est réduite à se contenter de comptes rendus plus que sommaires ou à avoir recours à des commissions de contrôle (Michels 1971, 17).

Dans le cadre des États-Unis, « l'autonomie bureaucratique » avait déjà été mentionnée par Douglas Yates dans son livre *Bureaucratic Democracy : The search for democracy and efficiency in American Government* qui nous explique que la bureaucratie américaine est souvent décriée comme étant non démocratique, inefficace et également « hors contrôle » (Yates 1983, 150). Face à ces constats, les spécialistes en sciences politiques et en politiques publiques ont étudié la bureaucratie et son pouvoir vis-à-vis d'autres institutions politiques aux États-Unis. Certains ont même soutenu que le pouvoir de la bureaucratie est trop grand et viole les principes constitutionnels (Lowi 1979). McNollgats soutient que la répartition des pouvoirs institutionnels et les asymétries d'informations entre les dirigeants et leurs employés déterminent la capacité des

dirigeants à contrôler l'élaboration des politiques (McNollgats 1999). Trois éléments institutionnels affectent profondément la répartition des pouvoirs institutionnels à savoir : le contrôle de l'ordre du jour, du droit de veto et la *reversion policy* (Romer et Rosenthal 1978, 27-43). Dans ce cas, la délégation des autorités législatives à la bureaucratie leur donne une grande discrétion. Sur ce point, Michels nous avait mis en garde contre l'un des aspects néfastes de l'organisation, à savoir la délégation qui est considérée comme une caractéristique omniprésente de la loi statutaire moderne dans laquelle les législateurs délèguent la mise en œuvre de la politique à la bureaucratie (Michels 1950 ; Hammond et Miller 1990, 201-27).

iii. La non-représentativité des choix citoyens

Comme mentionné dans le cadre théorique, si le pouvoir augmente alors la corruption augmente aussi puisqu'une fois que la puissance est concentrée, les dirigeants vont toujours agir de façon à conserver leur pouvoir, même si cela signifie aller contre les intérêts des membres (Leach 2005, 312-333). Cependant, avoir le contrôle sur les ressources n'est pas non plus en soi-même une preuve suffisante de l'oligarchie. Il faut également trouver des preuves qu'une minorité utilise ce contrôle en vue de faire appliquer des décisions contraires à la majorité. Cela nous amène ainsi à l'axiome fondamental qui sous-tend le concept de bureaucratie représentative et qui soutient que si les attitudes des administrateurs sont similaires aux attitudes détenues par le public en général, les décisions rendues par les administrateurs répondront en général aux désirs du public (Meier et Nigro 1976). Comme mentionné précédemment, et plus particulièrement sur les questions relatives à la défense de la richesse, au droit de propriété et aux politiques de taxation, les politiques mises en place vont à l'encontre des aspirations populaires. De plus, une

étude menée par Mosher sur la non-représentativité de la fonction publique présente des preuves empiriques concluantes sur l'idée que les élus ne représenteraient pas le peuple comme il se doit (Mosher 1968). Plus récemment, et comme souligné précédemment, une analyse utilisant le *Panel Study of Income Dynamics* entre 1980 et 2003 a montré que les inégalités ont augmenté dans le pays ce qui aurait dû pousser le gouvernement à mettre en place des politiques de redistribution notamment par l'entremise de la taxation (Hacker et Pierson 2010). Cependant, au lieu de compenser cette hausse des écarts de revenus, les taxes gouvernementales les ont exacerbés (Hacker et Pierson 2010). Des analyses menées par Erikson, McIver et Wright ont également montré qu'un tiers des politiques publiques entreprises sont contraires à l'opinion publique (Erikson, McIver et Wright 1987). Des études parallèles menées par Page et Shapiro ont également constaté que dans 34 % des 231 cas étudiés, les politiques publiques étaient opposées de l'opinion publique. Enfin, en prenant en considération les 357 cas étudiés de changements d'opinions au cours d'une année, on peut s'apercevoir que seulement 43 pour cent du temps les politiques mises en place ont été en corrélation avec les souhaits populaires (Page et Shapiro 1983). Au même moment, de nombreuses critiques sont dirigées vers certains des comités et sous-comités du Congrès, accusés d'avoir des relations très rapprochées pour ne pas dire intimes avec certains segments de la bureaucratie et d'entretenir des degrés élevés d'assistance, de protection mutuelle et de faire la promotion de certains intérêts de personnes du Congrès, de bureaucrates et d'hommes d'affaires (Yates 1983). Le plan de sauvetage des institutions financières, lors de la crise des *subprimes* (The New York Times 2011) lancés en 2009 par le gouvernement en est un bon exemple. Il avait notamment créé une vague de protestation dénonçant le financement des institutions financières « trop importantes pour faire faillite » au

détriment du contribuable américain. Ainsi, le peuple a lui aussi commencé à dénoncer la collusion entre les grandes entreprises et l'État puisqu'il devenait un prêteur de dernier recours auprès de certaines sociétés commerciales. En effet, le perdant semblait être immunisé contre la faillite et engrangeait des profits, tout cela au détriment du contribuable américain. Il est également intéressant de noter que les plans de relance ont eu lieu dans une période de récession économique où la croissance du produit national brut a cessé entre décembre 2007 et juin 2009, pour atteindre son point le plus bas au deuxième trimestre de 2009 (National Bureau of Economic Research 2010). Le taux de chômage est quant à lui passé de 5 % à 10 %. Ce contexte économique et politique semble ainsi avoir créé un climat favorable à la contestation. Le mouvement contestataire qui a pris place aux États-Unis autour du mouvement *Occupy Wall Street* paraît donc être le résultat de la perception négative des actions du gouvernement fédéral et d'une véritable prise de conscience des Américains des tendances oligarchiques qui les menacent.

iv. Origine sociale et comportement politique

Bien que nous venons de montrer que l'exécutif américain est fortement ploutocratique et que les politiques mises en place vont à l'encontre des souhaits populaires dans de nombreux cas, cela nous suffit-il à comprendre pourquoi les politiques mises en place vont à l'encontre des intérêts de la majorité ? Afin de répondre à cette question, il faut dans un premier temps examiner les relations qui existent entre les caractéristiques démographiques et les attitudes de travail et entre les attitudes et les comportements administratifs (Krislov 1974).

Les résultats de l'étude empirique menée par Krislov ont mis en évidence que la race et

l'origine ethnique exercent une forte influence sur la vue d'un administrateur et son rôle au sein de la bureaucratie. En d'autres termes, lorsqu'un administrateur se voit comme le représentant des intérêts d'une minorité et se considère comme faisant partie de cette minorité, les politiques qu'il tentera de mettre en place seront en adéquation avec ses intérêts. Les résultats de son étude renforcent considérablement la notion que la représentativité au sein de ces agences publiques affecte la représentativité des intérêts d'un segment identifiable de citoyens (Krislov 1974). Par ailleurs, la relation observée entre l'emploi des minorités et la représentation active des intérêts minoritaires a des implications intéressantes en ce qui concerne l'élaboration et les questions politiques, qui vont au-delà de la seule question de la *responsiveness of bureaucracy* (Coleman, Brudney, Kellough 1998).

Les résultats indiquent que, bien que la représentation démographique ou « passive » des minorités dans les organismes gouvernementaux sont associés à l'adoption du rôle de représentant d'une minorité, c'est ce rôle, plutôt que la race ou l'origine ethnique, qui est liée de manière significative à des décisions conformes aux intérêts minoritaires ou « représentation active » (Coleman, Brudney, Kellough, 1998).

Cet indicateur peut également être couplé avec un autre élément de la théorie de Michels entravant la bonne représentativité politique des choix des citoyens qui dispose que :

le bureaucratisme est l'ennemi juré de la liberté individuelle, de toute initiative courageuse en matière de politique intérieure. Leur dépendance à l'égard des autorités supérieures étouffe chez la moyenne des employés la personnalité et contribue à imprimer à la société tout entière un cachet étroitement petit, bourgeois et philistin. L'esprit bureaucratique abaisse les caractères et engendre l'indigence morale. Dans toute bureaucratie, on observe la chasse aux emplois, la manie des promotions, une servilité obséquieuse devant les supérieurs et une attitude hautaine envers les inférieurs (Michels 1971, 128).

De cet indicateur, nous pouvons déduire que pour Michels, la bureaucratie peut avoir un

effet que l'on peut qualifier de « socialisateur » et exercer une influence sur le comportement des membres en faisant partie. On retrouve au sein des études relatives à la bureaucratie des éléments clés nous permettant de mettre en lien ce phénomène.

La socialisation est un processus d'apprentissage et de développement continu qui se déroule de l'enfance à la vieillesse (Meier et Nigro 1976). En tant que telle, la socialisation ne peut pas brusquement prendre fin lorsque la personne entre dans la fonction publique (Brim et Wheller 1966). De ce fait, des études ont été menées afin d'analyser l'impact « socialisateur » que peut avoir la bureaucratie sur les bureaucrates et les élus. Plus précisément, ces études ont montré l'influence que la bureaucratie peut avoir sur les attitudes politiques dans la mesure où cette entité a une influence aussi importante chez les individus que l'apprentissage acquis lors de l'enfance (Janowitz, Kaufman et Baldwin 1960). Dans leurs études, Janowitz, Kaufman, et Baldwin ont ainsi montré que la bureaucratie est un puissant socialisateur. De plus, si l'on part du principe que l'étude de Brim et Wheeler sur la socialisation est vraie et que la socialisation est un processus qui se poursuit tout au long du cycle de vie, l'auteur suppose que les bureaucrates se sont « resocialisés vers leur haut » ce qui a pu les amener à rejeter les valeurs de leurs origines (Brim et Wheller 1966). Par ailleurs, Mills met également en exergue le fait que les élites, qui restent entre elles, représentent une forme d'oppression en elles-mêmes. Ce sont leurs origines sociales qui fournissent l'une des principales sources d'unité parmi l'élite, la majorité étant née dans la même classe supérieure (Mills 1969, 19). La majorité de l'élite vient du tiers supérieur de la pyramide des revenus et des professions. Ses membres fréquentent les mêmes écoles préparatoires, les universités de l'Ivy League, appartiennent à la même organisation et sont souvent étroitement liés par des mariages (Mills 1969, 19). Ce sont ces expériences communes

qui produisent des hommes de caractère et de valeurs similaires. Parmi les valeurs similaires, on retrouve notamment celle de la protection des richesses et de la propriété ainsi que le régime de taxation (Mills 1969, 19). En effet, de nombreuses études ont mis en évidence que dans le cadre des États-Unis, les élites visent à protéger leurs valeurs et leurs intérêts en contrôlant les domaines de pouvoir considérés comme étant les plus importants et stratégiques. En d'autres mots, il y a une convergence croissante des intérêts de l'élite (Mills 1969, 19). Ainsi, leurs intérêts sont prépondérants et marginalisent davantage les classes inférieures. Par ailleurs, Mills met en évidence que les autres classes sont exclues et marginalisées et n'ont pas les mêmes chances de réussite. Pourtant, il existe selon Mills des élites qui ne font pas partie de cette classe sociale supérieure, mais ont réussi à franchir la barrière et surpasser l'oppression en devenant cadres, experts et juristes. Ainsi, en montant les échelons, ces technocrates compétents ont été parrainés par l'élite et par les organisations qu'ils contrôlent. Selon Mills, les écoles sont devenues les marionnettes des corporations et du gouvernement notamment en formant les jeunes pour leurs carrières en entreprise, et en leur inculquant le patriotisme, le respect de l'autorité, et la gloire du capitalisme. Mills nous dit que bien que les familles sont toujours les principaux agents de socialisation des jeunes, elles partagent désormais cette fonction avec les écoles et les médias de masse qui eux vont venir jouer un rôle déterminant (Mills 1969, 6). À travers le processus de socialisation, chacun de nous en est venu à embrasser et à internaliser le système tel qu'il est. Un consensus de ce qui est juste et naturel, bon et juste, valorisé et injurié a été forgé (Mills 1969). Les intérêts des élites deviennent les intérêts de la masse et sont ainsi intériorisés et légitimés. En partant de l'analyse fournie par Michels, corroborée par d'autres études menées sur le sujet, nous pouvons dire que cette « resocialisation par le haut » peut avoir

des effets néfastes sur les attitudes des représentants du peuple et leurs positions lors de l'élaboration des politiques.

v. *Conclusion*

Comme l'avait mentionné Michels dans son ouvrage, la démocratie ne se conçoit pas sans organisation. Ainsi, la bureaucratie publique, qui est le cœur du système de gouvernement des États-Unis joue un rôle central et augmente à mesure que des variétés nouvelles de demandes et de besoins émergent de la société. D'un autre côté, de nombreux auteurs, à l'image de Michels, ont commencé à souligner leurs inquiétudes vis-à-vis des effets néfastes que peut avoir la bureaucratie sur le gouvernement direct du peuple. Parmi ces inquiétudes figure celle de la représentativité du peuple au sein des institutions bureaucratiques fédérales et plus particulièrement au sein des hautes sphères de l'exécutif. Ainsi, au travers des études faites sur le sujet, on a pu s'apercevoir que les craintes de Michels étaient justifiées puisque les élites politiques paraissent être prises en otage par une bourgeoisie que l'on pourrait qualifier de ploutocratie. Cette situation, comme Michels l'avait anticipé, peut être défavorable pour les intérêts du peuple puisqu'il existe une forte corrélation entre l'origine sociale de l'individu et son comportement politique. En d'autres termes, lorsqu'un administrateur se voit comme le représentant des intérêts d'une minorité et se considère comme faisant partie de cette minorité, les politiques qu'il tentera de mettre en place seront en adéquation avec ses intérêts. À ce phénomène s'additionne également l'effet socialisateur que peut avoir la bureaucratie sur les individus y entrant. En accord avec Michels, de nombreux auteurs ont ainsi mis en évidence la possible « resocialisation vers le haut » des bureaucrates ce qui a pu les amener à rejeter les

valeurs de leurs origines. En d'autres termes, cela nous amène à penser qu'un élu représentant une minorité et appartenant à celle-ci peut, une fois élu, rejeter ses valeurs d'origine et ne plus servir les intérêts de la minorité qui l'a élu. Cependant, sur ce dernier point, il convient d'émettre une certaine limite puisque le lien causal entre les origines sociales et les attitudes politiques peut être facilement contestable (Romzek et Hendricks 1982). D'un autre côté, ce qui paraît plus clair est que dans de nombreux cas, les élus ne représentent pas les choix des citoyens. Ce fait, additionné aux autres facteurs présentés, dénote les tendances oligarchiques de la société américaine. Enfin, il convient de mentionner que les craintes mentionnées par Michels sont tout à fait pertinentes puisqu'il existe un grand consensus entre les spécialistes sur la relative autonomie de certaines agences de la bureaucratie dans la prise de décision et la délégation des tâches, qui pour Michels marque la naissance des tendances oligarchiques de la société et lui donne une grande discrétion.

4. LE DÉSÉQUILIBRE DES INTÉRÊTS ORGANISÉS ET SON EFFET SUR LES INÉGALITÉS

Dans la partie précédente, les éléments que nous avons soulevés, bien que très enrichissants, ne nous permettent pas véritablement de comprendre pourquoi les inégalités se sont exacerbées à partir des années 1970. Afin de rendre compte des inégalités, nous allons nous baser sur l'hypothèse suivante émise par Michels :

La coopération a poussé dans les esprits des racines tellement profondes que les millionnaires eux-mêmes aperçoivent la nécessité d'une action commune. Aussi conçoit-on que l'organisation, dont l'absence rend tout succès impossible a priori soit devenu le principe vital de la classe ouvrière. Le refus de l'ouvrier de participer à la vie collective de sa classe ne peut avoir pour lui que des conséquences funestes. Par son degré de culture, par ses conditions économiques, physiques et physiologiques, le prolétaire est l'élément le plus faible de notre société. L'ouvrier isolé se trouve en fait livré sans défense à l'exploitation de ceux qui sont économiquement plus forts. C'est en s'agglomérant et en donnant à leur agglomération une structure que les prolétaires acquièrent la capacité de la résistance politique, en même temps qu'une dignité sociale (Michels 1950, 16).

Ainsi, il convient dans cette partie de s'attacher à expliquer le lien qui peut exister entre l'organisation de la classe ouvrière et les inégalités. En effet, Michels nous mentionne explicitement que dans la mesure où les ouvriers s'organisent, les inégalités devraient baisser (Michels 1950, 16). De plus, l'indicateur fourni par Michels rend également compte d'un autre élément : le déséquilibre des intérêts organisés. En effet, dans la mesure où même les riches ont compris l'importance de s'organiser, nous présumons également que leur organisation peut avoir un effet pervers sur les inégalités et plus particulièrement dans le cas où les classes moyennes et défavorisées ont une faible organisation. La question de l'impact du déséquilibre des intérêts organisés énoncée par Michels trouve une résonance particulière dans l'ouvrage de

Jacob S. Hacker et Paul Pierson *Winner-Take-All Politics : Public Policy, Political Organization, and the Precipitous Rise of Top Incomes in the United States*. On retrouve dans leurs études de nombreux éléments corroborant les propos tenus par Michels il y a un centenaire de cela. Ainsi, nous allons dans cette section suivre en partie le développement fourni par les auteurs en y incorporant des éléments nouveaux. Pour eux, l'équilibre des intérêts organisés sur les questions économiques a fortement basculé en faveur des employeurs et des personnes les plus riches et ce changement organisationnel profond est peut être l'élément le plus à même de pouvoir expliquer l'augmentation des inégalités. De même, il convient dans cette partie de mettre en avant les moyens d'influences utilisés par ces groupes afin d'influencer l'élaboration des politiques. Cet élément est également un argument de plus permettant de comprendre les raisons pour lesquelles les politiques mises en place vont bien souvent à l'encontre des intérêts de la majorité et également de faire un pont entre la théorie de Michels et la vision matérielle de l'oligarchie dans la mesure où pour l'auteur l'une et l'autre se renforcent mutuellement.

i. Déclin de l'organisation des classes moyennes et immobilisme des masses

Il convient tout d'abord de mentionner qu'à des fins pratiques et du fait que la terminologie a évolué au fil des années, le terme de prolétaire énoncé par Michels au début du XXe siècle fait de nos jours référence à la classe moyenne et travailleuse et aux couches sociales défavorisées.

Historiquement, l'accession au pouvoir de Franklin D. Roosevelt, en 1933, soit peu de temps après la crise de 1929, fut marquée par de nombreuses réformes (Franck 1946, 275-88). Votée le 16 juin 1933, la *National Recovery Association*, dans sa fameuse section 7a fut l'une des

ces réformes et visait à autoriser les ouvriers à s'organiser librement, négocier leurs contrats de travail par l'intermédiaire de représentants librement choisis et sans intervention ou contrôle des employeurs (Franck 1946, 275-88). En mai 1935, bien que la Cour suprême invalida la *National Recovery Association*, le Congrès en votant la loi Wagner sauva la section 7a, et le *National Labor Relations Act* devint finalement la charte du syndicalisme américain et le *National Labor Relations Board* le garant de la liberté syndicale aux États-Unis (Franck 1946, 275-88).

Cependant, comparativement aux pays européens comme la France ou encore la Belgique, les États-Unis ont toujours été considérés comme un pays dans lequel les syndicats ne jouent qu'un faible rôle. De plus, bien qu'ayant depuis le départ joué un rôle faible, les syndicats américains ont connu au cours des dernières décennies un fort déclin qui est beaucoup plus grave que ce qui s'est passé dans la plupart des économies de marché (Hacker et Pierson 2010). Alors que dans la décennie qui a suivi la Seconde Guerre mondiale plus d'un tiers des travailleurs aux États-Unis étaient dans les syndicats, on peut remarquer qu'en 2009 ce chiffre est tombé à seulement 12.3 pour cent et 7.2 pour cent si l'on regarde seulement du côté du secteur privé (Etats-Unis, U.S Bureau of Labor Statistics 2010). Cependant, et comme le mentionnent à juste titre Hacker et Pierson, la puissance d'un syndicat ne résulte pas du nombre de contributions faites ou bien encore du nombre d'adhérents (Hacker et Pierson 2010). Le facteur clé est : le rôle politique que les syndicats peuvent avoir sur des questions clés et notamment celles relatives au développement économique et social. En effet, de nombreuses recherches en sciences sociales ont démontré que la force du mouvement syndical a une forte influence sur le développement des politiques sociales (Huber et Stephens 2001). Ainsi, il a été démontré qu'il existe une forte corrélation entre la force d'un syndicat et les niveaux d'inégalités. Plus précisément, plus le

syndicat est fort plus les programmes sociaux sont généreux (Huber et Stephens 2001). Dans le contexte américain, les syndicats représentent le mieux les intérêts organisés de ceux qui ont des moyens modestes. Ainsi, le déclin du mouvement syndical a eu des effets néfastes et a grandement diminué la pression sur les décideurs politiques dans l'optique de maintenir, d'améliorer ou de développer les programmes sociaux (Hacker et Pierson 2010). Cet élément est l'un de ceux qui expliquent en partie le creusement des inégalités à partir des années 1970 puisque le déclin des syndicats est lié à cette période.

De plus, l'impact de ce changement sur l'économie politique américaine a été renforcé par d'autres développements d'ordre organisationnel. Effectivement, le déclin des syndicats de travailleurs a été couplé à un autre phénomène : la transformation du paysage organisationnel (Skocpol 2004). Theda Skocpol a montré que les organisations qui autrefois militaient pour les droits et les préoccupations économiques des citoyens ordinaires à Washington, que ce soit les syndicats, les sociétés fraternelles, les larges organisations pour les droits civiques, et les organisations plus locales ont largement perdu leur rôle dans la vie politique nationale (Skocpol 2004).

Face à ce constat, il convient ainsi de souligner que les travailleurs et la classe moyenne doivent ainsi trouver un moyen de pouvoir exercer de manière organisée l'expression de leurs intérêts économiques. En effet, les auteurs d'une récente étude sur le lobbying ont montré la rareté des questions relatives aux pauvres et à la sécurité économique des classes ouvrières américaines sur l'ordre du jour des lobbys de même que ceux des groupes d'intérêt public. Les auteurs mentionnent dans leurs conclusions que quand bien même les entreprises, les professionnels, et les intérêts commerciaux ont un avantage distinct dans les agendas des lobbys

et que les inégalités de classes sociales sont fortement exacerbées par le biais que joue l'organisation des groupes d'intérêt, les lobbyistes pour les riches ne gagnent pas toujours (Baumgartner, Berry, Hojnacki, Kimball et Leech 2009). Plus précisément, cette étude est particulièrement intéressante, car elle montre que le Lobbyisme n'est pas un levier de puissance réservé aux seuls riches. De ce fait, les classes moyennes et travailleuses auraient un grand intérêt à elles aussi engager des Lobbyistes afin de pouvoir exercer au mieux leurs droits. Plus encore, ces études ont montré que Michels avait raison de dire que « c'est en s'agglomérant et en donnant à leur agglomération une structure que les prolétaires acquièrent la capacité de la résistance politique, en même temps qu'une dignité sociale » (Michels 1950, 16).

Cependant, l'organisation des classes travailleuses et défavorisées ne peut se réaliser que s'il existe dans cette classe une véritable prise de conscience de l'injustice sociale qu'elle subit puisque pour Michels :

tant qu'une classe opprimée n'a pas réussi à secouer ce fatalisme, tant qu'elle n'est pas devenue pleinement consciente de l'injustice sociale qui l'accable, elle est incapable d'aspirer à l'émancipation. Ce n'est pas la simple existence de conditions oppressives, c'est la perception qu'en ont les opprimés qui constitue le moteur intime des luttes de classes au cours de l'histoire. C'est ainsi que l'existence du prolétariat moderne ne suffit pas encore à elle seule à faire naître une question sociale. Pour que la lutte de classes ne reste pas à l'état de vague nébulosité, d'éternelle latence, il lui faut le substratum, pour ainsi dire, de la conscience. Celle-ci est la condition indispensable de celle-là (Michels 1950, 163).

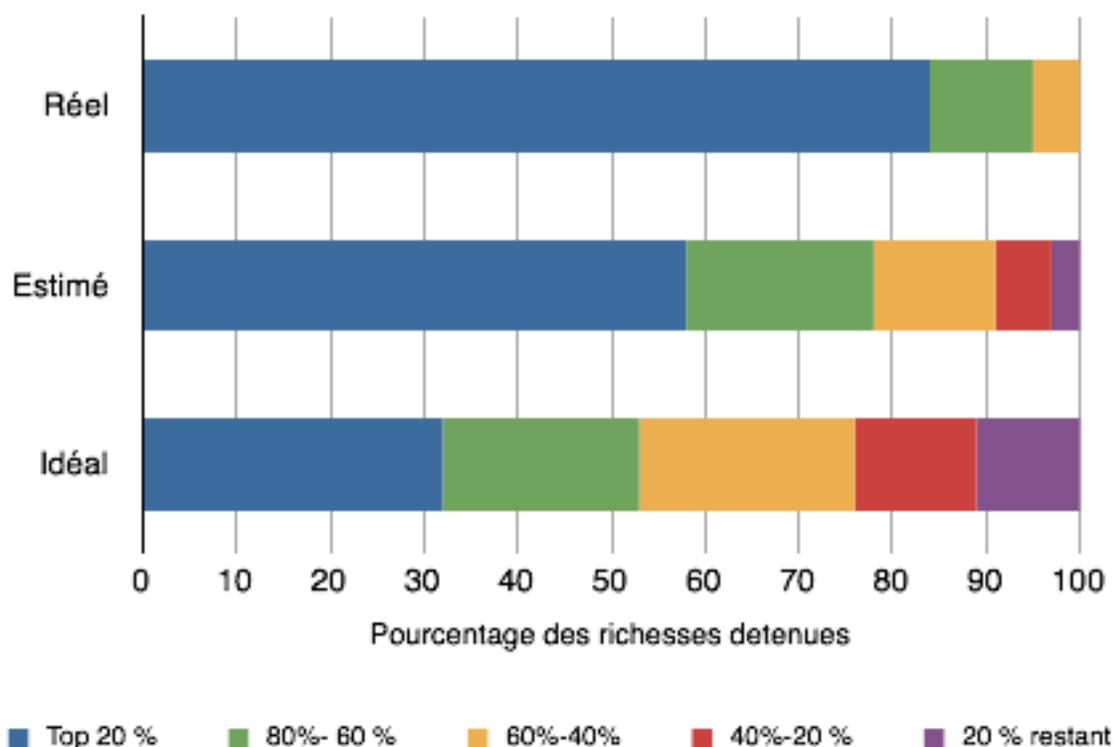
De ce fait, il faut désormais se questionner sur le comportement de la population face à de telles disparités. Nous allons ainsi tenter de répondre, au travers d'un sous indicateur lié à la question du déséquilibre des intérêts, à la question suivante : quels sont les éléments qui font que la masse dominée ne réagit pas devant une pareille situation ? En partant ainsi de l'indicateur

fourni par Michels et en se basant tant sur des études menées montrant le niveau de connaissance que les Américains ont des inégalités et leurs positions vis-à-vis d'elles que l'impact que peut avoir celle-ci, nous émettons l'idée que les Américains n'ont pas une réelle compréhension de l'écart qui peut exister entre les différentes couches de la société américaine et que cette situation est un levier favorable à l'augmentation des inégalités.

De récentes études menées par Michael Norton et Dan Ariely s'inscrivent dans ce débat (Norton et Ariely 2011). En effet, les auteurs ont demandé à un panel national représentatif d'estimer la répartition actuelle de la richesse aux États-Unis afin de comprendre les perceptions que la société peut avoir sur les inégalités existantes au sein de leurs pays (Norton et Ariely 2011, 9-11). La figure 4 montre la distribution de la richesse réelle des États-Unis au moment de l'enquête, l'estimation globale de cette distribution, et la « répartition idéale » voulue par les répondants.

Figure 4

Distribution, estimation et répartition idéale des inégalités par classes de revenus



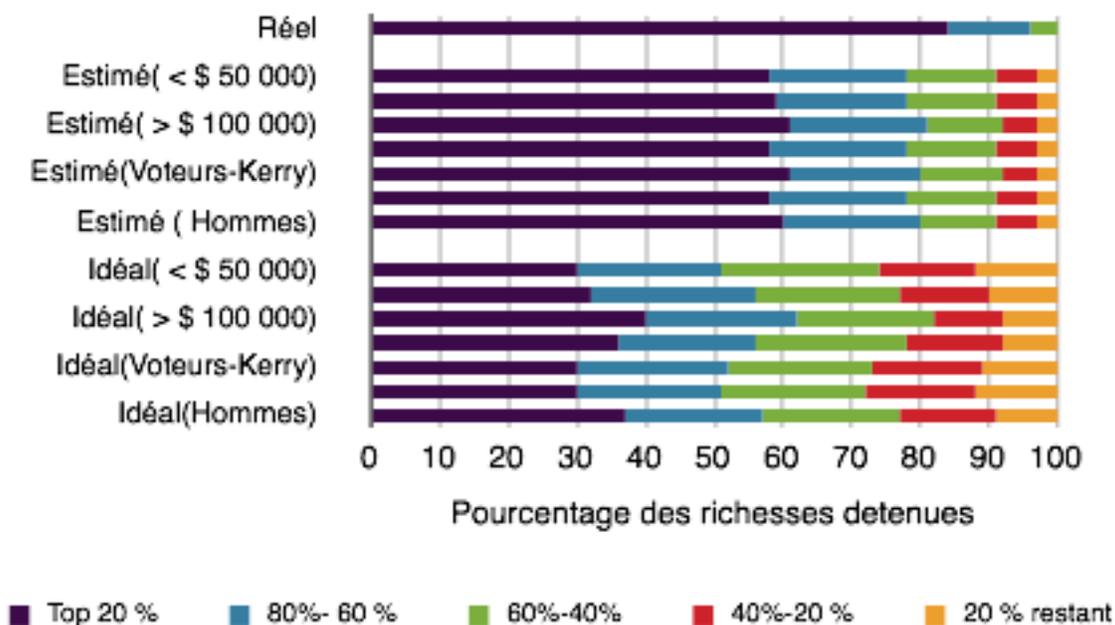
Source : Michael Norton et Dan Ariely (2011)

Ces résultats démontrent clairement deux éléments. Premièrement, les répondants ont largement sous-estimé le niveau réel de l'inégalité de la richesse aux États-Unis, estimant que le quantile le plus riche détenait environ 59 % de la richesse quand le nombre réel est plus proche de 84 %. Ensuite, les auteurs, au travers des réponses données par les répondants ont construit une répartition idéale de la richesse dans laquelle les individus ont estimé que le quantile supérieur devrait posséder seulement 32 % de la richesse. Les désirs exprimés pour une distribution plus équitable des richesses ont pris la forme de transfert d'argent du quantile supérieur aux trois quantiles inférieurs ce qui souligne que les répondants sont plus préoccupés par le sort de ceux moins favorisés que celui des plus fortunés (Charness et Rabin 2002). Les

auteurs ont également construit un autre modèle en vue de savoir dans quelle mesure les caractéristiques démographiques des répondants ont affecté leurs estimations (Norton et Ariely 2011). La figure 5 montre ces estimations en prenant en compte trois critères à savoir le niveau de revenu, le vote des répondants au cours de la campagne présidentielle de 2004 et le sexe. Les résultats montrent ainsi que les individus de sexe masculin, les électeurs de John Kerry et les individus les plus riches ont estimé que la répartition des richesses était relativement plus inégale comparativement aux estimations faites par les femmes, les électeurs de Bush et les individus les plus pauvres. Ce constat est particulièrement intéressant, car les personnes les plus pauvres ont une mauvaise estimation des inégalités qu'il peut exister au sein du pays quand bien même cette classe de personnes est la plus affectée par ce manque de distribution. De plus, en ce qui concerne les estimations faites en vue de connaître les répartitions idéales, on peut voir que les femmes, les électeurs de Kerry, et les pauvres ont souhaité des distributions plus égales que leurs homologues.

Figure 5

Influence des caractéristiques démographiques sur l'estimation du niveau d'inégalités



Source : Michael Norton et Dan Ariely (2011)

Comme le soulignent les auteurs, l'un des éléments les plus frappants de cette étude réside dans le fait qu'il existe plus de consensus que de désaccord entre les différents groupes démographiques. En effet, tous les groupes, même ceux plus fortunés, désirent une répartition plus équitable de la richesse, mais ont aussi reconnu le fait que les inégalités sont inhérentes à toute société (Norton et Ariely 2011).

Enfin, comme le mentionnent les auteurs, ces résultats démontrent deux messages principaux. Tout d'abord, un grand échantillon national représentatif des Américains semble préférer vivre dans un pays plus égalitaire comme la Suède plutôt que dans un pays comme les États-Unis (Norton et Ariely 2011). Les Américains sous-estiment également le niveau général des inégalités qui existe au sein de leurs pays. De manière générale, les distributions idéales

voulues par les Américains étaient beaucoup plus égales que le niveau réel de l'inégalité. Deuxièmement, il y avait beaucoup plus de consensus que de désaccord entre les groupes démographiques au sujet de la répartition qu'ils jugent plus équitable (Norton et Ariely 2011). Cela suggère donc que les Américains peuvent avoir un « standard » normatif pour la distribution de la richesse.

Ces conclusions laissent sous-entendre que les classes supérieures de la société américaine sont favorables à un plus grand égalitarisme. Cependant, nous doutons de la sincérité des répondants puisque leurs positions politiques sur des sujets affectant la fiscalité ou encore la protection sociale peuvent selon nous dénoter d'une certaine hypocrisie dans la mesure où leurs positions politiques et l'influence qu'ils peuvent exercer lors de l'élaboration des politiques paraissent être au cœur de cette situation inégalitaire.

Nous venons de voir au travers de cette étude faite par Norton et Ariely que les Américains sous-estiment les inégalités et ne sont pas véritablement conscients des profonds écarts de revenus qui existent au sein de leur pays. Cependant, en partant de ce constat, pouvons nous affirmer que les Américains sont forcément contre ces inégalités ou tout du moins ont-ils une position de condamnation vis-à-vis d'elles ?

Une étude menée par Weakliem, Andersen, et Heath a montré que la position de l'opinion publique sur les questions d'égalité affecte la distribution des revenus. L'ampleur estimée de cet effet est assez grande pour être prise en compte et est même susceptible d'être sous-estimée (Weakliem, Anderson et Heath 2003, 47-48). Des recherches ont également mis en évidence le fait que les Américains acceptent beaucoup plus que leurs homologues européens d'importantes disparités de revenus et de richesse (Page et Shapiro 1992). Cette question est particulièrement

importante car la perception que peut avoir un peuple sur les inégalités est une variable prépondérante dans la mise en place d'une démarche visant à lutter contre cette injustice (Michel 1950).

Comme le mentionnent également Jacobs et Skocpol dans leur livre *Inequality and American Democracy*, les inégalités économiques sont considérées par les Américains comme reflétant en grande partie les différences entre les individus plutôt que comme le résultat de failles existantes au sein du système économique (Jacobs et Skocpol 2005). Cette perception est le résultat des particularités de l'histoire des Etats-Unis, qui des pères fondateurs à nos jours, ont toujours soutenu la propriété privée et la libre entreprise (Jacobs et Skocpol 2005). Ainsi, selon les auteurs, la répartition inégale des richesses et des revenus est le résultat de différences de talent et d'effort individuel (Jacobs et Skocpol 2005). De ce fait, Michels a eu raison de dire que ce positionnement est le résultat de l'empreinte posée par le capitalisme et de sa large acceptation au sein de la société américaine que ce soit auprès du peuple ou encore même des syndicats.

Cependant, les Américains acceptent les inégalités économiques sous certaines conditions. En effet, les inégalités sont perçues comme acceptables dans la mesure où le gouvernement contribue à assurer l'égalité des chances pour tous (Orren, Nye, Zelikow et King 1997, 80-81). Plus précisément, les Américains veulent des droits démocratiques égaux ce qui signifie que chaque citoyen, indépendamment de son revenu, de son sexe et de sa race, devrait avoir une voix égale dans un gouvernement représentatif (Orren, Nye, Zelikow et King 1997, 80-81). Des sondages d'opinion et d'autres indicateurs démontrent que les Américains sont de plus en plus préoccupés par les disparités de participation et de réactivité du gouvernement à leurs aspirations (Orren, Nye, Zelikow et King 1997, 80-81). Ainsi, les citoyens sont beaucoup

moins susceptibles qu'auparavant de croire que le gouvernement va agir dans le meilleur intérêt de tous. Entre le milieu des années 1960 et le milieu des années 1990, la proportion d'américains qui estime que « le gouvernement est dirigé par quelques grands qui ne se préoccupent que de leurs intérêts » a plus que doublé, tandis que le nombre de ceux qui croyaient que « les fonctionnaires publics ne se soucient pas de ce que les gens pensent » est passé de 36 pour cent à 66 pour cent (Orren, Nye, Zelikow et King 1997, 80-81). Une enquête menée en 1995 a montré que plus de six répondants sur dix ont répondu qu'ils ne faisaient pas confiance au gouvernement à cause de la trop grande influence que pouvaient avoir les groupes d'intérêt (Jacobs et Skocpol 2005).

Les preuves récoltées par ce groupe de travail sur les inégalités suggèrent que les Américains ont raison d'être préoccupés par la santé de leur démocratie notamment à cause de l'inquiétante inégalité dans la voix politique exprimée lors des élections (Jacobs et Skocpol 2005). De plus, les politiques façonnées par le gouvernement américain répondent de moins en moins aux problèmes ayant attrait à l'égalité des chances et à la participation citoyenne. En effet, les tendances inquiétantes relatives à la voix des citoyens, aux décisions du gouvernement et aux politiques publiques peuvent ensemble créer une synergie susceptible d'amplifier l'influence que jouent les minorités riches et déboucher à un gouvernement insensible aux valeurs et aux besoins de la majorité. Une telle spirale négative peut à son tour pousser les Américains à devenir de plus en plus découragés vis-à-vis de l'efficacité de leurs élus et de la démocratie et pousser au désintéressement politique (Jacobs et Skocpol 2005).

De tels résultats ont produit beaucoup d'inquiétude. Comme l'ont mentionné Berelson, Lazarsfeld et McPhee, il semble remarquable que les démocraties aient survécu à travers les

siècles (Berelson, Lazarsfeld et McPhee 1954, 312). Les simples électeurs semblent aujourd'hui incapables de satisfaire aux exigences d'un système de gouvernement démocratique (Berelson, Lazarsfeld et McPhee 1954, 312). La majorité des études menées ont ainsi mis en exergue le fait que la plupart des citoyens sont politiquement mal informés. De plus, de nombreux observateurs en partant de l'idée qu'une population informée est la base sur laquelle repose l'idéal démocratique concluent que la politique américaine est en crise et que les tensions inhérentes à ce mode de régime aboutissent à des aspects antidémocratiques. Robert Entman, dans son livre intitulé *Democracy without Citizens* affirme que les gens qui participent régulièrement à la démocratie en toute connaissance, c'est-à-dire en comprenant les questions politiques et les enjeux ne forment qu'une minorité distincte et ainsi le système américain représente le peuple moins bien qu'il ne le « mérite » (Entman 1989, 28). D'autres auteurs, à l'image de Paul Blumberg vont jusqu'à dire qu'un grand nombre d'américains sont ignorants (Blumberg 1990,1). Selon lui, non seulement il ne connaîtrait pas les enjeux spécialisés, ce qui paraît naturel pour un citoyen ordinaire, mais en plus il n'aurait même pas de connaissances élémentaires sur les questions de politique afin de pouvoir adopter une vision contestataire et critique lors de l'élaboration des politiques (Blumberg 1990, 1).

Comme présenté au cours de cette partie, les syndicats américains (étant entendu que les syndicats ont une très grande portée sur les politiques sociales) ont connu au cours des dernières décennies un fort déclin. Face à ce constat, nous avons émis l'idée que les travailleurs et la classe moyenne doivent trouver un moyen de pouvoir exercer de manière organisée l'expression de leurs intérêts économiques, car « c'est en s'agglomérant et en donnant à leur agglomération une structure que les prolétaires acquièrent la capacité de la résistance politique, en même temps

qu'une dignité sociale » (Michels 1950, 16). Cependant, alors que la position de l'opinion publique sur les questions d'égalité affecte la distribution des revenus, nous venons de voir que le manque de connaissances des Américains moyens sur les questions de politiques est favorable à la hausse des inégalités.

ii. *L'émergence des intérêts organisés du monde des affaires et moyen d'influence*

Alors que d'un côté nous venons de voir que le déclin de la force syndicale, le manque de connaissance des citoyens sur les inégalités et de manière générale la faible organisation politique des classes travailleuses et défavorisées ont amplifié le creusement des inégalités, d'un autre côté le pouvoir politique des entreprises a commencé à prendre de l'ampleur.

Comme le mentionne Melnick, les années 1970 ont été marquées par la rupture du cadre politique d'après-guerre mondiale et l'établissement d'un nouveau cadre politique de *Winner-Take-All* marqué par une expansion remarquable de la puissance des entreprises (Melnick 2005). Comme l'a mentionné David Vogel, entre 1969 et 1972 « pratiquement toute la communauté d'affaires américaine a connu une série de revers politiques sans précédent dans la période d'après-guerre » (Vogel 1989, 59). En 1971, Lewis Powell, membre de la Cour suprême, a commencé à souligner la nécessité d'aider les milieux d'affaires, car il estimait que le système économique américain était en grand danger (Powell 2009, 160). Devant cette impuissance, les milieux d'affaires ont commencé à rapidement s'organiser. Le nombre d'entreprises ayant un siège social aux affaires publiques à Washington est passé de 100 en 1968 à plus de 500 en 1978. En 1971, seulement 175 entreprises s'étaient inscrites comme lobbyistes à Washington. En 1982, ce chiffre a grimpé à 2445. Le nombre de comités d'action publique (PACs) relatifs aux

entreprises est passé d'environ 300 en 1976 à plus de 1200 au cours du milieu des années 1980 (Powell 2009, 160).

L'un des événements qui revêt une importance capitale est la capacité nouvelle qu'ont les employeurs à pouvoir agir de façon coordonnée et sur une échelle plus large notamment au travers de la Chambre de Commerce ou encore de la fédération nationale des entreprises indépendantes (Hacker et Pierson 2010). En effet, alors que d'un côté on a pu remarquer que la Chambre de Commerce a triplé son budget, d'un autre côté la Fédération nationale des entreprises indépendantes a vu ses effectifs doubler entre 1970 et 1979 (Hacker et Pierson 2010). De plus, la création en 1972 de la table ronde des entreprises connue sous le nom de *Business Roundtable* avait pour but de mobiliser les PDG de grandes entreprises afin qu'ils puissent au mieux organiser la promotion de leurs intérêts communs. La *National Association of Manufacturers* a quant à elle déménagé ses bureaux à Washington (Hacker et Pierson 2010). Les relations entre Washington et les grandes entreprises sont ainsi devenues plus fortes et l'interdépendance entre ces deux pôles ne peut avoir que des effets néfastes pour les intérêts des particuliers américains et les inégalités (National Journal 1974, 14). En outre, l'organisation du monde des affaires a non seulement augmenté, mais s'est aussi élargie de sorte qu'il est devenu commun pour les employeurs et les riches familles américaines de verser d'énormes ressources financières en politique pas seulement pour faire pression sur certains projets de loi, mais aussi de façon à influencer le climat politique de manière générale (Hacker et Pierson 2010).

De plus, l'émergence des nouvelles technologies de l'information et des communications a ouvert la possibilité pour les entreprises et les personnes les plus riches d'avoir recours à des campagnes de masse, mais aussi au travers de vastes réseaux de salariés, d'actionnaires, d'entreprises locales, ils ont pu augmenter leur communication avec Washington (Hacker et

Pierson 2010). Ces nouvelles stratégies ont ainsi permis aux organisations professionnelles de développer les relations entre les organisations défendant les intérêts des plus riches et des personnes clés du système législatif américain (Hacker et Pierson 2010).

L'ampleur du lobbying aux États-Unis, domaine de la vie politique qui est majoritairement dominé par les entreprises, a considérablement augmenté depuis le milieu des années 1990 éclipsant de plus en plus le rôle que peuvent jouer les modestes citoyens. Les groupes d'intérêt sont ainsi perçus comme l'une des forces exerçant un contrôle disproportionné sur la bureaucratie américaine (Yates 1983, 65). Pour Michels :

Les États-Unis d'Amérique sont essentiellement le pays du dollar. Dans aucun autre pays du monde, la vie publique n'est dominée au même degré par la soif de l'or. Certes, la puissance illimitée du capital implique nécessairement la corruption. Mais, en Amérique, la corruption n'a pas seulement pris une extension gigantesque : elle y a été élevée à la hauteur d'une institution (Michels 1950, 226).

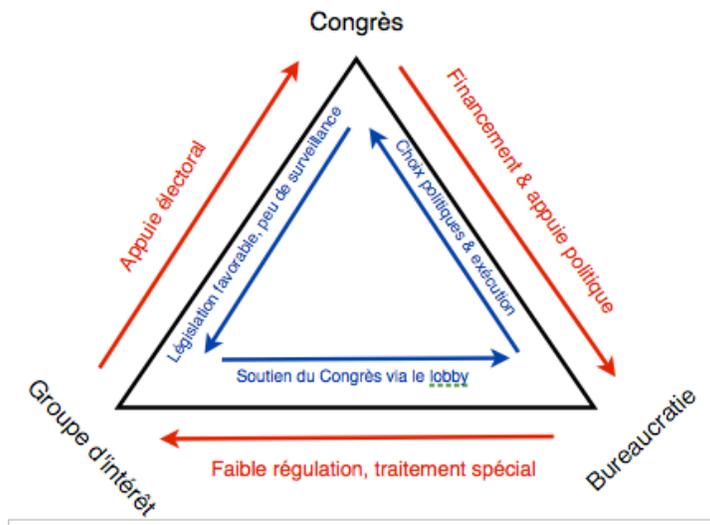
Il convient ici non pas de démontrer la corruption au sein des États-Unis, mais plutôt de montrer dans quelle mesure l'argent et les groupes d'intérêts peuvent avoir des effets nocifs sur les intérêts du peuple. Ce point nous permet également de faire un pont entre l'aspect organisationnel et matériel de l'oligarchie dans la mesure où pour Michels l'une et l'autre se renforcent mutuellement. Cela nous amène donc à faire un lien avec les études mettant l'emphase sur « les influences politiques » et notamment celles émanant des groupes d'intérêt.

L'influence des groupes d'intérêt sur le Congrès lors de l'élaboration des politiques et leur capacité à façonner la politique à la fois directement et indirectement est évidente alors que trop souvent, les études qui examinent le rôle du Congrès et du président ne tiennent pas compte de cette influence. Nous cherchons ainsi à comprendre la corrélation qui existe entre les groupes d'intérêt travaillant pour les intérêts des entreprises et les choix politiques des élus. Golden a

fourni un cadre méthodologique permettant de montrer l'influence que peuvent jouer les remarques et les commentaires émis lors de l'élaboration des réglementations (Golden 1998). Partant d'un échantillonnage de 10 réglementations, l'auteur a montré que les groupes d'intérêt représentant le monde des affaires sont ceux qui émettent le plus de remarques et de commentaires (Golden 1998). Cependant, l'auteur conclut qu'il n'existe pas de lien et de biais entre l'élaboration des réglementations et les intérêts du monde des affaires (Golden 1998). De nombreuses autres études ont également émis l'idée que les notes et recommandations n'influencent pas l'élaboration des politiques. Cependant, comme le mentionnent Jason et Susan Webb Yackee dans leur étude *A Bias Towards Business ? Assessing Interest Group Influence on the U.S. Bureaucracy*, nombre de ces études connaîtraient en leur sein plusieurs limites au point de vue de la méthodologie et vont à l'encontre de nombreuses autres études qui ont suggéré que les intérêts particuliers relatifs au monde des affaires sont une source d'influence importante lors de la mise en place des politiques (Webb Yackee 2006). Très tôt, des auteurs ont mis en évidence l'influence néfaste que jouent les groupes d'intérêt sur la bureaucratie (Bertsein 1955 ; Huntington 1966 ; Stigler, Freeman et Seidman 1958). Cette relation peut être mise en évidence par la figure suivante :

Figure 6

Relation triangulaire d'influence entre le Congrès, les groupes d'intérêts et la bureaucratie



Source : Gais, Peterson et Walker (1984)

De plus, l'argent a permis aux entreprises et aux personnes riches d'engager des lobbyistes dans l'optique d'influencer la façon dont les questions et les problèmes sont formulés et finalement la manière dont une politique est faite à Washington. Les lobbys font la promotion des candidats, des politiques, organisent des levés de fonds, influencent les électeurs et continuent leur influence à travers des campagnes de lobbying après les élections. Ils fournissent une multitude de services tels que des conseils stratégiques ; organisent des sondages et fournissent des conseils sur la stratégie médiatique, etc. (Thurber et Nelson 2000 ; Medvic 2001). Selon les estimations officielles, l'industrie du lobbying est la troisième plus grande entreprise dans le capital américain après que le gouvernement et l'industrie touristique (Thurber 2009). Au 1er janvier 2009, il y avait plus de 14,216 lobbyistes fédéraux enregistrés représentant pratiquement tous les types d'intérêts en Amérique (Center for Responsive Politics 2010 ; Thurber 2009). Cependant, le nombre de personnes employées à Washington, qui sont soit des

lobbyistes soit associées à toutes les dimensions de l'industrie de la défense (les avocats enregistrés et non enregistrés et les institutions d'appui) a été estimé à plus de 100.000 (Center for Responsive Politics 2010 ; Thurber 2009). Les dépenses des lobbyistes enregistrés ont plus que doublé au cours des 10 dernières années, passant de 1,56 à 3,49 milliards de dollars (Center for Responsive Politics 2010 ; Thurber 2009). Ce chiffre ne représente que les activités enregistrées et visibles. En effet, ce montant n'inclut pas les dépenses faites en campagnes publicitaires, les soutiens faits aux groupes de réflexion, le plaidoyer sur Internet, etc. Ainsi, selon certaines estimations, les dépenses totales en lobbying sont plus proches de 9 milliards de dollars par an à Washington, soit environ trois fois le montant officiel (Thurber 2009).

Olson a montré que seuls les groupes capables de s'organiser de manière efficace peuvent influencer la bureaucratie à travers des actions de lobbying (Olson 1965). Comme l'a mentionné Schattschneider's, la représentation des intérêts latents n'est pas automatique, car les intérêts du public en général sont susceptibles de rester inorganisés (Schattschneider 1960). De ce fait, de nombreuses études académiques ont mis en évidence le biais que le monde des affaires peut avoir lors de l'élaboration des politiques notamment du fait qu'il peut s'organiser plus facilement. Ce point corrobore les propos de Michels qui avait déjà à son époque mis en exergue le fait qu'un groupe minoritaire a, grâce à sa capacité à s'organiser, plus d'impact qu'une majorité désorganisée lors de l'élaboration des politiques. Plus particulièrement, par l'entremise de l'argent qu'elles possèdent, les entreprises ont la capacité de pouvoir payer des lobbyistes afin d'influencer la politique en vue d'appuyer leurs intérêts.

L'ampleur de l'influence du monde des affaires et par extension des plus nantis sur Washington a bénéficié d'un autre élément majeur : la monétarisation de la politique américaine.

Tout d'abord, les campagnes sont devenues plus axées sur les médias et la publicité (Campbell 2007). Ainsi, les candidats ont vu leur besoin en financement augmenter énormément afin de pouvoir se positionner sur ces canaux d'informations et ainsi mieux faire passer leur message (Campbell 2007). Pour ce faire, ils ont dû se tourner vers les donateurs fortunés et organiser leurs intérêts comme jamais auparavant afin de pouvoir financer les coûts croissants (Campbell 2007). Par exemple, les partis politiques avaient tendance dans les années 1950 à contacter environ 15 pour cent des électeurs à revenus élevés pendant les saisons de la campagne alors que de nos jours le Parti démocrate contacte le quart et le Parti républicain le tiers des Américains les plus riches (Campbell 2007). En outre, ces changements dans la société américaine ont été fortement corrélés avec l'apparition des inégalités. De ce fait, l'influence des individus les plus riches ne peut tout simplement plus être ignorée (Gilens 2009). Ainsi, pour beaucoup des Américains, l'argent est l'un des aspects les plus troublants dans les campagnes électorales modernes. En effet, l'argent est perçu à la fois comme un obstacle dans l'obtention d'un poste dans la fonction publique, un moyen d'influence privé par des groupes d'intérêts spéciaux et une distraction qui limite le travail des politiciens (Hacker et Pierson 2010 ; Weeks 2008). Comme le mentionne Weeks, la sagesse conventionnelle veut que l'argent achète les élections, sinon les candidats eux-mêmes, et que la politique mise en place par Washington est entachée par la suite. Sur plus de 5000 candidats à l'élection à la Chambre des représentants entre 1972 et 2006, seulement un candidat ayant dépensé moins de 100.000 dollars a été élu en 1974 (Weeks 2008). Depuis 1992, seuls trois prétendants ayant dépensé 300.000 dollars ou moins ont réussi à détrôner un titulaire (Weeks 2008). Comme le mentionnent Hacker et Pierson, l'influence croissante de l'argent dans la vie politique a été généralement utile aux républicains et a favorisé les faibles taux

d'imposition (Hacker et Pierson). D'un autre côté, cette influence a eu des effets néfastes sur les membres du parti démocrate en créant des désincitatifs forts pour qu'ils réduisent leurs actions sur les questions de redistribution (Weeks 2008). En effet, il est apparu nécessaire pour eux d'avoir à faire appel aux électeurs aisés et aux groupes fortunés afin de pouvoir financer leurs campagnes. Nous supposons ici que les agents qui financent le parti démocrate demandent des contreparties à ceux qui ont été élus grâce à leur appui. Cette idée renvoie à un principe bien connu en politique : celui de la réciprocité. Le principe du « je t'aide en échange de ton aide » est l'une des coutumes politiques les plus répandues et est à la base de nombreux scandales ayant débouché à des réformes politiques (Thurber 2011). La réaction négative du public américain, en particulier lors de l'élection de 2010, est partiellement liée à ce problème de réciprocité qui est en partie responsable de la large connexion entre les consultants, les lobbyistes et les fonctionnaires élus puisqu'elle aide à construire le pouvoir politique à Washington (Thurber 2011). Les candidats ayant le plus de ressources sont en mesure d'embaucher les meilleurs professionnels afin de mener leur campagne ce qui améliore ainsi leurs chances de remporter les élections. La plupart des contributions faites pour les campagnes (i.e. argent, bénévoles et services) proviennent d'entreprises puissantes, d'associations et de groupes d'intérêt (Makinson 2002). Les consultants de campagne bien connus comme Axelrod ou Karl permettent également de générer des fonds de campagne, contribuant ainsi à construire un avantage avant les élections (Thurber et Nelson 2000).

La place de l'argent dans la vie politique américaine a également pris un tournant majeur ces dernières années. Alors que depuis les années 1970 la loi américaine prévoit un strict contrôle du financement des campagnes, la donne a changé aux États-Unis ces dernières années venant

aggraver la place que prend l'argent dans la vie politique américaine. En effet, lors des donations directes à des candidats ou des partis politiques à travers les *Political action committees* (PAC), les contributeurs étaient tenus de révéler le montant de leurs donations qui ne pouvait excéder 5000 dollars par an (Nardon 2012). Cependant, la campagne de 2012 a changé la donne. En effet, au cours des dernières années, la Cour suprême a autorisé les compagnies privées et les syndicats à financer librement les PAC. Une décision prise par la Cour d'appel fédérale a par la suite supprimé tout plafond au financement des PAC afin d'être plus fidèle au Premier amendement de la Constitution garantissant la liberté d'expression (Nardon 2012). L'irruption de cette nouvelle donne pose de sérieux problèmes. D'une part, les super PAC peuvent conserver leurs donations anonymes où, comme le mentionne le Code de conduite pour les élections établi par l'Union interparlementaire à Genève, des sources de ce financement non connues posent un grand défi au processus démocratique (Goodwin-Gill 1998). En effet, l'Assemblée générale des Nations Unies a régulièrement souligné que le financement, sous ses différentes formes, peut déséquilibrer un processus électoral au point de porter préjudice au principe de l'autodétermination (Goodwin-Gill 1998). D'un autre côté, lorsque le montant des donations n'est pas contrôlé, le support supplante le message, et les candidats peuvent être marginalisés par des forces publicitaires inconnues censées servir leurs intérêts et l'argent se substitue au débat public (Goodwin-Gill 1998). Les changements dans l'univers organisationnel au cours des dernières décennies sont ainsi nombreux et complexes. Pourtant, nous pensons que le déclin des syndicats ou encore la présence croissante de l'argent dans la vie politique ont considérablement affaibli la voix politique organisée des citoyens ordinaires sur les questions économiques.

iii. Conclusion

Comme nous l'avons vu précédemment, la majorité des auteurs ayant traité la question des inégalités est tombée d'accord sur le fait que le creusement des inégalités entre les différentes classes de la société américaine a commencé à opérer au cours des années 1970. Au travers de l'indicateur fourni par Michels, nous avons ainsi montré que le creusement des inégalités à partir des années 1970 pourrait fortement être le résultat d'un déséquilibre de pouvoir politique marqué d'un côté par le déclin de l'organisation des travailleurs et de l'autre par le regain de pouvoir des entreprises. Plus précisément, nous avons pu nous apercevoir que l'organisation des classes moyennes et défavorisées est liée au fait que les syndicats, entités qui représentent au mieux leurs intérêts et dont la force a un très grand impact sur le développement des politiques sociales, ont connu un déclin à partir des années 1970 notamment sur les questions économiques. De plus, alors que la position de l'opinion publique sur les questions d'égalité affecte la distribution des revenus, nous avons pu nous apercevoir que le manque de connaissance des Américains moyens sur les questions de politique est l'un des éléments favorables à la hausse des inégalités et comme Michels le mentionne, l'éducation du peuple est la condition sine qua non à même de s'opposer aux tendances oligarchiques puisque :

Ne constate-t-on pas, même de nos jours, que chez les riches l'autorité du chef sur ses camarades, tout en étant parfois très grande, n'est jamais aussi illimitée que dans les classes pauvres ? Pris en masse, les pauvres se trouvent complètement impuissants et désarmés en face de leur chef, leur infériorité intellectuelle ne leur permettant pas de se rendre un compte exact de la direction qu'il suit ni d'estimer à l'avance la portée de ses actions. C'est donc à la pédagogie sociale qu'incombe la grande mission d'élever le niveau des masses, et de les mettre à même de s'opposer, dans les limites du possible, aux tendances oligarchiques qui les menacent (Michels 1950, 307).

Par ailleurs, alors que d'un côté le déclin de la force syndicale, le manque de connaissance des citoyens sur les inégalités et de manière générale la faible organisation politique des classes travailleuses et défavorisées ont amplifié le creusement des inégalités, d'un autre côté le pouvoir politique des entreprises et des Américains les plus riches a commencé à prendre de l'ampleur notamment à partir des années 1970. L'organisation du monde des affaires a non seulement augmenté, éclipsant de plus en plus le rôle que peuvent jouer les modestes citoyens, mais s'est aussi élargie de sorte que nous avons vu qu'il est devenu commun pour les employeurs et les riches familles américaines de verser d'énormes ressources financières en politique pas seulement dans le but de faire pression sur certains projets de loi, mais de façon à influencer le climat politique de manière générale. Ce constat nous permet ainsi de retrouver au travers de cette analyse certains des éléments présents dans la vision matérialiste de l'oligarchie à savoir l'impact que l'argent peut avoir dans la politique. Plus particulièrement, nous avons pu nous apercevoir que l'argent dont disposent les entreprises et les grandes familles riches américaines leur ont permis au travers de groupes d'intérêts et de lobbyistes d'influencer l'élaboration des politiques. Enfin, ils ont également profité d'un cadre politique favorable puisque la place de l'argent dans la vie politique n'a cessé de grandir ces dernières décennies notamment lors des campagnes politiques.

CONCLUSION

L'objectif de ce mémoire était de comprendre les causes de la montée des inégalités aux États-Unis et les raisons pour lesquelles les décisions politiques qui les ont exacerbées ont été contraires aux intérêts de la majorité. Cet effort avait pour but de venir enrichir le débat sur les inégalités afin notamment de pallier les limites constatées des approches économiques et politiques sur le sujet. L'angle d'approche que nous avons donc privilégié était celui d'une vision organisationnelle de l'oligarchie directement inspirée de la loi d'airain de l'oligarchie formulée par Michels. Cette piste visait à répondre à la double problématique soulevée par la question des inégalités américaines à savoir : quelles sont les facteurs et les causes qui favorisent l'augmentation des inégalités et pourquoi les politiques mises en place sont contraires aux choix populaires et alimentent le creusement des inégalités ? Au sortir de notre étude, la théorie de Michels, tels que clarifié dans ce mémoire, nous a permis d'avoir à notre disposition des éléments de réponse nouveaux pour mieux comprendre les causes ayant amené les États-Unis à un tel point d'inégalité. Ainsi, nous avons pu mettre en évidence que les inégalités américaines sont le résultat d'un double phénomène.

Premièrement, le creusement des inégalités peut être dans une large mesure expliqué par le déséquilibre des intérêts organisés entre les riches et le reste de la société. Plus précisément, nous avons pu nous apercevoir que l'organisation des classes moyennes et défavorisées est liée au fait que les syndicats, entités qui représentent au mieux leurs intérêts et dont la force a une grande influence sur le développement des politiques sociales, ont connu un déclin à partir des années 1970 notamment sur les questions économiques. Par ailleurs, alors que d'un côté le déclin de la force syndicale, le manque de connaissance des citoyens sur les inégalités et de manière

générale la faible organisation politique des classes travailleuses et défavorisées ont amplifié le creusement des inégalités, d'un autre côté le pouvoir politique des entreprises et des Américains les plus riches a commencé à prendre de l'ampleur notamment à partir des années 1970. L'organisation du monde des affaires a non seulement augmenté, éclipsant de plus en plus le rôle que peuvent jouer les modestes citoyens, mais s'est aussi élargie de sorte que nous avons vu qu'il est devenu commun pour les employeurs et les riches familles américaines de verser d'énormes ressources financières en politique pas seulement dans le but de faire pression sur certains projets de loi, mais de façon à influencer le climat politique de manière générale.

Deuxièmement, les politiques mises en place en vue de résorber les inégalités se sont vues être contradictoires avec l'intérêt de la majorité à cause du caractère oligarchique de la société américaine au sens où l'entend Michels. En effet, nous avons pu montrer que les inégalités américaines sont directement liées au fait que les décisions politiques sont entre les mains d'une élite ploutocratique déconnectée du peuple et agissant dans le seul but de satisfaire ses intérêts personnels. Plus particulièrement, les tendances oligarchiques de la société résident dans le fait que les hautes sphères de l'exécutif qui contrôlent la bureaucratie paraissent être prises en otage par une minorité bourgeoise qui met en place des politiques répondant à ses propres intérêts et non à ceux de la majorité en bénéficiant notamment de la relative autonomie que leur confère la bureaucratie. Cette non-représentativité par le corps politique des intérêts de la majorité s'explique en partie du fait que le comportement politique est lié à l'origine sociale des individus. Ainsi, le fait de retrouver au sein des hautes sphères de l'exécutif américain une majorité importante d'élus en lien avec le monde des affaires nous permet de mieux comprendre pourquoi les politiques mises en place ont été favorables aux plus riches. Au sortir de cette étude,

on peut s'apercevoir que les phénomènes qui ont pris place au sein de la société américaine trouvent un écho particulier à la conclusion émise par Michels il y a une centaine d'années de cela à savoir :

Or, c'est une loi sociale inéluctable que tout organe de la collectivité, né de la division du travail, se crée, dès qu'il est consolidé, un intérêt spécial, un intérêt qui existe en soi et pour soi. Mais des intérêts spéciaux ne peuvent exister au sein de l'organisme collectif, sans se trouver aussitôt en opposition avec l'intérêt général. Plus que cela : des couches sociales remplissant des fonctions différentes tendent à s'isoler, à se donner des organes aptes à défendre leurs intérêts particuliers et à se transformer finalement en classes distinctes. [...] Conformément à cette conception, le gouvernement ou, si l'on préfère, l'État ne saurait être autre chose que l'organisation d'une minorité. Et cette minorité impose au reste de la société l'« ordre juridique », lequel apparaît comme une justification, une légalisation de l'exploitation à laquelle elle soumet la masse des ilotes, au lieu d'être l'émanation de la représentation de la majorité (Michels 1950, 307).

Au terme de ce mémoire, on peut aisément dire que si l'on doit juger une théorie sur sa capacité à expliquer un grand nombre de phénomènes, ou tout du moins un phénomène important, et sa capacité à refléter la réalité ; alors la loi d'airain de l'oligarchie, telle que clarifiée dans ce travail, est pertinente. Cette théorie nous a permis d'enrichir le débat sur les causes des inégalités et nécessite de ce fait plus d'étude. Il serait notamment intéressant de transposer la théorie de Michels telle que clarifiée dans ce travail à d'autres pays comme la France, l'Angleterre ou encore le Canada qui voit de plus en plus les écarts se creuser entre les différentes couches de la société. Pour le cas des États-Unis, en partant d'autres indicateurs fournis par la théorie de Michels, les futures études peuvent par exemple s'appliquer aux causes ayant amené les syndicats à connaître un tel déclin. La théorie de Michels nous explique par exemple que la relative faiblesse historique des syndicats est due au fait que :

L'Amérique du Nord est le pays où les tendances aristocratiques des chefs ouvriers, favorisées par un milieu tout pénétré, ainsi que nous venons de le dire, par un matérialisme grossier et inesthétique, se sont développées en pleine liberté et sur la plus vaste échelle. Les chefs du prolétariat n'ont fait que se conformer, sous ce rapport, aux mœurs créées par le capitalisme, si puissant dans leur pays. Aussi, leur genre de vie porte-t-il un cachet nettement ploutocratique (Michels 1950, 226).

Ainsi, au travers de cet autre indicateur, nous disposons d'une piste nouvelle pouvant nous permettre de facilement comprendre pourquoi les syndicats américains ont, comparativement à ceux d'Europe, toujours été considérés comme relativement faible.

Cependant, un travail de ce type ne peut être fait qu'à certaines conditions. La première vient de la confusion générale qui se dégage du travail de l'auteur et de son emprunte parfois idéologique. Le défi du chercheur est ainsi de clarifier au mieux la théorie de Michels avant de pouvoir en faire son étude. Le second défi du chercheur est de retenir les variables les plus pertinents afin que la théorie soit soumise à une vérification des plus objective et prouver sa vraisemblance.

D'une manière plus générale, la théorie de l'oligarchie trouve de nos jours une résonance particulière et un public de plus en plus large. En effet, la démocratie qui apparaît dès sa création comme un modèle vertueux dans lequel l'individu est censé édicter les lois qui le régisse et obéir à ces règles, est de nos jours largement remis en question. Face à la montée des inégalités sociales, de la corruption, de l'abstentionnisme et du scepticisme politique, les citoyens ont eux aussi de plus en plus l'impression que l'élite se permet de faire fi de leur volonté (Dorna et Georget 2004). D'un autre côté, dans la mesure où la position de l'opinion publique sur les questions d'égalité affecte la distribution des revenus, l'éducation du peuple paraît être la condition sine qua non à même de s'opposer aux tendances oligarchiques. Cependant, en

regardant cet aspect-là, on ne peut qu'être pessimistes sur l'éducation des générations américaines futures et notamment celles des plus pauvres et sur leur capacité à exercer le pouvoir que leur octroie la démocratie. En effet, de récentes études ont montré qu'en moyenne, les étudiants américains sortent de l'université avec une dette de 26.000 dollars ce qui est 40 % de plus qu'il y a sept ans (Stiglitz 2013). Cette dette couplée au chômage grandissant au sein du pays laisse ainsi présager des freins de plus à l'éducation du peuple. De plus, le sacrifice est encore plus énorme pour les familles les moins favorisées puisqu'on leur demande de sacrifier la moitié de leurs revenus annuels pour avoir le privilège d'envoyer pendant un an leur enfant dans une université américaine. Les universités américaines figurent soit dit en passant parmi les plus chères au monde. Ce dernier point, couplé à l'individualisme grandissant au sein de notre société occidentale et en particulier aux États-Unis nous laisse perplexes sur la probable future organisation des masses alors qu'il paraît évident que si les gens collaboraient à un projet de société clair, les choses ne pourraient qu'aller mieux (Kempf 2011).

Tous ces points nous laissent pessimistes sur un regain possible de l'organisation du peuple et nous amène à penser que Michels n'avait peut-être pas tort de conclure que la domination des masses par une élite « ne prendra probablement jamais fin » (Michels 1950, 309).

BIBLIOGRAPHIE

- American Political Science Association Task Force on Inequality . 2004. « Democracy in an Age of Rising Inequality ». *Perspectives on Politics* 2 (décembre) : 651-666.
- Appleby, Paul. 1949. *Policy and Administration*. University Alabama : University of Alabama Press.
- Bartels, Larry M. 2005. *Economic inequality and political representation*. En ligne . [http:// www.princeton.edu/~bartels/economic.pdf](http://www.princeton.edu/~bartels/economic.pdf) (page consultée le 14 janvier 2013).
- Bartels, Larry M. 2009. *Unequal Democracy: The Political Economy of the New Gilded Age* . New Jersey : Princeton University Press.
- Baumgartner, Frank, Jeffrey M. Berry, Marie Hojnacki, David C. Kimball, et Beth L. Leech. 2009. *Lobbying and Policy Change : Who Wins, Who Loses, and Why*. Chicago : University of Chicago Press.
- Berelson, Bernard. Paul E. Lazarsfeld et William McPhee. 1954. *Voting: A Study of Opinion Formation in a Presidential Campaign*. Chicago : University of Chicago Press.
- Blendon, Robert, John M. Benson, Richard Morin, Drew E. Altman, Mollyann Brodie, Marios Brossard et Matt James. 1997. « Changing Attitudes in America ». Dans Joseph S. Nye, Jr., Philip D. Zelikow, et David C. King, dir., *Why People Don't Trust Government*. Cambridge : Harvard University Press, 205-216.
- Blumberg, Peter. 1990. « *The politics of ignorance* ». (Unpublished paper). New York: Queens College.
- Brim, Orville G. 1966. « Socialization Through the Life Cycle». Dans Orville G. Brim et Stanton Wheeler, dir., *Socialization After Childhood*. New York: Wiley, 1-49.
- Brown, Laurence et Lawrence R. Jacobs. 2008. *The Private Abuse of Public Interest*. Chicago : The University of Chicago Press.
- Cassinelli, C. W. 1953. « The Law of Oligarchy ». *The American Political Science Review* 47 (septembre) : 773-784.
- Campbell, Andrea Louise. 2007. « Parties, Electoral Participation, and Shifting Voting Blocs ». Dans Paul Pierson et Theda Skocpol, dir., *The Transformation of American Politics : Activist Government and the Rise of Conservatism*. Princeton : Princeton University Press, 68-102.
- Center for Responsive Politics (CRP). 2010a. *Lobbying*. En ligne. <http://www.opensecrets.org/lobby/> (consultée le 28 novembre 2012).
- Center for Responsive Politics (CRP). 2010b. *Revolving Door*. En ligne. <http://www.opensecrets.org/revolving/> (consultée le 28 novembre 2012).
- Charness, Gajiy et Mathew Rabin. 2002. « Understanding Social Preferences with Simple Tests ». *Quarterly Journal of Economics* 117 (aout) : 817-869.

- Coleman, Sally, Jeffrey L. Brudney et Edward J. Kellough. 1998. « Bureaucracy as a Representative Institution: Toward a Reconciliation of Bureaucratic Government and Democratic Theory ». *American Journal of Political Science* 42 (juillet) : 717-744.
- Cook, Phillip J. et Robert H. Frank. 1995. *The Winner-Take-All Society*. New York: Free Press.
- Dahl, Robert. 1961. *Who Governs ? Democracy and Power in an American City*. New Haven : Yale University Press.
- Dew-Becker, Ian et Robert J. Gordon. 2005. « *Where Did the Productivity Growth Go? Inflation Dynamics and the Distribution of Income* ». *Brookings Papers on Economic Activity* 5 (no 2) : 67-127.
- Domhoff, William. 1967. *Who Rules America?*. Englewood Cliffs : Prentice Hall.
- Dorna, Alexandre et Patrice Georget. 2004. « Le tableau d'un malaise démocratique du point de vue de la psychologie politique ». Dans Patrice Georget, dir., *La démocratie peut-elle survivre au XXIe siècle ?* Paris : Press Editions, 19-60.
- Entman, Robert. 1989. *Democracy Without Citizens: Media and the Decay of American Politics*. New York : Oxford University Press.
- États-Unis. U.S. Bureau of Labor Statistics. 2010. *Union Members Summary*. En ligne. [http:// www.bls.gov/ news.release/union2.nr0.htm](http://www.bls.gov/news.release/union2.nr0.htm) (page consultée le 28 mars 2013).
- États-Unis. National Bureau of Economic Research. 2010. *Business Cycle Dating Committee*. En ligne. <http://www.nber.org/cycles/sept2010.html> (page consultée le 26 juillet 2013).
- Etzion, Dror et Gerald F. Davis. 2008. « Revolving Doors? A Network Analysis of Corporate Officers and U.S. Government Officials ». *Journal of Management Inquiry* 17 (septembre) : 157-161.
- Ferguson, Thomas et Robert Johnson. 2009. « Too Big to Bail: The “Paulson Put,” Presidential Politics, and the Global Financial Meltdown ». *International Journal of Political Economy* 38 (printemps) : 3-34.
- Franck, Louis-R. 1946. « Les grands courants du syndicalisme américain de la guerre à la reconstruction ». *Politique étrangère* 11 (no 4) : 375-388.
- Freitag, Peter. 1975. « The Cabinet and Big Business : A Study of Interlocks ». *Social Problems* 23 (décembre) : 137-152.
- Furlong, Scott. 1998. « Political Influence on the Bureaucracy: The Bureaucracy Speaks ». *Journal of Public Administration Research and Theory* 8 (janvier) : 39-65.
- Gais, Thomas L., Mark A. Peterson et Jack L. Walker. 1984. « Interest Groups, Iron Triangles and Representative Institutions in American National Government ». *British Journal of Political Science* 14 (avril) : 161-185.
- Gilens, Martin. 2009. « Preference Gaps and Inequality in Representation ». *Political Science & Politics* 42 (avril) : 335-341.
- Golden, Marissa Martino. 1998. « Interest Groups in the Rule-Making Process : Who Participates ? Whose Voices Get Heard ? ». *Journal of Public Administration*

- Research and Theory* 8 (avril) : 245-270.
- Goldstein, Fred. 2012. *Inequality, Capitalism and Socialist Revolution: Part 1. Low-Wage Capitalism*. En ligne. <http://www.lowwagecapitalism.com/articles/022912-socialistrevolution.shtml> (page consultée le 26 octobre 2012).
- Goodwin-Gill, Guy S. 1998. *Code de conduite pour les élections*. Genève : Union interparlementaire.
- Hacker, Jacob S. et Paul Pierson. 2010. « Winner-Take-All Politics: Public Policy, Political Organization, and the Precipitous Rise of Top Incomes in the United States ». *Politics and Society* 38 (no 2) : 152-204.
- Hamilton, Alexander, James Madison et John Jay. 1961. *The Federalist Papers*. New York : New American.
- Huntington, Samuel. 2007. *Le Choc des Civilisations*. Paris : Éditions Odile Jacob.
- Huber, Evelyne et John Stephens. 2001. *Development and Crisis of the Welfare State: Parties and Politics in Global Markets*. Chicago : University of Chicago Press.
- Jacobe, Dennis. 2011. U.S. « Economic optimism plummets in March ». *Gallup Economy*. En ligne. <http://www.gallup.com/poll/147056/Economic-Optimism-Plummets-March.aspx> (page consultée le 1 août 2013).
- Jacobs, Lawrence R. et Benjamin I. Pages. 2005. « Who Influences U.S. Foreign Policy? ». *American Political Science Review* 99 (février) : 107-123.
- Jacobs, Lawrence R. et Theda Skocpol. 2005. *Inequality And American Democracy: What We Know And What We Need To Learn*. New York : Russell Sage Foundation Publications.
- Kallet-Marx, Lisa. 1994. «Some Recent Books on Athenian Democracy ». *Journal of the History of Ideas* 55 (avril) : 307-335.
- Katz, Lawrence F. et Kevin M. Murphy. 1992. « Changes in Relative Wages, 1963-1987: Supply and Demand Factors ». *Quarterly Journal of Economics* 107 (no 1) : 35-78.
- Kempf, Hervé. 2011. *L'oligarchie ça suffit, vive la démocratie*. Paris : L'histoire immédiate.
- Krislov, Samuel. 1974. *Representative Bureaucracy*. New-Jersey : Prentice-Hall.
- Kuznets, Simon. 1955. « Economic Growth and Income Inequality ». *The American Economic Review* 45 (mars) : 1-28.
- Krugman, Paul. 1994. *The Age of Diminishing Expectations: US Economic Policy in the 1990s*. Cambridge : MIT Press.
- Leach, Darcy K. 2005. « The Iron Law of What Again? Conceptualizing Oligarchy across Organizational Forms ». *American Sociological Association* 23 (septembre) : 312-337.
- Lipset, Seymour M. 1952. « Democracy in Private Government : A Case Study of the International Typographical Union ». *British Journal of Sociology* 3 (mars) : 47-63.
- Lipset, Seymour M., Martin A. Trow, et James S. Coleman. 1956. *Union Democracy: The Internal Politics of the International Typographical Union*. Glencoe, IL: Free Press.

- Lowi, Theodore. 1979. *The End of Liberalism: Second Republic of the United States*. New York : W. W. Norton & Co .
- Makinson, Larry. 2002. « What's Ethics Got to Do with It ? ». Dans Candice J. Nelson, David Dulio, and Stephen K. Medvic, dir., *Shades of Gray: Perspectives on Campaign Ethics*. Washington, DC : Brookings Institution Press.
- McCubbins, Mathew et Roger Noll. 1999. « Political Control of the Bureaucracy ». Dans Peter Newman, dir., *The New Palgrave Dictionary of Economics and the Law*. London: Palgrave.
- McGovern, Patrick. 2010. « The Young Lipset on the Iron Law of Oligarchy: a Taste of Things to Come ». *British journal of sociology* 61 (1) : 29-42.
- Medvic, Stephen K. 2001. *Political Consultants in U.S. Congressional Elections*. Columbus : Ohio State Press.
- Meier, Kenneth John 1975. « Representative Bureaucracy: An Empirical Analysis ». *American Political Science Review* 69 (juin) : 526-542.
- Meier, Kenneth John et Lloyd G. Nigro. 1976. « Representative Bureaucracy and Policy Preferences : A Study in the Attitudes of Federal Executives ». *Public Administration Review* 36 (aout) : 458-469.
- Melnick, Shephen. 2005. « From Tax and Spend to Mandate and Sue: Liberalism After the Great Society ». Dans Sydney M. Milkis et Jerome M. Mileur, dir., *The Great Society and the High Tide of Liberalism*. Amherst : University of Massachusetts Press.
- Rémond, René. 1971. « Preface ». Dans Robert Michels *Les partis politiques. Essai sur les tendances oligarchiques des démocraties*. Paris : Flammarion.
- Michels, Robert. 1950. *Les partis politiques : Essai sur les tendances oligarchiques des démocraties*. Paris : Flammarion.
- Miller, Gary J. et Thomas H. Hammond. 1990. « Committees and the Core of the Constitution ». *Public Choice* 66 (no 3) : 201-227.
- Mills, C. Wright. 1969. *L'élite du pouvoir*. Paris : Maspero.
- Mills, C. Wright. 1970. *Les cols blancs*. Paris : Editions du seuil.
- Mosher, Frederick. 1968. *Democracy and the Public Service*. New York : Oxford University Press.
- Nathan, Richard. 1975. *Nixon and the Administrative Presidency*. New York : Wiley.
- Nardon, Lawrence. 2012. « Elections américaines : l'argent sans limite ». Dans *Libération*. En ligne. http://www.liberation.fr/monde/2012/03/05/elections-americaines-l-argent-sans-limite_800544 (consultée le 5 mars 2013).
- Norton, Michael I. et Dan Ariely. 2011. « Building a Better America, One Wealth Quantile at a Time ». *Perspectives on Psychological Science* 6 (no 9) : 8-12.
- Ober, Josiah. 1989. *Mass and Elite in Democratic Athens. Rhetoric, Ideology, and the Power of the People*. Princeton : Princeton University Press.
- Olson, Mancur. 1965. *The Logic of Collective Action: Public Goods and the Theory of Groups*. Cambridge : Harvard.

- Orren, Gary. 1997. « Fall from Grace: The Public's Loss of Faith in Government ». Dans Joseph S. Nye, Jr., Philip D. Zelikow, et David C. King, dir., *Why People Don't Trust Government*. Cambridge : Harvard University Press, 77-108.
- Ostrogorski, Moisei. 1979. *La démocratie et les partis politiques*. Paris : Edition du seuil.
- Page, Benjamin I. et Robert Y. Shapiro 1983. « Effects of Public Opinion on Policy ». *The American Political Science Review* 77 (mars) : 175-190.
- Page, Benjamin I. et Robert Y. Shapiro 1992. *The Rational Public: Fifty Years of Trends in American's Policy Preferences*. Chicago : University of Chicago Press.
- Piketty, Thomas et Emmanuel Saez. 2003. « Income inequality in the United States, 1913 - 1998 ». *The Quarterly Journal of Economics* 118 (février) : 1-39.
- Pinsolle, Laurent. 2012. « Le mur de l'argent : Le cri d'alarme de Joseph Stiglitz sur la démocratie mise en danger par les inégalités ». Atlantico. En ligne. <http://www.atlantico.fr/decryptage/cri-alar-me-joseph-stiglitz-democratie-mise-en-danger-inegalites-laurent-pinsolle-471925.html#mJayDbwFqvbUD305.99> (page consultée le 1 juillet 2013).
- Romer, Thomas et Howard Rosenthal. 1978. « Political Resource Allocation, Controlled Agendas, and the Status Quo ». *Public Choice* 33 (no 4) : 27-43.
- Romzek, Barbara S. et Stephen J. Hendricks. 1982. « Organizational Involvement and Representative Bureaucracy : Can We Have It Both Ways ? ». *The American Political Science Review* 76 (mars) : 75-82.
- Rosen, Sherwin. 1981. « The Economics of Superstars ». *The American Economic Review* 71 (décembre) : 845-858.
- Rourke, Francis. 1984. *Bureaucracy, Politics, and Public Policy*. Boston : Little Brown.
- Schattschneider, Elmer. 1960. *The Semisovereign People*. New York : Holt, Rinehart and Winston.
- Shafer Byron E. 1991. « Roberto Michelss, Vilfredo Pareto, and Henry Jones Ford: Classical Insights and the Structure of Contemporary American Politics ». *International Political Science Review* 12 (juillet) : 185 -218.
- Skocpol, Theda. 2004. *Diminished Democracy: From Membership to Management in American Civic Life*. Norman : University of Oklahoma Press.
- Stiglitz, Joseph E. 2012. *Le prix des inégalités*. New York : W. W. Norton & Company.
- Stiglitz, Joseph E. 2013. « Student Debt and the Crushing of the American Dream ». *The New York Times* (New York), 12 mai.
- Stillman, Richard. 1987. *The American Bureaucracy*. Chicago : Nelson-Hall.
- Thurber, James A., et Candice J. Nelson. 2000. *Campaign Warriors: Campaign Consultants in Elections*. Washington, DC : Brookings Press.
- Thurber, James A., dir. 2009. *Corruption and Scandal in Washington: Have Lobbying and Ethics Reform Made a Difference? Exploring the Relationship among Candidates,*

- Campaign Consultants, Lobbyists, and Elected and Appointed Public Officials* (actes d'un colloque tenu dans le cadre de la Conference on Political Corruption in America, à Los Angeles, le 23 février 2009). Los Angeles : Institute for Leadership Studies, Loyola Marymount University.
- Thurber, James A. 2011. « The Contemporary Presidency: Changing the Way Washington Works? Assessing President Obama's Battle with Lobbyists ». *Presidential Studies Quarterly* 41(no 2) :358-374.
- Vogel, David and Leonard Silk. 1976. *Ethics and Profits*. New York : Simon & Schuster.
- Vogel, David. 1989. *Fluctuating Fortunes : The Political Power of Business in America*. New York : Basic Books.
- Vidiadhar, Naipaul S. 1991. « Our Universal Civilization ». *City Journal* (juin) : 67-77.
- Warner, Beth E. 2001. « John Stuart Mill's Theory of Bureaucracy within Representative Government : Balancing Competence and Participation ». *Public Administration Review* 61 (4) : 403-413.
- Weakliem, David, Robert Andersen et Anthony F. Heath. 2003. *The Directing Power? A Comparative Study of Public Opinion and Income Distribution*. Connecticut : University of Connecticut.
- Yackee, Jason W. et Susan W. Yackee. 2006. « A Bias Towards Business ? Assessing Interest Group Influence on the U.S Buraucracy ». *The journal of politics* 68 (février) : 128-139.
- Weeks, Daniel. 2008. « Does Money Buy Elections ? The Impact of Spending on U.S. Congressional Campaigns ». Dans *Americans for Campaign Reform*. En ligne. [http:// www.campaignfreedom.org/doclib/ 20091103 _doesmoneybuyelections2008.pdf](http://www.campaignfreedom.org/doclib/20091103_doesmoneybuyelections2008.pdf) (page consultée le 15 décembre 2012).
- Whibley, Leonard. 1971. *Greek Oligarchies : Their Character and Organisation*. New York : Haskell House Publishers.
- Winters, Jeffrey A. et Benjamin I. Page. 2009. « Oligarchy in the United States ? ». *Perspectives on Politics* 7 (décembre) : 731-751.
- Wolff, Edward. 2002. *Top Heavy: The Increasing Inequality of Wealth in American and What Can Be Done About It*. New York : New Press.
- Wright Gerald C., Robert Erikson et John P. McIver. 1987. « Public opinion and Policy Liberalism in the American States ». *American Journal of Political Science* 31 (novembre) : 980-1001.
- Yates, Douglas. 1982. *Bureaucratic Democracy : The Search for Democracy and Efficiency in American Government*. Cambridge : Harvard University Press.
- Zald, Mayer N. et Roberta Ash. 1966. « Social Movement Organizations: Growth, Decay, and Change ». *Social Forces* 44 (mars) : 327-341.