

L'industrie américaine au carrefour

Jorge Niosi

Volume 6, Number 1, Spring 1988

L'économie mondiale en mutation

URI: <https://id.erudit.org/iderudit/1002038ar>

DOI: <https://doi.org/10.7202/1002038ar>

[See table of contents](#)

Publisher(s)

Département de sociologie - Université du Québec à Montréal

ISSN

0831-1048 (print)

1923-5771 (digital)

[Explore this journal](#)

Cite this article

Niosi, J. (1988). L'industrie américaine au carrefour. *Cahiers de recherche sociologique*, 6(1), 41–61. <https://doi.org/10.7202/1002038ar>

L'industrie américaine au carrefour*

Jorge NIOSI

"L'expérience a montré que le futur n'est plus ce qu'il était ."
(Anonyme)

La position des États-Unis dans l'économie mondiale s'est détériorée régulièrement au cours des trois dernières décennies. Ce déclin est pourtant passé relativement inaperçu jusqu'à récemment; ce n'est qu'au début des années 1980 que des analyses sur les aspects économiques, politiques et sociaux du déclin américain ont commencé à paraître, surtout aux États-Unis. Le processus est devenu encore plus évident avec la crise boursière du 19 octobre 1987, et la dégringolade du dollar qui s'est ensuivie. Nous soutenons ici que c'est le déclin de l'industrie qui est à la base de cette détérioration de la position, autrefois hégémonique, des États-Unis dans le système mondial capitaliste.

Ce texte commence donc en présentant les principales définitions ainsi que les principales dimensions du déclin économique des États-Unis. Dans la deuxième partie, il passe en revue les explications les plus convaincantes de cette tendance au déclin. En même temps il met en évidence quelques thèses bien ancrées dans la littérature qu'il faudrait peut-être réviser. Il conclut sur des scénarios possibles dans un avenir rapproché.

* Cet article reprend les principaux thèmes de l'ouvrage que Bertrand Bellon et moi-même avons fait paraître à Montréal et à Paris chez Boréal et aux Éditions du Seuil sous le titre *L'industrie américaine. Fin de siècle*. Je demeure néanmoins responsable des idées qui y sont exprimées.

1 Le déclin économique et industriel des États-Unis

Avant de présenter les données relatives au déclin économique et industriel des États-Unis, il est nécessaire de définir quelques concepts. Par "désindustrialisation" on entend une réduction absolue de la production industrielle sur une longue période. Peu de pays ont expérimenté une telle tendance, mis à part l'Argentine de 1976 à 1983, ou le Chili de 1973 à aujourd'hui. En ce sens, les États-Unis et l'Angleterre ne sont pas en voie de "désindustrialisation". Par "déclin économique" (ou "industriel") on entend une réduction de la part d'un pays dans la production totale (ou industrielle) mondiale. Si le pays qui décline est celui qui possède la suprématie mondiale, ce déclin peut s'accompagner d'une "perte du leadership économique" (ou "industriel"): les entreprises du pays qui décline ne sont plus, désormais, les plus compétitives au monde. D'autres pays produisent de meilleurs biens (plus fiables, de meilleure qualité, mieux dessinés, plus durables) ou de biens semblables à un coût plus bas. Le déclin industriel ou économique, combiné à une perte du leadership, peut produire la désindustrialisation, mais pas forcément: le pays qui décline peut fermer ses frontières aux biens et aux services importés et éviter ainsi que la perte de compétitivité internationale ruine sa propre industrie. Il perdra par contre ses marchés d'exportation. Bluestone et Harrison¹ concluent trop rapidement, et sans preuve suffisante, à la désindustrialisation des États-Unis.

Le déclin industriel entraîne celui de l'ensemble de l'économie. En premier lieu, parce que les services s'exportent en moindre proportion que les biens. Le déclin industriel aura comme corollaire le déficit de la balance commerciale. En deuxième lieu, parce que les gains de productivité ont lieu d'abord et surtout dans l'industrie; les services connaissent des taux très bas de croissance de la productivité. En troisième lieu, c'est l'industrie qui réalise les innovations technologiques principales, celles qui se diffusent vers les services et qui les rendent compétitifs. Le pays qui possède l'industrie manufacturière la plus compétitive sera fort probablement celui qui aura les banques, les assurances ou l'ingénierie les plus performantes: ses entreprises de services s'approprieront plus rapidement les innovations offertes par l'industrie. Dans le cas des États-Unis, nous verrons que le déclin industriel précède celui des services.

¹ B. Bluestone et B. Harrison, *The Deindustrialization of America*, New York, Basic Books, 1982.

Au cours des années 1960 et 1970, la part américaine du produit intérieur brut mondial est passée de 45% à 28%². En même temps, la part de la Communauté économique européenne dans le PIB mondial passait de 24% à 28%, et celle du Japon de 4% à 12%. Un changement semblable a eu lieu dans la distribution des exportations mondiales. La part des États-Unis est descendue de 17% en 1950 à 11% en 1980; dans les deux cas les pays socialistes sont inclus³. Depuis 1986, les États-Unis ne sont plus les premiers exportateurs du monde: c'est la RFA qui a la première place avec 245 milliards de dollars contre 217 milliards pour les États-Unis, talonnés par le Japon, avec 209 milliards.

En 1948, l'industrie manufacturière des États-Unis représentait 57% de la valeur ajoutée manufacturière mondiale. En 1981, elle n'était que 21%. D'abord la CEE, puis le Japon, les pays socialistes et les nouveaux pays industrialisés (NPI) ont grugé constamment la part américaine de l'industrie mondiale (tableau 1).

Tableau 1
Pourcentage de la valeur ajoutée manufacturière de quelques pays industriels 1948-1981 (années choisies).

Pays	1948	1963	1973	1981
États-Unis	56,7%	30,2%	24,5%	21,9%
France	nd	nd	6,0%	5,4%
RFA	3,6%	11,1%	9,9%	8,9%
Italie	nd	nd	3,8%	3,4%
Japon	1,0%	6,4%	9,4%	10,5%
Royaume-Uni	9,9%	5,6%	4,1%	2,3%
Canada	nd	nd	2,2%	2,0%

Note: Prix courants en 1948; prix constants depuis. Les données concernant la France, l'Italie et le Canada manquent avant 1973.

Source: UNIDO: *Industry in a Changing World*, New York, 1983 et *Manuel de statistiques industrielles*, New York, 1984 et 1985.

² Nations unies, *Yearbook of National Account Statistics*, New York, 1982.

³ UNCTAD, *Handbook of International Trade Statistics*, New York, 1984.

Tout au long de l'après-guerre, la reconstruction de l'Europe et du Japon de 1945 à 1965, puis l'émergence d'une première cohorte de NPI (la Corée du Sud, Taïwan, Singapour, Hong Kong, le Brésil, le Mexique, l'Espagne la Yougoslavie et le Portugal) depuis les années 1965-1970, ont d'abord enlevé des marchés d'exportation aux produits américains, puis attaqué le marché états-unien lui-même. Ainsi, la part américaine des exportations manufacturières mondiales est passée de 22% en 1960 à 13% en 1984, alors que celle du Japon passait de 6% à 15% et celle de la CEE tombait de 56% à 40% (tableau 2).

Tableau 2
Répartition en % des exportations manufacturières
mondiales des principaux pays capitalistes, 1960-1984.

Pays	1960	1965	1970	1975	1980	1984
É-U	22,3	19,1	16,1	15,1	13,8	13,3
CEE	55,7	55,9	49,4	49,6	48,0	40,4
Japon	6,2	8,6	9,9	11,3	11,9	15,3
Canada	4,3	4,2	5,3	3,5	3,3	4,9

Source: ONU: *Bulletin mensuel de statistique*, New York.

Dans les grandes industries stratégiques, le déclin relatif des États-Unis a été très marqué. En 1946, par exemple, ils produisaient 79% des automobiles et camions du monde, pays socialistes y compris; en 1985, leur part n'était plus que de 27%, après le Japon (28%) et la CEE (28%). Depuis 1980, le Japon est le premier producteur mondial d'automobiles, devançant les États-Unis. En 1950 les États-Unis produisaient 47% de l'acier du monde; en 1985 leur part était tombée à 11%, derrière l'Union soviétique, la CEE et le Japon; qui plus est, leur production actuelle est à peine supérieure à la moitié de son sommet de 1978. Dans la construction navale, le Japon accapare depuis le milieu des années 1960 plus de 50% de la production mondiale, suivi aujourd'hui de la Corée du Sud (près de 15%); les États-Unis occupent une sixième ou septième place, selon les années, avec 2 ou 3% du tonnage total mondial.

Dans la production de machines-outils, le Japon a nettement dépassé les États-Unis comme premier producteur mondial depuis 1985;

il produit aujourd'hui près de 45% des machines-outils du monde. De plus, il s'est spécialisé dans le haut de gamme, les machines à contrôle numérique les plus modernes. En outre, les machines japonaises sont réputées pour leur fiabilité, leur bas coût, leurs dimensions réduites et leur caractère antipolluant. Cette dernière caractéristique est une priorité pour les Japonais, qui manquent d'espace pour leur nombreuse population.

Dans l'industrie électronique, les États-Unis sont devenus des importateurs nets depuis 1984, et leur déficit ne cesse de s'amplifier. Les Japonais, les Européens et les NPI du Sud-Est asiatique ont d'abord rattrapé les États-Unis dans l'électronique de consommation (radios, appareils de TV, stéréos); après avoir envahi le marché américain avec ses appareils électroniques ménagers, le Japon s'est emparé, depuis 1985, de la majorité du marché mondial de semi-conducteurs, délogeant les États-Unis de la première place. Dans la production des ordinateurs personnels, dont la demande croît plus rapidement que celle des grands ordinateurs, les Japonais, les Européens et les Coréens ont rattrapé (et dépassé à certains égards) les États-Unis, qui ne conservent la suprématie que dans la production de grands ordinateurs (*mainframes*) et de logiciels (*software*).

Enfin, dans l'aérospatiale et dans l'aéronautique, des châteaux forts de l'industrie américaine, les écarts se réduisent ou s'inversent. L'Union soviétique dépasse les États-Unis quant au nombre de satellites lancés (120 contre 9, en 1987), et quant à la puissance des fusées; l'Europe, avec Arianespace, et le Japon lancent, ensemble, aujourd'hui autant de satellites que les États-Unis. Ces derniers ont adopté le système le plus cher et le moins fiable (la navette spatiale). Quant à l'aéronautique, la société européenne Airbus s'est emparé de 30% du marché mondial des avions de passagers, talonnant le géant américain, Boeing. Une étude comparative du niveau technologique des États-Unis, du Japon et de l'Europe concluait à une égalité nippo-américaine, l'Europe accusant un léger retard sur les deux premiers⁴.

La supériorité américaine dans les services s'érode rapidement aussi, quoique le processus ait commencé plus récemment. Il y

⁴ A. Pierre (dir.), *A High Technology Gap? Europe, America and Japan*, New York, Council on Foreign Relations, 1987.

quelques années, Bela Balassa⁵ pouvait encore affirmer que le leadership américain dans les services faisait plus que compenser la perte de compétitivité industrielle. Mais dès 1985 les banques américaines ne sont plus les plus grandes au monde. Les banques japonaises, enrichies par le surplus commercial nippon dans les produits manufacturiers, avaient alors 650 milliards de dollars en prêts internationaux, contre 600 milliards pour les américaines. Quelle que soit la méthode de mesure, les banques japonaises l'emportent aujourd'hui sur celles des États-Unis. En outre, elles envahissent le marché américain, achetant des institutions financières des États-Unis et créant des filiales. Le même phénomène touche aujourd'hui d'autres services comme l'assurance, le transport maritime, l'ingénierie ou la mise en orbite de satellites. Désormais les États-Unis ne peuvent plus compter sur un surplus dans la balance de services pour pallier le déficit grandissant de leur compte de marchandises.

De 1945 à 1970 une petite proportion de l'économie américaine était exposée à la concurrence mondiale. Depuis, cette proportion a augmenté rapidement, en raison de la réduction ou de la disparition des écarts internationaux de productivité, de l'amélioration des transports et des communications, et de la réduction des barrières tarifaires à la suite des accords du GATT. De 1969 à 1980, le rapport entre importations et ventes finales de biens est passée, aux États-Unis, de 8% à 21%. L'économie américaine est maintenant beaucoup plus vulnérable à la concurrence étrangère qu'elle ne l'était il y a vingt ans. On a estimé que près de 70% de la production de l'industrie américaine de fabrication est maintenant exposée à la concurrence internationale⁶. C'est cette exposition croissante, combinée à une meilleure performance industrielle des concurrents, qui a produit des déficits commerciaux croissants dans la balance commerciale américaine. Depuis 1975, le solde des biens tangibles a été négatif et le déficit ne fait que croître: 70 milliards en 1983, 100 milliards en 1984, 150 milliards en 1985, 160 milliards en 1986, 170 milliards (estimés) en 1987.

Le déclin économique et industriel est évident non seulement à travers les chiffres du PIB ou du commerce international, mais aussi par

⁵ B. Balassa, "Les États-Unis dans l'économie mondiale", dans *Économie prospective internationale*, Paris, no 9, 1982.

⁶ I. Magaziner et R. Reich, *Minding American Business*, New York, Harper & Row, 1983; B. Reich, *The Next American Frontier*, New York, Times Books, 1983.

les données sur les investissements directs à l'étranger et sur les entreprises multinationales. Les grandes firmes industrielles et les banques des États-Unis ont commencé leur expansion internationale il y a un siècle. Elles sont devenues les principaux investisseurs à l'étranger dans la période d'après-guerre. Leur expansion au Canada avait lieu bien avant, dès la fin du XIXe siècle, alors que leur entrée en Europe se manifestait surtout après 1945. En 1967, J.-J. Servan-Schreiber publiait son fameux livre, *Le défi américain*, incitant l'Europe à réagir contre la mainmise des firmes multinationales des États-Unis, qui étaient alors en pleine expansion dans le marché commun européen.

La nouvelle tendance montre toutefois une croissance plus rapide des investissements directs à l'étranger (IDE) et des entreprises multinationales de l'Europe et du Japon, et un déclin relatif des États-Unis depuis 1965 (tableau 3).

Tableau 3
Stock d'investissements directs à l'étranger,
principaux pays, 1960-1981

Pays	1960	1973	1981
Japon	0,8%	4,8%	6,8%
Canada	3,8%	3,7%	4,7%
Autres (2)	8,8%	12,0%	14,0%

Note: (1) Depuis l'entrée du Royaume-Uni à la CEE en 1972, les chiffres de ce pays s'additionnent à ceux de la Communauté.

(2) Il s'agit essentiellement de la Suisse, de la Suède et de l'Australie.

Source: U.S. Department of Commerce: *International Direct Investment. Global Trends and U.S. Role*, Washington, 1984.

La croissance des firmes industrielles et de services non américaines n'est pas seulement en train d'enlever aux sociétés des États-Unis des marchés étrangers; elle menace également les entreprises des États-Unis dans leur propre marché intérieur. Alors que, de 1950 à 1986, l'IDE américain augmentait 22 fois, passant de 12 milliards à 260 milliards (dollars courants) celui des sociétés étrangères aux États-Unis augmentait 61 fois, de 3,4 à 209 milliards (tableau 4). Si les investissements directs sont un indicateur de la compétitivité et des

avantages des firmes qui se multinationalisent⁷, alors les sociétés non américaines en possèdent autant que celles des États-Unis.

Tableau 4
IDE américain à l'étranger et
IDE étranger aux États-Unis, 1950-1986.
(années choisies, milliards de dollars US courants)

Année	IDE des É.-U. (1)	IDE aux É.-U. (2)	(1)/(2)
1950	11,8	3,4	3,5
1960	31,9	6,9	4,6
1970	75,5	13,3	5,7
1980	215,5	65,5	3,3
1986	259,9	209,3	1,2

Source: U.S. Department of Commerce: *Survey of Current Business*.

Les sociétés européennes et japonaises (et même canadiennes) sont en train de prendre le contrôle de grandes firmes américaines. En voici quelques exemples. En 1981 Elf-Aquitaine, de France, achetait Texasgulf, Daimler-Benz, de la RFA., prenait le contrôle de White Motors, et Seagram, de Montréal, s'emparait de Du Pont de Nemours. Nippon Kokkan, du Japon, achetait National Steel en 1984, pendant que la Banque de Montréal s'emparait de Harris Bankcorp de Chicago. En 1985, Nestlé, de Suisse, prenait le contrôle de Carnation, et en 1986 Hoechst, de la RFA, s'emparait de Celanese, alors que L'air liquide, de France, achetait Big Three Industries. Et depuis quelques années l'industrie américaine du ciment est en train de passer sous le contrôle des trois grands fabricants européens (Lafarge, les groupes Hölderbank, de Suisse, et Société générale de Belgique).

Mais à côté des prises de contrôle, il y a la création de nouvelles usines, notamment par les sociétés du Japon. Presque tous les fabricants nippons de produits électroniques ménagers ont déjà des filiales aux États-Unis; en fait, il ne reste plus qu'un fabricant à contrôle américain d'appareils de TV. Maintenant, c'est le tour des constructeurs automobiles nippons, qui installent des usines d'assemblage aux États-

⁷ S. Hymer, *The International Operations of National Firms*, Cambridge, MIT Press, 1976.

Unis depuis 1981, pour contourner les quotas imposés de 1981 à 1985 par l'administration fédérale, des quotas qui pourraient être rétablis. Bientôt, en 1990, les fabricants japonais produiront près de 10% des autos construites sur le territoire des États-Unis. Les mainmises japonaises aux États-Unis, ainsi que les nouveaux investissements directs, s'étendent désormais à tous les secteurs de l'économie: les semi-conducteurs, les banques, l'ingénierie, le commerce international et même national. Le Japon est maintenant le troisième investisseur étranger aux États-Unis, avec plus de 23 milliards de dollars (US) investis dans ce pays à la fin de 1986, précédé par la Grande-Bretagne et par les Pays-Bas; en ce sens, il a déjà dépassé le Canada, qui se trouve, désormais, en quatrième place.

Ce ne sont là que quelques évidences économiques du "défi non américain", qui est celui des années 1980. Quant aux développements politiques, le gouvernement fédéral des États-Unis a pris plusieurs mesures pour réduire les effets dévastateurs du déclin de la compétitivité industrielle. Ces mesures ne constituent pas une politique industrielle, mais plutôt un ensemble de réponses *ad hoc*. Elles peuvent être regroupées autour de trois points: le protectionnisme non tarifaire, la dévaluation du dollar et la réduction des coûts du travail.

En ce qui concerne le protectionnisme, les tarifs douaniers sont tombés pendant l'après-guerre, grâce, surtout, aux dispositions de l'Accord général sur les tarifs et le commerce (GATT). Pourtant, le gouvernement américain se lança dans un nouveau type de protectionnisme depuis le début des années 1960, le protectionnisme non tarifaire. L'une des principales formes de ce nouveau protectionnisme est constituée par les accords de restriction "volontaire" des exportations; par ce type d'accord les partenaires commerciaux des États-Unis acceptent de limiter leurs ventes dans ce pays sous la menace, plus ou moins voilée, de tarifs ou d'un autre type de mesure restrictive unilatérale. Les accords de restriction ont débuté en 1962 lorsque les États-Unis convoquaient une conférence multilatérale, réunissant les principaux pays développés et plusieurs pays semi-industriels, pour limiter l'entrée des textiles de coton aux États-Unis. Les principaux pays touchés par cette mesure étaient le Japon et la CEE. En 1974, un nouveau pacte, l'Accord multifibre, étendait les restrictions à toutes les sortes de textiles et de vêtements. Si le Japon et la CEE étaient encore visés par ces restrictions, bientôt la Corée du Sud, Taïwan, Hong Kong, Singapour et le Brésil commençaient à en ressentir les effets. Dans chaque cas, soit dit en passant, le Canada

adhérait aux accords et restreignait à son tour les importations de textiles et de vêtements pour protéger son industrie.

En 1969, plusieurs accords de restrictions volontaires limitaient les exportations d'acier du Japon et de la CEE aux États-Unis. Ces accords furent étendus en 1984 à plusieurs autres pays, dont la Corée du Sud, l'Espagne, le Mexique, le Brésil, l'Afrique du Sud, l'Australie et Taïwan. C'est que les importations, virtuellement inexistantes vingt ans plus tôt, accaparaient maintenant environ 25% du marché américain, et menaçaient la survie de plusieurs des principaux producteurs d'acier des États-Unis.

En 1977, les restrictions se sont étendues aux producteurs japonais d'appareils de TV couleur qui avaient à leur tour envahi le marché américain. Un an plus tard, les accords atteignaient également les producteurs sud-coréens, qui essayaient de prendre aux Japonais une partie du marché des États-Unis. Faute de pouvoir exporter, les sociétés japonaises (Sony, Matsushita, Hitachi, etc.) ont créé des filiales aux États-Unis pour y assembler les appareils destinés au marché américain.

En 1981, et jusqu'en 1985, la protection non tarifaire s'est étendue à la très stratégique industrie automobile. Les Japonais, qui n'exportaient presque pas de voitures en 1960, envahissaient désormais l'Amérique du Nord et en prenaient un quart du marché. Les quotas imposés par le gouvernement américain (et tout de suite après par le Canada) ont forcé les producteurs japonais à s'installer aux États-Unis pour y assembler des autos. Aujourd'hui, presque tous les grands de l'industrie japonaise y sont: Toyota, Mazda, Honda et Nissan. Les Coréens, quant à eux, ont suivi les Japonais, mais en choisissant le Canada d'abord comme tête de pont pour les exportations depuis 1984, puis comme terre d'implantation des investissements directs. Bientôt, en 1990, près de 10% de la production canadienne d'automobiles sera faite par Hyundai, de la Corée du Sud, dans son usine de l'Estrie. Les producteurs américains font à leur tour des plans de réduction de leur capacité, après avoir fermé certaines usines et en avoir modernisé d'autres.

En 1986, s'amorçaient des pratiques protectionnistes dans l'industrie des machines-outils, dont la production américaine chutait à cause de la pénétration des équipements japonais surtout, mais aussi allemands, suédois, français, italiens, sud-coréens, etc. Les restrictions "volontaires" de novembre 1986 forcèrent les Japonais à réduire leur part

du marché américain de 45% à 19%. De nouveaux accords furent négociés depuis avec les Allemands, les Sud-Coréens, les Taïwanais et les Suédois, pour essayer de sauver ce qui restait de l'industrie américaine de machines-outils.

Enfin, un autre accord était signé avec le Japon en 1987 concernant les semi-conducteurs, pour éviter que l'invasion des produits nippons ne mette en danger la survie même des firmes américaines. Et le gouvernement fédéral intervenait la même année afin d'éviter l'achat de Fairchild Semiconductors, l'un des principaux producteurs américains, par des intérêts japonais.

Au-delà des industries clés que nous avons mentionnées, d'autres secteurs sont également protégés de la sorte: les chaussures, les motocyclettes, et bien entendu toutes les industries reliées à la défense. Ici c'est une autre forme de protectionnisme qui est en jeu. Ce sont les lois d'achat national. Le matériel de défense, comme une grande partie des achats du secteur public fédéral (et de la plupart des États), est protégé de la concurrence étrangère par des lois donnant la priorité (absolue dans certains cas, relative dans d'autres) aux producteurs américains. Un arsenal de subsides à la production, de lois contre la concurrence déloyale, de réglementations et de normes industrielles particulières complète la panoplie de défenses qui tient l'industrie américaine en vie dans son propre marché, même si elle perd constamment du terrain dans l'arène internationale.

La dévaluation monétaire n'a été utilisée que plus tard comme moyen d'augmenter la compétitivité de l'industrie américaine. Le dollar s'est en fait réévalué de 1980 à 1985 grâce à la hausse des taux d'intérêt de l'Amérique du Nord au cours de la lutte contre l'inflation qui a caractérisé la première administration Reagan. Cette réévaluation du dollar, qui cotait, en 1984, 65% au-dessus de sa parité de 1980, n'a certainement pas aidé à la compétitivité des exportations des États-Unis. Dès 1985, cependant, le gouvernement fédéral, en concertation avec ceux des principaux pays industriels, décidait de dévaluer le dollar pour essayer d'améliorer la situation de la balance commerciale, dont le déficit ne cessait d'augmenter. Deux ans plus tard le dollar était redescendu à sa parité de 1980 avec les principales monnaies. Toutefois, le déficit commercial n'est pas disparu après la dévaluation, et l'entrée massive d'investissements directs et de prises de contrôle de sociétés américaines n'a pas diminué. Les exportations ont légèrement augmenté, mais la dévaluation n'a pas été aussi efficace que prévu pour plusieurs raisons.

En premier lieu, la plupart des NPI (la Corée du Sud, Taïwan, Hong Kong, Singapour, le Brésil et le Mexique) ont maintenu la parité de leur monnaie avec le dollar, et n'ont pas été touchés par la mesure. En deuxième lieu, le Canada laissait "flotter" sa monnaie, ce qui a eu pour effet qu'elle s'est dévaluée encore plus rapidement que le dollar américain. Le déficit commercial américain par rapport au Canada a augmenté malgré la dévaluation de la devise états-unienne. En troisième lieu, les exportateurs japonais et européens ont absorbé quelques pertes afin de maintenir leur part de marché aux États-Unis. Enfin, les investissements directs étrangers aux États-Unis sont maintenant tellement importants qu'ils occasionnent un flux ininterrompu d'importations sous la forme de parts, de pièces, de machines et de services. Les usines de montage étrangères aux États-Unis ne pouvaient pas disparaître pour une simple dévaluation.

La troisième forme de réaction gouvernementale face à la perte de compétitivité industrielle a été la stratégie dirigée vers la réduction des salaires, l'abandon des clauses d'indexation des salaires, la coupure des bénéfices marginaux. Cette stratégie visait d'abord à réduire les coûts des entreprises, mais aussi à permettre une plus grande souplesse de la main-d'œuvre face aux changements structurels qui avaient lieu dans l'industrie américaine par rapport à celle des concurrents. Élaborée de concert avec les entreprises, on peut dire que dans l'ensemble cette stratégie a réussi: les salaires industriels aux États-Unis sont de plus en plus en ligne avec ceux des concurrents européens et japonais, mais ils restent beaucoup plus élevés que ceux des NPI (tableau 5).

La chute des salaires et la réduction de l'emploi dans les grandes industries (acier, automobile, métaux primaires, chantiers navals, machinerie) a considérablement affaibli les châteaux forts du mouvement syndical. Le nombre de syndiqués est passé de 20 à 17 millions aux États-Unis de 1980 à 1984, alors que le taux de syndicalisation a de beaucoup diminué, de 19% à 15% de la main-d'œuvre, pendant la même période. La tendance au déclin du syndicalisme s'est considérablement accentuée depuis 1980. Le mouvement syndical a perdu les grandes batailles et, avec elles, beaucoup de pouvoir économique et politique. L'appui des syndicats est de moins en moins un atout électoral aux États-Unis; aujourd'hui, on peut se faire élire sans les centrales ouvrières, voire même contre elles. Le "pouvoir compensateur" dont John Kenneth Galbraith avait loué les bienfaits dans son célèbre *American Capitalism* n'existe plus.

Tableau 5
Salaire horaire de la main-d'œuvre manufacturière
1960-1982 (principaux pays industriels et NPI).

Pays industriels	1960	1970	1982
États-Unis	2,66	4,18	11,79
Canada	2,13	3,46	10,77
RFA	0,85	2,33	10,43
France	0,82	1,72	8,15
Italie	0,62	1,74	7,39
Royaume-Uni	0,84	1,49	6,67
Japon	0,26	0,99	5,82
NPI			
Espagne			4,99
Brésil			2,43
Mexique			1,97
Singapour			1,77
Taiwan			1,57
Hong Kong			1,55
Corée du Sud			1,22

Source: U.S. Department of Labor: *Handbook of Labor statistics*, déc. 1983.

2 Explications et réfutations

La littérature sur la crise et sur le déclin des États-Unis est devenue assez abondante depuis 1980. Il serait trop long, et peut-être peu utile, d'essayer d'en faire le point dans ce court essai, et ce d'autant plus que les auteurs sont loin de l'unanimité. On peut par contre, en premier lieu, proposer les principales explications que nous soutenons et, en deuxième lieu, tenter de mettre en lumière les thèses les plus discordantes avec les évidences que nous avons présentées.

Nous avons retenu trois principales explications, toutes de type macro-économique et macro-social, pour expliquer les tendances de fond que nous venons d'illustrer. Ce sont le fardeau militaire de l'empire,

l'absence de politique industrielle, et les forces économiques et politiques qui provoquent l'érosion des puissances hégémoniques.

La première explication revient à dire que les États-Unis ont trop dépensé pour la défense au cours de l'après-guerre, bien plus que les autres pays industriels à économie de marché. Le tableau 6 montre une partie de cette réalité.

Tableau 6
Les dépenses militaires dans le budget fédéral,
principaux pays industriels, 1960-80 (%).

Pays	1961-1970	1971-80
États-Unis	44%	25%
Royaume-Uni	17%	14%
France	19%	8%
RFA	16%	11%
Canada	17%	8%
Japon	6%	5%

Source: ONU: *Annuaire statistique*, plusieurs années.

Il y a une relation inverse parfaite entre performance économique et dépenses militaires. Les pays qui font les plus grandes dépenses (États-Unis et Grande-Bretagne) déclinent, ceux qui font moins de dépenses maintiennent leur part (RFA, France, Canada) et ceux qui en font le moins (Japon) gagnent constamment du terrain. Signalons que les États-Unis ont augmenté, pendant les années 1980, la part de leur budget consacré à la défense, qui est remonté à 27% et 28%. Le cas du programme d'Initiative de défense stratégique ("guerre des étoiles") lancé en 1983 et sa contrepartie civile européenne (le programme Eureka lancé en 1984) ne sont qu'un exemple supplémentaire de l'orientation massive des dépenses publiques américaines en faveur du secteur militaire. Enfin, la résolution de la National Aeronautics and Space Agency des États-Unis (NASA) de ne plus lancer des satellites civils à partir de 1986, pour se consacrer au secteur militaire (au profit des industries spatiales européenne, japonaise et soviétique) n'est que le dernier cas de cette stratégie gouvernementale des États-Unis.

Dans le même sens, les dépenses publiques en R-D des États-Unis ont été consacrées à la défense en plus grande proportion que dans n'importe quel autre pays industriel. Les États-Unis consacrent maintenant près de 75% de leurs fonds publics en R-D au secteur militaire, contre 54% au Royaume-Uni, 37% en France et 17% au Japon. Inversement, les États-Unis ne consacrent que 2% de leurs fonds publics en R-D à l'agriculture et à l'industrie (le pourcentage le plus bas de l'OCDE). Le tableau 7 donne quelques chiffres récents à ce sujet.

Il n'est donc pas étonnant que les fonds publics consacrés à l'industrie civile de la RFA et du Japon aient dépassé ceux des États-Unis en pourcentage du produit national brut (et dans le cas du Japon, en chiffres absolus aussi).

En d'autres termes, les États-Unis ont décidé d'orienter une grande partie de leur dépense nationale vers la défense pour entretenir un réseau de plusieurs centaines de bases militaires autour du globe, dont les très coûteuses installations nucléaires en Europe et dans le Pacifique. Ses partenaires économiques et diplomatiques de l'OCDE concentrent plutôt leur efforts sur l'industrie civile (à l'exception de la Grande-Bretagne, l'autre puissance en déclin) dont les marchés sont plus dynamiques, et dont les retombées économiques, en termes d'emploi et d'exportation, sont majeures.

La deuxième explication que nous avançons du déclin industriel américain est l'absence de toute politique industrielle cohérente. Bien des facteurs expliquent cette absence. En premier lieu, à la différence de la France, du Japon, de l'Italie ou de l'Allemagne, les États-Unis n'ont pas de tradition d'un État fort, interventionniste ou planificateur. Les pays retardataires ont toujours été plus étatistes, car ils devaient orienter leurs ressources, moins abondantes, en fonction de leur développement d'une manière ordonnée, tout en pourvoyant à leur défense et à la protection de leur marché interne face à des concurrents plus mûrs sur le plan industriel⁸. Ainsi, la France a développé une tradition planificatrice en essayant de rattraper la Grande-Bretagne au XIXe siècle, alors que le Japon, l'Italie et l'Allemagne l'ont tenté presque un demi-siècle plus tard. Aujourd'hui, la Corée du Sud, Taïwan ou le Brésil ont appliqué des politiques industrielles sophistiquées pour orienter leur développement industriel.

⁸ A. Gerschenkron, *Economic Backwardness in Historical Perspective*, New York, Praeger, 1965.

Tableau 7
Dépenses publiques en R-D par secteur 1986 (%).

	Défense et aérospacial	Agriculture et industrie	Énergie et infrastructure	Autres	Totaux
États-Unis	75%	2%	7%	16%	100%
Royaume-Uni	54%	11%	8%	27%	100%
France	37%	16%	12%	35%	100%
RFA	17%	16%	15%	52%	100%
Japon	17%	38%	34%	11%	100%
Italie	15%	23%	20%	42%	100%
Canada	7%	29%	16%	48%	100%

Source: OCDE: *Informations. Ressources pour la science*, no 10, Paris, 1987.

En deuxième lieu, le système politique fédéral américain constitue un obstacle en lui-même, constitué de cinquante et un États qui gouvernent simultanément et qui essayent de réchapper, attirer ou développer souvent les mêmes industries sur leurs territoires respectifs, provoquant ainsi l'éparpillement des ressources ou le dédoublement des efforts. Le Japon, la France, l'Italie et la RFA, comme Taïwan et la Corée du Sud sont des États fortement centralisés; les politiques industrielles sont élaborées dans un lieu de décisions pour tout le pays. La place est réduite pour les interventions non coordonnées et dispersées.

Enfin, les programmes américains de soutien à l'industrie ont été créés dans la tradition américaine du *lobbying*, dans des circonstances particulières et sous l'effet de pressions diverses. Ils ne sont nullement coordonnés et souvent ils s'annulent mutuellement. À l'opposé, les États japonais, français ou allemand ont des traditions de planification (ou de concertation) par-dessus les intérêts sectoriels, qu'ils réussissent mieux à tenir en laisse.

La dernière grande explication du déclin industriel des États-Unis est l'émergence, toute naturelle pourrait-on dire, des concurrents. L'hégémonie d'une nation sur les plans économique, militaire et diplomatique ne constitue qu'une courte période dans l'évolution des relations internationales. La nation hégémonique ne doit sa suprématie (Hollande entre 1640 et 1672; Grande-Bretagne de 1815 à 1870; États-Unis de 1945 à 1971) qu'à la défaite catastrophique ou à la désorganisation économique des puissances rivales induite par la guerre. Mais, fort de sa suprématie, le pays hégémonique prêche le libre-échange, doit aider ses alliés, diffuser sa technologie et faire les grands frais du maintien de l'ordre. Il ouvre ses marchés et permet aux partenaires d'y accéder. En quelques décennies les alliés l'ont rattrapé et la multipolarité s'installe à nouveau, et, avec elle, les guerres commerciales, ainsi que les alliances bi et tripartites entre pays concurrents. En somme, la multipolarité industrielle et commerciale est la situation normale, et les périodes de suprématie d'une nation sur tous les plans ne sont que des phénomènes de courte durée, essentiellement instables⁹. Les États-Unis ont aidé financièrement l'Europe et le Japon à se rétablir pour des raisons géopolitiques (contenir l'expansion du communisme), tout comme ils ont partagé leur

⁹ I. Wallerstein, *The Politics of the World Economy*, New York, Cambridge University, 1984.

technologie avec le Japon, la Corée du Sud ou Taïwan pour les mêmes raisons, en leur permettant un accès libre au marché domestique pendant des décennies. Les partenaires les ont laissé faire les grands frais militaires, que les États-Unis réclamaient à leur tour, et ont renforcé leur industrie civile. N'est-il pas une séquence qui ressemble à celle de l'Angleterre, dépassée industriellement par ses principaux concurrents au début du XXe siècle, mais qui maintint son empire pendant encore plusieurs décennies?

Voilà pour les explications principales. D'autres interprétations micro-économiques peuvent éventuellement apporter quelques éléments d'explication (nous avons un parti pris pour la causalité multiple et pour les explications complexes). La gestion de la main-d'œuvre, orientée vers la mobilité permanente du personnel et vers la parcellisation du travail, a eu pour effet de réduire la loyauté et la qualification des employés envers l'entreprise américaine.

L'administration des ressources avec l'objectif permanent des bénéfices à court terme a fait monter en flèche les prises de contrôle, les réorganisations et les batailles juridiques au détriment de la qualité des produits.

La direction des firmes est tombée entre les mains des juristes, des comptables et des diplômés en administration. Ce sont là les spécialistes de la déduction et de l'évasion fiscales, de l'image et de la manipulation des états financiers, qui ne connaissent rien aux produits et aux méthodes de production.

La grande taille du marché américain a fait en sorte que les entreprises nationales ignorent tout de ce qui se passe à l'étranger, de l'évolution de la technologie ou du design des produits et des procédés des rivaux européens ou japonais. Chaque crise d'une industrie particulière arrive aux États-Unis comme le tonnerre dans un ciel bleu: personne n'avait pu prévoir que les concurrents étaient si avancés. Et l'industrie touchée de demander à la hâte des protections contre la concurrence, sans doute déloyale, des producteurs étrangers qui paient trop peu leur main-d'œuvre, copient et améliorent produits et machines, et attaquent tous les marchés sans respect des formes, des prix établis et des traditions.

Ces constatations appellent quelques réfutations. D'abord, bien sûr les économistes néo-classiques¹⁰, qui soutenaient que la dévaluation du dollar serait le remède miracle qui réglerait tous les maux de l'économie américaine. Le dollar se dévalue mais le déficit ne se résorbe pas ou très peu. Pourquoi? En économie néo-classique, la concurrence parfaite empêche d'inclure l'existence de firmes multinationales ou de prix discriminatoires (oligopolistiques) dans le modèle; mais dans la vie réelle, lorsque les deux tiers du commerce américain sont réalisés par des multinationales, la stratégie des firmes compte. Or la stratégie des entreprises japonaises et européennes consiste à établir des têtes de pont (usines d'assemblage) aux États-Unis et d'y tenir, quitte à transférer la production de certaines composantes à des pays à bas salaires, comme les NPI du Sud-Est asiatique ou au Mexique. Et les mauvaises stratégies des sociétés américaines comptent aussi.

En outre, en économie néo-classique il n'y a rien qui pourrait s'appeler une "compétitivité structurelle" de l'économie, laquelle est en grande mesure fonction des choix macro-économiques du gouvernement. Si l'État décide que la majorité des fonds publics en R-D (et une proportion très élevée des dépenses totales) sera consacrée à la production de missiles, de sous-marins nucléaires ou de canons, il faudrait se faire à l'idée que les ordinateurs et les machines seront importés. Même les États-Unis ne peuvent exceller en tout.

La thèse, plus alléchante, du cycle du produit en souffre également. Cette thèse prédit des investissements en cascade des pays les plus riches (donc les plus innovateurs) aux moins riches¹¹. Or on assiste aujourd'hui aux investissements massifs des pays moins riches, mais plus innovateurs, vers les plus riches (États-Unis et Canada). En outre, cette thèse met l'accent sur les grandes innovations fondamentales, comme source des investissements étrangers et des exportations. Or le Japon, l'Europe et plusieurs NPI sont en train de montrer qu'il suffit de beaucoup de petites innovations "adaptatives" pour gagner les batailles commerciales et créer des flux durables d'investissements.

¹⁰ W. Simon, *A Time for Action*, New York, McGraw-Hill, 1980; R.Z. Lawrence, *Can America Compete?*, Washington, The Brookings Institution, 1984.

¹¹ R. Vernon, *Sovereignty at Bay*, New York, Basic Books, 1971 et *Storm over the Multinationals*, Cambridge, Harvard University Press, 1977.

Enfin, bien des marxistes¹² qui croyaient à la suprématie permanente des États-Unis en raison de l'hégémonie militaire ou de la force du dollar, doivent maintenant faire amende honorable: l'hégémonie est un luxe de plus en plus difficile à assumer lorsque les déficits publics s'accumulent, et le dollar devient aujourd'hui une monnaie faible face aux nouvelles devises fortes (renforcées par la puissance industrielle, exportatrice de leur économie): le yen et le mark.

Conclusion: quelles prédictions?

Si les tendances actuelles se maintiennent, quelles prédictions peut-on faire? Il faudrait exclure en premier lieu la reprise de l'hégémonie américaine, tout comme le remplacement des États-Unis par un quelconque rival, d'ailleurs. Faute de guerre mondiale, pas d'hégémonie. Nous croyons à la multipolarité comme seul futur imaginable présentement. Les États-Unis y seront la plus grande des économies industrielles, mais ne dicteront plus l'avenir aux partenaires commerciaux, et leur puissance militaire et diplomatique devrait s'effriter lentement.

Les États-Unis suivent-ils la voie britannique du déclin? Oui, mais il ne faut pas oublier que la Grande-Bretagne a encore le septième ou huitième niveau de vie au monde, qu'elle a la quatrième armée au monde, le troisième système bancaire mondial, etc. Déclin ne veut pas dire disparition ou ruine.

Quels secteurs de l'industrie américaine vont décliner le plus? Difficile à dire, mais ceux qui jouissent le plus de l'appui de l'État (aérospatiale, aéronautique, grande informatique) devraient retenir pendant un certain temps encore leur suprématie mondiale; dans ces domaines, seule l'URSS peut se mesurer aux États-Unis. Le rattrapage européen ou japonais n'y fait pas de doute, mais le leadership américain non plus. Quant aux autres secteurs, l'expérience indique que, faute de plan ou de politique d'ensemble, chaque industrie, voire chaque entreprise, tire son épingle du jeu comme elle l'entend. Les unes

¹² F. Frobel *et al.*, *The New International Division of Labour*, Cambridge, Cambridge University Press, 1981; H. Magdoff, "The US Dollars, Petrodollars and Imperialism", *Monthly Review*, octobre 1979; M. da C. Tavares, *A retomada da hegemonia norteamericana*, Rio de Janeiro, Université de Rio, 1985.

ferment, les autres se retirent du secteur, les autres deviennent des conglomérats, d'autres encore créent des filiales dans des pays à bas salaires pour réduire les coûts, les autres se modernisent en achetant la technologie japonaise ou européenne, les autres vendent le contrôle aux concurrents étrangers. La situation la plus probable sera peut-être une spécialisation générale de chaque industrie, à la recherche des niches ou des avantages propres qui puissent lui permettre de faire face à la concurrence étrangère.

Signalons pour terminer que ni la Japon ni la CEE n'ont intérêt à pousser la rivalité jusqu'à mettre en danger la stabilité des États-Unis ou du système mondial. Le Japon pourrait se voir expulsé du marché nord-américain par des barrières ciblées contre ses produits et ses firmes de services, s'il persiste à protéger son marché et à tolérer les stratégies discriminatoires de ses propres entreprises nationales. La CEE est plus dépendante de la technologie et des marchés américains que l'inverse; et ses succès sont le plus souvent dans les industries traditionnelles et dans celles, encore rares, où elle fonctionne comme une véritable communauté.

Jorge NIOSI
Département de sociologie
Directeur du CREDIT,
Université du Québec à Montréal