



E S Q U I S S E D E
L'ÉC O N O M I E
A M É R I C A I N E

É D I T I O N 2 0 1 2



E S Q U I S S E D E
L'ÉCONOMIE
AMÉRICAINNE
ÉDITION 2012

Esquisse de l'économie américaine

Edition 2012

Publié en 2012 par le Bureau international de l'information
Département d'Etat, Etats-Unis d'Amérique

Bureau international de l'information

Coordinatrice: Dawn McCall

Directeur de la publication: Nicholas Namba

Directeur de la rédaction: Michael Jay Friedman

Rédacteur en chef: Bruce Odessey

Maquette: David Hamill

Infographie: Erin Riggs

Iconographie: Maggie Sliker

Version française: Africa Regional Services, Paris

COUVERTURE

Illustration du haut © Dave Cutler / Stock Illustration Source

Illustration du bas © Jane Sterrett / Stock Illustration Source

ÉDITION 2012

Cette édition est une mise à jour de la version de 2009, intégralement révisée par Peter Behr, ex-journaliste économique du quotidien *The Washington Post*. Les versions antérieures ont été publiées à partir de 1981 par l'Agence américaine d'information et de relations culturelles puis, à partir de 1999, par le département d'Etat des Etats-Unis.

S O M M A I R E

CHAPITRE 1: Les défis du ^{xxi} siècle	1
La première économie mondiale – et la plus diverse – est confrontée aujourd'hui aux difficultés les plus graves depuis une génération.	
CHAPITRE 2: Evolution de l'économie américaine	8
Guidée par certains principes immuables, l'économie s'est développée et transformée.	
CHAPITRE 3: La production économique américaine	48
Face à la mondialisation, les grandes multinationales des Etats-Unis modifient leurs stratégies de production et leur rôle pour s'adapter à une concurrence croissante.	
CHAPITRE 4: La concurrence et la culture économique américaine	60
La concurrence demeure une caractéristique fondamentale de l'économie des Etats-Unis fondée sur le rêve américain de posséder une petite entreprise.	
CHAPITRE 5: Géographie et infrastructures	74
Le système éducatif et le réseau de transport contribuent à rapprocher des régions très éloignées et très différentes les unes des autres.	
CHAPITRE 6: Les pouvoirs publics et l'économie	88
Le débat sur le rôle des pouvoirs publics dans la vie économique du pays est une constante aux Etats-Unis.	
CHAPITRE 7: L'économie américaine et ses liens avec le monde	112
Au-delà des clivages politiques, les Etats-Unis restent clairement engagés, au niveau mondial, dans le commerce et l'investissement.	
CHAPITRE 8: Un nouveau chapitre de l'histoire économique américaine	128
Les Etats-Unis affrontent de manière démocratique d'immenses difficultés économiques.	

Esquisse de l'économie américaine

P R É F A C E

« Un vent de panique soufflait sur chaque région du globe, rapporta le *Wall Street Journal*. C'était comme si un volcan avait surgi à New York, entraînant un raz-de-marée d'une puissance dévastatrice qui balayait chaque nation de la planète. » L'une des conséquences: « une accumulation de capitaux inactifs sur les places bancaires ». La date de cet article? Le 17 janvier 1908.

Etant donné les nouvelles graves qui, dernièrement, nous parviennent avec une fréquence désolante, la préparation de cette édition de *l'Esquisse de l'économie américaine* a constitué un véritable défi. Nous nous sommes efforcés d'aborder cette tâche dans une perspective historique. Outre les événements de 1908 décrits ci-dessus, les Etats-Unis ont subi la crise économique de 1929, celle de 1873, la panique de 1837 – « une crise financière américaine due à un marché immobilier spéculatif », selon Wikipédia – et autres récessions, paniques, bulles et replis. A l'issue de chacune de ces crises, ils ont retrouvé leur vigueur économique et des institutions républicaines pleines de vitalité.

Nous espérons que le lecteur trouvera cette nouvelle édition de la série *Esquisse* claire, instructive et surtout utile. Nous la présentons dans cet esprit d'optimisme profondément ancré dans la vie américaine.

La rédaction

Esquisse de l'économie américaine



CHAPITRE

1

Les défis du XXI^e siècle

La première économie mondiale – et la plus diverse – est confrontée aujourd'hui aux difficultés les plus graves depuis une génération.



Ci-dessus (de gauche à droite): en janvier 2009, le vice-président Joe Biden et son épouse, Jill, le président Barack Obama et son épouse, Michelle, marquent une pause avant la cérémonie d'investiture et les grands défis qui les attendent.

Pages précédentes: à New York, capitale financière des Etats-Unis, Times Square est ébranlé par la crise mondiale mais son cœur économique bat toujours.

« *Nous sommes toujours le pays qui a surmonté les plus grandes peurs et gagné contre pratiquement toute attente.* »

BARACK OBAMA
Président des Etats-Unis
2009

L'économie des Etats-Unis, qui génère près de 15 000 milliards de dollars de biens et services par an, est la première au monde. Elle est aussi, d'après la plupart des indicateurs, la plus novatrice et la plus productive. Les ménages et les employeurs américains prennent quotidiennement des millions de décisions concernant leurs dépenses, leurs investissements et leur épargne. De multiples lois, mesures politiques, réglementations et décisions de justice orientent ces décisions. L'économie est donc le reflet des choix des marchés et des particuliers, mais elle est aussi structurée et modelée par la politique et la législation.

Cette édition de *l'Esquisse de l'économie américaine*, mise à jour en 2012, utilise la perspective historique pour mieux faire comprendre l'interaction entre une décision économique et son cadre légal et politique. Elle se veut une introduction au système économique des Etats-Unis: sa naissance, son fonctionnement et son évolution autour des valeurs sociales et des institutions politiques américaines.

Le goût des Américains pour l'esprit d'entreprise et l'audace en affaires favorise la concurrence et la prise de risque en économie. Dans le même temps, nombreux sont ceux qui comptent sur les dispositifs sociaux pour les aider à surmonter le chômage ou à vivre leur retraite. Ces tendances contradictoires façonnent l'économie du pays. Depuis les origines, la nation ne cesse de s'interroger sur les fondements de son économie et les systèmes qui lui conviennent le mieux. Economistes et dirigeants politiques d'aujourd'hui poursuivent le débat.

Durant plus de deux siècles, l'économie américaine a saisi toutes les ouvertures et récompensé l'investissement à long terme, mais elle n'a échappé ni aux booms ni aux krachs. Ce cycle de hauts et de bas l'a frappée de plein

fouet au cours de la première décennie du XXI^e siècle, atteignant son paroxysme avec la crise financière mondiale de 2008 et la grave récession qui s'ensuivit.

LA CONCURRENCE, MOTEUR DE L'ÉCONOMIE AMÉRICAINE

Nombre de spécialistes considèrent que, pour bien comprendre l'économie américaine, il faut partir du concept de la « main invisible » formulé par Adam Smith. Considéré comme le fondateur de la science économique, Adam Smith écrivait en 1776 dans *La Richesse des nations* qu'une économie obtient les meilleurs résultats lorsque acheteurs et vendeurs recherchent leur intérêt supérieur, comme guidés par une main invisible. La somme de leurs nombreuses transactions privées constitue l'emploi le plus rationnel des ressources de la nation, ajoutait-il. Sur des marchés libres, les prix sont donc déterminés par l'interaction entre acheteurs et vendeurs. La concurrence engendre des produits de meilleure qualité et une prospérité plus forte que ne le permettrait une économie dirigée – comme en a clairement témoigné l'échec du communisme en Russie, d'après les partisans de l'économie de marché.

De grands économistes admettent les limites du modèle purement libéral. « Pour des raisons diverses, la main invisible ne fonctionne pas toujours », affirmait Gregory Mankiw, ancien conseiller économique du président George W. Bush. Ainsi, un industriel ne paiera le coût environnemental et sanitaire des émissions polluantes des cheminées de son usine que s'il y est contraint par l'Etat. Par ailleurs, le détenteur d'un

monopole ou un groupe en position dominante peut fixer des prix supérieurs à ceux d'un marché concurrentiel. Un autre ex-conseiller de la Maison-Blanche, Joseph Stiglitz, prix Nobel d'économie, déclarait pour sa part: « Souvent, si la main invisible semble si invisible, c'est qu'elle n'existe pas. »

La plupart des Américains soutiennent le concept d'une économie dynamique qui intègre la concurrence, encourage l'effort et la créativité, récompense généreusement les gagnants et accorde une seconde chance aux perdants. Le système économique élaboré par les Etats-Unis fait preuve d'une extrême souplesse et offre sans doute davantage de choix et de possibilités que tout autre ; il a également, à de nombreuses reprises, montré sa capacité à corriger les erreurs et à s'adapter aux périodes de récession, de guerre et de panique financière.

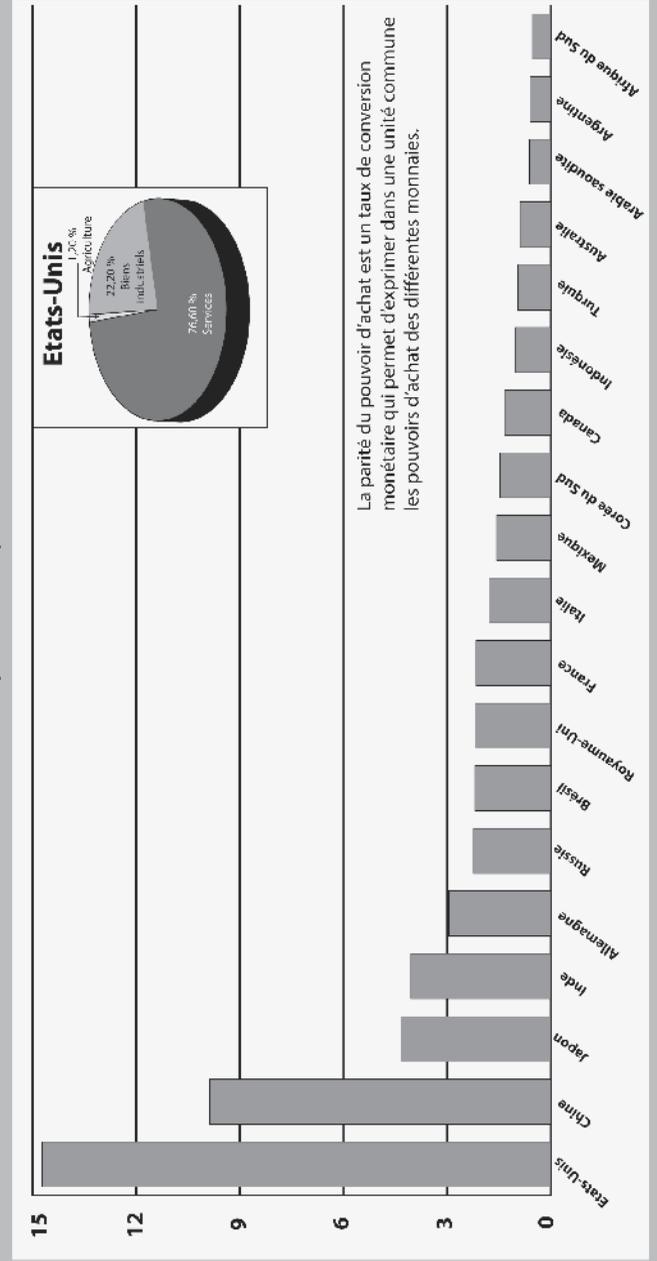
L'ÉCONOMIE AMÉRICAINE AUJOURD'HUI

Le produit intérieur brut (PIB) américain s'élevait à 15 000 milliards de dollars en 2011. En termes de parité de pouvoir d'achat (qui exprime dans une unité commune ce que le consommateur peut acheter avec différentes monnaies), c'est environ 1,3 fois le chiffre de la deuxième économie mondiale, la Chine (dont la population est plus de quatre fois celle des Etats-Unis), et plus de trois fois le PIB du Japon, troisième puissance économique mondiale. A l'échelle de la planète, les Etats-Unis ne représentent que 4,5 % de la population, mais 19 % de la production économique.

En 2011, le PIB par habitant des Etats-Unis se montait à 48 100 dollars,

PIB dans les économies du G20 en 2010

(en milliers de milliards de dollars PPA – parité de pouvoir d'achat)



contre une moyenne mondiale de 11 800 dollars. L'économie américaine a généré plus de 40 milliards de dollars de biens et services par jour, grâce au travail des 153 millions d'Américains constituant la population active du pays. L'activité s'est aussi nourrie des milliards de dollars investis quotidiennement par les entreprises et les ménages, en dehors

des dépenses publiques. Enfin, il ne faut pas oublier les ressources naturelles du pays – minéraux, énergie, eau, forêts et terres cultivables.

La productivité des Américains reste un modèle pour le monde entier. En 2011, le salarié américain moyen a produit par heure plus de 62 dollars en biens et services, pendant que son homologue européen

ne produisait que 71 % de ce volume et le chinois moins de 20 %, d'après l'U.S. Conference Board.

Depuis la fin de la Seconde Guerre mondiale, une longue période de forte hausse de la productivité a permis aux Etats-Unis de se maintenir presque en permanence à des taux de chômage et d'inflation relativement bas.

En 2008, la croissance de la productivité de la main-d'œuvre a connu un déclin à 0,8 % avant de rebondir à 1,6 % en 2009, puis à 2,7 % en 2010.

Le Forum économique mondial, qui réunit chaque année l'élite internationale des responsables politiques et des chefs d'entreprise, place régulièrement les Etats-Unis au premier rang des puissances compétitives. Les grandes entreprises américaines demeurent performantes sur les marchés internationaux en privilégiant résolument l'innovation, la réduction des coûts et le versement de dividendes aux actionnaires. En 2011, sur la liste des 500 premières multinationales établie par le magazine *Fortune*, 133 avaient leur siège aux Etats-Unis. Le Japon arrivait deuxième avec 68 firmes et la Chine troisième avec 61 sociétés.

En matière de technologie, les Etats-Unis conservent leur ascendant dans l'informatique, le multimédia, les matériaux de pointe, la santé et la biotechnologie tout en s'aventurant sur le terrain de la nanotechnologie et du génie génétique. Et même si l'euro, le yen japonais et, tout récemment, le yuan chinois gagnent des points, le dollar américain reste le pivot du commerce international.

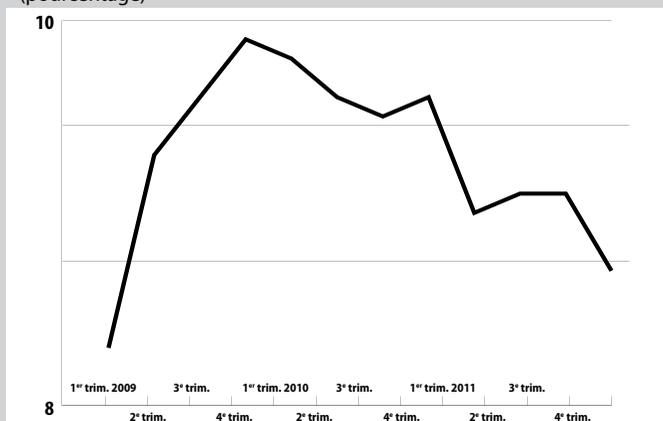
Lorsque Barack Obama s'installe à la Maison-Blanche en janvier 2009, c'est la récession en cours qui consti-

tue sa priorité, avec ses répercussions sur l'avenir de la croissance et de la prospérité américaines.

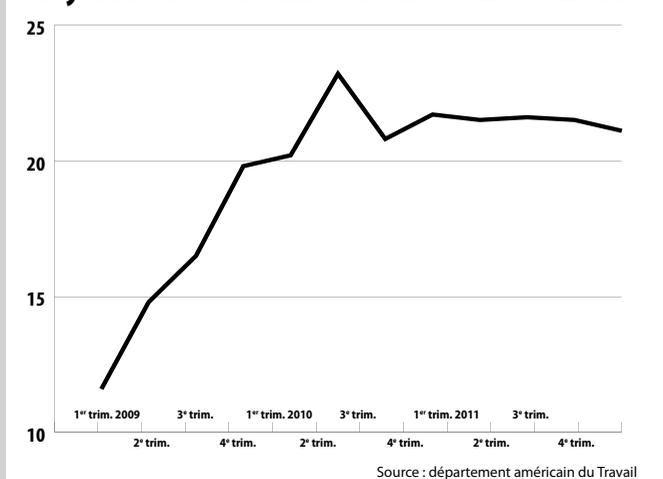
Dans un discours prononcé peu avant son investiture, le président Obama a reconnu l'ampleur des défis à relever. Mais il a également rappelé à ses compatriotes leur héritage et leurs points forts : « Nous ne devons jamais oublier que nos travailleurs sont plus productifs que ceux de tous les autres pays. Nos universités font toujours l'envie du reste du monde. Nous sommes toujours la patrie des esprits les plus brillants, des entrepreneurs les plus créatifs et des technologies et des innovations les plus avancées que l'histoire ait jamais connus. Et nous sommes toujours le pays qui a surmonté les plus grandes peurs et gagné contre pratiquement toute attente. »

Taux de chômage 2009-2011

(pourcentage)



Moyenne des semaines chômées 2009-2011



Source : département américain du Travail



CHAPITRE

2

Evolution de l'économie américaine

Guidée par certains principes immuables, l'économie s'est développée et transformée.

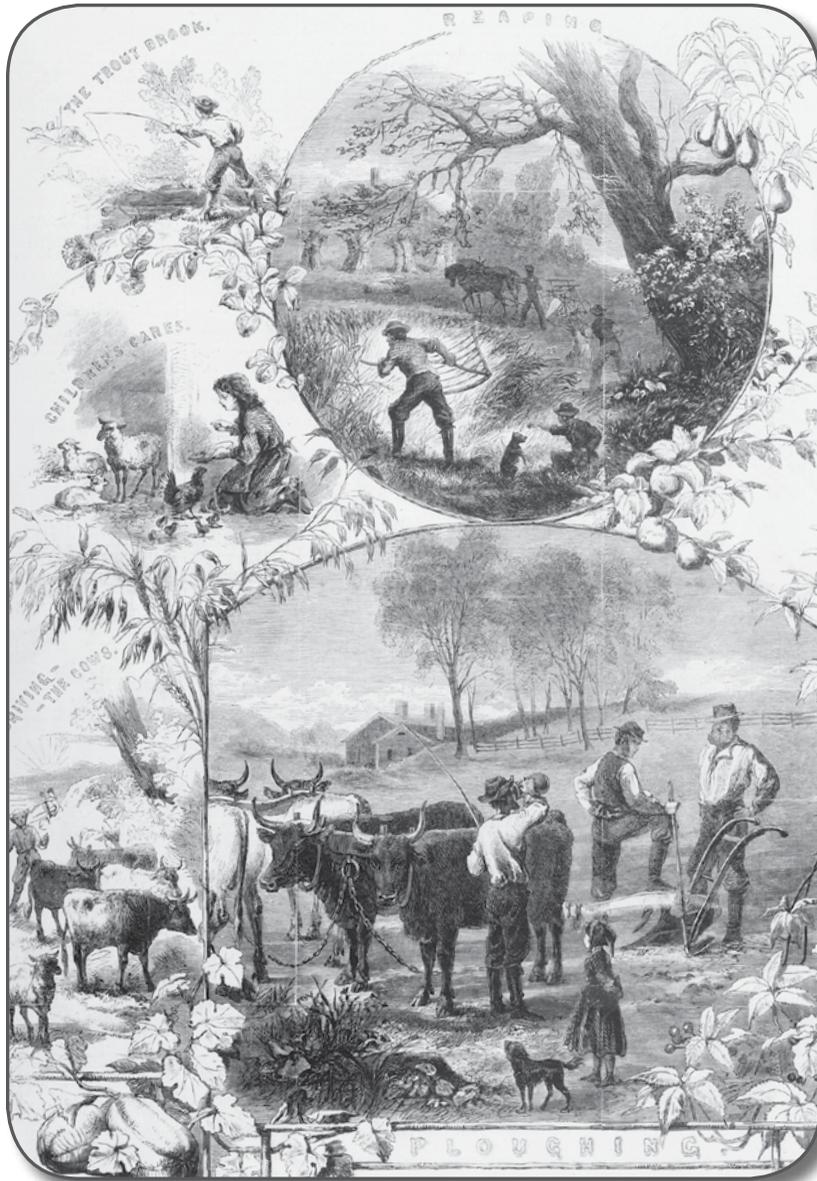
Salem.

Eine Stadt im Engelländischen America, in der Grafschafft Essex, welche von den Engelländern 1629. erbauet worden, und 2. Hafen hat, einen für den Sommer, und einen für den Winter.

Salem.

Une Ville de l'Amérique Angloise dans le Comté d'Essex, elle fut bâtie par les Anglois en 1629. et a deux Ports, l'un pour l'Été, et l'autre pour l'Hyver.

Avec l'aimable autorisation de la Bibliothèque du Congrès



Avec l'aimable autorisation de la Bibliothèque du Congrès

Ci-dessus : scènes de la vie agricole publiées par le *Harper's Weekly* dans les années 1860, alors que l'Amérique s'apprêtait à devenir une grande puissance industrielle mondiale. **Pages précédentes :** Salem, en Nouvelle-Angleterre dans l'Etat du Massachusetts, était l'un des plus grands ports maritimes des colonies américaines à l'époque de la guerre d'Indépendance.

« Ceux qui travaillent la terre sont le peuple choisi de Dieu, si tant est qu'il ait jamais eu un peuple choisi. »

THOMAS JEFFERSON
1787

En 1789, lorsque le général George Washington devint le premier président des Etats-Unis, l'économie de la jeune nation combinait déjà de nombreuses activités diversifiées et des particularismes régionaux affirmés.

L'agriculture était le secteur dominant. Neuf Américains sur dix travaillaient dans des exploitations et la plupart d'entre eux cultivaient les produits nécessaires à l'alimentation de leur famille. Seul un habitant sur vingt vivait dans une localité « urbaine », soit environ 2500 personnes. La principale ville du pays, New York, comptait tout juste 22000 âmes, alors que la population de Londres dépassait le million. Mais les quelques grandes agglomérations possédaient une classe marchande composée de négociants, commerçants, importateurs, armateurs, fabricants et banquiers dont les intérêts risquaient de s'opposer à ceux des agriculteurs.

Thomas Jefferson, planteur en Virginie et principal auteur de la Déclaration d'indépendance des Etats-Unis, était le porte-parole d'un groupe influent de Pères fondateurs de la nation dont beaucoup étaient originaires du Sud. Ils prônaient pour le pays un modèle de société agraire qui reposerait sur l'agriculture et dans laquelle les pouvoirs publics joueraient un rôle restreint. Jefferson se méfiait des classes urbaines et voyait dans les grandes cités européennes des sources de corruption politique. « Ceux qui travaillent la terre sont le peuple choisi de Dieu, si tant est qu'il ait jamais eu un peuple choisi », déclara-t-il un jour.

Un deuxième mouvement politique puissant s'opposa à Thomas Jefferson et aux autres partisans d'une république reposant sur l'agriculture : il s'agissait des fédéralistes, souvent appréciés des représentants d'intérêts commerciaux du Nord. Parmi ses dirigeants figurait Alexander Hamilton, l'un des principaux conseillers militaires de Washington durant la guerre d'Indépendance (1775-1783), conflit qui permit aux colonies américaines de faire reconnaître leur souveraineté par la Grande-Bretagne. New-Yorkais qui sera le premier secrétaire au Trésor du pays, Alexander Hamilton pensait que la

jeune et fragile république américaine avait besoin d'un pouvoir central fort et de politiques fédérales encourageant le développement de l'industrie manufacturière.

En 1801, Thomas Jefferson devint le troisième président des Etats-Unis et dirigea le Parti républicain-démocrate, qui sera plus tard rebaptisé Parti démocrate. En 1828, Andrew Jackson, originaire du Tennessee, héros de la guerre de 1812 et candidat de la mouvance jeffersonnienne, remporta l'élection. C'était la première fois qu'une région de la Frontière donnait un président au pays. Son ardent combat en faveur des Américains « ordinaires » devint l'un des chevaux de bataille des démocrates. Il déclara en 1832 que, si le Congrès légiférait pour « rendre les riches plus riches et les puissants plus puissants, les couches humbles de la société, paysans, mécaniciens et ouvriers » avaient le droit de protester contre un tel traitement.

Hamilton soutenait que l'immense potentiel économique américain ne pourrait se réaliser sans un système générant du capital et récompensant l'investissement. Les fédéralistes de Hamilton se regroupèrent au sein du Parti whig, puis du Parti républicain. Cet important courant politique défendait les mesures stimulant la croissance de l'industrie américaine : amélioration des infrastructures intérieures, tarifs douaniers protectionnistes sur les importations de marchandises, système bancaire centralisé et monnaie forte.

DES INTÉRÊTS ÉQUILIBRÉS

La Constitution des Etats-Unis, ratifiée en 1788, visait à fonder l'expérience démocratique de la nation

sur des compromis établis de haute lutte entre des intérêts économiques et régionaux conflictuels.

« Les rédacteurs de la Constitution voulaient un régime républicain qui représenterait le peuple, mais de manière à empêcher la rue de faire la loi et à exploiter au maximum les possibilités de débats approfondis pour servir au mieux les intérêts du pays, précise Anne-Marie Slaughter, de l'université Princeton. Ils tenaient à un système pluraliste, à une Déclaration des droits limitant le pouvoir du gouvernement, à la garantie de la liberté de parole et de la presse, à des poids et contrepoids favorisant la transparence et la responsabilité de l'exécutif et à la primauté du droit exercée par un pouvoir judiciaire indépendant. »

Le pouvoir législatif est dévolu à deux chambres. Le Sénat, composé de deux membres de chacun des Etats, est chargé de refléter les intérêts des entreprises et des propriétaires fonciers. Pour exprimer plus étroitement les vues du grand public, les Pères fondateurs créèrent la Chambre des représentants, dont les membres sont élus directement par le peuple, au prorata de la population de chaque Etat.

Autre caractéristique essentielle de la Constitution, elle instaure la séparation des trois pouvoirs, législatif, exécutif et judiciaire. Selon James Madison, l'un de ses principaux rédacteurs devenu en 1809 le quatrième président des Etats-Unis, « l'esprit de la liberté [...] exige des contrepoids » au pouvoir de gouverner. « Si les hommes étaient des anges, nul gouvernement ne serait nécessaire », écrivit-il pour défendre le principe de la séparation. Mais



Aux termes de la Constitution, le gouvernement fédéral a le monopole d'émission de la monnaie.

Madison pensait également que cette séparation ne saurait être absolue et que chacun des trois pouvoirs se devait de posséder une certaine influence sur les deux autres.

Il en découle que le président nomme les hauts fonctionnaires, les procureurs fédéraux, ainsi que les généraux et amiraux. Mais le Sénat a toute latitude pour accepter ou rejeter ces candidatures. Le Congrès a pouvoir d'adopter les lois, mais le veto du président peut empêcher leur promulgation, ce veto pouvant lui-même être repoussé par un vote des deux tiers dans chacune des deux chambres. La Cour suprême a obtenu comme prérogative de déclarer une loi anticonstitutionnelle, mais le président est seul habilité à nommer les nouveaux juges de la Cour. Le Sénat détient un droit de veto effectif sur

ces nominations et la Constitution laisse le Congrès fixer discrétionnairement le nombre des magistrats siégeant à la Cour suprême et limiter la compétence en appel de cette dernière.

La Constitution définit le rôle du gouvernement dans l'économie de la nouvelle république. A la demande expresse de Hamilton, on octroya au gouvernement fédéral le monopole d'émission de la monnaie, les Etats se voyant refuser ce droit. Pour Hamilton, il s'agissait là d'une disposition clé permettant de créer et de préserver une monnaie nationale, capable d'emprunter pour croître et se développer.

La circulation des marchandises entre les Etats n'est soumise à aucune taxe intérieure. Le gouvernement

fédéral peut réglementer le commerce entre les États et détient seul le pouvoir de fixer des droits d'importation sur les marchandises étrangères entrant dans le pays. Il est également seul habilité à accorder les brevets et copyrights garantissant les droits des inventeurs et la propriété littéraire et artistique.

Les droits de douane protectionnistes apparurent aux États-Unis en 1789, instaurés par le premier Congrès afin de financer le gouvernement fédéral et de protéger les fabricants américains de verre, de céramique et d'autres produits en relevant de fait le prix des biens concurrents venus d'outre-mer. La question devint immédiatement l'un des plus grands sujets régionaux de discorde.

Hamilton se fit le champion des tarifs douaniers qu'il considérait comme une barrière de défense nécessaire contre les grandes manufactures européennes. Il était également partisan d'une ferme intervention fédérale dans les finances publiques : il obtint – malgré la controverse – que le gouvernement fédéral prît à sa charge et remboursât les dettes contractées par les États durant la guerre d'Indépendance, créances acquises à vil prix durant le conflit par des spéculateurs. De telles mesures remportèrent l'adhésion des industriels et financiers américains de New York, Boston et Philadelphie, dont les titres et obligations soutinrent l'essor industriel du pays.

Mais ce protectionnisme douanier suscita la colère du Sud, à dominance rurale. Il augmenta le prix des biens manufacturés que les Sudistes achetaient à l'Europe et il encoura-

gea les nations européennes, par représailles, à réduire le montant de leurs importations agricoles en provenance de la région. Comme l'a fait observer l'historien Roger Ransom, les États de l'Ouest adoptèrent pour leur part une position intermédiaire : ils voyaient d'un mauvais œil les droits de douane élevés qui renchérrissaient les produits manufacturés mais appréciaient les recettes fédérales ainsi engendrées, qui finançaient la construction de routes, voies ferrées, canaux et autres travaux publics dont ils avaient besoin. Les fortes barrières protectionnistes mises en place en 1828, baptisées « tarif douanier de la honte » par leurs adversaires du Sud, accrurent le mécontentement dans la région et contribuèrent à attiser les tensions qui allaient atteindre leur paroxysme des dizaines d'années plus tard avec la guerre de Sécession.

En 1800, les immenses étendues de terres octroyées par les souverains britanniques aux gouverneurs coloniaux avaient disparu. Certes, il existait encore de vastes domaines, notamment les plantations du Sud, mais dès 1796 le gouvernement fédéral avait commencé à vendre des terres directement aux colons au prix de 2 dollars l'acre (5 dollars l'hectare). Ce fut le début d'une politique qui allait être déterminante pour la conquête de l'Ouest tout au long du XIX^e siècle. En un même mouvement, le flot des pionniers ne cessait d'entraîner vers l'ouest ce qu'il restait de la population amérindienne du continent. En 1830, le président Jackson officialisa cette politique de transfert des tribus avec la loi sur le déplacement des Indiens, qui obligea les Choctaws à prendre ce qu'on appela

le « Sentier des larmes » pour aller se réinstaller dans le futur État de l'Oklahoma.

Les démarcations régionales se calquèrent plus ou moins sur l'avancée des différentes vagues d'immigration. Les pionniers venus d'Angleterre suivirent la voie empruntée par les premiers puritains et occupèrent la Nouvelle-Angleterre, au nord-est du pays. La Pennsylvanie et les autres colonies du Centre attirèrent les Hollandais, Allemands et Irlandais-Ecossais. On trouvait des paysans français dans certaines colonies de la côte sud, tandis que l'Espagne fournissait des contingents pour la Californie et le Sud-Ouest. Mais la démarcation la plus nette fut celle tracée par l'importation d'esclaves africains, dont les débuts remontaient à 1619.

Dans le Sud, la main-d'œuvre esclave donna naissance à une classe de riches planteurs dont les produits – d'abord le tabac, puis le coton, le sucre, la laine et le chanvre – représentaient les principales exportations du pays. Les petits agriculteurs, pour leur part, constituaient la structure de base de nombreuses villes et colonies nouvelles ; Jefferson et bien d'autres les élevèrent au rang de symboles de l'Américain indépendant, dur à la tâche et économe.

Certains des Pères fondateurs s'inquiétaient de la voie sur laquelle les citoyens ordinaires illettrés, cette « populace en armes » selon la célèbre formule d'un romancier, allaient engager le pays. Mais l'image qui s'imposa finalement fut celle du paysan patriote dépeint au XIX^e siècle par le philosophe Ralph Waldo Emerson avec ses « fermiers assiégés » qui avaient défié les soldats anglais, tiré

le « coup de feu qui retentit dans le monde entier » et déclenché la Révolution américaine.

L'achat à la France du territoire de la Louisiane par le président Thomas Jefferson en 1803 doubla la superficie du pays et ouvrit une nouvelle et vaste frontière qui attira pionniers et aventuriers.

LE SUD ET L'ESCLAVAGE

L'économie du Sud reposait sur le travail des esclaves, en contradiction flagrante avec le principe de l'égalité sur lequel fut fondée l'Amérique. En 1808, le Congrès interdit leur importation, mais pas l'esclavage lui-même, et la population d'esclaves continua à se multiplier sur le sol américain. Au cours des cinquante années précédant la guerre de Sécession (1861-1865), la politique des États-Unis fut de plus en plus dominée par l'opiniâtre défense par le Sud de son « particularisme » face aux revendications croissantes du Nord en faveur de l'abolition de l'esclavage. En 1860, dans les onze États sudistes qui allaient faire sécession, créer leur Confédération et lancer la guerre civile, quatre personnes sur dix étaient esclaves, lesquels fournissaient plus de la moitié de la main-d'œuvre agricole.

Une culture l'emportait sur toutes les autres dans la région. « Le coton est roi », déclara en 1858 James Henry Hammond, sénateur de Caroline du Sud et défenseur de l'esclavage. Il s'agissait de la plus importante source d'exportation du pays, vitale pour les économies du Nord aussi bien que du Sud. Le coût modique du coton produit par les esclaves profitait au secteur textile américain et britannique et permettait d'habiller

à peu de frais les citoyens. Les Sudistes, en retour, achetaient les marchandises des industriels du Nord et des agriculteurs de l'Ouest.

Les catastrophiques retombées économiques de la guerre de Sécession creusèrent le fossé entre le Nord victorieux et le Sud vaincu. Toute une génération d'historiens expliqua que le conflit avait stimulé l'immense essor industriel et commercial des décennies suivantes. Mais des recherches plus récentes prouvent que l'économie américaine aurait connu une croissance remarquable, avec ou sans la guerre. Quoi qu'il en soit, le Nord vainqueur atteignit de nouveaux sommets, trébucha sur une série de paniques financières, puis se reprit et poursuivit son avancée.

Le Sud adopta pour l'essentiel un régime de métayage qui démantela pratiquement le système de plantations sur lequel avait reposé son économie. Si, durant les années de

reconstruction postérieures à la guerre, de réels efforts furent déployés pour améliorer le sort des anciens esclaves, la volonté politique de mener ces réformes à terme fit bientôt défaut, surtout après 1877. Les libertés politiques et économiques promises ne virent donc pas le jour. A leur place s'installa dans tout le Sud un système répressif de ségrégation appelé « Jim Crow ». A la fin du XIX^e siècle, la pauvreté était très répandue, chez les Noirs comme chez nombre de Blancs des zones rurales.

La guerre de Sécession constitua la plus grande menace contre la survie de l'Union, mais aussi l'occasion pour le Congrès – siégeant sans les représentants des Etats rebelles du Sud – d'accroître le pouvoir du gouvernement fédéral. On adopta le premier système d'imposition nationale, on émit du papier-monnaie national, on finança les universités

créées par donation foncière du gouvernement fédéral et on entama la construction de la première ligne de chemin de fer transcontinentale.

L'ESPRIT D'INVENTION

Dans tout le pays, un véritable flot d'inventions entraîna des augmentations spectaculaires de la production agricole. Jefferson lui-même avait expérimenté de nouveaux modèles de lames de charrue et cette course à l'amélioration de l'outillage agricole ne se ralentit pas. A l'époque de Jefferson, il fallait à un paysan marchant derrière sa charrue et maniant la faucille pas moins de 300 heures pour produire 100 boisseaux de blé. A la veille de la guerre de Sécession, les exploitants aisés pouvaient acheter les charrues en acier de John Deere et les moissonneuses de Cyrus McCormick qui coupaient, séparaient et ramassaient les céréales mécaniquement. Et il existait des éoliennes perfectionnées pour améliorer l'irrigation.

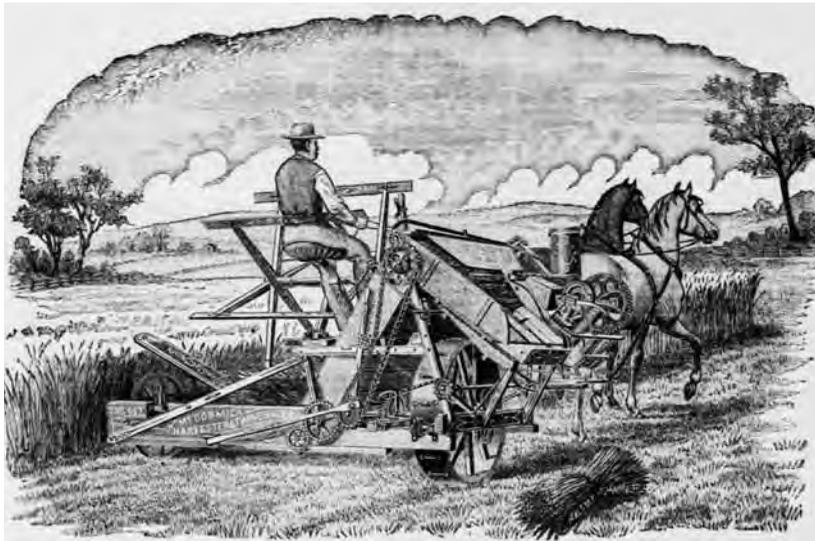
Au cours des quarante années suivantes apparurent les tracteurs à vapeur, les triples charrues, les céréales hybrides, les wagons réfrigérés et les barbelés pour clôturer les prairies. En 1890, la production de 100 boisseaux de blé ne nécessitait plus que cinquante heures. En 1930, avec une charrue tirée par un tracteur, une moissonneuse-batteuse et un camion, un agriculteur pouvait faire le travail en vingt heures. Le chiffre descendit à trois heures dans les années 1980.

L'égreneuse d'Eli Whitney, apparue en 1793, révolutionna la production de coton en mécanisant la séparation des fibres et des graines collantes. La demande explosa, mais

l'égreneuse multiplia également le besoin de main-d'œuvre en esclaves. Artisan et chef d'entreprise dans le Massachusetts, Whitney mena un long combat pour faire reconnaître son brevet et ses droits par les planteurs sudistes qui avaient copié son invention. Ce fut l'une des premières batailles juridiques sur la protection des découvertes des inventeurs.

Par ailleurs, Whitney prouva qu'il était possible d'accélérer considérablement la fabrication industrielle en utilisant des pièces interchangeables. Répondant en 1801 à un appel d'offres fédéral pour la manufacture de mousquets, Whitney, dit-on, assembla l'arme en prenant au hasard des pièces dans une boîte, à la grande stupéfaction des responsables de Washington. Il montra ainsi que l'on pouvait remplacer le travail d'artisans hautement spécialisés, fabriquant un produit de bout en bout et à l'unité, par des processus standardisés effectués par des journaliers. Ses découvertes donnèrent naissance au machinisme et aux mécanismes de production en série qui permirent l'essor de l'industrie américaine. Cette dernière fut bientôt à même de produire « une machine à coudre et une montre de gousset pour chaque ménage, une moissonneuse pour chaque ferme, une machine à écrire pour chaque bureau », note le journaliste Harold Evans.

Le XIX^e siècle vit apparaître d'autres surprenantes inventions et avancées industrielles et technologiques comme le télégraphe de Samuel Morse ou le téléphone d'Alexander Graham Bell. En 1882, Thomas Edison et son éclectique équipe d'inventeurs établirent les



© AP Images

Les inventions, comme la moissonneuse, ont entraîné des augmentations phénoménales de la production agricole.

L'homme le plus riche du monde



© Getty Images

Andrew Carnegie vers 1886.

DURANT L'ÂGE D'OR QUI SUIVIT LA GUERRE DE SÉCESSION, une génération d'industriels immensément riches vint occuper le devant de la scène. Salués comme des « capitaines d'industrie » par leurs admirateurs et comme des « requins de la finance » par leurs détracteurs, ces titans dominèrent des secteurs entiers de l'économie américaine. A la fin du XIX^e siècle, le pétrole avait son John Rockefeller, la finance ses J. Pierpont Morgan et Jay Gould, le tabac ses James Duke et R. J. Reynolds. Il y en avait beaucoup d'autres à leurs côtés, certains nés dans des familles fortunées et d'autres qui personnifiaient le *self-made-man*.

Aucun ne s'éleva aussi haut qu'Andrew Carnegie. Celui-ci était le fils d'un ouvrier textile écossais au chômage qui avait amené sa famille aux Etats-Unis au milieu des années 1800 dans l'espoir de meilleures perspectives d'avenir. Après ces débuts, Carnegie devint « l'homme le plus riche du monde », selon les termes de Morgan, qui avec ses partenaires allait acheter en 1901 ce qui devint U.S. Steel. La part personnelle

du produit des ventes de Carnegie atteignait la somme stupéfiante de 226 millions de dollars, soit l'équivalent de 6 milliards de dollars d'aujourd'hui ajustés en fonction de l'inflation.

La vie de Carnegie illustre comment une Amérique en voie d'industrialisation donnait leur chance à ceux qui étaient assez intelligents et fortunés pour la saisir. Adolescent, Carnegie apprit tout seul le morse et devint télégraphiste. Cette qualification le conduisit à un poste d'assistant de Thomas Scott, cadre de la compagnie de chemin de fer de Pennsylvanie. Tandis que Scott montait en grade et devenait l'un des plus puissants dirigeants du secteur ferroviaire, son protégé Carnegie progressait aussi, avant de se lancer lui-même dans les affaires en vue de construire des ponts métalliques pour voies ferrées. A 30 ans, Andrew Carnegie était un homme riche.

Puis, Carnegie prospéra dans l'exploitation pétrolière, fonda une aciérie et se concentra judicieusement sur les rails et les poutres en acier au moment où la construction de chemins de fer, de bureaux et d'usines battait son plein. Ses activités industrielles établirent des critères de qualité, de recherche, d'innovation et d'efficacité.

Andrew Carnegie était une personnalité très contrastée. Il refusait la syndicalisation de ses usines. A l'instar des autres patrons d'industrie, il imposait des conditions de travail difficiles et dangereuses à ses ouvriers. Pourtant, sa sollicitude pour les moins fortunés était réelle et il mit son immense fortune au service de la société. Il finança près de 1 700 bibliothèques municipales, acheta des orgues pour des milliers de paroisses, fonda des instituts de recherche et apporta son soutien aux initiatives visant à promouvoir la paix dans le monde. Sa fortune se révélant trop importante pour être distribuée de son vivant, Carnegie confia la tâche aux fondations qu'il avait créées, contribuant à établir la tradition américaine de philanthropie qui se perpétue de nos jours.



Vue panoramique d'une aciérie Carnegie à Youngstown, dans l'Ohio, en 1910 (détail).

Avec l'aimable autorisation de la Bibliothèque du Congrès

bases de la production et de la distribution de l'énergie électrique pour les foyers et entreprises. Ils éclairèrent l'un après l'autre les bureaux de Wall Street, le quartier financier de New York, et ouvrirent l'ère de l'électricité.

Une véritable révolution des transports fut lancée en 1869 avec l'achèvement du premier chemin de fer transcontinental, marqué par la jonction dans l'Utah des tronçons est et ouest.

« Après la guerre de Sécession, le développement des voies ferrées constitua le moteur de l'économie américaine », écrit l'historien Louis Menand. Au cours du conflit, le Congrès mit 63 millions d'hectares à la disposition des compagnies ferroviaires. La construction de nouvelles lignes alimenta la croissance de la production de fer et d'acier. Suite à la première liaison transcontinentale, d'autres dessertes relièrent les côtes atlantique et pacifique. Ce réseau donna naissance à une économie nationale capable de commercer avec l'Europe et l'Asie et élargit considérablement les horizons économiques américains ainsi que les perspectives politiques internationales du pays.

LES CONVULSIONS DU CHANGEMENT

Les convulsions du changement provoqué par l'industrialisation et l'urbanisation secouèrent les Etats-Unis vers la fin du XIX^e siècle. Ce fut le début du syndicalisme avec ses luttes de pouvoir et les immigrants contribuèrent à américaniser les idéologies contestataires européennes.

Dans les années 1880, l'industrie et le commerce dépassèrent l'agriculture en termes de valeur de pro-

duction. Soutenues par l'apport vital des financiers européens, usines et voies ferrées proliféraient. Les grandes villes poussaient comme des champignons et attiraient les familles d'immigrants autant que l'exode rural. Une crise économique désastreuse ébranla le pays dans la première moitié de la décennie suivante et accula à la faillite, rien qu'en 1893, quelque 16 000 entreprises. En 1894, pas moins de 750 000 ouvriers étaient en grève et le taux de chômage atteignait 20 %.

Les exploitants agricoles du Sud et de l'Ouest, mis à mal par le resserrement du crédit et la chute du prix des denrées, créèrent un troisième mouvement politique d'envergure nationale, le Parti populiste, qui prit pour cible de son mécontentement les banquiers, financiers et magnats du rail américains. Les populistes militaient pour une détente du crédit et une politique monétaire favorable au monde rural. Au cours des élections législatives de 1894, ils remportèrent 11 % des suffrages.

Mais d'un point de vue historique, la politique américaine s'est fédérée autour de deux grands partis, les républicains et les démocrates depuis le milieu du XIX^e siècle, les petits groupes ayant pour principale vocation de nourrir de leurs idées l'un des grands courants, voire les deux. Tel fut le sort des populistes. En 1896, ils fusionnèrent avec les démocrates. Toutefois, des volets non négligeables de leur programme furent par la suite institutionnalisés grâce au mouvement progressiste, formé par-delà les clivages partisans au cours des deux premières décennies du XX^e siècle. Parmi ces innovations figurent l'élec-

tion au suffrage universel direct des sénateurs et l'impôt progressif sur le revenu.

Le progressisme américain reflétait un sentiment de plus en plus répandu dans la population, à savoir que, selon les termes de l'historien Carl Degler, «les collectivités et leurs habitants n'étaient plus maîtres de leur destin». Les progressistes confiaient à des experts en sciences sociales et autres spécialistes le soin de concevoir des politiques et des réglementations pour contenir ce qui était considéré comme les excès des trusts et de divers milieux d'affaires tout-puissants. En 1909, Herbert Croly, auteur d'un ouvrage très influent, *The Promise of American Life*, et premier rédacteur en chef du magazine *The New Republic*, énonça à sa manière le credo des progressistes: «Le gouvernement national doit intervenir et trancher, non pas au nom de la liberté et de l'individu en tant que tel, mais au nom de l'égalité et de l'homme ordinaire.»

L'ascendant des idées progressistes s'accrut après l'assassinat du président William McKinley en 1901, qui plaça brutalement à la Maison-Blanche le vice-président Theodore Roosevelt. Aventurier, naturaliste et riche héritier, «Teddy» Roosevelt était convaincu que les géants tout-puissants de l'industrie étranglaient la concurrence. Avec ses alliés, il soutenait qu'il fallait limiter les pires abus des entreprises si l'on ne voulait pas voir le public se détourner du système capitaliste américain.

Dans un éditorial, le *New York World*, journal du très écouté Joseph Pulitzer, écrivit que «les Etats-Unis ne furent sans doute jamais si près de la révolution sociale que lors de

l'accession à la présidence de Theodore Roosevelt». Celui-ci riposta par des réglementations et des procès fédéraux antitrust pour briser les principaux conglomérats. L'action intentée par son gouvernement à l'encontre du plus grand monopole ferroviaire du pays, la Northern Securities Company, visait l'éminent financier américain J. P. Morgan. «Si nous avons fait quelque chose de mal, déclara Morgan à Roosevelt, envoyez votre émissaire au mien et ils régleront l'affaire.» «On ne peut procéder ainsi», répondit Roosevelt. La Cour suprême statua en dernier ressort contre Northern Securities et cette décision forma la tête de pont de la campagne engagée par le gouvernement pour restreindre le pouvoir des grandes entreprises dans l'économie.

NAISSANCE D'UNE ÉCONOMIE MODERNE

L'électricité fit irruption dans la vie économique américaine au cours des premières décennies du xx^e siècle et remplaça progressivement la vapeur et l'énergie hydraulique dans les usines. Elle éclaira bureaux et maisons, illumina grands magasins et cinémas. Elle donna un nouveau visage aux villes, actionna les ascenseurs des gratte-ciel neufs et fit rouler tramways et métros. En 1939, l'électricité fournissait à l'industrie américaine 85 % de son énergie primaire. La finesse des câbles électriques donna naissance à des procédés industriels inédits qui favorisaient l'automatisation, l'utilisation de pièces détachées spéciales et l'augmentation de la main-d'œuvre qualifiée.

Mais la crise des années 1930 mit un terme catastrophique à l'expansion économique. Ses causes sont

complexes. Après une décennie de spéculation de plus en plus débridée, le marché s'effondra en 1929, ruinant des millions d'actionnaires et minant la confiance des chefs d'entreprise et des consommateurs.

Les Etats-Unis et d'autres puissances économiques engagèrent une lutte commerciale destructrice: ils augmentèrent les barrières douanières pour se protéger des importations de leurs voisins et abaissèrent leurs taux de change dans une tentative désespérée de rendre leurs exportations plus compétitives. Les prix s'effondrèrent, appauvrissant entreprises et ménages. La sécheresse et les mauvaises pratiques agricoles provoquèrent des tempêtes de poussière dans le cœur rural du pays et poussèrent sur les routes des milliers de paysans. La crise bancaire, la pire qu'aient connue les Etats-Unis, entraîna la faillite de 40 % des banques. Le taux de chômage national dépassa les 20 %.

Désabusés et prêts à tout, certains Américains cherchèrent une solution dans le communisme et le socialisme, d'autres se tournèrent vers le fascisme lancé en Italie par Benito Mussolini, pendant que beaucoup craignaient un effondrement politique des Etats-Unis.

LE NEW DEAL

L'incapacité du président Herbert Hoover (1929-1933) de répondre à l'urgence économique ouvrit la voie au démocrate Franklin D. Roosevelt, élu en 1932, qui promulgua l'année suivante le premier de ses programmes économiques dits du *New Deal*. Appelé par ses initiales, FDR, le nouvel hôte de la Maison-Blanche était un patricien fortuné originaire

de l'Etat de New York. En ces temps difficiles, il manifesta un véritable don pour la communication, adressant son message directement aux Américains par le biais de la toute jeune radio. Dans son discours d'investiture, Roosevelt déclara: «La seule chose dont nous devons avoir peur est la peur elle-même.»

Le Président lança ensuite une série de lois et programmes pour mettre un terme à la paralysie de la crise bancaire et créer des emplois. De nouvelles agences telles que le Civilian Conservation Corps, la Works Progress Administration et la Public Works Administration embauchèrent des millions de chômeurs pour de grands travaux fédéraux. L'Agricultural Adjustment Administration s'efforça de soutenir les prix agricoles en réduisant la production et imposa parfois même des amendes en cas de surproduction. Partout, ces programmes marquèrent «le retour de l'espoir», constata Emanuel Celler, élu démocrate de l'Etat de New York à la Chambre des représentants durant de nombreuses années.

Les historiens s'accordent à dire que FDR était un improvisateur bien plus qu'un idéologue. Sa politique budgétaire manquait de cohérence: ainsi, les compressions de dépenses effectuées au milieu de son mandat attisèrent sans doute la crise. Par ailleurs, certaines mesures du *New Deal* s'avèrent contradictoires ou largement controversées. Ce fut le cas de la National Recovery Administration (NRA), qui négocia pour toute l'industrie une série de codes fixant, entre autres mesures, des prix et des salaires minimums. De nombreuses petites entreprises protestèrent contre ces normes favorisant,

A monthly check to you -

FOR THE REST OF YOUR LIFE
•• BEGINNING WHEN YOU ARE
65

GET YOUR SOCIAL SECURITY ACCOUNT NUMBER promptly

APPLICATIONS ARE BEING DISTRIBUTED AT ALL WORK PLACES

WHO IS ELIGIBLE •• EVERYBODY WORKING FOR SALARY OR WAGES (WITH ONLY A FEW EXCEPTIONS, SUCH AS AGRICULTURE, DOMESTIC SERVICE, AND GOVERNMENT WORK). APPLICATIONS FOR SOCIAL SECURITY ACCOUNTS ARE AVAILABLE THROUGH EMPLOYERS. IF YOU DO NOT GET ONE FROM YOUR EMPLOYER, ASK FOR ONE AT THE POST OFFICE.

HOW TO RETURN APPLICATION

1. HAND IT BACK TO YOUR EMPLOYER, *or*
2. HAND IT TO ANY LABOR ORGANIZATION OF WHICH YOU ARE A MEMBER, *or*
3. HAND IT TO YOUR LETTER CARRIER, *or*
4. DELIVER IT TO LOCAL POST OFFICE, *or*
5. MAIL IT IN A SEALED ENVELOPE ADDRESSED POSTMASTER LOCAL DO IT NOW. NO POSTAGE NEEDED.

Social Security Board

INFORMATION MAY BE OBTAINED AT ANY POST OFFICE

Avec l'aimable autorisation de la Bibliothèque du Congrès

Le système de pension de retraite de la Sécurité sociale faisait partie du *New Deal* de Franklin Roosevelt.

selon elles, leurs concurrents plus importants. D'autres virent dans les liens étroits créés par la NRA entre le gouvernement et les grosses sociétés un relent « corporatiste » en total désaccord avec les pratiques économiques américaines, traditionnellement plus souples et plus libres. La Cour suprême aussi, qui déclara inconstitutionnelle la loi instaurant la NRA, le Congrès ayant délégué au président un pouvoir outrepassant celui garanti par l'article de la Constitution relatif au commerce.

Mais d'autres mesures du *New Deal* se pérennisèrent. Le gouvernement fédéral resserra la réglementation sur les banques et les valeurs boursières. Il octroya une assurance chômage, des pensions de retraite et d'invalidité ainsi qu'un capital-décès aux employés qui bénéficièrent dès lors d'un régime de Sécurité sociale financé par des cotisations salariales et patronales. Le *New Deal* mit en place un bouclier social fédéral qui a aidé les Américains à passer les caps difficiles mais dont les coûts constituent aujourd'hui pour le gouvernement un gigantesque défi budgétaire à long terme.

Avant Franklin Roosevelt, le gouvernement fédéral s'était plutôt tenu à l'écart du monde des affaires sauf pour réglementer les banques et les chemins de fer ou mener campagne contre les monopoles des trusts. FDR entraîna le pays dans la direction totalement opposée en faisant intervenir les pouvoirs publics dans des activités économiques auparavant considérées comme relevant du secteur privé. C'est ainsi qu'il créa en 1933 une entreprise à charte fédérale, la Tennessee Valley Authority (TVA), destinée à prévenir les inon-

dations et à produire de l'électricité dans une région défavorisée du Sud.

Pour Roosevelt et ses partisans, cette instance gérée par l'Etat fédéral était un moyen d'établir un coût de référence afin de voir si les compagnies fournissant de l'électricité pratiquaient des tarifs abusifs. La TVA incarnait la confiance du *New Deal* dans la capacité du gouvernement de cerner et de résoudre les problèmes de société.

Pour ses adversaires, la TVA c'était le socialisme, car elle violait les principes de base de la libre entreprise. Le prédécesseur républicain de Roosevelt, Herbert Hoover, s'était déjà opposé à d'autres projets publics de production d'électricité et de développement économique dans la vallée du Tennessee, au motif que de tels programmes « briseraient l'esprit d'initiative et d'entreprise du peuple américain ».

Les Américains étaient aussi en désaccord sur des questions plus pratiques. Comment une compagnie d'électricité privée pouvait-elle rivaliser avec les moyens quasi illimités du gouvernement fédéral? Et, dès lors qu'un organisme public avait résolu d'intervenir, qui contrôlerait son action? Car la même main secourable qui avait construit les barrages pour produire de l'électricité et restreindre les inondations avait aussi expulsé des milliers d'habitants. Le complexe hydraulique fut finalement édifié et la TVA reste aujourd'hui le plus grand producteur public d'électricité du pays, mais les tentatives de Roosevelt pour adapter ce modèle à d'autres régions furent différées en raison d'une opposition politique grandissante et de la Seconde Guerre mondiale.

Durant le conflit, l'industrie et les administrations du pays se mobilisèrent pour combattre l'Allemagne, le Japon et les autres puissances de l'Axe. La dernière automobile fabriquée aux Etats-Unis pendant les années de guerre quitta l'atelier en février 1942. A sa place, rien qu'en 1943, sortirent des chaînes 30 000 chars d'assaut, soit près de trois par heure jour et nuit, plus que l'Allemagne ne put en produire pendant tout le conflit. On vit un facteur de pianos fabriquer des boussoles, un commerce de vaisselle assembler des fusils, une société de machines à écrire livrer des mitrailleuses, nota l'écrivain Rick Atkinson. Le poids de la puissance industrielle américaine était irrésistible. Ses usines approvisionnaient les armées sur le front européen et dans le Pacifique; elles équipaient même les forces britanniques, soviétiques et alliées.

A la fin de la guerre, l'Europe et l'Asie étaient quasiment en ruines et l'Amérique restait la seule superpuissance économique du monde.

LA MAIN-D'ŒUVRE SYNDIQUÉE: PROSPÉRITÉ ET CONFLITS

Aux Etats-Unis, la fin des restrictions dues à la guerre déclencha les revendications, jusque-là contenues, des ouvriers pour de meilleurs salaires, entraînant une série de grèves importantes qui polarisèrent les attitudes des Américains sur les syndicats, comme dans les années 1890. En 1935, le Congrès à majorité démocrate avait adopté la loi sur les relations patronat-syndicats qui accordait à la plupart des ouvriers du secteur privé le droit de se syndiquer, de négocier les salaires et les conditions de travail avec la direction et de faire

grève. Une agence fédérale, le National Labor Relations Board, était créée pour veiller à la régularité des élections syndicales et traiter les plaintes pour pratiques abusives. Le *Fair Labor Standards Act* de 1938 fixait un salaire minimum, interdisait les travaux pénibles aux enfants et prévoyait une rémunération pour les heures supplémentaires dans certaines professions. Cette loi avait pour objectif de garantir un niveau de vie minimum pour la santé, l'efficacité et le bien-être des travailleurs. Mais elle autorisait aussi les employeurs à remplacer les grévistes le cas échéant.

Après la Seconde Guerre mondiale, le Congrès à majorité républicaine adopta la loi Taft-Hartley de 1947, qui réduisit le pouvoir des syndicats dans l'organisation des conflits, renforça les droits des employés qui ne souhaitaient pas se syndiquer et autorisa le président des Etats-Unis à ordonner aux grévistes de reprendre le travail pour une période de quatre-vingts jours s'il décidait qu'une grève pouvait nuire à la santé publique ou à la sécurité nationale. John Lewis, qui dirigeait le syndicat des mineurs, la qualifia de loi « esclavagiste ». Le président Harry Truman y opposa son veto, mais le texte fut adopté par le Congrès à la majorité qualifiée des deux tiers.

Le *Fair Labor Standards Act* et la loi Taft-Hartley définissaient le cadre légal dans lequel la main-d'œuvre syndiquée pouvait disputer l'influence politique et économique aux dirigeants d'entreprise et aux adversaires des syndicats. En 1950, alors que les constructeurs automobiles américains bénéficiaient d'une part importante du marché mondial, la



Manifestation de sidérurgistes défendant leurs revendications près d'une usine de l'Ohio en 1949.

société General Motors et le syndicat United Auto Workers négocièrent un contrat offrant aux ouvriers une assurance maladie et des primes de départ en retraite substantielles. Du point de vue de l'employeur, allocations et salaires généreux le libéraient des grèves et motivaient les employés. En outre, le coût de ces avantages pouvait être répercuté sur le consommateur. Mais avec l'augmentation de la concurrence des constructeurs japonais, européens et autres, l'industrie américaine devint moins à même de répercuter ces charges.

Ces questions jouaient également dans la sphère politique. Pour généraliser, la plupart des syndicats apportaient une aide financière et des effectifs aux candidats démocrates, tandis que les entreprises soutenaient

les républicains. Chaque partie espérait que des victoires électorales lui assureraient un traitement plus favorable. Mais c'était sans compter sur l'évolution de l'économie mondiale. Avec la reprise économique à l'étranger, les syndicats de l'industrie américaine constatèrent une tendance à la baisse de l'adhésion. A la fin de la Seconde Guerre mondiale, le tiers de la main-d'œuvre était syndiqué. Ce chiffre tomba à 20 % en 1983 et à 12 % en 2007, avec un total d'adhérents de 15,7 millions.

Aujourd'hui, la croissance des syndicats se produit surtout dans les activités les moins sensibles à la concurrence étrangère: le tertiaire, en particulier parmi les employés du service public tels que les professeurs, les fonctionnaires de police et les

pompiers. En 2007, un peu plus du tiers des fonctionnaires étaient syndiqués, contre 7,5 % des ouvriers du secteur privé et moins de 5 % des ouvriers en dessous de 24 ans.

Symbole du déclin relatif des syndicats, le président Ronald Reagan licencia en 1981 des contrôleurs aériens grévistes. Les fonctionnaires, dont les contrôleurs, bénéficiaient d'une grande sécurité de l'emploi mais, en contrepartie, n'avaient pas le droit de lancer un arrêt de travail « aux dépens du public ». Cela ne veut pas dire qu'ils ne faisaient jamais grève : lorsque le cas se produisait, l'illégalité du mouvement leur était en principe pardonnée dans le cadre du règlement du conflit. Pas cette fois-ci. Reagan ordonna aux contrôleurs aériens de reprendre le travail, invoquant la loi fédérale qui interdisait les grèves de fonctionnaires. Il licencia ensuite plus de 11 000 personnes qui refusaient de s'exécuter, les remplaça par de nouveaux employés et dissout le syndicat.

Alors même que les syndicats gagnaient, puis perdaient de l'influence, d'autres grands courants eurent des répercussions sur le monde du travail américain de l'après-guerre. Le mouvement des droits civiques vit le jour au milieu des années 1950 ; ses revendications visaient à abroger dans le Sud les lois locales et des États qui autorisaient la ségrégation dans les écoles, les établissements et les transports publics et à annuler les restrictions imposées au droit de vote des Afro-Américains. Après une décennie de conflits, la campagne non-violente du pasteur Martin Luther King en faveur de la justice raciale entraîna l'adoption d'une législation fédérale

dont l'objectif était de lutter contre la pauvreté et la discrimination. Il s'ensuivit une série de textes que le président démocrate Lyndon Johnson appela son programme de la « Grande Société ». Les possibilités offertes aux minorités en matière d'éducation et d'emploi s'accrurent. Si les Américains discutent depuis lors l'équité des mesures de « discrimination positive » en faveur des minorités dans les domaines de l'embauche et de l'admission à l'université, la législation des années 1960 élargit les perspectives d'avenir de ces minorités.

L'action en faveur des droits civiques dans les années 1960 conduisit également à l'adoption de mesures interdisant la discrimination à l'égard des femmes en matière d'emploi. Ces lois résultaient d'un vaste mouvement organisé par les femmes pour obtenir un statut d'égalité avec les hommes, dans l'économie comme dans la société. En 1950, seulement un tiers des femmes adultes avaient un emploi, mais à la fin du xx^e siècle, elles étaient trois sur cinq. Certaines ont dirigé de grandes sociétés telles que le géant de l'informatique Hewlett-Packard et l'agence de publicité Ogilvy & Mather. D'autres ont fait carrière dans les domaines les plus variés, de l'université à la politique et à la médecine, en passant par l'industrie, le bâtiment et l'armée. S'il se réduit, l'écart de salaires entre hommes et femmes persiste. En 2000, tous secteurs confondus, les femmes employées à plein temps gagnaient 77 cents pour chaque dollar payé aux hommes, tandis qu'il y a vingt ans elles ne touchaient que 66,5 % de ce que recevaient leurs homologues masculins.

Un autre élément important fut l'arrivée de la génération du « baby-boom » sur le marché du travail. Entre la fin de la Seconde Guerre mondiale et 1964, 76 millions d'Américains sont nés, une augmentation sans précédent qui a sans doute reflété l'optimisme d'après-guerre. Cette explosion démographique, au milieu d'une longue période de reprise économique, déclencha un boom soutenu de l'immobilier et le développement de la société de consommation.

LE MOUVEMENT DU BALANCIER POLITIQUE

La législation de la Grande Société des années 1960, avec ses 84 textes, marqua le point culminant de l'action politique entreprise par Franklin Roosevelt pour mettre en œuvre un programme social et économique. Ces lois concernaient, entre autres, le droit de vote des minorités, les perspectives d'emploi, l'enseignement public, la sécurité des consommateurs et des automobilistes, la protection de l'environnement, ainsi que l'assurance maladie pour les personnes âgées et les catégories défavorisées.

L'adoption du programme de Lyndon Johnson reposait sur sa victoire écrasante à l'élection présidentielle de 1964 et sur les majorités décisives que son parti – le Parti démocrate – remporta au Congrès cette année-là. Mais la politique de Johnson nourrit l'opposition des conservateurs, qui estimaient que le gouvernement s'était trop ingéré dans la vie des citoyens et faisait peser un trop lourd fardeau sur les employeurs, menaçant ainsi la vitalité de l'économie. Les mesures en faveur

des droits civiques dont Johnson se fit le champion irritèrent nombre de Blancs du Sud, qui se rallièrent au Parti républicain.

Les années 1970 furent éprouvantes pour l'économie américaine. Au milieu de son premier mandat, le président Richard Nixon eut à faire face à une brusque envolée des prix, due en partie au coût de la guerre du Vietnam menée sous son gouvernement et celui de Johnson. Nixon rompit avec la tradition républicaine d'équilibre budgétaire ; il accéléra les dépenses fédérales pour stimuler la croissance, même si la mesure devait gonfler le déficit budgétaire.

De même, Nixon s'attacha à contrôler les prix et les salaires, s'efforçant ainsi de briser le cycle inflationniste où la hausse des salaires conduisait les entreprises à augmenter leurs prix pendant que la hausse des prix entraînait à son tour de nouvelles revendications salariales. « Maintenant, je suis keynésien », déclara Nixon en 1971, se plaçant dans le camp de l'économiste britannique John Maynard Keynes, qui avait préconisé une politique de relance par le déficit budgétaire en période de faible croissance économique.

Toutefois, le programme d'encadrement des prix et des salaires de Richard Nixon échoua. Pour ne citer qu'un exemple, le prix du coton ne fut pas contrôlé en raison de la pression politique exercée par les producteurs. Mais, selon l'ancien président de la Réserve fédérale Alan Greenspan, le prix du tissu de coton ordinaire était réglementé et, lorsque les bénéfices des fabricants de tissu baissèrent, ces derniers diminuèrent la production, créant ainsi des pénuries.

On tira de l'expérience de Nixon un enseignement durable : l'économie américaine était bien trop complexe, chaotique et alerte pour être dirigée par des fonctionnaires du gouvernement. Un nouveau consensus apparut autour du principe que les contrôles ne pouvaient triompher des forces inflationnistes, mais au contraire étouffaient l'innovation, le goût du risque et la concurrence.

Les deux chocs pétroliers consécutifs à la guerre israélo-arabe de 1973 et à la révolution islamique iranienne de 1979 portèrent atteinte aux performances de l'économie américaine. Les prix du pétrole triplèrent. De longues files d'attente se formèrent dans les stations-service. A la fin de la décennie, l'inflation était à son plus haut niveau depuis la Première Guerre mondiale et le chômage avait fait un bond à plus de 9 %. C'est sous le gouvernement du président démocrate Jimmy Carter, élu en 1976, que les conséquences se firent le plus durement sentir. L'économie américaine était en proie à un « malaise », pour reprendre les termes des conseillers de Carter, et aucune des actions du gouvernement ne sembla remédier au fort taux de chômage, à la hausse des prix et à la stagnation des marchés financiers.

En période de difficultés économiques, les électeurs américains ont souvent sanctionné le parti au pouvoir et 1980 en fut l'exemple type. Selon les sondages de cette année-là, les deux tiers des personnes interrogées estimaient que le pays ne se portait pas bien. Nombre d'Américains souhaitaient un changement de direction et ils le trouvèrent dans la candidature de Ronald Reagan.

L'élection de Reagan marqua

également un tournant en ce qui concerne le rôle des pouvoirs publics dans l'économie. Dans son discours d'investiture de 1981, le nouveau président déclara : « Dans cette crise, l'Etat n'est pas la solution de notre problème, il est le problème. » Il est temps, ajouta-t-il, d'arrêter et d'inverser la croissance de l'administration.

La reaganomique (*reaganomics*) visait à réduire les taux d'imposition, même si l'un de ses résultats fut l'augmentation des déficits budgétaires fédéraux. Selon ses adversaires, c'était une façon indirecte d'obliger à diminuer les dépenses sociales intérieures et les programmes qui n'avaient pas l'approbation du nouveau gouvernement.

Reagan et ses conseillers soutenaient qu'un abaissement des taux marginaux d'imposition relancerait l'économie. Il était préférable, selon eux, de laisser plus d'argent entre les mains des consommateurs et des entreprises, dont l'épargne, les dépenses et les choix d'investissement engendreraient collectivement davantage de croissance économique que les dépenses publiques. D'après cette théorie, appelée économie de l'offre, la croissance générée produirait aussi davantage de recettes fiscales que n'en ferait perdre l'abaissement des taux d'imposition, et le budget fédéral pourrait ainsi être équilibré.

Les allègements d'impôts de Reagan contribuèrent, certes, à relever l'économie mais, contrairement aux prédictions des économistes de l'offre, les déficits budgétaires fédéraux persistèrent et s'accrurent. Néanmoins, la « révolution Reagan » marqua un tournant politique vers l'individualisme et une réduction des

effectifs administratifs. Lorsqu'il quitta son poste, Reagan était l'un des présidents américains les plus populaires.

LA DÉRÉGLEMENTATION DU MARCHÉ

Les réductions d'impôts des années 1980 ne constituaient qu'un volet d'un vaste mouvement visant à réduire le rôle économique du gouvernement. La déréglementation en était un autre.

Durant les années 1970, de nombreux penseurs attribuaient en partie le manque de dynamisme de l'économie au lacs de lois et de règlements que les entreprises étaient contraintes de respecter. Cette réglementation avait été mise en place pour des raisons valables : empêcher tout abus de l'économie de marché et, de manière plus générale, garantir davantage d'équité sociale et améliorer la qualité de vie dans l'ensemble du pays. Toutefois, selon ses détracteurs, la réglementation avait un coût, qui se mesurait par la réduction de la concurrence dans certains secteurs, des prix plus élevés et une croissance plus faible.

Pendant les années difficiles entre 1970 et le début de la décennie suivante, nombre d'Américains devinrent moins disposés à payer ce prix. Le président Gerald Ford, républicain qui succéda à Richard Nixon en 1974, pensait que la déréglementation des transports routiers, des compagnies aériennes et des chemins de fer permettrait de promouvoir la concurrence et de juguler l'inflation plus efficacement que la surveillance et la réglementation par les pouvoirs publics. Jimmy Carter, le successeur démocrate de Ford, se reposa fortement sur Alfred Kahn, l'un de ses

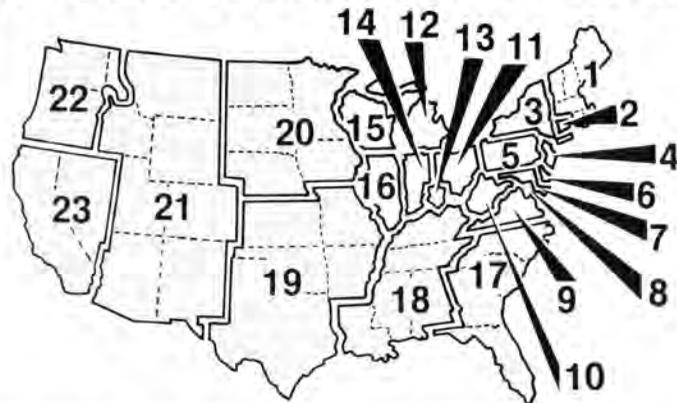
principaux conseillers favorables à la déréglementation. Entre 1978 et 1980, il fit adopter d'importantes mesures pour déréglementer de manière substantielle les transports. Cette tendance s'accéléra sous le président Reagan.

Les courants intellectuels et politiques en faveur de la déréglementation ne se limitaient pas aux Etats-Unis. Les initiatives destinées à renforcer le privé et à réduire l'ingérence de l'Etat gagnaient du terrain en Grande-Bretagne, en Europe de l'Est et dans certains pays de l'Amérique du Sud. Aux Etats-Unis, le législateur et les tribunaux continuèrent à élaguer la réglementation gouvernementale régissant d'importants secteurs, tels que les télécommunications et la production d'électricité.

L'étape la plus spectaculaire eut lieu en 1984 avec le démantèlement de la compagnie American Telephone and Telegraph, qui détenait un monopole national. Avant l'intervention du gouvernement, AT&T dominait les prestations téléphoniques, à la fois locales et longue distance. L'opérateur obligeait les Américains à louer leur appareil à sa filiale Western Electric et ce monopole étouffait la mise au point de types et de styles novateurs de téléphones. Un concurrent beaucoup plus modeste, MCI Communications, soutenait que les progrès de la technologie favoriseraient la concurrence au profit du consommateur.

Le gouvernement fédéral prit fait et cause pour MCI et intenta une action antitrust pour que le juge fédéral mette fin au monopole d'AT&T. Celle-ci capitula, consentant à scinder ses services téléphoniques locaux en sept nouvelles compagnies

THE BELL TELEPHONE SYSTEM



- | | |
|--|---|
| 1. New England Tel. & Tel. Co. | 13. Cincinnati Bell Inc. |
| 2. The Southern New England Tel. Co. | 14. Indiana Bell Tel. Co. Inc. |
| 3. New York Tel. Co. | 15. Wisconsin Tel. Co. |
| 4. New Jersey Bell Tel. Co. | 16. Illinois Bell Tel. Co. |
| 5. The Bell Tel. Co. of Pennsylvania | 17. Southern Bell Tel. Co. |
| 6. The Diamond State Tel. Co. | 18. South Central Bell Tel. Co. |
| 7. The Ches. & Pot. Tel. Co. of Maryland | 19. Southwestern Bell Tel. Co. |
| 8. The Ches. & Pot. Tel. Co. (D.C.) | 20. Northwestern Bell Tel. Co., |
| 9. The Ches. & Pot. Tel. Co. of Virginia | 21. The Mountain States Tel. & Tel. Co. |
| 10. The Ches. & Pot. Tel. Co. of West Virginia | 22. Pacific Northwest Bell Tel. Co. |
| 11. The Ohio Bell Tel. Co. | 23. The Pacific Tel. & Tel. Co. |
| 12. Michigan Bell Tel. Co. | |
- (Including their wholly owned subsidiary, Bell Telephone of Nevada)

© AP Images

En 1984, les 23 filiales d'AT&T, compagnie téléphonique qui détenait le monopole du secteur, ont été réorganisées pour donner naissance à sept compagnies régionales concurrentes.

régionales. Commença alors une période d'intense innovation et de féroce concurrence autour de la convergence des téléphones, des ordinateurs, d'Internet et des communications sans fil. AT&T conserva son réseau longue distance, mais en 2005 elle fut rachetée par l'une de ses anciennes filiales. Si nombre d'utilisateurs étaient déroutés par ces changements, ils se jetèrent avec enthousiasme sur les nouveaux produits de communication.

L'assouplissement de la réglementation en matière de distribution d'électricité dans les années 1990 fut beaucoup plus controversé et ses

bénéfices, contestés. Après Thomas Edison, pendant environ un siècle, la plupart des Américains avaient acheté leur courant à des compagnies qui détenaient un monopole légal dans leur région. Des commissions régies par les États réglementaient les tarifs locaux de ces services publics, tandis que des organismes de contrôle fédéraux surveillaient leurs ventes au-delà des frontières des États. Les prix étaient généralement fonction du coût de production auquel s'ajoutait un bénéfice « raisonnable » pour l'entreprise.

Environ la moitié des États américains choisirent d'ouvrir le marché

de l'électricité à la concurrence dans l'espoir qu'il en résulterait de nouveaux produits et un abaissement des tarifs. Mais ces changements coïncidèrent avec de fortes augmentations des prix de l'énergie à partir de 2000. Une réaction brutale contre la dérégulation du secteur s'ensuivit, aggravée par le scandale entourant la faillite d'Enron, société texane de distribution d'énergie qui avait beaucoup contribué à l'ouverture du marché de l'électricité à la concurrence.

Après 2000, le mouvement de dérégulation s'arrêta à mi-parcours, laissant le marché partiellement dérégulé et divisé en programmes régionaux divergents. Certaines régions du pays dépendent du charbon pour produire de l'électricité. Ailleurs, l'approvisionnement repose sur les turbines à gaz naturel, les barrages hydroélectriques ou les centrales nucléaires et, dans les années 2000, l'énergie éolienne a commencé à se développer. Ces particularismes régionaux ont ralenti l'évolution vers une réponse nationale aux problèmes du changement climatique. Ce sont plutôt les gouvernements des États qui ont été les principaux innovateurs en matière de politique énergétique.

LE BOULEVERSEMENT TECHNOLOGIQUE

La technologie modifie les bases de la concurrence économique, souvent si vite que le gouvernement, les dirigeants politiques et le public ont du mal à suivre. L'ère informatique vit le jour grâce à la confluence de découvertes sur de nombreux fronts, y compris le premier microprocesseur, créé en 1971. Cette percée associait sur une seule puce de silicium pas

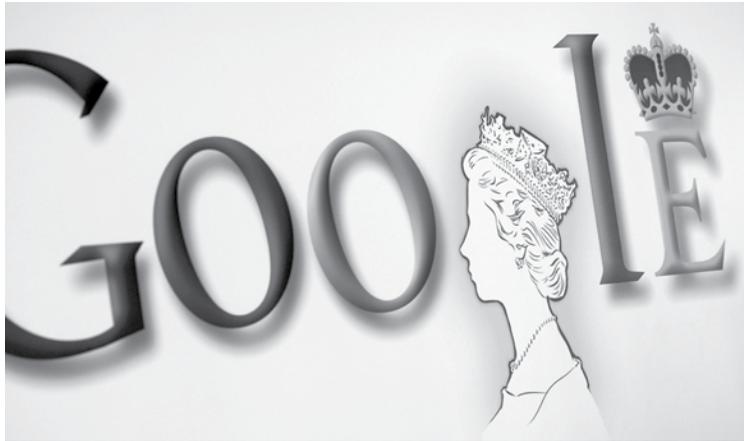


© AP Images

Steve Jobs, d'Apple, ici en 1984, a été l'un des pionniers de l'ordinateur personnel.

plus grosse qu'un onglet des fonctions clés qui étaient auparavant des opérations distinctes – entrée et extraction de données et d'instructions, traitement de l'information et stockage électronique de résultats. C'était l'invention de chercheurs d'Intel, jeune pousse spécialisée dans la technologie qui s'était attiré le soutien de riches investisseurs de capital-risque désireux de miser des fonds importants sur de nouveaux chefs d'entreprise. La matière première des semi-conducteurs donna son nom à la Silicon Valley, cette région de Californie située au sud de San Francisco qui allait devenir le centre de l'innovation informatique aux États-Unis.

Avant l'invention de la puce de silicium, les ordinateurs étaient



© AP Images

Ce logo a été créé pour commémorer la visite de la reine Elizabeth II d'Angleterre dans les bureaux de Google à Londres.

Ouvrir l'accès à Internet

EN 1998, DEUX ÉTUDIANTS DE TROISIÈME CYCLE de l'université Stanford en Californie imaginent d'ouvrir l'accès à l'univers de l'information sur Internet, alors en pleine croissance. Dix ans plus tard, Google – c'est ainsi qu'ils baptisent leur invention – est devenu le principal moteur de recherche presque partout dans le monde. Ses recettes dépassent en 2008 les 20 milliards de dollars, issus pour moitié d'autres pays que les États-Unis, et la société emploie 20 000 personnes. Ses ordinateurs pourraient stocker, répertorier et rechercher plus de mille milliards de nouvelles pages Web.

En fait, les ingrédients de ce stupéfiant succès sont ceux d'une recette familière de l'histoire économique américaine. Google montre comment des idées, associées à un audacieux sens des affaires, aux moyens de la recherche universitaire et à des capitaux privés, peuvent être à l'origine d'innovations phénoménales.

Les fondateurs de Google, Sergey Brin et Larry Page, sont au départ plutôt privilégiés. Nés le premier à Moscou et le second dans le Midwest, tous deux sont fils de professeurs d'université et informaticiens. « Ils ont grandi dans des familles où la joute intellectuelle était leur pain quotidien », écrit David Vise, auteur de *Google Story*. Les deux jeunes gens se rencontrent en 1995 lors d'une réunion destinée aux doctorants de l'université Stanford. L'année suivante, ils travaillent ensemble dans un centre informatique de Stanford flambant neuf, construit grâce à une donation de 6 millions de dollars émanant de Bill Gates, le fondateur de Microsoft.

Comme d'autres internautes, Sergey Brin et Larry Page sont déçus par le manque de performance des programmes de recherche de l'époque, incapables de trier intelligemment les milliers de sites correspondant aux critères d'une demande. Et si, se disent-ils, on pouvait faire apparaître en premier les résultats qui semblent les plus importants, puis ceux qui le sont un peu moins et ainsi de suite ? La solution de Larry Page part du principe que les sites les plus visités doivent figurer en tête. Par ailleurs, il établit des paramètres d'évaluation pour déterminer les sites incontournables.

C'est à ce stade que Stanford intervient et apporte une aide décisive. L'université a toujours encouragé ses étudiants en post-doctorat à utiliser ses moyens financiers pour commercialiser leurs produits. C'est donc le bureau chargé des licences technologiques qui va payer le

dépôt du brevet Google. Les premiers achats d'ordinateurs destinés aux recherches de Google sont effectués avec des fonds provenant d'un programme de bibliothèque numérique de Stanford. Les premiers utilisateurs sont les étudiants et les enseignants de l'université.

Les liens entre la recherche universitaire et la réussite de l'innovation commerciale ne fonctionnent pas toujours dans les régions où les industries technologiques sont peu implantées. Mais Stanford, située en Californie à Palo Alto, est au cœur de la Silicon Valley, berceau de sociétés de technologie, de fonds de placement et de vastes fortunes personnelles qui vont se développer durant le boom informatique.

En 1998, Sergey Brin et Larry Page rencontrent Andy Bechtolsheim, cofondateur d'un des leaders reconnus de la Silicon Valley, Sun Microsystems. Andy Bechtolsheim croit au succès des deux jeunes gens et leur signe un chèque personnel de 100 000 dollars qui les aide à monter leur réseau informatique et dope leur crédibilité. Un an plus tard, Google traite 500 000 demandes par jour et gagne en notoriété. Les très nets avantages du moteur de recherche sur ses concurrents et la forte implication de ses inventeurs amènent deux des principaux fonds de capital-risque de la Silicon Valley à s'engager pour 25 millions de dollars. Un soutien financier octroyé sans que les fondateurs n'aient même à céder le contrôle de leur société !

Dix ans après sa création, les objectifs de l'entreprise ont pris des proportions astronomiques. Comme l'indique Randall Stross, auteur de *Planète Google*, elle vise à « organiser tout ce que nous savons ». L'une de ses initiatives consiste à numériser tous les livres publiés dans le monde.

Google représente aujourd'hui l'ouverture et la créativité de l'économie américaine, mais aussi cette considérable puissance des États-Unis qui préoccupe tant les critiques étrangers. Les défenseurs des droits de l'homme et les journalistes ont unanimement dénoncé la décision prise par la firme en 2006 d'autocensurer son moteur de recherche en Chine sur les instances de Pékin. Google pensait que ce genre de restrictions diminuerait avec la progression de la démocratie et des libertés individuelles. Si tel est le cas, cet exemple de l'esprit d'entreprise américain aura été l'un des vecteurs du changement.



© AP Images

En acceptant d'autocensurer son moteur de recherche en Chine, Google s'est attiré les foudres des associations de défense des droits de l'homme.

d'énormes machines destinées aux administrations et aux grandes entreprises et utilisées par des spécialistes. Mais, en 1976, Steve Jobs et Steve Wozniak, deux jeunes qui avaient abandonné leurs études secondaires, mirent au point un petit ordinateur comprenant un microprocesseur, un clavier et un écran. Ils l'appelèrent Apple I et c'est ainsi que débutèrent l'ère de la micro-informatique et l'introduction de l'informatique dans tous les secteurs de l'économie.

L'ordinateur personnel devint vite un outil indispensable de communication, de divertissement et de connaissances, au bureau comme à la maison. IBM, le géant du secteur qui dominait le marché des grosses unités centrales depuis le milieu du siècle, lança dans les années 1980 un micro-ordinateur qui devança rapidement celui d'Apple. Puis IBM fut à son tour écarté de la production de PC par des concurrents, aux Etats-Unis ou en Asie, qui sous-traitaient la fabrication des composants à des entreprises meilleur marché et réduisaient ainsi considérablement leurs coûts.

Le principal gagnant de cette bataille fut Microsoft. Cette jeune entreprise de Redmond, dans l'Etat de Washington, s'était spécialisée dans le logiciel, non dans le matériel. Son fondateur, Bill Gates, avait compris l'importance de dominer le système d'exploitation interne qui fait tourner les ordinateurs. Alors que les constructeurs concurrents d'IBM se hâtaient de copier son modèle, le logiciel de Microsoft devenait la norme pour ces PC. La société de Bill Gates gagnait régulièrement et inexorablement des parts de marché aux dépens des autres vendeurs de

systèmes d'exploitation et elle finit par toucher 50 % des recettes des ventes réalisées par l'industrie des micro-ordinateurs.

Bill Gates atteignit un niveau de richesse comparable à celui de John Rockefeller ou Andrew Carnegie, deux titans d'une époque plus lointaine de croissance économique. Tout comme les sociétés de ses deux prédécesseurs, Microsoft fut en butte aux attaques de ses concurrents et des pouvoirs publics pour sa position dominante. Et, à l'instar de Rockefeller et de Carnegie, Bill Gates devint l'un des philanthropes les plus généreux de l'histoire, engageant des milliards de dollars dans des campagnes à long terme en vue de lutter contre les maladies en Afrique, d'améliorer l'enseignement en Amérique et de soutenir d'autres causes humanitaires.

Une autre avancée égala presque l'impact du micro-ordinateur. Internet accéléra la mondialisation de l'information sous toutes ses formes, des technologies médicales aux complots terroristes, en passant par les sites de rencontres et les transactions financières les plus complexes.

Comme de nombreuses innovations américaines, Internet trouve son origine dans la politique scientifique des Etats-Unis. L'idée d'un réseau auxiliaire autonome fut conçue pour protéger les ordinateurs des services publics et des chercheurs de la menace d'une attaque nucléaire dirigée contre le pays. Malgré ses liens avec le gouvernement, Internet s'ouvrit au trafic mondial grâce à des scientifiques novateurs tels que Tim Berners-Lee et Vinton Cerf, qui insistèrent pour que ce média soit accessible à tous.

LA NOUVELLE ÉCONOMIE

L'ordinateur individuel et Internet étaient des composantes de la nouvelle économie qui prit forme dans les années 1990. La capacité de la technologie de créer des marchés mondiaux, de dynamiser la production et la distribution et d'accroître les flux financiers attira des foules d'innovateurs. Au début, à la surprise des responsables du gouvernement, l'introduction de l'informatique dans les entreprises n'augmenta pas sensiblement la productivité économique du pays. Toutefois, à la fin des années 1990, cette dernière était en hausse, laissant espérer qu'une nouvelle période de croissance soutenue était à portée de main de la plupart des Américains.

Ce sentiment d'optimisme découlaît en grande partie des bénéfices stupéfiants des valeurs technologiques sur les marchés financiers américains – notamment les jeunes entreprises liées au commerce sur Internet. A la fin des années 1990, les investisseurs américains et étrangers placèrent de l'argent dans des sociétés du Net qui n'avaient pas encore fait leurs preuves, à la recherche de ce que l'auteur Michael Lewis appelait « la toute dernière nouveauté ».

Les créateurs d'entreprise ayant détecté sur le marché une niche pour une nouvelle application ou stratégie logicielle pouvaient décider de monter une société afin de répondre à ce besoin. Il leur arrivait de régler les dépenses initiales avec leur carte de crédit personnelle. Les amis et la famille étaient mis à contribution. Munis de précieux sésames, tels que le diplôme d'une grande université américaine, ces futurs chefs d'entre-

prise avaient des chances d'obtenir un rendez-vous avec des membres d'un petit groupe très influent de financiers, les investisseurs de capital-risque. En général, ces derniers s'étaient considérablement enrichis grâce à de précédents succès sur les marchés de la technologie et étaient à l'affût de nouvelles perspectives. Quand un projet leur paraissait intéressant, ils avançaient des millions de dollars en échange de parts dans la société.

Si tout continuait à bien se passer, la société était lancée. Si elle obtenait rapidement des résultats satisfaisants ou bénéficiait d'une bonne promotion, le chef d'entreprise et les bailleurs de fonds pouvaient alors l'introduire en Bourse, en vendant des actions par émission en souscription publique.

La faiblesse des taux d'intérêt permit à ces jeunes sociétés de progresser. Les réussites les plus fabuleuses – notamment Microsoft, Apple, America Online (AOL) et, plus tard, eBay, Yahoo et autres entreprises « point-com » (ainsi appelées en raison du suffixe « .com » des adresses Internet) – créèrent une véritable euphorie chez les investisseurs, qui semblaient prêts à miser sur n'importe quel projet convaincant de commerce en ligne.

Le président de la Réserve fédérale, Alan Greenspan, lança une mise en garde contre l'« exubérance irrationnelle », mais cela ne dégonfla pas la bulle boursière du secteur Internet. En mars 2000, l'indice composite du Nasdaq, qui mesure le marché financier américain spécialisé dans les valeurs technologiques, dépassa les 5 000 points – soit le double de son niveau de l'année précédente.

OPPORTUNISME ET CRÉDULITÉ

Le boom des entreprises liées à Internet était une manifestation d'opportunisme typique de la crédulité et de l'optimisme des Américains en matière économique. En effet, leur fascination pour les aubaines potentielles de la Bourse n'est pas un phénomène nouveau. Les Pères fondateurs avaient eu recours à des loteries en vue de lever des fonds pour l'armée continentale et, aujourd'hui, les populations des différents Etats parient chaque année plus de 50 milliards de dollars dans des loteries locales dont les recettes contribuent à financer l'enseignement et d'autres programmes. La folie de l'investissement germe dans chaque génération, de la spéculation foncière de l'ère coloniale à la biotechnologie et aux ordinateurs de la fin du XX^e siècle en passant par le chemin de fer du XIX^e siècle.

En mars 2000, la bulle Internet éclata. La cause immédiate reste très discutée, même si la hausse des taux d'intérêt et la baisse des investissements des grandes sociétés dans la technologie détériorèrent le climat. La confiance des investisseurs fut ébranlée par des enquêtes révélant que d'éminents experts financiers de Wall Street avaient fourvoyé les petits porteurs quant aux perspectives de certaines valeurs. En 2002, le Nasdaq dégringola à près de 1 000 points, anéantissant 5 000 milliards de dollars de plus-values théoriques des actionnaires.

Les répercussions de la crise firent deux victimes, deux des plus ambitieuses sociétés de l'époque. L'une était WorldCom, qui avait utilisé une stratégie agressive d'acquisitions financées par des émissions d'actions

pour se prévaloir d'une position dominante dans les télécommunications et absorber des concurrents tels que MCI. L'autre fut Enron, initialement distributeur de gaz naturel et d'électricité, mais qui devint par la suite courtier en énergie. Les enquêtes menées par les pouvoirs publics conduisirent à des mises en examen et des condamnations de dirigeants des deux sociétés pour escroquerie et publication de fausses informations financières.

Le fiasco des entreprises du secteur Internet fut suivi par une vague spéculative dans l'immobilier et sur le marché hypothécaire. L'accès à la propriété est un des fondements du rêve américain et la possibilité de déduire de l'impôt sur le revenu les intérêts du prêt immobilier rend l'opération encore plus attractive. Les deux tiers des familles américaines sont propriétaires de leur logement, qui représente de loin leur plus gros investissement. Ce budget absorbe un tiers de leurs dépenses et génère en moyenne 75 000 dollars de capitaux propres, une soupape de sécurité non négligeable pour la retraite. Les prix de l'immobilier flambèrent dans les années 2000 avec l'augmentation des transactions, encouragée par la multiplication des contrats de prêts hypothécaires complexes et, diront certains, parfois trompeurs.

Lorsque la bulle immobilière éclata finalement en 2007, on découvrit un fragile substrat de prêts à haut risque consentis depuis une décennie à des ménages incapables de les rembourser – surtout en période de récession économique. Certains emprunteurs avaient acheté en pensant que, dans un marché haussier, ils

pourraient réaliser une plus-value lors de la revente. Mais, avec la chute des prix de l'immobilier, les propriétaires défaillants se trouvaient dans l'impossibilité de rembourser leur dette en cédant leur bien. Le bel édifice s'effondra en 2008. Les marchés boursiers plongent. Les faillites s'enchaînent, créant la panique. Des sociétés financières de Wall Street tombent, se restructurent ou sont absorbées par des concurrents plus gros. Après l'écroulement de Lehman Brothers en septembre 2008, les sources de crédit se tarissent dans toute l'économie américaine, étranglant les entreprises. Entre la fin 2008 et le début 2009, plus de 500 000 emplois sont détruits chaque mois, la pire contraction qu'ait connue le marché depuis la fin de la Seconde Guerre mondiale. La faillite de Lehman Brothers fait aussi apparaître au grand jour les liens étroits qui unissent les banques européennes et asiatiques. La panique et l'effondrement se mondialisent.

Ce choc brutal va révéler certaines faiblesses du système, passées inaperçues au temps de la croissance. Depuis trop longtemps, la consommation avançait l'épargne aux Etats-Unis. Les autorités de contrôle étaient tellement convaincues de l'efficacité des marchés économiques qu'elles avaient sous-estimé la montée des risques.

LA RÉACTION DU GOUVERNEMENT

D'après les économistes Alan Blinder et Mark Zandi, les mesures d'urgence prises conjointement par les autorités américaines, la Maison-Blanche, le Congrès et la Réserve fédérale, comptent parmi les plus spectaculaires de l'histoire. Le gouvernement

et la Réserve fédérale prirent le contrôle de deux des plus grands établissements de crédit hypothécaire des Etats-Unis et renflouèrent plusieurs grosses banques et une importante compagnie d'assurances, toutes décisions qui auraient paru politiquement impensables avant cette crise. Les deux grands partis politiques au Congrès avalisèrent un premier plan de sauvetage des banques, proposé par le président George W. Bush, d'un montant de 700 milliards de dollars.

En pleine crise, les Américains mettent un nouvel homme à la tête de l'exécutif et élisent Barack Obama. Début 2009, le président Obama et le 110^e Congrès adoptent un plan de relance de 787 milliards de dollars en réductions d'impôts et dépenses publiques portant sur les infrastructures et l'énergie. Jamais des mesures de redressement économique aussi importantes n'avaient été prises.

Cette intervention financière déterminante a sans doute permis d'éviter la catastrophe. D'après Alan Blinder et Mark Zandi, sans la riposte du gouvernement Obama, on aurait assisté à la perte de 8,5 millions d'emplois supplémentaires en 2010 et à un effondrement généralisé des prix.

Le plan de relance massif adopté par le Congrès au début du mandat de Barack Obama visait également à financer le développement rapide de nouvelles énergies de pointe et d'initiatives en faveur de l'environnement. Ces projets devaient générer des débouchés dans le pays et à l'étranger pour les entreprises américaines ainsi que des millions d'emplois à des niveaux de qualification très divers.

De 2009 à 2010, le gouvernement Obama a consacré à une vaste campagne de recherche et développement dans le domaine des énergies propres 32 milliards de dollars en incitations diverses – une somme sans précédent – sans compter des milliards de dollars en crédits d'impôts et garanties de prêts. Ces initiatives couvraient de multiples secteurs :

réacteurs nucléaires de dernière génération, énergie éolienne et solaire, batteries de stockage haute performance, compteurs électriques intelligents et équipement de surveillance des réseaux d'électricité, biomasse, captage des gaz à effet de serre des centrales au charbon. En une synergie typique de l'innovation américaine, nombre de ces projets

conjuguèrent recherche en université et dans des laboratoires nationaux, soutien financier d'investisseurs privés en capital-risque et subventions gouvernementales.

La croissance de l'emploi reprit en 2010. La Bourse remonta progressivement. Entre janvier 2008 et mars 2009, les actions des grandes entreprises américaines avaient perdu plus de la moitié de leur valeur, mais au deuxième trimestre 2011, la hausse des cours avait effacé les préjudices de 2008.

Le dollar avait préservé sa réputation de valeur refuge pendant toute la crise. Mais les mesures de relance de l'économie ne produisirent pas le rebond escompté. Prudentes, les entreprises américaines gardaient leurs liquidités sans les engager dans l'accroissement de leur production ou de leurs effectifs. Si la récession prit fin en juin 2009, selon l'U.S. National Bureau of Economic Research, le taux de chômage aux Etats-Unis avoisina 10 % en 2009 et 2010 et 9 % en 2011.

Fin 2010, la politique monétaire et la politique budgétaire maintenaient l'économie sous perfusion. Les taux d'intérêt à court terme étant déjà proches de zéro, la Réserve fédérale décida, mesure très critiquée, de racheter pour 600 milliards de dollars de bons du Trésor pour tenter de faire baisser les taux d'intérêt à long terme. La Fed a fait savoir qu'elle comptait conserver des taux d'intérêt peu élevés jusqu'en 2013.

Dans le même temps, le président Obama négociait des mesures de relance qui reconduisaient pour deux années supplémentaires, jusqu'en 2012, les réductions d'impôts décidées en 2001 et prolon-

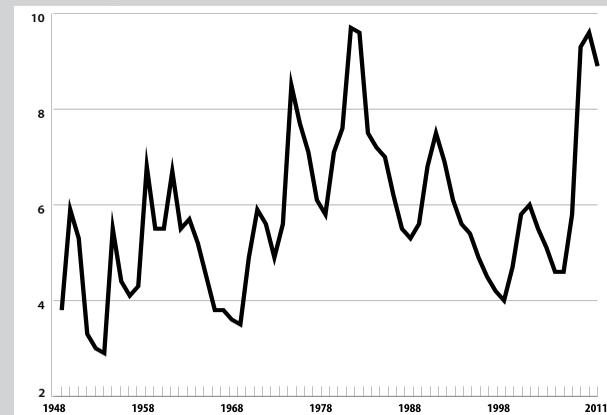
geaient sur 2011 le versement d'allocations de chômage. Adopté par un Congrès divisé, ce train de mesures devait accroître la dette publique de 900 milliards de dollars. Début 2012, le Congrès, toujours divisé, n'avait pas réussi à s'accorder sur la politique fiscale.

Fin 2011, on constata quelques signes positifs, notamment une baisse du chômage qui atteignit 8,5 % en décembre, son plus bas niveau depuis février 2009. L'économie américaine avait créé des emplois pendant quinze mois consécutifs.

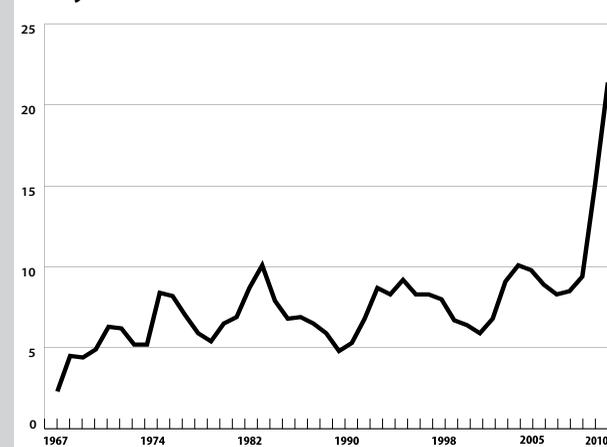
Début 2012, l'économie américaine semblait poursuivre son redressement, mais de nombreuses incertitudes demeuraient. On ne pouvait écarter l'éventualité d'une récession en Europe, d'un ralentissement de la croissance en Chine et dans les marchés émergents, sans oublier les sempiternelles dissensions sur la politique budgétaire des Etats-Unis.

Taux de chômage 1948-2011

(pourcentage)



Moyenne des semaines chômées 1967-2010



Source : département américain du Travail



© Bettmann/Corbis



© AP Images

Ci-dessus : le 10 mai 1869, dans l'Utah, des ouvriers fêtent l'achèvement de la première ligne de chemin de fer transcontinentale américaine.



© North Wind/North Wind Picture Archives



© North Wind/North Wind Picture Archives

Page ci-contre, en haut : Alexander Hamilton (debout) a milité en faveur de politiques visant à renforcer l'industrie et la finance, telles que la mise en place de droits de douane protectionnistes sur les importations ou la prise en charge par l'Etat fédéral des dettes engagées par les Etats lors de la guerre d'Indépendance. **Au milieu, de g. à d. :** colons travaillant aux semailles en Caroline du Sud; esclaves récoltant le coton dans le Sud profond. **En bas :** des esclaves chargent du coton à bord d'un vapeur sur l'Alabama en 1857.



© Corbis

BOATS ON THE ALABAMA RIVER, LOADING COTTON.



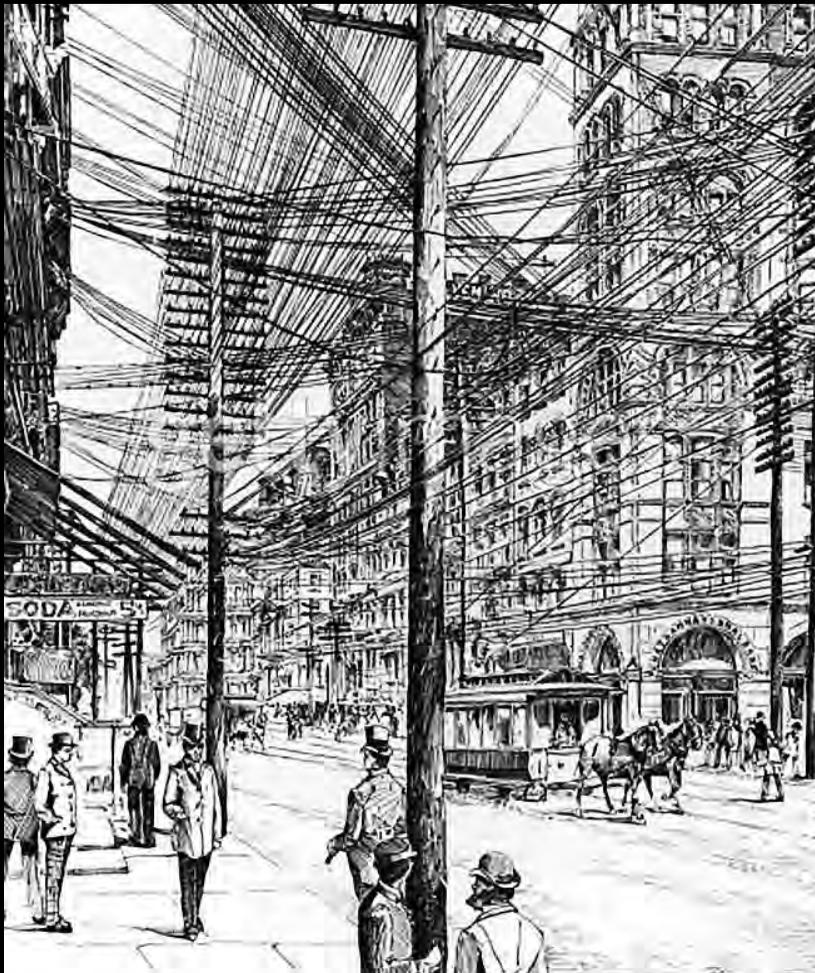
© Corbis

Ci-dessous : l'affiche de campagne du Parti républicain en 1888 se prononce en faveur de droits de douane protectionnistes, éternelle pomme de discorde aux Etats-Unis.



© Roger Voller/Getty Images

© National Geographic/Getty Images



© Getty Images



Traveling carrier for construction of tunnel

© Corbis

Ci-dessus : travaux de construction du tunnel ferroviaire à Washington vers 1904-1905.

Page ci-contre, en haut, de g. à d. : Thomas Edison, vers 1883, montre l'une de ses nombreuses inventions, l'ampoule à incandescence ; à New York, le 1^{er} janvier 1892, Alexander Graham Bell, inventeur du téléphone, effectue le premier appel interurbain.

En bas : à New York, vers 1900, les piétons circulant sur Broadway cheminaient sous un enchevêtrement de lignes électriques.

Ci-dessous : un tracteur à vapeur tire une charrue dans un champ du Minnesota.



© Minnesota Historical Society/Corbis



Ci-dessus : lors de la Grande Crise, des hommes font la queue pour un bol de soupe offert par une association caritative, l'Armée du salut.

A gauche : dans une ferme de Californie, en 1936, Florence Thompson, ouvrière agricole saisonnière sans ressources et mère de sept enfants, console ses petits.

Ci-dessous : dans une vaste région du Sud et du Midwest appelée la « cuvette de poussière » (*Dust Bowl*), la sécheresse et de mauvaises pratiques agricoles déclenchent des tempêtes de poussière comme celle-ci, qui s'abat sur l'Arkansas en 1936.



Ci-dessus : durant la crise, les travaux se poursuivent, notamment le chantier de la tour RCA du Rockefeller Center à New York ; ici, le 29 septembre 1932, les ouvriers prennent leur pause déjeuner.

A droite : ouvriers installant une passerelle pour la construction du pont du Golden Gate à San Francisco, le 19 septembre 1935.

Ci-dessous : en ce 22 juillet 1935, les travaux touchent à leur fin sur le barrage Norris construit pour la très controversée Tennessee Valley Authority, entreprise publique de production d'électricité.





Ci-dessus, en haut, de g., de d. : en 1942, à Cincinnati, dans l'Ohio, des femmes assemblent des obus dans une usine ; vue aérienne de Levittown, dans l'Etat de New York, prototype du lotissement de banlieue. **En bas, de g., de d. :** la quête d'énergie se poursuit en 1953 dans une mine d'huile de schiste ; en 1963, le pasteur Martin Luther King (2^e à partir de la d.) conduit une marche pour les droits civiques en Alabama.

Page ci-contre, à g., de haut en bas : cette publicité pour une Ford Thunderbird de 1964 illustre la prospérité de l'époque ; en 1984, les premiers ordinateurs Macintosh sortent d'une usine Apple ; Gary Wagner, agriculteur dans le Minnesota, cartographie ses terres grâce à la technologie par satellite. **A d., de haut en bas :** file d'attente devant une station-service durant les pénuries d'essence de 1973-1974 ; le président Ronald Reagan favorisa les réductions d'impôts ; ce laboratoire de nanotechnologie de l'université du Michigan représente tout un potentiel d'activité économique. **En bas :** en juillet 2008, panneau de vente aux enchères d'une maison à la suite d'une saisie dans l'Ohio.





CHAPITRE

3

La production économique américaine

Face à la mondialisation, les grandes multinationales des Etats-Unis modifient leurs stratégies de production et leur rôle pour s'adapter à une concurrence croissante.



© AP Images

Ci-dessus : robots de soudure procédant à l'assemblage sur une chaîne de production automobile de Baltimore, dans le Maryland. **Pages précédentes :** depuis l'ouverture de son premier café à Seattle en 1971, Starbucks s'est implanté dans près de cinquante pays. Mais au début de la crise, en 2008, l'entreprise a annoncé son intention de fermer 600 points de vente.

« *Prise isolément, l'industrie manufacturière américaine se placerait au huitième rang des économies mondiales.* »

U.S. MANUFACTURING INSTITUTE
2006

L'économie américaine connaît aujourd'hui sa deuxième grande période de mutation. La première fut le passage d'une société agricole à une société industrielle. Depuis vingt-cinq ans, nous assistons à un nouveau basculement vers la finance, les services aux entreprises, la vente au détail, la spécialisation industrielle, les produits technologiques et la santé. La première de ces révolutions associa les capitaux européens à l'expansion américaine du XIX^e siècle, tandis que la mutation actuelle est liée à la réaction des Etats-Unis face à une concurrence mondiale sans précédent dans les domaines du commerce et de la finance.

A l'instar d'autres pays, l'économie américaine fonctionne selon un flux circulaire de biens et de services entre les particuliers et les entreprises. Les particuliers achètent des biens et des services produits par les entreprises, qui elles-mêmes emploient des individus et leur versent un salaire, lequel constitue un revenu que les individus vont utiliser pour acheter à nouveau des biens et des services, investir, voire épargner.

La mesure traditionnelle de l'activité économique des Etats-Unis est le rapport du gouvernement fédéral sur le produit intérieur brut (PIB). Le PIB représente la valeur, en dollars, de tous les biens et services acquis aux Etats-Unis par les particuliers et les entreprises, auxquels s'ajoutent les investissements, les dépenses publiques, les exportations et les importations (à noter que le PIB ne recouvre pas les ventes effectuées par des entreprises étrangères implantées aux Etats-Unis ou par des entreprises américaines opérant à l'étranger).

Le PIB se compose donc de tous les biens et services mis en vente sur les marchés privés et dans les secteurs non marchands, comme l'éducation et la défense nationale, qui sont assurés par les pouvoirs publics. En principe, la valeur de ces biens et services sur le marché est fonction d'un échange

consenti entre acheteurs et vendeurs. Elle n'est pas fixée par l'Etat, sauf quelques exceptions notables telles que les subventions publiques à l'agriculture et au secteur énergétique.

En 2011, le PIB des Etats-Unis s'élevait à 15 100 milliards de dollars répartis approximativement comme suit: 10 700 milliards de dollars pour les dépenses des consommateurs; 1 900 milliards de dollars en investissements privés dans le logement, l'équipement des entreprises et autres; enfin, 3 000 milliards de dollars de dépenses publiques, dont il faut retrancher 578 milliards de dollars de déficit commercial international – c'est-à-dire la différence entre les importations et les exportations, ainsi que les transactions financières nettes entre les Etats-Unis et le reste du monde.

Si l'on considère le PIB sous un autre angle, en 2010 les pouvoirs publics ont engrangé 2 700 milliards de dollars de recettes fiscales, dont environ 60 % proviennent de l'impôt sur le revenu, le reste émanant de l'impôt sur les sociétés et de taxes sur la production. L'Etat a versé 3 200 milliards de dollars en prestations diverses, aux particuliers pour l'essentiel, et 202 milliards de dollars en intérêts à ses créanciers.

Les principales sources du PIB sont les grands secteurs de l'économie, tels que l'industrie manufacturière et la vente au détail. Si, dans ce contexte, on compare les résultats de 2010 à ceux de 1980, on mesure l'ampleur de la mutation qui s'est opérée ces trente dernières années, des biens vers les services. En 2010, l'industrie manufacturière représentait 12 % de la production intérieure de biens et services des Etats-Unis,

contre 20 % en 1980. Le secteur financier et l'immobilier l'avaient supplantée avec une part de 21 % de la production totale du pays en 2010, contre 16 % en 1980. Les prestataires de services aux entreprises et de services professionnels spécialisés – notamment les juristes et les consultants – se hissaient à la hauteur de la production manufacturière, soit 12 % de l'ensemble de la production intérieure, alors qu'ils n'étaient qu'à 7 % en 1980. A 12 %, la vente au détail et en gros baissait très légèrement par rapport à 1980. Pour 2010 toujours, les secteurs de la santé et de l'enseignement privé représentaient 9 % de l'activité économique contre 4 % en 1980. Quant aux dépenses publiques globales, avec 14 % de l'activité économique en 2010, elles n'évoluaient quasiment pas par rapport à 1980. Enfin, la production de gaz et de pétrole dépassait à peine la barre de 1 % de la production nationale, en repli par rapport aux 2 % de 1980.

Si l'on exclut la part des pouvoirs publics, la production de biens s'élevait en 2010 à seulement 21 % de l'ensemble de la production du secteur privé contre 34 % en 1980. En revanche, au cours de la même période, le secteur des services est passé de 67 % à 79 %.

L'INDUSTRIE MANUFACTURIÈRE FACE À LA CONCURRENCE

La part de l'industrie manufacturière dans l'économie américaine culmina au cours des années 1950, alors que l'Europe et l'Asie déployaient encore des efforts considérables pour surmonter les effets dévastateurs de la Seconde Guerre mondiale. Mais, vers 1980, le Japon et l'Europe occiden-

tales commençaient à talonner les Etats-Unis à la tête du classement industriel, rejoints, depuis le début du XXI^e siècle, par la Chine, l'Inde et de nombreuses autres nations.

Face à cette compétition croissante et à l'augmentation du coût de la main-d'œuvre et des charges sociales, les producteurs américains entreprirent de délocaliser, d'acheter à l'étranger pièces et composants, et de se spécialiser dans des produits à très forte valeur ajoutée dont le caractère innovant constituait un avantage concurrentiel. Aujourd'hui, les emplois du secteur manufacturier ne représentent plus que 10 % de la population active contre plus de 20 % en 1980.

Toutefois, grâce à la productivité de leurs salariés et à leur avance technologique, les Etats-Unis restaient en 2006 la première puissance industrielle de la planète avec une production d'une valeur de 1 500 milliards de dollars, soit environ le quart du total mondial. L'U.S. Manufacturing Institute déclara: «Prise isolément, l'industrie manufacturière américaine se placerait au huitième rang des économies mondiales.» Elle fait travailler plus de 14 millions de personnes, auxquelles s'ajoutent 6 millions d'emplois dérivés. D'après le rapport 2006 de l'Institute, les salaires et avantages sociaux versés par le secteur étaient d'environ 25 % supérieurs à ceux de l'industrie non manufacturière. De 2001 à 2005, les producteurs ont plus contribué à la croissance et aux gains de productivité que tout autre secteur économique.

En 2006, cinq branches manufacturières ont réalisé des ventes d'une valeur dépassant 100 milliards de

dollars chacune: pièces métalliques, matériau clé dans le bâtiment; machines-outils; ordinateurs et équipement électronique; automobile; agroalimentaire. Au cours de cette même année, l'industrie américaine a produit entre autres 4 500 avions civils, 11 millions de voitures et véhicules utilitaires légers, 87 millions de tonnes d'acier brut, 27 millions d'ordinateurs, des produits pharmaceutiques (hors préparations biologiques) d'une valeur de 127 milliards de dollars et pour 120,6 milliards de dollars de semi-conducteurs et composants électroniques.

Quant au commerce de détail, il représentait environ 6 % de la production nationale de 2006, auxquels venaient s'ajouter les 5 % des grossistes. Globalement, la vente en gros et au détail a contribué à l'économie américaine à hauteur de quelque 1 600 milliards de dollars, chiffre légèrement inférieur à celui de 1980.

Le secteur de la vente au détail illustre la grande diversité des commerces américains. En effet, il se compose à plus de 95 % de magasins uniques: c'est le traditionnel petit commerce de centre-ville, cher au cœur des Américains.

Cependant, les recettes de ces détaillants ne représentent que 50 % des ventes du secteur. En périphérie des grandes villes, dans des centres commerciaux en pleine expansion, se trouvent des supermarchés et hypermarchés qui se livrent à une véritable guerre des prix pour attirer le consommateur. La plus grande de ces enseignes, Wal-Mart, est omniprésente: elle compte 4 100 magasins aux Etats-Unis et 3 100 à l'étranger.

Le site Amazon.com, quant à lui, se classait en 2007 trente-deuxième

La compétitivité à tout prix

Avec l'aimable autorisation de Wal-Mart



Une hôtesse accueille les clients à l'entrée d'un magasin de la chaîne Wal-Mart, qui est le plus grand employeur privé des Etats-Unis.

coûts de fonctionnement. Le taux de renouvellement du personnel est relativement élevé, mais la chaîne souligne qu'elle reçoit toujours dix candidatures par poste à pourvoir lors de l'ouverture d'un nouveau magasin. Wal-Mart se sert de sa forte position sur le marché pour encourager les produits peu gourmands en énergie, l'utilisation du solaire dans ses points de vente et les économies de carburant par sa flotte de camions. Ses hypermarchés, d'une superficie de plus de 13 000 m², ont été accusés de tuer le commerce de proximité.

Depuis toujours, la vente au détail est très compétitive aux Etats-Unis et abandonne au fur et à mesure les technologies et stratégies dépassées. Le développement de l'électricité dans les agglomérations et l'invention de l'ascenseur dans les années 1880 permirent au magnat du commerce de détail John Wanamaker et à ses disciples de créer les premiers grands magasins des centres-villes. Puis Sears et d'autres entreprises de vente par correspondance ouvrirent de nouveaux débouchés au commerce de détail avec l'achat à domicile. A vrai dire, l'exode des Américains vers des banlieues de plus en plus éloignées, grâce au réseau périphérique et autoroutier, avait eu raison du commerce local bien avant que Wal-Mart ne devint un géant. Aujourd'hui, sa croissance s'est ralentie, car la grande distribution doit faire face à la concurrence du commerce en ligne et des enseignes spécialisées.



Ce slogan illustre la politique de réduction des coûts de Wal-Mart.

L'ÉTONNANTE ASCENSION de Wal-Mart, petit magasin à prix réduits de l'Arkansas devenu en une génération la chaîne de grande distribution la plus importante et la plus puissante du monde, est une histoire révélatrice des mutations de l'économie américaine. L'obsession de l'enseigne d'être plus forte que ses concurrents au niveau des prix et de resserrer au maximum ses dépenses de fonctionnement s'est avérée une excellente stratégie. En 2006, Charles Fishman, auteur de l'ouvrage *The Wal-Mart Effect*, écrivait que plus de 50 % des Américains habitaient à moins de huit kilomètres d'un Wal-Mart !

Alors qu'à l'origine, la chaîne s'approvisionnait auprès des fabricants américains, avec le succès la direction se mit en quête de produits et d'articles à bas prix sur les marchés étrangers. Aujourd'hui, Wal-Mart est le premier canal de distribution pour les marchandises au détail entrant dans le circuit économique américain.

Cette extraordinaire expansion sur tout le territoire a fait l'objet de vives critiques, principalement de la part des syndicats, qui considèrent que la politique de Wal-Mart leur est hostile. Il faut savoir que les employés de l'enseigne sont payés moitié moins que les ouvriers d'usine – voire pire – et ont vu parfois leurs salaires plafonnés pour faire baisser les

en termes de recettes parmi les détaillants sans avoir la moindre boutique, puisque toutes ses ventes s'effectuent en ligne. Cette entreprise est, de loin, la rescapée la plus solide de la bulle Internet des années 1990. En ce qui concerne la grande distribution, son évolution dans le classement américain annuel montre bien la lutte constante à laquelle se livrent les principales enseignes pour conquérir et fidéliser la clientèle.

L'ESSOR DU SECTEUR FINANCIER

La première décennie du XXI^e siècle s'est caractérisée par « la montée en puissance de la finance », pour reprendre les termes de Joseph Stiglitz, qui était à la tête du Comité des conseillers économiques du président Bill Clinton. En 2010, le secteur du PIB comprenant la finance, les assurances et l'immobilier, où figurent aussi bien de gigantesques fonds communs de placement que de petites banques régionales et des compagnies d'assurances, a apporté 3 000 milliards de dollars à l'économie américaine, soit une part de 21 % contre 16 % en 1980. De 1998 à 2006, les revenus des sociétés financières et des compagnies d'assurances ont grimpé de 71 %, grâce à la position dominante des Etats-Unis sur des marchés de capitaux mondiaux en pleine expansion.

En 2010, le secteur des services aux entreprises et des services professionnels spécialisés apportait à l'économie américaine une contribution d'environ 1 800 milliards de dollars, soit 12 % contre 7 % en 1980. Ces chiffres attestent le dynamisme croissant des juristes et des consultants. Un rapport de l'American Bar Association indiquait qu'en 2008, le

pays comptait plus de 1,1 million d'avocats, soit un habitant sur 300 (pourcentage de loin le plus élevé de la planète).

La santé représentait 1 100 milliards de dollars en 2010, environ 7,6 % de l'activité économique, conséquence de la généralisation de technologies très coûteuses et des besoins médicaux d'une population vieillissante. Notons qu'en 1980, le secteur ne comptait que pour 4 % de l'activité économique.

Les Américains d'aujourd'hui voyagent beaucoup plus (pour affaires ou loisirs) que ceux de la génération précédente. Cette tendance a entraîné la croissance de l'industrie hôtelière et de la restauration qui, en 2010, ont généré une activité de 417 milliards de dollars, soit 2,9 % du produit intérieur brut, légèrement en hausse par rapport à 1980.

LES SECTEURS D'ACTIVITÉ AMÉRICAINS

Le tableau des secteurs d'activité montre une autre facette de l'économie du pays. En 2005, par une journée de semaine ordinaire, un peu plus de 153,4 millions de salariés à plein temps ou à temps partiel se rendaient à leur travail. Pas un seul d'entre eux n'était vraiment un « Américain moyen », dans une nation comptant 313 millions d'habitants issus de pratiquement tous les pays et toutes les cultures du monde.

Seul 1 % de la population active travaillait dans l'agriculture, la sylviculture ou la pêche. Le bâtiment, les transports, les mines et les services d'utilité publique représentaient 11 % de la main-d'œuvre. Les emplois se répartissaient ensuite comme suit : 9 % dans l'industrie manufacturière, 2 % dans le commerce de

gros, 10 % dans le commerce de détail, 10 % dans les services professionnels et services aux entreprises, 2 % dans les médias et l'informatique, 6 % dans la finance, les assurances et l'immobilier, 21 % dans l'enseignement et la santé, 8 % dans les domaines artistiques, l'industrie du spectacle, l'hôtellerie et la restauration, 4 % dans les services divers. La part de la fonction publique s'élevait à 5 %.

En 2010, les Américains ont perçu 7 800 milliards de dollars en salaires, source de revenus la plus importante pour les 114 millions de ménages du pays. Ces foyers ont touché 1 900 milliards de dollars en dividendes et intérêts de leur épargne et de leurs placements, 1 100 milliards de dollars en avantages sociaux et 2 300 milliards de dollars en prestations versées par l'Etat, ce qui représentait des cotisations salariales de l'ordre de 1 000 milliards de dollars.

Sur la base du volume des

échanges commerciaux avec les autres pays, les Etats-Unis ont les frontières les plus ouvertes du monde. En 2011, ils étaient le premier importateur et le troisième exportateur de marchandises et ils venaient en tête du classement en matière d'importation et d'exportation de services commerciaux. Cette même année, ils exportaient pour 2 100 milliards de dollars en biens et services, mais en importaient 2 600 milliards de dollars, engendrant un déficit commercial de quelque 558 milliards de dollars. Les Etats-Unis affichaient aussi un excédent de 179 milliards de dollars sur les transactions de services commerciaux tels que les transports aériens et les services financiers, mais accusaient un déficit de 737 milliards de dollars des échanges de biens.

En 2011, les premiers produits d'exportation américains étaient les automobiles et pièces détachées, le gaz naturel et les autres dérivés pétro-

liers. Venaient ensuite les produits pharmaceutiques, les machines-outils, les semi-conducteurs, les produits chimiques organiques, le matériel de télécommunication, l'électroménager et les avions civils.

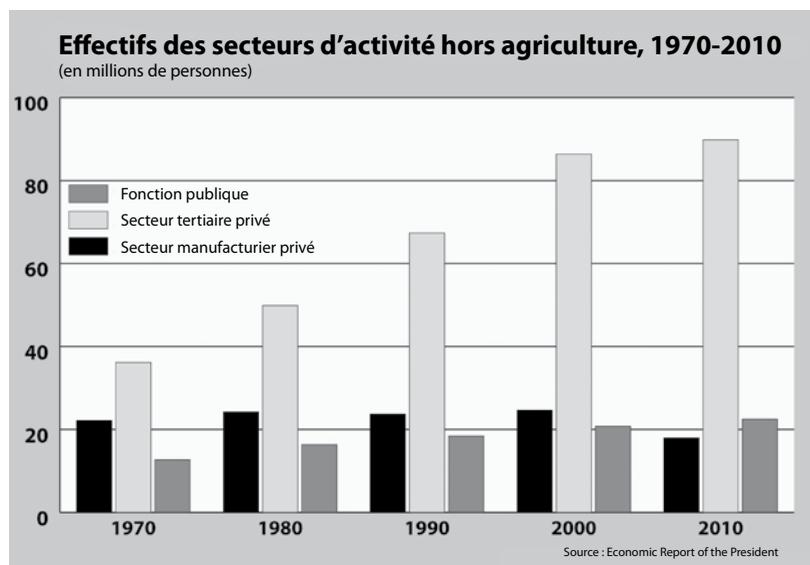
Les biens manufacturés représentaient environ 41 % des exportations totales, les équipements industriels environ 24 %, avec les produits agricoles loin derrière à seulement 6 %. Si les clients traditionnels des Etats-Unis – le Canada, le Japon et l'Union européenne – restent les principaux acheteurs, la Chine, l'Inde et les pays en développement reçoivent près de 50 % des expéditions américaines.

Cependant, le volume des importations a augmenté plus rapidement que celui des exportations. Ainsi, en 2004, plus d'un tiers des produits manufacturés achetés par le consommateur américain étaient importés contre 11 % en 1972.

Le cours du dollar par rapport aux autres grandes monnaies mondiales a joué un rôle déterminant pour la compétitivité des produits manufacturés américains. A deux reprises (au milieu des années 1980 et entre 1997 et 2002), le dollar a atteint une valeur très élevée qui a fait relativement grimper le prix des exportations tout en rendant les importations meilleur marché. Au cours de ces deux périodes, le déficit commercial américain s'est fortement creusé. Puis, entre 2002 et 2008, la baisse du dollar a relancé les exportations.

Toutefois, parallèlement à ces considérations monétaires, le renforcement de la concurrence internationale, en particulier de la part de pays où le coût du travail est moindre, a incité les producteurs

américains à adopter de nouvelles stratégies concurrentielles. Une étude effectuée en 2005 par l'U.S. Bureau of Economic Analysis a révélé une tendance des grandes multinationales ayant leur siège social aux Etats-Unis à réduire le nombre d'emplois et les investissements financiers sur le sol américain mais à les augmenter considérablement dans leurs succursales étrangères. En 2005, la production annuelle des filiales a plus que doublé par rapport à celle des sociétés mères. L'étude indique



chez les multinationales américaines une préférence de plus en plus marquée pour l'importation de pièces détachées, notamment fabriquées dans leurs filiales étrangères, avant d'être montées sur le produit final.

INVESTISSEMENT DANS LA RECHERCHE ET LA FORMATION

Les investissements des Etats-Unis dans la recherche et le développement (R&D), d'une part, et dans la formation, d'autre part, ont de tout temps conforté la compétitivité commerciale du pays. L'U.S. Manufacturing Institute a dressé la liste des nouvelles grandes technologies utilisées par les entreprises, notamment la conception assistée par ordinateur, la robotique, la gestion des stocks en flux tendus ou l'identification par radiofréquence employée pour la traçabilité des marchandises.

L'Institute indique également que les fabricants américains viennent en tête pour l'application des nanotechnologies, cette nouvelle discipline scientifique qui se sert des spécificités physiques des molécules pour créer des produits plus performants. Les nanotechnologies permettent de fabriquer des pièces automobiles plus légères, plus solides et plus inoxydables, des revêtements antitaches et des blindages militaires. Elles prolongent aussi considérablement la durée de vie des produits emballés sous verre.

Cependant, les grands industriels des Etats-Unis mettent en garde contre une réduction de l'avance du pays en matière de dépenses de R&D. On prévoyait qu'avant 2010, les investissements cumulés de la Chine, de la Corée du Sud, de l'Irlande, d'Israël, de Singapour et de Taïwan

dépasseraient ceux des Etats-Unis. De 1995 à 2005, les Etats-Unis ont augmenté de près de 40 % leur budget R&D pendant que la Chine triplait le sien, même si sa base de départ était beaucoup plus basse.

L'AIDE AUX AGRICULTEURS

Au début du xx^e siècle, d'après le département de l'Agriculture, plus de 50 % de la population active travaillaient dans de petites propriétés familiales, rurales et diversifiées, lesquelles satisfaisaient aux besoins alimentaires de la quasi-totalité du pays. Aujourd'hui, le secteur emploie moins de 1 % de la main-d'œuvre nationale dans un tout petit nombre d'exploitations immenses et spécialisées. La superficie moyenne a triplé depuis 1940 et la moitié des ventes agricoles américaines provient des plus grands domaines qui ne représentent que 2 % des terres. En 2007, la culture et l'élevage ont rapporté 285 milliards de dollars aux exploitants américains, qui ont également perçu 12 milliards de dollars en paiements directs de l'Etat. Les exportations se sont élevées à 70 milliards de dollars contre 82 milliards pour les importations.

Les programmes fédéraux visant à consolider les revenus des agriculteurs datent de la Grande Crise des années 1930. L'objectif était d'assurer un prix minimal à certains produits et, par ailleurs, de soutenir les prix en payant les exploitants pour qu'ils limitent leur production. Le coût final incombait au consommateur, puisqu'il achetait ses aliments plus cher, mais ces mesures étaient considérées par beaucoup comme raisonnables à une époque où la plupart des exploitations étaient

petites et les revenus des agriculteurs, relativement bas.

Le changement de la politique fédérale s'amorça dans les années 1970 avec l'accroissement des débouchés à l'étranger pour les exportations et le passage de la petite ferme aux vastes propriétés familiales et aux exploitations sociétaires. En 1996, une législation fédérale remplaça le soutien au prix de certains produits par des paiements directs versés aux exploitants sur la base de leurs rendements précédents.

Jusqu'aux années 1980, 50 % des exportations agricoles étaient constitués de produits non transformés tels que blé, maïs, soja, coton et tabac. La part de l'élevage s'élevait à 10 %, celle de l'horticulture à 9 %. Aujourd'hui, le bétail représente 16 % des exportations agricoles, les produits horticoles, 21 % et les produits bruts, 36 %.

Comme dans le cas des biens manufacturés, les fluctuations du dollar ont influé sur le commerce agricole. Toutefois, l'évolution du goût du consommateur a également joué un rôle non négligeable. Vers 1980, un Américain ingérait en moyenne 810 kg de nourriture par an, dont 72 kg en provenance de l'étranger, selon le département de l'Agriculture. En 2002, les chiffres étaient passés à 900 kg consommés, dont 118 kg importés. Les ménages s'étant enrichis entre la fin des années 1990 et le début de la décennie suivante, les dépenses en produits agricoles haut de gamme importés augmentèrent, qu'il s'agisse de vin, de bœuf ou de fleurs coupées. Les exportations de blé, maïs et autres produits bruts restèrent compétitives grâce au rendement élevé des terres

américaines, au développement de grandes exploitations familiales et sociétaires et aux technologies agricoles. En 2005, l'éthanol – raffiné principalement à partir de maïs – a représenté près de 3 % des carburants automobiles aux Etats-Unis.

Les agriculteurs américains ont adopté de bon gré les organismes génétiquement modifiés (OGM), depuis leur mise sur le marché en 1996. Le soja et le coton génétiquement modifiés exigent moins d'herbicides et représentent aujourd'hui, aux Etats-Unis, plus de 70 % des surfaces plantées pour ces deux espèces. Le coton et le maïs ont aussi été modifiés pour résister aux insectes en produisant leurs propres toxines et ces variétés gagnent rapidement du terrain.

Cependant, les OGM restent très controversés en raison de leurs éventuels effets négatifs sur l'environnement et d'une certaine inquiétude du public envers cette technologie. La position qu'adopteront finalement les Etats et les consommateurs du monde entier aura des conséquences déterminantes sur l'agriculture américaine.



CHAPITRE

4

La concurrence et la culture économique américaine

La concurrence demeure une caractéristique fondamentale de l'économie des Etats-Unis fondée sur le rêve américain de posséder une petite entreprise.



© AP Images

Ci-dessus : une partie de la richesse accumulée dans l'économie est dévolue à de bonnes causes. Bill Gates, le milliardaire fondateur de Microsoft, s'est reconverti dans le caritatif et pose ici avec un des patients d'un protocole de vaccination au Mozambique. **Pages précédentes :** les petites entreprises, comme ce restaurant du Kansas, sont à l'origine de la plupart des créations d'emplois aux Etats-Unis.

« Les Américains [...] sont aussi des battants dans le sens positif du terme : ce sont des bâtisseurs, des acteurs, des fonceurs, des utopistes, de grands travailleurs, des inventeurs, des organisateurs, des ingénieurs et un peuple extrêmement généreux. »

WALTER MCDUGALL
2004

En 1942, Joseph Schumpeter, économiste d'origine autrichienne, inventa l'expression « destruction créatrice » pour définir les forces tumultueuses de l'innovation et de la concurrence dans les économies occidentales. Il la qualifiait de « donnée fondamentale du capitalisme ». Les « tempêtes incessantes » des marchés emportent les entreprises faibles ou peu rentables et ouvrent la voie à de nouvelles sociétés, de nouveaux produits et de nouveaux procédés, pour reprendre encore les termes de cet expert en économie.

Ce concept de destruction créatrice séduisit les adversaires du *New Deal* et de sa politique d'intervention économique et sociale de l'Etat qui prédomina à la suite de la Grande Crise de 1929. Il garde de nombreux adeptes. « J'ai lu Joseph Schumpeter lorsque j'avais une vingtaine d'années et j'ai toujours pensé qu'il avait raison, a déclaré Alan Greenspan, ancien président de la Réserve fédérale. J'ai constaté ce processus tout au long de ma carrière. » Aujourd'hui, on parle de « technologie destructrice » pour désigner les innovations et les technologies génératrices de changement.

L'association des termes création et destruction illustre bien la tension permanente entre pertes et profits qui caractérise l'économie de marché américaine. Ce phénomène a toujours eu ses détracteurs et ses adversaires politiques. Mais, étant donné que les gagnants sont à ce jour beaucoup plus nombreux que les perdants, la machine concurrentielle demeure un trait caractéristique de l'économie américaine.

Les observateurs extérieurs assimilent souvent l'économie américaine aux grandes entreprises, à leurs actions et leur production. Ils seraient donc étonnés de voir le rôle essentiel qu'y jouent les petites entreprises. On rapporte que Napoléon qualifia avec mépris l'Angleterre de « nation de boutiquiers ». Mais cette formule pourrait également s'appliquer en grande partie aux Etats-Unis, où les commerçants et les petites entreprises représentent plus de 50 % de la population active et de la production du secteur privé, hors agriculture (par « petite entreprise » on entend en l'occurrence une société qui emploie moins de cinq cents personnes).

Toute ville ou banlieue américaine de plus de 10 000 habitants compte quantité de chefs d'entreprise indépendants et de petites sociétés : concessionnaires automobiles, comptables, avocats, médecins et thérapeutes, cordonniers, entreprises de nettoyage, fleuristes, quincailliers, plombiers, peintres en bâtiment, électriciens, boutiques de vêtements, magasins d'informatique ou restaurants divers. Nombre de ces petits détaillants sont en concurrence avec d'énormes chaînes opérant à l'échelle nationale, brassant des milliards de dollars et employant des milliers de personnes.

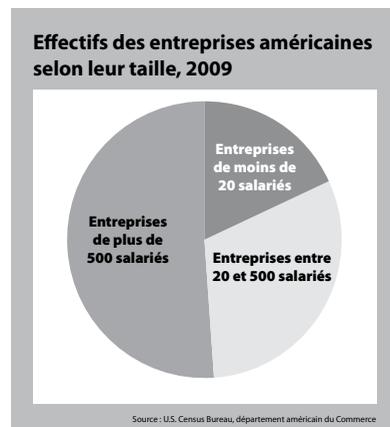
Malgré les obstacles qu'elles doivent surmonter, les petites entreprises sont les principales créatrices d'emplois, notamment en cette période où les grandes firmes industrielles procèdent à des dégraissages dans un contexte de concurrence internationale très rude. Ainsi, en 2004, le nombre d'emplois créés par les petites entreprises a augmenté

globalement de 1,9 million par rapport à l'année précédente. Au contraire, les grandes sociétés de 500 employés et plus ont accusé une perte nette de 181 000 emplois. Les économistes soulignent que nombre de petites entreprises fournissent des biens et des services aux grandes sociétés, et sont donc, malgré tout, liées à leur sort.

LA PETITE ENTREPRISE AU CŒUR DE L'ÉCONOMIE

L'Américain est souvent prêt à investir ses propres économies dans la création d'une petite structure, malgré le risque d'échec lié au processus défini par Joseph Schumpeter. L'histoire célèbre et parfois enjolivée de Benjamin Franklin a constitué un modèle d'ambition et de persévérance pour des générations d'Américains, « leur offrant une image d'eux-mêmes et leur révélant leur potentiel », affirme l'écrivain Peter Baida.

Benjamin Franklin, quinzième enfant d'un fabricant de savons et de bougies de Boston, quitta l'école après deux années de scolarité pour aller travailler dans l'imprimerie de



l'un de ses frères. Il y apprit le métier d'imprimeur ainsi que la comptabilité, devint l'éditeur et l'inventeur le plus réputé des colonies américaines, avant de jouer un rôle de premier plan dans la lutte pour l'indépendance des Etats-Unis. Depuis lors, les Américains saluent les grands inventeurs et les grands entrepreneurs en qui ils voient des champions de l'ambition, de Thomas Edison à Steve Jobs, le fondateur d'Apple.

Aux Etats-Unis, des millions de chefs d'entreprise tentent leur propre aventure afin de « réussir ». D'après des données officielles, on estimait à 650 000 le nombre de PME créées en 2006 ; toutefois, sur les quelque 6 millions de sociétés de ce type à l'échelle nationale, 565 000 ont dû cesser leur activité et l'on constate chaque année des taux similaires de création et de disparition d'entreprises.

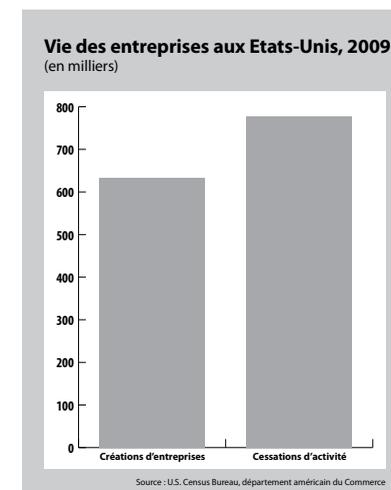
L'une des raisons évidentes de ce phénomène est la facilité relative avec laquelle on peut créer son entreprise aux Etats-Unis. Certes, des professions telles que celles d'avocat, de médecin ou d'expert-comptable sont soumises à une obligation très stricte d'obtention de licence. Mais, en comparaison d'autres pays occidentaux, les Etats-Unis laissent la voie libre à tout créateur d'entreprise en puissance. Le contraste est sidérant avec le monde en développement. D'après une étude de l'économiste péruvien Hernando de Soto, il faut 289 jours pour pouvoir ouvrir une boutique de vêtements à Lima, au Pérou. Selon lui, le manque de petites entreprises dynamiques n'est certainement pas dû à l'absence d'entrepreneurs. Ainsi, en 1993, on estimait à 150 000 le nombre de ven-

deurs ambulants à Mexico. Or, pour devenir des patrons à part entière, ces petits vendeurs rencontraient toutes sortes de difficultés – notamment le cloisonnement très rigide des classes sociales, une législation qui n'encourage pas du tout la propriété, ou encore une bureaucratie soucieuse de préserver le statu quo. Aux Etats-Unis, au contraire, le changement constitue un véritable mode de vie.

LA CHANCE D'UN NOUVEAU DÉPART

S'il est facile de créer une entreprise aux Etats-Unis, il est aussi relativement simple de rebondir après un échec. Le philosophe Erich Fromm écrivait que « la liberté d'échouer » était aussi essentielle que la liberté en soi ; d'ailleurs, ce principe est souvent considéré comme l'un des fondements de la vie économique américaine.

Aux Etats-Unis, la législation sur les faillites régit les dépôts de bilan. Le Congrès s'est efforcé de trouver un juste milieu entre, d'une part, la nécessité pour les prêteurs et les



créanciers de recouvrer autant que possible les avoirs qu'ils ont investis dans l'entreprise et, d'autre part, des protections financières pouvant permettre à certains chefs d'entreprise de prendre un nouveau départ. La procédure de faillite peut varier selon qu'il s'agit d'un particulier, d'une petite entreprise ou d'une grande société du secteur public.

Une petite entreprise en état de cessation de paiements subit ce que l'on appelle une liquidation judiciaire consistant dans la réalisation de son actif en vue du règlement de ses créanciers. On établit alors une sorte de hiérarchie des dettes et un tribunal de commerce nomme un administrateur judiciaire, qui doit veiller au respect de la procédure. Les banques et autres prêteurs « garantis » se situent tout en haut de la liste des différentes instances à rembourser, de même que la plupart des salaires des employés. Mais s'il existe des actionnaires publics – qui ont pris davantage de risques dans la perspective d'un profit plus important – ils figureront au bas de la liste et, bien souvent, ne seront pas remboursés de leur mise en cas de fermeture de l'entreprise.

Les grandes sociétés incapables de faire face à leurs dettes peuvent recourir à la procédure de redressement judiciaire, qui leur permet de poursuivre leur activité pendant qu'elles s'efforcent de se renflouer. Si elles possèdent encore des biens de valeur ou attendent des rentrées, les créanciers peuvent se contenter d'une partie seulement des sommes qui leur sont dues, afin de garantir la sauvegarde de l'entreprise et le remboursement progressif de ses dettes. Dans ce cas de figure, les

actionnaires peuvent se retrouver ruinés, tandis que l'entreprise, elle, a une chance de survivre.

Le droit des faillites donne également à un particulier la possibilité d'échapper au remboursement de ses dettes ingérables et de repartir de zéro, mais il risque de perdre son logement. Cette échappatoire peut être vitale pour une personne qui a perdu son emploi ou une famille qui doit faire face à des dépenses médicales élevées.

La législation relative aux faillites fait partie intégrante de la croyance américaine dans la seconde chance. Cette philosophie est profondément ancrée dans l'histoire de l'immigration et des colonies américaines – qui débuta avec l'arrivée, par bateaux entiers, des premiers Européens et se poursuit encore aujourd'hui. Dans les années 1830, Alexis de Tocqueville, homme politique français, considérait que les Américains avaient un goût inné du mouvement, car ils changeaient de cap en permanence de peur de passer à côté du plus court chemin vers la réussite et le bonheur.

À l'occasion du quatre-centième anniversaire de la découverte du Nouveau Monde par Christophe Colomb en 1492, l'historien Frederick Jackson Turner définissait la Frontière américaine comme un véritable catalyseur. De plus en plus repoussée vers l'ouest, cette frontière attirait tel un aimant les Américains libres de toute attache, rapportait Turner en 1893. L'historien attribuait les traits de caractère distinctifs du peuple américain – individualisme, goût du risque, méfiance vis-à-vis de l'autorité et optimisme – à l'esprit de la Frontière.

LA DESTRUCTION CRÉATRICE AU PLUS HAUT NIVEAU DE L'ÉCONOMIE

La notion de destruction créatrice est assez évidente au sommet de la pyramide économique, dans le processus d'ascension et de déclin des plus grandes et plus puissantes entreprises américaines.

Il suffit de consulter la liste des cinquante premières entreprises industrielles du magazine *Fortune*. En 1990 y figuraient des sociétés renommées, créées pour beaucoup au début du xx^e siècle comme General Motors, Ford, DuPont, Eastman Kodak, fleurons de l'âge d'or de l'industrie manufacturière américaine. Celle-ci occupait trente et une des cinquante premières places, devant le secteur de l'énergie (douze entreprises) et celui de la distribution de produits de consommation (sept entreprises).

En 2007, le classement reflétait plutôt les effets de la mondialisation, le recul des produits manufacturés

au profit des services, ou encore l'essor du secteur médical face aux besoins d'une population vieillissante. La première entreprise américaine non financière était la chaîne de magasins Wal-Mart qui, avec des recettes de 351 milliards de dollars, dépassait légèrement Exxon Mobil, le géant de l'énergie. Quant aux entreprises de l'industrie manufacturière, elles n'étaient plus que vingt. Et, du fait de fusions, les sociétés du secteur énergétique n'étaient plus que huit.

Ce sont dix entreprises de la grande distribution, dont Wal-Mart et son principal concurrent, Target, ainsi que Home Depot et Lowe's, premières enseignes de vente de matériaux de construction et de décoration, qui ont pris la place d'une partie de l'industrie manufacturière et du secteur énergétique. Toujours en 2007, on comptait parmi les cinquante premières entreprises américaines six spécialistes de la



Ralph Nader salue le président Lyndon Johnson lors de la promulgation, en 1966, de la loi sur la sécurité automobile initiée par la sortie de son livre.

santé et trois transporteurs de denrées alimentaires, de marchandises et de documents – un secteur en expansion – United Parcel Service, FedEx et Sysco. Quant à Kodak, Xerox, International Paper, Good-year Tire & Rubber et Bristol-Myers Squibb, ils se situaient, en 2007, très loin derrière les cinquante premiers.

L'expansion économique mondiale a profondément transformé les entreprises américaines. Mais cette mutation a également des causes internes. Au début du xx^e siècle, certaines entreprises dominantes des Etats-Unis furent interpellées par des réformateurs prônant de meilleures conditions de travail et une alimentation plus saine. Ce mouvement resurgit dans les années 1960 avec l'action menée par Ralph Nader, avocat et militant, en matière de sécurité automobile. Son livre publié en 1965, *Ces voitures qui tuent*, s'en prenait tout particulièrement à la Corvaire de General Motors. GM riposta en enquêtant sur la vie privée de Ralph Nader et en tentant de le discréditer. Mais cette offensive contre le premier constructeur du pays rencontra un écho favorable dans l'opinion. En 1966, le Congrès adopta une loi sur la sécurité routière et automobile.

LA CONTRE-OFFENSIVE DES GRANDES ENTREPRISES

« Il faut opposer l'ambition à l'ambition », écrivait James Madison en 1788 dans *Le Fédéraliste*. Aujourd'hui, les entreprises américaines et leurs adversaires jouent précisément le rôle prévu par Madison, en présentant et défendant constamment leurs intérêts à Washington ainsi que dans les capitales des Etats américains.

C'est ce que l'on appelle le *lobbying*, ou l'action des groupes de pression. Pendant l'âge d'or de l'expansion des Etats-Unis, les promoteurs du chemin de fer exercèrent des pressions en offrant des pots-de-vin aux membres du Congrès qui pouvaient influencer sur le tracé des lignes. Aujourd'hui, tout groupe de pression qui contacte des représentants ou des sénateurs pour défendre l'intérêt de ses clients doit se déclarer officiellement et révéler son type d'activité. Les contributions versées aux membres du Congrès sont limitées et doivent être transparentes.

Selon les adversaires des groupes de pression, une telle pratique corrompt le processus démocratique dans la mesure où ce sont les donateurs les plus généreux qui exercent la plus grande influence. Les défenseurs du *lobbying* répondent qu'il s'agit là d'un droit garanti par la Constitution, celui d'adresser des pétitions au gouvernement, et que le législateur ne peut remplir correctement ses fonctions s'il n'est pas informé des différents aspects des problèmes, lacunes que les groupes de pression se font fort de combler.

Le *lobbying* est en plein essor. En 1975, les groupes de pression affirmaient avoir dépensé 100 millions de dollars pour soutenir leur cause auprès de Washington. En 2005, le Capitole a décompté 17 000 lobbyistes officiels et des contributions de 2,5 milliards de dollars. Ce sont les grands groupes industriels qui figurent en tête de liste, en termes de nombre de lobbyistes. De 1998 à 2006, cinq secteurs industriels américains ont déclaré avoir dépensé au total 1 milliard de dollars, voire davantage, en activités de *lobbying*.

Au cours des vingt-cinq dernières années, les entreprises américaines ont dû faire face à de sérieuses difficultés causées cette fois par des investisseurs. Les années 1980 ont vu l'émergence d'un secteur, basé à Wall Street, spécialisé dans le rachat d'entreprises d'Etat peu performantes. En 1981, DuPont, fabricant diversifié de produits chimiques, tenta d'acquiescer Conoco, le géant du pétrole, et déclencha une surenchère effrénée de la part de l'entreprise canadienne de spiritueux Seagram et de deux concurrents de Conoco, Texaco et Mobil. Finalement, la fusion de DuPont et de Conoco, d'une valeur de 7,8 milliards de dollars, fit passer à 98 dollars le prix de l'action Conoco – soit le double de son cours boursier avant l'offre d'achat de DuPont. Cette fusion, la plus importante à ce jour, a généré des profits extraordinaires pour les actionnaires de Conoco, pour les spéculateurs ayant acquis des titres et pour les banquiers et avocats d'affaires ayant contribué à cette opération.

Depuis, une véritable guerre des enchères s'est instaurée pour la prise de contrôle de sociétés faiblement cotées et vulnérables. De nouvelles tactiques ont fait leur apparition, tel le *greenmail* ou chantage à l'OPA, pratiqué par certains investisseurs et spéculateurs. Ces derniers acquièrent de grandes quantités d'actions d'une société, qu'ils menacent ensuite d'une OPA si elle ne rachète pas ces titres à un prix plus élevé. Ces « raiders » ou attaquants, devenus célèbres, ont été accusés de se livrer à une véritable piraterie financière. Leur réplique : en achetant des actions d'entreprises « mal gérées », ils défendraient les intérêts légitimes

de l'ensemble des actionnaires dans le sens du rétablissement de la valeur réelle de ces titres.

OBLIGATIONS À HAUT RISQUE ET OPA SAUVAGES

A ces tempêtes financières est venue s'ajouter une augmentation explosive des rachats par effet de levier (*leveraged buyouts* ou LBO). Les cibles de cette stratégie étaient des sociétés dont la cotation semblait en baisse en raison d'une mauvaise gestion ou d'une évaluation erronée de leur potentiel par Wall Street. Des investisseurs externes ou des cadres dirigeants d'une entreprise tentaient de la racheter à ses actionnaires en offrant un prix supérieur à celui du marché. Dans ce cas, le levier est l'endettement. Le rachat type était essentiellement financé par des emprunts consentis par l'entreprise après la prise de contrôle des repreneurs. Les intérêts de ces emprunts étaient déductibles des impôts – ce qui réduisait le coût et les risques financiers de l'opération, et encourageait ses auteurs à céder ensuite leurs titres à des investisseurs avec un rendement relativement élevé.

D'une manière générale, les titres d'emprunt – à rendement élevé, mais plus risqués – étaient proposés par des sociétés en difficulté : c'est ce que l'on a appelé les *junk bonds* ou obligations à haut risque. Toutefois, les défenseurs des LBO affirmaient que ces titres n'étaient pas si risqués. En 1978, la réglementation fédérale permit à des fonds de pension d'investir dans les créances LBO, ce qui constitua une source de financement essentielle pour ces opérations. Parmi les autres principaux acheteurs figuraient des compagnies d'assu-



© AP Images

En 2011, l'investisseur Carl Icahn a lancé une OPA sur l'entreprise qui fabrique les produits d'entretien Clorox.

rances, des fonds communs de placement et des caisses d'épargne.

Vers 1985, le nombre de transactions liées aux LBO fut multiplié par six. En 1988, on estimait à 200 milliards de dollars le montant total des obligations à haut risque. Les actionnaires bénéficiaient de prix forts sur ces offres de rachats. Les sociétés d'investissement et de conseil juridique de Wall Street engrangeaient de coquets honoraires et les repreneurs récoltaient d'énormes bénéfices en cas de succès.

Le problème résidait précisément dans l'aspect « destructeur » du modèle défini par Schumpeter. Pour faire face au remboursement de leurs dettes, les nouveaux acquéreurs devaient souvent vendre des départements peu performants ou réduire les effectifs. Des entreprises existant depuis des années furent vendues ou démantelées.

L'ensemble du processus reposait sur une économie saine d'acheteurs prêts à acquérir les éléments peu rentables des entreprises rachetées par LBO, sur la confiance des investisseurs dans les obligations à haut risque et sur un climat plutôt laxiste en matière de réglementation. Mais, à la fin des années 1980, on assista à un ralentissement de l'économie et des scandales vinrent entamer la confiance des investisseurs. Le montant des transactions, de plusieurs milliards de dollars, amena certains gros banquiers et juristes de Wall Street à frauder en se renseignant mutuellement sur des opérations pas encore officielles, en manipulant les cours des actions et en publiant des états financiers truqués. En 1988, la société Drexel Burnham Lambert, l'un des principaux opérateurs de Wall Street spécialisés dans les obligations à haut risque, reconnut avoir

commis des délits d'initiés; elle fut condamnée à payer une amende record de 650 millions de dollars, avant d'être finalement déclarée en banqueroute.

Cette frénésie de rachats marqua le pas dans les années 1990, après la liquidation de Drexel et d'autres pertes très lourdes subies par ceux qui avaient investi dans les obligations à haut risque. Le boom des valeurs technologiques permit alors d'absorber des investissements de plus en plus importants, jusqu'à l'éclatement de cette bulle en 2000. Quelques années plus tard surgit une nouvelle vague d'acquisitions. Ce mouvement était mené par des fonds d'investissement privés, dans lesquels les clients plaçaient leurs capitaux et empruntaient également de l'argent en vue de l'acquisition de sociétés baissières sur le marché et considérées comme des affaires potentielles.

À la différence de certains raiders des années 1980, des fonds de placement tels que les groupes Blackstone et Carlyle avaient l'intention non seulement de réduire les coûts, mais aussi d'accroître les performances des entreprises. Ces investisseurs privés introduisaient les sociétés en Bourse sur les marchés américains. Si l'entreprise améliorait ses résultats, le prix de ses actions grimpait en conséquence et les investisseurs engrangeaient des bénéfices considérables. Parmi les sociétés acquises par les fonds communs de placement privés, citons Hertz, les studios de la Metro-Goldwyn-Mayer, Burger King, Chrysler ou encore TXU – la plus grande compagnie d'électricité du Texas.

En 1992, les placements privés en actions s'élevaient à 21 milliards

de dollars. En 2006, des fonds d'investissement privés prirent le contrôle de 654 entreprises américaines pour un montant total de 375 milliards de dollars. C'était la preuve du renouvellement constant dans le monde des entreprises aux États-Unis – phénomène que Joseph Schumpeter aurait immédiatement reconnu.

LA CONCURRENCE ET LA CULTURE ÉCONOMIQUE AMÉRICAINE

Comment la concurrence et les changements perturbateurs se sont-ils intégrés à la culture économique des États-Unis ?

Les premiers colons européens du Nouveau Monde bravèrent la traversée de l'Atlantique pour diverses raisons. Certains recherchaient une terre nouvelle, où ils ne seraient plus persécutés pour leurs convictions religieuses. D'autres étaient en quête d'or, de la fontaine de jouvence ou d'un passage vers l'Inde. Nombre d'entre eux rêvaient simplement d'une nouvelle vie. Mais la plupart savaient qu'il leur faudrait repartir de zéro pour se reconstruire.

Beaucoup d'Américains étaient convaincus que Dieu, le Créateur, le Tout-Puissant – quelle que fût leur conception à ce sujet – avait béni leur lutte en vue de créer une nation nouvelle. En 1630, John Winthrop, gouverneur de la colonie de la baie du Massachusetts, définit cette collectivité comme « une cité sur la colline » que tout le monde regarde. En 1915, le président Woodrow Wilson déclara à un groupe de nouveaux citoyens américains : « Vous avez fait allégeance à un noble idéal, à un corps de principes élevés, à de grandes espérances pour le genre humain. » A noter que la métaphore de John

Winthrop devint l'une des préférées du président Ronald Reagan à la fin du xx^e siècle.

Cette idée de mission renforça la volonté de nombreux Américains de s'emparer de cette terre, d'y édifier une nouvelle nation et une puissante économie. Elle contribua également à insuffler à ce peuple son éternel optimisme.

« Avec l'optimisme apparut le sentiment de sa puissance et de ses immenses réserves d'énergie, déclara l'historien Henry Steele Commager. L'Américain avait des idées vastes, son imagination embrassait un continent et il supportait mal les petites transactions, les hésitations et les timidités. Installer une ferme d'un mille carré ou un ranch de 100 milles carrés, organiser l'éducation de millions d'enfants, alimenter le monde occidental de ses céréales, de son blé : rien de tout cela ne lui semblait extraordinaire*.

Idéalisme et intérêt personnel prévalaient côte à côte. Selon un autre historien, Walter McDougall, dans le fond, l'Amérique était essentiellement – et reste à ce jour – une nation de battants. Dans son livre *Freedom Just Around the Corner*, il décrivait ainsi son dilemme : « Dois-je présenter les Américains comme des individualistes ou des bâtisseurs de communautés, des pragmatiques ou des rêveurs, des matérialistes ou des idéalistes, des sectaires ou des champions de la tolérance, des amoureux de la liberté et de la justice pour tous ou comme les plus grands hypocrites de l'histoire ? » En réalité, concluait l'historien, tous ces traits de caractère

ont pu être constatés tout au long de l'histoire des Etats-Unis.

Le dénominateur commun perçu par McDougall est un besoin fougueux de se démener, de progresser pour améliorer son sort : « L'Américain pense que chacun a recours à la ruse, excepté peut-être lui-même. Les hommes politiques, les avocats, les banquiers, les commerçants et les vendeurs sont a priori coupables jusqu'à ce que l'on fournisse la preuve de leur innocence. » Les Américains sont des « battants dans la mesure où ils sont au service de leurs propres intérêts, se moquent des lois, fraudent à l'occasion et réinventent sans cesse leur vie ». Mais McDougall ajoutait : « Ce sont aussi des battants dans le sens positif du terme : des bâtisseurs, des acteurs, des fonceurs, des utopistes, de grands travailleurs, des inventeurs, des organisateurs, des ingénieurs et un peuple extrêmement généreux. »

Les premiers colons américains apportèrent les principes de l'économie de marché britannique, complexité, diversité et opportunisme, et les appliquèrent dans le Nouveau Monde. Cependant, le modèle britannique fut enrichi par les idéaux de liberté et de démocratie, qui offraient de nouvelles perspectives. Comme l'a expliqué Anne-Marie Slaughter de l'université de Princeton : « Bâtir à partir de rien, voilà ce que nous entendons par le rêve américain – des haillons aux plus grandes richesses, d'une cabane en rondins à la Maison-Blanche, d'une ferme du Kansas à un grand studio d'Hollywood. Notre histoire est celle d'individus qui se construisent et se reconstruisent, tant que la chance et le travail nous portent. »

L'ÉLOGE DU TRAVAIL

L'économie américaine s'est édifiée autour d'une culture du travail, qui s'est transformée en véritable valeur nationale. « A l'origine était la terre, et cette terre, c'était déjà l'Amérique », a écrit Herbert Applebaum, anthropologue et homme d'affaires. Contrairement à la Grande-Bretagne, le Nouveau Monde offrait au colon la perspective de la propriété, du moins après que les Amérindiens en furent chassés. Mais la terre n'était rien sans un investissement personnel dans « un travail constant et acharné », ajoutait-il. Les nouveaux fermiers devaient acquérir de nombreuses compétences commerciales, tandis que les marchands devaient également cultiver la terre. La nécessité engendra forcément l'individualisme dans les nouvelles colonies qui se multipliaient.

Avec la prospérité des colonies, puis l'incroyable victoire de la guerre d'Indépendance, les Américains considéraient de plus en plus le travail non seulement comme la condition de leur survie, mais aussi comme le chemin de la réussite.

« Un grand nombre d'Américains estime que chacun, bien né ou modeste, peut s'élever dans l'échelle sociale s'il est doué, travailleur, s'il a l'esprit d'entreprise et un peu de chance », a écrit Amy Chau, professeur de droit à Yale. Selon l'universitaire et d'autres observateurs, cette conviction explique la faiblesse relative, aux Etats-Unis, de mouvements politiques fondés sur la lutte des classes, ainsi que l'acceptation, bien qu'à contrecœur, par la plupart des Américains de disparités de revenus plus grandes que dans d'autres pays industrialisés.

Le sociologue et économiste Max Weber affirmait il y a un siècle dans son célèbre ouvrage *L'Éthique protestante et l'esprit du capitalisme* que la religion protestante avait contribué à l'implantation du capitalisme en faisant l'éloge du dur labeur, de l'honnêteté et de la frugalité. Cet esprit est toujours vivant aujourd'hui, même s'il a su évoluer, déclare pour sa part l'urbaniste Richard Florida.

Dans son livre de 2005, *The Flight of the Creative Class*, Richard Florida soutient que les mouvements contestataires des années 1960 et 1970 ont fini par susciter une nouvelle conception du travail. L'objectif de la génération du baby-boom, qui a dirigé l'économie américaine dans le dernier tiers du xx^e siècle, n'était plus seulement de travailler dur, mais d'avoir plutôt un travail intéressant, épanouissant, voire amusant.

Cette évolution culturelle reflétait également des caractéristiques traditionnelles du peuple américain : une propension au pragmatisme, un certain scepticisme et l'esprit de contradiction, comme le soulignent les historiens. « L'attitude des Américains vis-à-vis de l'autorité et des règlements a toujours fait le désespoir des bureaucrates et des partisans de la rigueur », écrivait Commager.

L'histoire des Etats-Unis donne à penser que, quel que soit le cours futur des événements, l'individualisme et l'esprit de contradiction qui semblent profondément ancrés dans la culture nationale continueront d'alimenter le dynamisme et le goût de l'effort des Américains.

* Commager (H. S.), *L'Esprit américain* (trad. H. et M. Lesage), PUF, p. 7.

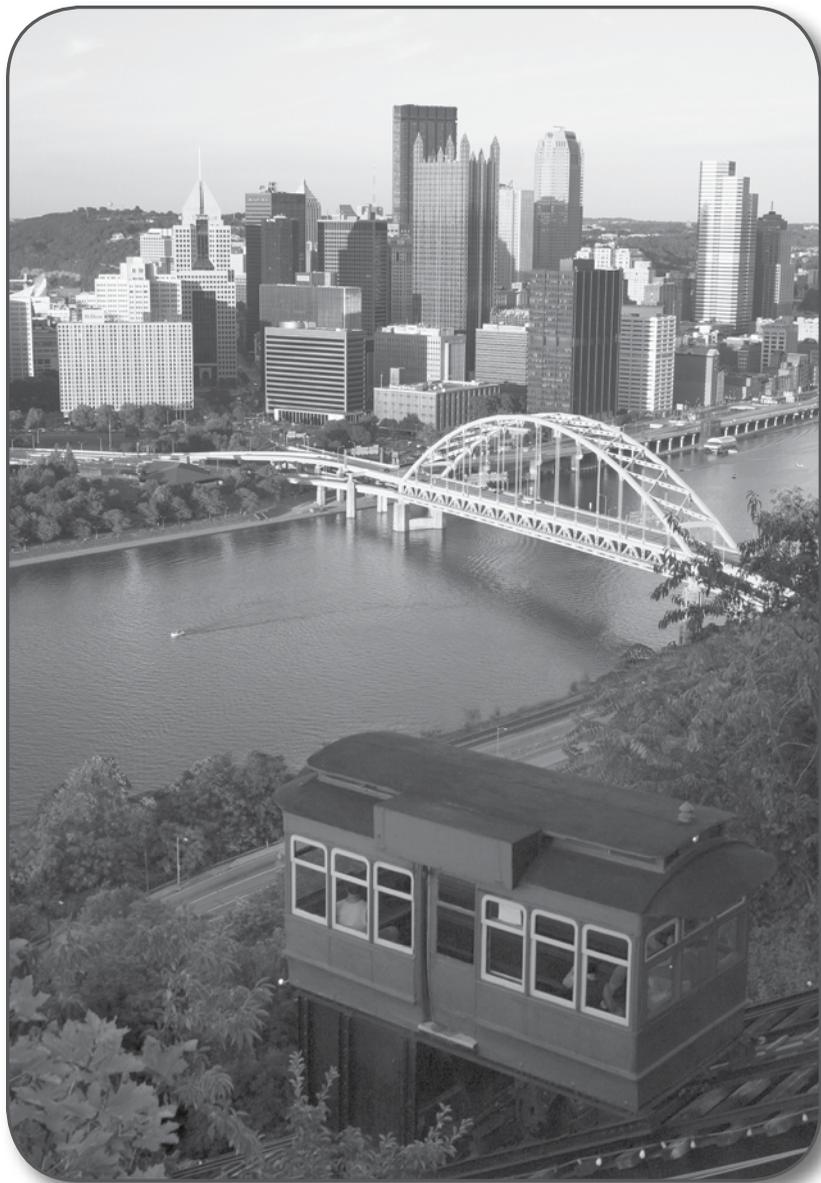


CHAPITRE

5

Géographie et infrastructures

Le système éducatif
et le réseau de transport
contribuent à rapprocher
des régions très éloignées
et très différentes les
unes des autres.



© Gamma-Steidl/Myer/Shutterstock

Ci-dessus : carrefour fluvial, minier et ferroviaire, la ville de Pittsburgh, en Pennsylvanie, est devenue un important centre sidérurgique. **Pages précédentes :** en 1938, une aciérie de la Jones & Laughlin Steel Company tournait à Aliquippa, sur les rives de l'Ohio, non loin de Pittsburgh.

« L'un des avantages du système fédéral est le fait qu'un Etat audacieux peut [...] servir de laboratoire et tenter des expériences économiques et sociales originales [...]. »

LOUIS BRANDEIS
Juge à la Cour suprême des Etats-Unis
1932

Nation continentale couvrant une grande partie des terres situées entre deux immenses océans, les Etats-Unis jouissent de ressources naturelles considérables : leurs forêts, zones côtières, terres cultivables, fleuves, rivières, lacs et minerais constituent un véritable trésor. Autrefois, les atlas scolaires représentaient les principales richesses économiques du pays par de simples pictogrammes sur les cartes : des immeubles de bureaux pour les métropoles de la côte est, des usines sur la ceinture industrielle des Grands Lacs, des meules de blé et des ruminants sur les Grandes Plaines, du coton dans le Vieux Sud et l'est du Texas, du charbon dans les Appalaches de l'Est et sur le versant oriental des Rocheuses, du minerai de fer dans la région montagneuse du Mesabi Range (dans le Minnesota), des derricks sur le Sud-Ouest, la Californie et l'Alaska, du bois et des centrales hydroélectriques pour le Sud-Est et le Nord-Ouest.

Certes, ces ressources existaient aussi ailleurs. La région de Pittsburgh, en Pennsylvanie, devint une zone sidérurgique en raison des mines de charbon voisines et de ses liaisons ferroviaires et fluviales avec le reste du pays, mais les villes de Gary, dans l'Indiana, et de Birmingham, dans l'Alabama, étaient également de grands centres métallurgiques. John Rockefeller fit fortune en Pennsylvanie grâce au pétrole, mais les plaines du Texas et les Etats riverains du golfe du Mexique, la Californie du Sud ou encore l'Alaska possédaient également des gisements importants. Pourtant, les manuels de

classe du temps jadis indiquaient clairement les zones sources de richesse, véritables vecteurs de l'essor économique.

Aujourd'hui, une carte à l'ancienne présenterait un aspect très différent. Les vieilles villes industrielles des Grands Lacs ont perdu plusieurs centaines de milliers d'emplois en vingt ans. D'autres métropoles ont émergé autour des nouvelles technologies et de la finance. Quoi qu'il en soit, l'économie américaine garde un caractère fortement régional.

UNE NATION FAITE DE RÉGIONS

Au cours du premier siècle d'existence des États-Unis, différentes régions se constituèrent à mesure que les immigrants d'origines diverses faisaient route vers des parties du pays où leurs capacités et leur famille seraient les bienvenues. Les paysans scandinaves se retrouvèrent dans le Minnesota; les commerçants juifs venus des cités européennes s'installèrent à New York et dans d'autres grandes villes du Nord; et les ouvriers agricoles mexicains se frayèrent un chemin jusqu'aux champs et aux vergers californiens.

Puis d'autres colons vinrent rejoindre leur famille, créant des communautés de valeurs qui s'enracinèrent. Le journaliste Dan Morgan fit remarquer que des «Yankees» de Nouvelle-Angleterre très organisés, qui avaient quitté le Nord-Est pour s'installer dans l'Ohio, avaient planifié villes, écoles et tribunaux «avant même de voir leurs premières moissons». Des immigrants allemands érigèrent en Pennsylvanie de solides laiteries faites pour durer – et, effectivement, elles se maintinrent au fil

des générations successives. Venant de l'est du pays, ruraux et citadins partirent à la conquête de l'Ouest pour y trouver de nouvelles terres ou y chercher fortune, au péril de leur vie. Ceux qui réussirent apportèrent avec eux un goût très prononcé pour l'individualisme, typique de la région encore aujourd'hui.

Ces regroupements d'individus, de talents et de ressources forgèrent des identités et des personnalités régionales bien distinctes. Dans son ouvrage intitulé *The Nine Nations of North America*, le journaliste Joel Garreau estime que les États-Unis, le Canada, le Mexique et les Caraïbes se composent de régions américaines distinctes, très typées et diversifiées, qu'il appelle les neuf nations d'Amérique du Nord. Les régions des États-Unis sont la Nouvelle-Angleterre, les anciens États industriels des Grands Lacs, le Sud avec son héritage historique et son nouveau dynamisme économique, le grenier à blé, qui s'étend du Midwest aux Grandes Plaines, les zones peu habitées et désertiques des Rocheuses, le cœur du monde latino que sont le Texas et le Sud-Ouest, le noyau de militantisme écologique sur la côte pacifique et, enfin, la pointe de la Floride et ses liens avec les Caraïbes.

«Certaines régions sont quasiment de nouvelles frontières à conquérir alors que d'autres ont déjà quatre siècles d'histoire derrière elles, écrit Joel Garreau. Chacune a son propre type d'économie et un lien affectif plus ou moins important avec sa population. Ces nations se distinguent les unes des autres par leurs paysages, leur ressenti et leurs sons. Elles sont parfois clairement délimitées, de manière topogra-

phique, par des montagnes, des déserts et des fleuves. D'autres diffèrent par l'architecture, la musique, la langue et le mode de vie. Plus important encore, chacune de ces nations régionales a son propre regard sur le monde.»

Ces différences de caractère ont influé sur l'évolution de chaque région. La question de l'eau en est un bon exemple. Les premiers colons britanniques apportèrent leur tradition juridique de droit coutumier, la *common law*. Cette dernière autorisait les propriétaires fonciers riverains de lacs ou de cours d'eau à utiliser le «courant naturel» qui coulait près de leurs terres. Mais ce principe fut remis en question par le jeu de la concurrence économique: les minoritaires, acteurs majeurs de l'économie des colonies du Nord, pouvaient aussi revendiquer des droits sur la même rivière.

Pour régler ce genre de différend, les tribunaux américains créèrent le concept d'«usage raisonnable» obligeant les usagers à partager équitablement les ressources hydriques. Certes, la notion d'usage raisonnable variait d'une région à l'autre mais, dans l'ensemble, elle signifiait qu'un moulin ou une usine de quelque importance avaient droit à davantage d'eau que des entités plus petites. Les villes champignons industrielles surgies sur les rives des fleuves et rivières du Nord-Est sont nées de ce partage des ressources hydrauliques.

La ruée vers l'or de 1848 en Californie donna naissance à une réglementation radicalement différente correspondant aux besoins des chercheurs d'or. Un orpailleur qui découvrait un filon pouvait revendiquer le lopin de terre où se trouvait le gise-

ment, ainsi que l'usage du cours d'eau le plus proche en vue de nettoyer les précieuses pépites. L'octroi de la concession minière déclenchait un droit d'accès prioritaire à l'eau sur le principe du «premier arrivé, premier servi», qui autorisait ce dernier à puiser toutes les quantités nécessaires.

Après la fin de la ruée vers l'or, la doctrine se transforma en coutume établie. Alors que, dans l'Est, on appliquait le système du partage équitable, dans l'Ouest le régime d'appropriation par le premier arrivé permit aux promoteurs de revendiquer d'immenses quantités d'eau pour urbaniser les zones arides du sud de la Californie et d'autres États du Sud-Ouest. Les agriculteurs de l'Ouest purent également cultiver ces terres désertiques en puisant à volonté dans les nappes phréatiques. En fait, si les villes de Los Angeles et de Las Vegas sont aujourd'hui des métropoles bien vivantes, c'est grâce à cette politique de l'accès à l'eau appliquée dans l'Ouest.

Cet exemple est révélateur du large éventail de politiques, législations et pratiques régionales qui virent le jour au sein de cette Union d'États si diversifiée. Lors d'une affaire jugée en 1932, Louis Brandeis, juge à la Cour suprême, plaida pour la diversité régionale dans un avis minoritaire très remarqué: «L'un des avantages du système fédéral est le fait qu'un État audacieux peut – avec l'accord de ses ressortissants – servir de laboratoire et tenter des expériences économiques et sociales originales sans mettre en danger la stabilité du pays.» Les États américains restent à ce jour des laboratoires innovants en matière d'édu-

cation, d'approvisionnement énergétique et de transports publics.

LES FLUX MIGRATOIRES

L'histoire des Etats-Unis suit le cours des voyageurs et explorateurs. En raison des difficultés économiques que connut le Sud après la guerre de Sécession, plusieurs milliers d'immigrants d'origine écossaise et irlandaise partirent vers l'ouest avec leurs familles pour s'installer sur des terres agricoles libres au Texas et sur les territoires des Amérindiens. Le journaliste Dan Morgan écrivit : « Lorsque les conditions devenaient insupportables, les gens exerçaient leur droit suprême d'Américains : celui d'aller de l'avant. » Sur la porte des habitations qu'ils abandonnaient, ces hommes et ces femmes écrivaient à la craie : *GTT*. Tout le voisinage savait immédiatement ce que ces trois lettres voulaient dire : *Gone to Texas* (partis au Texas).

La Grande Crise et les tempêtes de poussière des années 1930 provoquèrent le plus grave exode de l'histoire du pays : 300 000 personnes originaires de l'Oklahoma, du Texas, du Missouri et de l'Arkansas partirent pour la Californie et sa fertile vallée centrale. Inquiètes, les autorités californiennes firent afficher cet avertissement à Tulsa, dans l'Oklahoma : « Pas de travail en Californie. Interdit aux chômeurs ! » Mais cela n'empêcha pas les Okies, comme on appela ces migrants de l'Oklahoma, de partir pour la Californie.

Les exodes étaient motivés à la fois par la nécessité et par l'espoir de nouvelles perspectives d'avenir. La migration des Afro-Américains venant des Etats du Sud se poursuivit tout au long du xx^e siècle, au fil de la mécanisation qui supprimait progressivement des bras dans l'agriculture. Le mouvement le plus important commença au cours de la



Avec l'amable autorisation de la Bibliothèque du Congrès

La Grande Crise et les tempêtes de poussière des années 1930 amenèrent 300 000 habitants des Grandes Plaines à partir pour la Californie.

Seconde Guerre mondiale, lorsque les usines sidérurgiques et automobiles du Nord proposèrent aux Afro-Américains de remplacer les ouvriers mobilisés. Les besoins économiques l'emportèrent sur les antiques préjugés raciaux.

Par ailleurs, toujours au xx^e siècle, l'industrie textile de la Nouvelle-Angleterre se déplaça peu à peu vers le Sud, où les terres étaient meilleur marché et les syndicats plus faibles. Depuis quelques décennies, des constructeurs étrangers d'automobiles et de poids lourds s'implantent aussi dans le Sud, accueillis à bras ouverts par des milieux d'affaires et instances locales favorables à la croissance. Aujourd'hui, dans le Wyoming, des villes qui s'étaient littéralement vidées de leurs habitants se peuplent de nouveaux venus recrutés par l'industrie charbonnière en pleine expansion dans cet Etat.

La mobilité du salarié américain est largement attestée. D'après une étude effectuée au cours des dix dernières années, les titulaires d'un diplôme universitaire travaillent en moyenne pour onze employeurs au cours de leur vie professionnelle. Et, selon l'U.S. Bureau of Labor Statistics, ils occuperont treize postes différents avant l'âge de 38 ans (y compris les promotions au sein d'une même entreprise).

Cette volonté des Américains de « bouger » se reflète dans les recensements nationaux, qui ont lieu tous les dix ans. D'après les chiffres de 1990, 60 % seulement des habitants vivaient toujours dans leur Etat natal. Mais ce pourcentage moyen masque des variations importantes. Si 80 % des natifs de Pennsylvanie n'avaient pas quitté leur Etat, tout comme plus

de 70 % de la population d'autres Etats tels que l'Iowa, la Louisiane, le Michigan, le Minnesota et le Mississippi, en Floride le pourcentage n'était que de 30 %.

Les flux migratoires se poursuivent au XXI^e siècle. De 2000 à 2004, le Nord-Est a perdu en moyenne 246 000 habitants par an et le Midwest, 161 000. En revanche, la population du Sud a augmenté en moyenne de 352 000 personnes par an. Dans l'Ouest, les Etats riverains du Pacifique ont perdu en moyenne 75 500 résidents par an tandis que la région des montagnes Rocheuses en gagnait en moyenne 130 000.

FACTEURS D'UNIFICATION ET INFRASTRUCTURES

Si l'immigration, les ressources naturelles et l'environnement culturel ont aidé à forger les particularismes régionaux, d'autres facteurs économiques et culturels ont contribué à faire tomber les barrières et à rapprocher les différentes économies régionales. Parmi ces facteurs figurent la monnaie commune, la reconnaissance juridique des droits de propriété foncière et une législation fédérale établissant des normes commerciales uniformes pour tous les Etats. Le développement des infrastructures de transport a aussi joué un rôle crucial en facilitant la circulation des marchandises dans l'ensemble du pays.

La nécessité des réseaux de transport apparut clairement dès l'origine. George Washington rêvait de relier la Virginie et d'autres Etats de l'Est à la vallée de l'Ohio, qui constituait alors la frontière intérieure du pays, par un canal qui partirait de Washington et traverserait les Appalaches.

Mais l'argent manquait et les travaux ne débutèrent qu'en 1828. Avant même l'achèvement du canal, en 1850, des centaines de bateaux à vapeur sillonnaient le cours du Mississippi et des liaisons ferroviaires régionales quadrillaient les Etats de l'Est, très peuplés. Le chemin de fer et la navigation à vapeur avaient rendu le canal obsolète avant sa mise en eau.

La conception du télégraphe par Samuel Morse bénéficia d'un large soutien financier du gouvernement fédéral : en 1844, une subvention d'un montant de 30 000 dollars permit l'installation d'une ligne entre Baltimore, dans le Maryland, et Washington. Le tenace inventeur connut la consécration le jour où, grâce à cette ligne télégraphique et à son alphabet composé de points et de traits, les résultats des conventions de Baltimore pour la nomination des candidats à l'élection présidentielle furent instantanément et comme par magie transmis à Washington.

L'exemple du télégraphe montra dès le début le rôle déterminant que le gouvernement fédéral allait jouer pour encourager les sciences et le commerce. Cette vocation de financement se poursuit aujourd'hui avec le programme spatial américain, la recherche sur le cancer et les énergies de pointe. Le gouvernement fédéral ayant subventionné son projet, il lui revenait également, pensa Samuel Morse, de construire et gérer un réseau national de télégraphie – de même qu'il distribuait le courrier. Les responsables de Washington n'étant pas intéressés par l'affaire, Morse et ses associés créèrent une entreprise privée qui mit en place des liaisons télégraphiques entre la

capitale et New York. Cinq ans plus tard, le réseau comptait 19 000 km de lignes télégraphiques. Ce chiffre fut multiplié par deux lors de la guerre de Sécession, grâce aux militaires. Avant la mort de Samuel Morse, en 1872, 400 000 km de câbles quadrillaient le pays et reliaient la côte est à la côte ouest, créant le potentiel de communication indispensable à la croissance économique des Etats-Unis.

Seul l'Etat fédéral avait le pouvoir et les fonds nécessaires pour entreprendre le plus grand chantier d'infrastructure du XIX^e siècle : le chemin de fer transcontinental. C'est le président Abraham Lincoln qui signa la loi portant création d'une entreprise nationale chargée de l'exécution de ce projet considérable. La construction des voies fut confiée à deux sociétés, l'une partant d'Omaha, dans le Nebraska, l'autre de Sacramento, en Californie. Cette aventure très risquée, qui impliquait la traversée de déserts et des régions montagneuses de l'Ouest, employa quelque 10 000 ouvriers – y compris des colons européens, des esclaves affranchis et des immigrants chinois.

Le chemin de fer fédéra la nation, d'une côte à l'autre. Toutes les marchandises pouvaient traverser le pays en quête de nouveaux marchés : céréales, charbon destiné à la sidérurgie ou au gaz d'éclairage, cuivre, minerai de fer, pétrole, bois de construction, vêtements pour les grands magasins des villes ou les sociétés de vente par correspondance, produits alimentaires (y compris les fruits, transportés désormais par wagons réfrigérés). Grâce au transcontinental, le voyage entre New York et la Chine ne durait plus que

trente jours – contre cent, autrefois, lorsqu'il fallait passer le redouté cap Horn, en Amérique du Sud.

En 1912, l'automobile était encore un privilège de riches. Cependant, Carl Fisher, un industriel qui fabriquait des phares de voiture, pressentit l'intérêt d'une artère est-ouest et mena une campagne de financement public pour son projet. Cette autoroute, longue de 5 456 km et baptisée Lincoln Highway, relia en 1925 New York à San Francisco. A l'origine, les tronçons autoroutiers couvraient moins de 50 % du parcours. Des sections entières suivaient les pistes historiques tracées par les Amérindiens, les premiers colons,

les armées de la guerre de Sécession et le service postal du Pony Express. Surnommée « la grand-rue de l'Amérique » (*America's Main Street*), cette route permit d'établir les premiers liens entre l'automobile et le commerce et inspira la construction du réseau autoroutier inter-Etats dont les travaux commencèrent dans les années 1950.

En 1919, alors jeune officier, le futur président Dwight Eisenhower avait effectué la difficile traversée du pays en camion militaire, ce qui lui donna l'idée d'un réseau autoroutier moderne, qui renforcerait les lignes de défense intérieures. La réalisation de ce projet – financé par le gouver-



Le réseau des autoroutes inter-Etats, comme ici à Los Angeles, a favorisé l'essor des banlieues, permis le déploiement du tissu industriel à travers les Etats et encouragé le transport routier pour l'acheminement des marchandises.

nement – débuta en 1956, avec le concours des puissantes industries de l'automobile et du pétrole. Le tracé initial fut achevé en 1992 et coûta 114 milliards de dollars, soit dix fois plus que le budget d'origine; il fut presque entièrement amorti par des taxes sur la vente de carburant et des droits divers payés par les usagers.

En 2004, le réseau routier américain couvrait 75 408 km. Il accéléra l'exode des citadins vers les banlieues, encouragea l'expansion industrielle de ses fiefs historiques du Nord jusqu'aux Etats du Sud et de l'Ouest, et fit du transport routier le rival du rail pour l'acheminement du fret. Ce réseau entraîna également une intensification de la circulation, plaçant au cœur des débats de politique énergétique la question de l'accroissement des besoins en carburants pétroliers, déjà en forte augmentation.

CRÉATION D'UNE AUDIENCE NATIONALE

Les Etats-Unis ont souvent été considérés comme un pays relativement décentralisé, avec un gouvernement fédéral, certes, mais aussi des citoyens très fortement attachés à leur région, leur Etat, leur municipalité. Dans une certaine mesure, cette vision était liée à la taille immense du pays et aux limites de la technologie. Les progrès du XIX^e siècle, tels que la télégraphie et le chemin de fer transcontinental, contribuèrent au rapprochement des populations.

Mais c'est l'audiovisuel – la radio, puis la télévision – qui généra des audiences véritablement nationales, une culture plus collective et un marché lui aussi véritablement national. Désormais, des Américains habitant

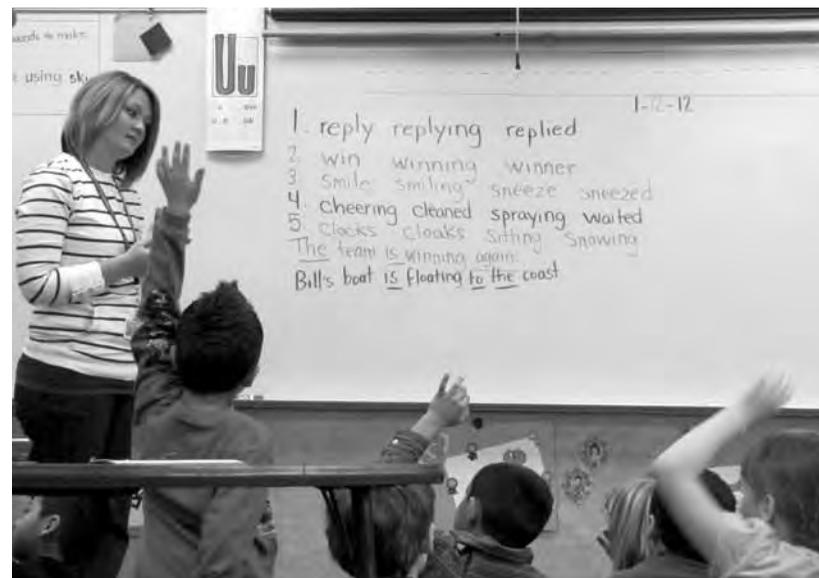
à des milliers de kilomètres les uns des autres vivaient simultanément les événements nationaux et internationaux. A partir des années 1920, les bulletins d'information de la radio retransmirent les grands moments de l'actualité, les « causeries au coin du feu » du président Franklin Roosevelt et les manifestations sportives populaires.

Aux Etats-Unis, l'audiovisuel s'est essentiellement développé sur un modèle mixte, avec des entreprises privées soumises à une réglementation publique. Les licences sont accordées par l'Etat fédéral et assorties d'une obligation de service de l'intérêt général, mais la plupart des stations de radio et des chaînes de télévision font en sorte de rapporter à leurs propriétaires privés, qui engrangent des bénéfices en vendant de la publicité. Cette dernière incite les consommateurs à acheter des produits. En 2006, les annonceurs les plus importants du pays ont dépensé 150 milliards de dollars en budget publicitaire, dont 44 % pour la télévision, 40 % pour la presse écrite, 7 % pour la radio et près de 7 % pour Internet, support qui connaît une croissance fulgurante.

L'information publicitaire est vecteur de concurrence et encourage le choix des consommateurs, élément essentiel dans une économie de marché de masse. Mais la publicité possède aussi ses détracteurs, qui estiment qu'elle génère un matérialisme excessif et des pulsions d'achat incontrôlées.

LE POUVOIR DE L'INSTRUCTION

Benjamin Rush, médecin de Philadelphie et signataire de la Déclaration d'indépendance, disait à qui



L'accès à l'enseignement public a longtemps été considéré comme essentiel à la réussite démocratique et économique des Etats-Unis.

voulait l'entendre que la victoire sur l'Angleterre pour l'accession à la souveraineté n'avait déjà pas été une mince affaire, mais que le défi suivant, la mise en œuvre de la démocratie, serait encore plus difficile à relever. Pour mener cette tâche à bien, la nouvelle nation devait créer un vaste système d'enseignement public gratuit.

«Le régime politique que nous avons choisi impose de nouvelles obligations à chaque Américain», écrivait en 1783 Benjamin Rush. Avec d'autres fondateurs des Etats-Unis, il souhaitait, partant du principe que l'espèce humaine « peut s'améliorer », une éducation utile. Mais il y avait également un enjeu politique majeur : l'instruction devait permettre à chaque citoyen d'user intelligemment de son droit de vote.

Restait à savoir comment et surtout pour qui se ferait l'enseigne-

ment. Au tout début, les Etats expérimentèrent diverses méthodes pour généraliser l'enseignement public, en tout cas pour les jeunes Blancs. Les Amérindiens étaient exclus du système. Dans le Nord, les petits Afro-Américains allaient dans des écoles à part; les enfants des esclaves, eux, n'avaient droit à aucune scolarité. Les jeunes filles apprenaient essentiellement les arts ménagers.

Les réformes qui allaient faire du système américain un modèle pour le monde entier furent inspirées essentiellement par Horace Mann, secrétaire du Board of Education de l'Etat du Massachusetts à partir de 1837. Horace Mann était issu d'un milieu très défavorisé et ne put fréquenter l'école qu'à temps partiel, mais, avec l'aide d'un certain nombre de mentors, il parvint à entrer à l'université. Il passa le reste de sa vie à défendre une philosophie d'éduca-

tion révolutionnaire pour l'époque.

Horace Mann militait pour des établissements publics, gratuits et financés par le contribuable, accueillant riches et pauvres. Il préconisait une gestion locale des écoles, mais aussi la création d'un système global d'amélioration permettant d'appliquer les meilleures méthodes pédagogiques existantes et d'évaluer les performances de chaque établissement. Horace Mann était favorable à des programmes inculquant une éthique protestante de base, plutôt que des préceptes strictement religieux, et un patriotisme non partisan. Enfin, il affirmait que les établissements scolaires devaient viser au plus haut niveau de savoir et apprendre aux élèves à se préparer à leur futur rôle économique et social.

Tous les Etats américains adoptèrent progressivement ses thèses et améliorèrent ainsi la qualité d'un enseignement public largement ouvert à tous. Cependant, les établissements scolaires des régions les plus défavorisées et ceux du Sud, où régnait la ségrégation raciale, bénéficièrent de moins de moyens. Cet écart s'est réduit, mais il n'a pas complètement disparu malgré le lancement, dans les années 1960, des programmes fédéraux contre la pauvreté et pour l'éducation.

Si, depuis l'époque d'Horace Mann, le débat sur les méthodes pédagogiques reste d'actualité, il est un principe communément admis par la plupart des Américains : la richesse d'une nation n'est pas seulement fonction des biens privés de ses citoyens, mais aussi de leur capacité à s'améliorer, comme l'affirmait l'historien Lawrence Cremin. « Malgré ses défauts, ses imperfections,

voire un certain nombre d'échecs assez dramatiques, le système éducatif américain est l'une des deux ou trois contributions majeures des Etats-Unis au progrès de la civilisation mondiale », écrivait-il.

A la fin du XIX^e siècle, il existait un large éventail de facultés et d'universités, qui comprenaient des établissements privés destinés à l'élite, d'autres ouverts aux Afro-Américains, d'autres encore créés par une donation foncière du gouvernement. Ces dernières filières, mises en place par le Congrès pour les cursus agricoles et d'arts mécaniques, possèdent aujourd'hui le statut d'université d'Etat et accueillent des dizaines de milliers d'étudiants.

L'éducation constitue l'un des facteurs clés de la réussite économique des Etats-Unis. D'après les données du recensement fédéral de 1940, 25 % des Américains de plus de 25 ans étaient allés au lycée et 4,6 % avaient obtenu un diplôme universitaire. Pour 2007, les statistiques révèlent que 44 % d'Américains de plus de 25 ans possédaient un diplôme de fin d'études secondaires, 17 % avaient effectué des études supérieures sans obtenir de diplôme et 27 % étaient diplômés de l'université.

A la fin de la Seconde Guerre mondiale, le Congrès finança un système de bourses en vue d'aider les anciens combattants à entrer à l'université, si bien que le nombre d'étudiants masculins augmenta rapidement. Cependant, la proportion de jeunes femmes de plus de 25 ans ayant suivi un enseignement supérieur n'a progressé de manière significative qu'à partir de 1980. En 2005, le pourcentage de femmes

de plus de 25 ans ayant fréquenté l'université dépassait celui des hommes, conséquence du mouvement féministe et de la volonté ou du besoin des femmes d'entrer dans la vie active.

LES BASSINS D'EMPLOIS

La concurrence internationale et l'expansion du commerce extérieur ayant occupé une part croissante dans l'économie américaine au cours de la première décennie du XXI^e siècle, les bassins d'emplois accélèrent leur migration. Ils délaissèrent les régions industrielles traditionnelles pour les nouveaux centres de la technologie et de la finance, comme en témoignent les statistiques officielles sur les mouvements de la population active dans les principales agglomérations du pays entre 2000 et 2007.

Au cours de ces sept années, tandis que l'augmentation du nombre d'emplois dans l'ensemble des Etats-Unis était en moyenne inférieure à 1 %, la ville d'Huntsville, fief de la technologie spatiale en Alabama, connaissait une croissance de 42 % des recrutements dans le secteur libéral, scientifique et technique. A Austin, au Texas, important centre de production de semi-conducteurs, la hausse était également de 22 % dans le secteur technologique. En Virginie du Nord, où l'économie repose essentiellement sur la sous-traitance de missions technologiques pour le compte de l'Etat fédéral, les postes proposés aux scientifiques et aux professions libérales ont augmenté de 31 % de 2000 à 2007, et il en va de même dans l'ingénierie des systèmes informatiques.

Sur cette même période, mais pour les emplois liés à la production

de biens, Chicago, la deuxième ville des Etats-Unis qui était au cœur de l'industrie manufacturière du Midwest, perdait 19 %, South Bend, autre fleuron industriel du pays situé dans l'Indiana, 18 % et Detroit, dans le Michigan, berceau de l'industrie automobile américaine, 35 %.

Bien avant l'entrée dans le XXI^e siècle, de nombreux analystes en étaient arrivés à la conclusion que l'économie américaine ne pouvait plus se développer simplement par la transformation ingénieuse de ses abondantes ressources naturelles en produits destinés à la vente sur le marché intérieur et à l'étranger. Pour rester compétitive, elle ne pouvait pas non plus rester axée sur les industries traditionnelles qui avaient fait les beaux jours des Etats et des régions.

Depuis le début des années 1980, bon nombre de responsables locaux se sont efforcés de stimuler leur économie en investissant dans les secteurs éducatif et technologique. Ainsi, les gouverneurs de certains Etats ont créé des pépinières technologiques et donné de l'espace à la recherche, afin d'aider les créateurs à imaginer de nouveaux produits et procédés. Les universités ont mis en place des programmes destinés à doter les scientifiques et les ingénieurs de toutes les compétences nécessaires aux entreprises locales.

Ces stratégies régionales ont connu un certain ralentissement dans les années 2000, en raison de la croissance économique et de la baisse du chômage. Mais avec la grave récession amorcée en 2008, ces orientations vont sans doute regagner du terrain.



CHAPITRE

6

Les pouvoirs publics et l'économie

Le débat sur le rôle
des pouvoirs publics dans
la vie économique du pays
est une constante
aux Etats-Unis.



© Underwood & Underwood/Corbis

Ci-dessus : Rachel Carson, scientifique dans un service fédéral, dénonça la dangerosité des pesticides, ce qui amena le gouvernement à légiférer sur la protection de l'environnement. **Pages précédentes :** en 2009, la Réserve fédérale allait accroître son pouvoir pour réglementer les institutions financières.

« Et puis un mal étrange s'insinua dans le pays et tout commença à changer. [...] Il y avait un étrange silence [...]. Les quelques [oiseaux] survivants paraissaient moribonds ; ils tremblaient sans plus pouvoir voler. Ce fut un printemps sans voix. A l'aube, qui résonnait naguère du chœur [...] de cent oiseaux chanteurs, plus un son ne se faisait désormais entendre ; le silence régnait sur les champs, les bois et les marais . »*

RACHEL CARSON
Printemps silencieux
1962

Les Etats-Unis sont nés de deux principes tirant leur force l'un de l'autre : l'entreprise privée et l'ingérence limitée des pouvoirs publics. C'est la colère suscitée par une série d'impôts instaurés par la Couronne britannique qui déclencha en partie la guerre d'Indépendance, en 1775. « Imposition sans représentation » devint le cri de guerre des Américains. Alexander Hamilton, premier secrétaire au Trésor, parvint à créer une banque nationale mais perdit sa campagne de mise en place d'une politique industrielle fédérale, où l'Etat aurait encouragé les industries d'importance stratégique afin de renforcer l'économie et la défense.

Cependant, cette tendance à la liberté d'entreprise ne put jamais s'exercer à 100 %. Dès l'origine, les instances gouvernementales – à l'échelon fédé-

* Carson (R.), *Printemps silencieux* (trad. J.-F. Gravrand, rév. B. Lanaspeze), Ed. Wildproject, p. 26.

ral, des Etats et local – s’efforcèrent de protéger, réglementer et canaliser l’économie. Elles intervinrent pour servir les intérêts des régions, des particuliers et de secteurs industriels spécifiques. Mais la question des limites de cette ingérence resta au cœur du débat politique.

D’un point de vue juridique, la réglementation de l’économie trouve sa justification dans quelques alinéas de l’article I^{er} de la Constitution des Etats-Unis, qui confèrent au Congrès le pouvoir de lever l’impôt et diverses taxes, d’emprunter au nom de la nation, de rembourser la dette de l’Etat fédéral, de frapper la monnaie et d’en déterminer la valeur, d’édicter des lois nationales sur les faillites et la naturalisation des immigrants. Les Etats se voyaient interdits de taxer les échanges commerciaux ayant lieu entre eux. Les auteurs de la Constitution reconnaissaient que la jeune nation américaine était encore loin de pouvoir rivaliser avec la puissance industrielle et scientifique de l’Europe ; c’est en partie pour cette raison qu’ils habilitèrent le Congrès à assurer aux auteurs et inventeurs le droit exclusif à leurs créations pendant un temps limité.

Les dispositions constitutionnelles les plus générales – et les plus controversées – concernant l’économie se trouvent dans les seize mots de l’article I^{er} section 8, qui autorisent le Congrès à « réglementer le commerce avec les nations étrangères, entre les divers Etats et avec les tribus indiennes ». Au xx^e siècle, les autorités américaines ont eu recours à cette « clause du commerce » afin de justifier des programmes fédéraux très audacieux portant sur des domaines auxquels les Pères

fondateurs n’auraient jamais songé.

L’interprétation de cette clause divise les Américains en deux clans : ceux qui souhaitent un Etat fédéral interventionniste et les partisans d’un rôle plus limité du pouvoir central. La Cour suprême des Etats-Unis a été saisie de nombreux dossiers sur la portée de la clause du commerce. Certaines grandes décisions de justice du xix^e siècle interprétèrent de manière relativement étroite les dispositions constitutionnelles, considérant par exemple que le transport fluvial de marchandises sur des cours d’eau traversant plusieurs Etats relevait de la clause du commerce, mais pas l’industrie manufacturière qui était une activité locale.

Au xx^e siècle, la Cour suprême assouplit sa position et entérina d’importants programmes du *New Deal* concernant l’emploi et l’agriculture. Dans les années 1960, la justice élargit la notion de « commerce entre les divers Etats », puisqu’elle considéra que le Congrès était effectivement habilité à adopter la loi historique sur les droits civiques interdisant à des entreprises privées de pratiquer la discrimination raciale. Les tribunaux examinaient minutieusement les dossiers pour établir le lien avec le commerce entre Etats : dans une affaire, il s’agissait du blé utilisé dans les pains à hot-dogs d’un club « privé » qui sélectionnait sa clientèle sur des critères discriminatoires. A partir de 1990, un certain nombre d’arrêts de la Cour suprême tentèrent de resserrer le champ de ces décisions en recentrant la question de la clause du commerce autour de débats purement économiques.

Cependant, même si les réglementations ont reculé depuis les

années 1970, elles jouent toujours un rôle protecteur déterminant dans certains domaines, entre autres la santé des salariés ; la sécurité des médicaments et des biens de consommation ; la protection des automobilistes, des passagers des lignes aériennes, des usagers bancaires et des investisseurs boursiers ; les conséquences de l’activité des entreprises sur l’environnement.

PORTÉE DE LA RÉGLEMENTATION ÉCONOMIQUE

Dans le cycle de vie d’une entreprise américaine, la première étape est la moins réglementée : toute personne qui souhaite monter une société a pour seule obligation de l’enregistrer et de la déclarer auprès des autorités fiscales. Certaines professions peuvent être soumises à l’obtention d’une licence ou d’une certification, mais aucune autorisation n’est nécessaire pour créer une entreprise.

Par ailleurs, d’autres lois et mesures régissent le délicat équilibre entre le droit des salariés de conserver leur emploi et celui des employeurs de licencier du personnel qui ne leur donne pas satisfaction sur le plan professionnel. En fait, les réglementations favorisent l’employeur. Dans la plupart des Etats américains, un salarié est considéré comme étant « à la discrétion » du patron : il peut être remercié si son employeur le décide, excepté dans des cas précis où ses droits sont protégés. Il est interdit de procéder à un licenciement pour des raisons de race, de religion, de sexe, d’âge ou d’orientation sexuelle ; toutefois, c’est à la personne visée par la mesure qu’il incombe d’apporter la preuve de l’irrégularité de la décision patro-

nale si elle souhaite retrouver son poste. L’Equal Employment Opportunity Commission, entité fédérale créée en 1961 pour veiller à l’égalité des chances en matière d’emploi, peut intenter un procès à un employeur pour licenciement abusif.

Il existe également une loi fédérale qui protège tout salarié signalant une activité illégale de son employeur. En cas de fraude contre l’Etat fédéral, le dénonciateur peut percevoir 15 à 30 % des dédommagements versés en raison de l’acte délictueux. Dans une affaire spectaculaire de 2008, l’ancien directeur des ventes d’un grand laboratoire américain a touché 45 millions de dollars. Cette somme représentait sa part des pénalités imposées au laboratoire au terme d’une enquête fédérale pour fraude pharmaceutique sur des médicaments très largement utilisés dans le cadre du programme public Medicaid, destiné aux patients à faibles revenus.

Pendant plus d’un siècle, le débat a fait rage aux Etats-Unis pour savoir jusqu’où le gouvernement fédéral pouvait aller pour interdire aux entreprises en position dominante de porter atteinte au principe de concurrence. La réglementation s’est en général limitée à un ou deux domaines. Sur le plan économique, il s’agissait de lutter contre les abus des monopoles et, à certaines époques, de fixer des prix équitables pour des produits spécifiques. Sur le plan social, l’objectif était de protéger les consommateurs face aux produits alimentaires et médicaments dangereux, ou encore d’améliorer la sécurité des automobilistes.

La réglementation fédérale naquit avec l’apparition du chemin de

L'évolution du mouvement syndical

LORSQUE LE PRÉSIDENT WOODROW WILSON SE RENDIT en 1919 à la Conférence de la paix de Paris, à la fin de la Première Guerre mondiale, la délégation des Etats-Unis qu'il dirigeait comptait parmi ses membres un certain Samuel Gompers, 69 ans, fils de pauvres immigrants juifs néerlandais arrivés par la Grande-Bretagne. L'ancien petit apprenti travaillant dans une fabrique de cigares à New York avait parcouru un long chemin pour devenir président de l'American Federation of Labor (AFL), l'organisation syndicale la plus puissante du pays.

L'ère Gompers à la tête de l'AFL, durant l'émergence tumultueuse du mouvement ouvrier, décida du rôle unique des syndicats aux Etats-Unis. Pendant la majeure partie du xx^e siècle, en dépit de quelques périodes de violents conflits avec le patronat, les dirigeants syndicaux américains n'attaquèrent jamais de front les structures capitalistes. L'objectif était de donner une plus grande part de la richesse aux ouvriers. Samuel Gompers avait coutume de dire : « Nous revendiquerons toujours plus, jusqu'à recevoir la juste part de notre labeur. » Et il ajoutait : « Le pire crime contre les travailleurs, c'est une entreprise qui ne fait pas de profits ! »

Aujourd'hui, ces objectifs s'inscrivent dans la normalité du débat politique, mais il y a un siècle, à l'époque où les syndicats se mettaient en place, les affrontements étaient constants, souvent violents et parfois mortels. En 1892, la grève des métallurgistes de l'usine d'Andrew Carnegie à Homestead, en Pennsylvanie, opposa en un combat sanglant les ouvriers aux vigiles spécialement recrutés par l'établissement puis, finalement, à la Garde nationale. Au cœur du conflit, une lutte de pouvoir entre la direction et les employés sur le règlement intérieur et les conditions de travail. Même si Andrew Carnegie se déclarait officiellement favorable aux syndicats, il soutint son adjoint, Henry Clay Frick, qui voulait reprendre le contrôle total de l'usine. La grève cessa après des bagarres, des fusillades et même une tentative d'assassinat contre Henry Frick. L'AFL s'était refusée à prendre le parti des grévistes et les ouvriers restèrent non syndiqués pendant quarante ans.

Au cours des décennies suivantes, les revendications syndicales pour une plus grande équité économique et l'amélioration des conditions de travail gagnèrent l'adhésion des réformateurs politiques et des candidats à des postes nationaux. Même au pire moment de la Grande Crise, avec 25 % de chômage, les syndicats américains restèrent focalisés sur des questions de hausse des salaires et d'amélioration des conditions de travail, sans chercher à s'arroger un pouvoir de gestion. Ils ne suivirent pas non plus l'exemple de leurs homologues européens qui se radicalisaient ou créaient leur propre parti politique. Ils préférèrent mettre leur puissance financière et structurelle au service d'hommes politiques qui leur étaient favorables.

La légitimité des organisations représentatives des travailleurs date du *National Labor Relations Act* de 1935, communément appelé *Wagner Act*. Cette loi, faisant partie du *New Deal* du président Franklin Roosevelt, définissait les modalités de création des syndicats et de négociation avec le patronat. Elle instituait un conseil chargé de faire appliquer ces procédures, le National Labor Relations Board.

C'est au cours des années prospères d'après la Seconde Guerre mondiale que le mouvement syndical américain connut son apogée. Les constructeurs automobiles, par exemple, optèrent pour la négociation de salaires et d'avantages sociaux intéressants, le coût en étant répercuté sur les consommateurs.

Cependant, l'évolution du contexte économique tourna peu à peu à la défaveur des syndicats. De nombreux producteurs américains s'installèrent dans le Sud, où les fédérations ouvrières étaient moins influentes. A partir des années 1980, les délocalisations à l'étranger s'accéléraient. Lors de la fermeture des aciéries et autres usines dans le Nord-Est et le Midwest, on surnomma ces régions le *Rust Bowl* (la cuvette de rouille) en rappel du *Dust Bowl* (la cuvette de poussière) qui, dans les années 1930, avait désigné le douloureux déclin de l'agriculture dans le Midwest. Dans le *Sun Belt*, les Etats du Sud prisés pour leur ensoleillement, la



© Time & Life Pictures/Getty Images

En 1936, organisation d'un rassemblement par le syndicat des employés de bureau à Wall Street.

croissance de l'emploi industriel coïncida avec l'installation de fabricants étrangers dont les ouvriers n'étaient pas syndiqués.

Dans ce recul relatif, on assista à un événement très significatif. Lorsqu'il était un comédien en vogue, Ronald Reagan avait dirigé le syndicat des acteurs et lutté contre son noyautage par les communistes. En 1981, devenu président des Etats-Unis, il dut faire face à une grève décidée par l'organisation des contrôleurs aériens. Le mouvement était illégal car les employés de l'Etat fédéral ont en général le droit de se syndiquer, mais pas celui d'agir « contre l'intérêt public ». Le Président donna 48 heures aux contrôleurs pour reprendre le travail, puis fit licencier et remplacer les quelque 11 000 salariés qui refusèrent, brisant ainsi le syndicat.

L'événement est révélateur de l'hostilité de l'opinion publique face aux grèves de fonctionnaires, ainsi que du déclin du militantisme. A la fin de la Seconde Guerre mondiale, un tiers de la population active américaine était syndiqué. En 1983, la proportion n'était plus que de 20 % et, en 2007, de 12 %.

Pourtant, le mouvement syndical possède un motif de satisfaction avec le secteur des services, notamment dans la fonction publique où les postes d'enseignants, policiers et pompiers peuvent difficilement être externalisés. Cette nouvelle tendance est fort bien illustrée par la montée en puissance de la Service Employees International Union (SEIU) qui regroupe les salariés du secteur : le nombre des adhérents y a doublé entre 1995 et 2005 alors qu'il baissait dans l'industrie. La SEIU représente des travailleurs au bas de l'échelle des salaires, gardiens, infirmiers, personnel de surveillance et prestataires de services à domicile. Bon nombre de ces métiers ne permettent pas de bénéficier d'une assurance maladie et des autres avantages liés à des activités mieux rémunérées. Autre syndicat important, la National Education Association (NEA) rassemble plus de trois millions d'enseignants et de personnel éducatif.

Des organisations comme l'AFL-CIO (qui fédère de nombreux syndicats), la SEIU et la NEA ont contribué en 2008 à l'élection de Barack Obama à la tête du pays en participant à ses campagnes d'inscription sur les listes électorales et d'incitation à se rendre aux urnes. Les syndicats espéraient que le futur gouvernement Obama ferait adopter des lois confortant leur action.

fer, au XIX^e siècle. Les propriétaires des compagnies pouvaient fixer les tarifs de transport entre Etats à leur avantage, ce qui provoqua de nombreuses plaintes pour traitement discriminatoire favorisant certains clients au détriment d'autres. C'est en réponse à ces protestations que fut créé en 1887 le premier organisme de réglementation économique des Etats-Unis, l'Interstate Commerce Commission (ICC). Le Congrès l'autorisa à fixer des maxima tarifaires « raisonnables » et obligea à publier les barèmes, afin d'éviter tout accord secret sur les prix.

L'ICC établit un modèle qui allait inspirer d'autres organismes fédéraux de réglementation. Ses membres exerçaient à plein temps et étaient tenus de prendre en toute indépendance des décisions fondées sur des faits avérés. Cette commission joua un rôle essentiel pendant près d'un siècle avant de voir ses pouvoirs réduits avec l'essor de la déréglementation. Elle fut supprimée en 1995.

Parmi les premiers organismes de réglementation figure la Federal Trade Commission, mise en place en 1914. Elle se partageait avec le département de la Justice la responsabilité de la lutte antitrust pour la prévention des abus émanant de puissantes sociétés, capables de dominer leur secteur seules ou en s'entendant avec d'autres. Vers la fin du XIX^e siècle, les préoccupations en matière économique s'étaient cristallisées sur un ensemble de monopoles dans des domaines aussi divers que le pétrole, la sidérurgie et le tabac, qui opéraient dans le plus grand secret pour défendre des intérêts cachés. Ces monopoles se présentaient en général sous la forme de « trusts », c'est-à-dire des

entreprises dont les actionnaires confiaient le contrôle à un conseil d'administration, afin de recevoir en retour une part des bénéfices sous forme de dividendes.

Il se produisit 2 000 fusions d'entreprises entre 1897 et 1901, date à laquelle Theodore Roosevelt, élu président, entama sa campagne contre les trusts – et leurs « malfaiteurs aux immenses fortunes », comme il appelait les magnats des affaires. Sous sa présidence et celle de son successeur, William Taft, l'Etat fédéral gagna les procès engagés contre la plupart des grands monopoles. Une centaine de trusts furent démantelés, notamment la Standard Oil de John Rockefeller, la Northern Securities de J. P. Morgan, qui détenait le monopole ferroviaire dans le Nord-Ouest, ou l'American Tobacco de James Duke.

En 1898, le Congrès autorisait les travailleurs à créer des syndicats et habilitait les pouvoirs publics à jouer le rôle de médiateur dans les conflits opposant les salariés au patronat. Dans le cadre du *New Deal*, il adopta également, en 1935, la loi sur les relations patronat-syndicats (*National Labor Relations Act*, baptisée loi Wagner du nom de l'un de ses parrains) institutionnalisant le droit de la plupart des travailleurs du secteur privé de créer des syndicats, de négocier les salaires et les conditions de travail avec la direction et de faire grève pour obtenir satisfaction. Une agence fédérale, le National Labor Relations Board, fut également instaurée pour veiller au bon déroulement des élections syndicales et examiner les plaintes pour conditions de travail irrégulières. Puis, en 1938, fut adopté le *Fair Labor Standards Act* qui insti-

tuait un salaire minimum au niveau national, interdisait les travaux pénibles aux enfants et prévoyait le paiement d'heures supplémentaires dans des professions précises. Cette loi se donnait pour objectif de garantir « un niveau de vie minimum pour la santé, l'efficacité et le bien-être des travailleurs ». Mais elle autorisait également les employeurs à remplacer les employés en grève.

A partir de 1930, le Congrès mit en place toute une série d'organismes de réglementation spécialisés. La Federal Power Commission (rebaptisée plus tard Federal Energy Regulatory Commission) fut créée en 1930 pour superviser la vente en gros d'électricité. En 1934 furent instituées la Federal Communications Commission, afin de régir les secteurs du téléphone et de la radiodiffusion, et la Securities and Exchange Commission, organisme de contrôle des marchés des valeurs. L'année suivante, c'est le National Labor Relations Board qui vit le jour, puis, en 1940, le Civil Aeronautics Board, responsable de l'aviation civile, et, en 1975, la Consumer Product Safety Commission chargée de la sécurité des produits de consommation. Les commissaires opérant au sein de ces entités étaient nommés par le président. Ils devaient être issus des deux grands partis politiques du pays et avaient des mandatures décalées, ce qui empêchait l'exécutif de remplacer la totalité des commissaires en même temps et de peser sur les autorités de contrôle.

LES LOIS ANTITRUST

L'Etat fédéral tirait sa compétence en matière de lutte contre les trusts de deux lois, le *Sherman Antitrust Act*

de 1890 et le *Clayton Act* de 1914. Ces textes, qui s'inspiraient de peines infligées par le droit coutumier de l'Empire romain à l'encontre des monopoles, avaient des objectifs différents. Le premier visait les ententes illicites entre entreprises dans le but de fixer les prix et de restreindre la liberté du commerce et il habilitait l'Etat fédéral à démanteler les monopoles en entités plus petites. Quant au *Clayton Act*, il concernait plus spécifiquement certaines pratiques et il autorisait le gouvernement fédéral à intervenir dans les vastes opérations de fusion qui pouvaient fausser la concurrence.

Aujourd'hui, les procès antitrust sont rares, mais les pratiques illicites n'ont pas totalement disparu, comme le souligne Joseph Stiglitz. L'économiste cite ainsi, dans les années 1990, la tentative de la société Archer Daniels Midland (ADM), en collaboration avec plusieurs partenaires asiatiques, de s'arroger le monopole de la vente de divers produits et additifs alimentaires. ADM, qui est l'un des géants mondiaux de l'agro-alimentaire, fut condamné à une amende de 100 millions de dollars et plusieurs de ses dirigeants à des peines d'emprisonnement.

Cependant, en dehors de la sphère pénale, le recours à une législation antitrust est loin d'être simple. Jusqu'où peut aller l'Etat fédéral pour protéger la concurrence et à quoi correspond exactement la notion de concurrence ? Des penseurs de tous bords ont examiné ces questions et les tribunaux, notamment la Cour suprême, ont joué un rôle très actif. Dès l'origine, l'accent fut mis sur le comportement des entreprises en situation dominante ; selon la

formule célèbre du président Theodore Roosevelt, il y aurait de « bons » et de « mauvais » trusts.

En 1911, la Cour suprême établit dans les litiges antitrust la doctrine de la raison : seules les atteintes déraisonnables à la liberté du commerce, c'est-à-dire les pratiques dépourvues de tout objectif économique évident, pouvaient être considérées comme illégales aux termes de la loi Sherman. Une entreprise ayant obtenu son monopole parce qu'elle fabriquait de meilleurs produits ou appliquait une meilleure stratégie ne pouvait faire l'objet d'une action judiciaire antitrust. Cependant, la question du recours à l'arsenal juridique antitrust face à de grandes sociétés en situation dominante n'était toujours pas réglée. Au fil du temps, les juges fédéraux ont eu tendance à respecter les précédents juridiques établis de longue date.

Les décisions des tribunaux témoignent aussi des évolutions doctrinales ou philosophiques au fur et à mesure que les nouveaux présidents remplaçaient les magistrats partis à la retraite ou décédés. La justice a également tendance à refléter l'air du temps. En 1936, à l'époque du *New Deal*, le Congrès adopta une nouvelle loi antitrust, le *Robinson-Patman Act*, « afin de protéger le commerçant indépendant et le producteur auprès duquel il se fournit », pour reprendre les termes de Wright Patman, coauteur du texte et membre de la Chambre des représentants.

L'idée que la loi devait préserver le jeu de la concurrence en limitant les agissements des grandes entreprises fut renforcée par un certain nombre de décisions de justice jusque dans les années 1970. Au plus

fort de cette tendance, l'Etat fédéral intenta des procès antitrust à des sociétés telles que IBM, le plus gros fabricant d'ordinateurs, et AT&T Corporation, qui détenait le monopole du téléphone.

PROTÉGER LA CONCURRENCE, PLUTÔT QUE LES CONCURRENTS

Dans les années 1980, le gouvernement Reagan adopta une autre théorie avancée par des universitaires de Chicago. Les économistes de cette mouvance estimaient que la législation antitrust devait protéger avant tout le principe de concurrence en privilégiant l'intérêt du consommateur. Pour eux, une puissante entreprise qui baisse ses prix avec pour conséquences de desservir éventuellement ses concurrents mais de bénéficier aux consommateurs ne contrevient pas à la législation antitrust.

Robert Bork, magistrat de la Cour d'appel fédérale et spécialiste de la législation antitrust, affirma qu'il serait difficile de démontrer qu'un pharmacien ou épicier indépendant était un citoyen plus intègre et plus vertueux qu'un directeur d'hypermarché. Protéger tout particulièrement le petit commerce par rapport aux grandes enseignes revenait, selon lui, à revendiquer d'infâmes privilèges de classe.

La nouvelle politique fédérale connut son apogée avec le procès antitrust intenté à Microsoft. En 1998, sous la présidence de Bill Clinton, le département de la Justice portait plainte contre le géant de l'informatique, qui contrôlait 90 % du marché des systèmes d'exploitation, et l'accusait d'utiliser sa puissance commerciale pour s'imposer sur le créneau du nouveau logiciel



Eric Schmidt, directeur général de Google, lors d'une audition du Congrès des Etats-Unis en 2011 sur l'éventuel abus de situation dominante de l'entreprise.

incontournable : le navigateur dominant accès à Internet.

Un magistrat fédéral statua contre Microsoft, mais cette décision fut annulée en appel, au motif principal que le navigateur en question était gratuit. Cette gratuité nuisait aux concurrents moins importants de Microsoft mais servait l'intérêt du consommateur, et par conséquent l'économie du pays, indiqua la cour. Selon cette théorie, la concurrence et l'innovation préservaient la santé du système. Le président George W. Bush décida de cesser les poursuites contre Microsoft.

NAISSANCE DE LA RÉGLEMENTATION ENVIRONNEMENTALE

L'ère de la réglementation sociale s'ouvrit avec les lois du *New Deal* sur l'emploi et les syndicats et se poursuivit dans les années 1960 et 1970. Républicains ou démocrates, les pré-

sidents s'allièrent au Congrès pour légiférer dans le domaine social.

L'un des exemples les plus frappants de l'ascendant que peut exercer l'opinion publique sur les rouages de l'exécutif fut sans doute l'irruption au premier plan du mouvement écologiste. La préservation des ressources naturelles mobilisait les militants politiques depuis la fin du XIX^e siècle, époque à laquelle le Californien John Muir mena campagne pour la protection de réserves sauvages et créa un groupe de pression, le Sierra Club.

Dans les années 1960, le mouvement s'engagea dans de nouvelles directions après la parution du livre *Printemps silencieux*. L'ouvrage, écrit par une biologiste travaillant dans un service fédéral, Rachel Carson, remporta un immense succès. L'auteur y mettait en garde contre l'usage croissant des pesticides chimiques,

fortement nocifs pour les oiseaux, d'autres espèces vivantes et l'environnement naturel. Ces pesticides pouvaient également mettre en danger la santé de l'être humain. L'industrie chimique taxa Rachel Carson d'alarmisme et contesta ses conclusions. Mais ses thèses, largement relayées par les médias, gagnèrent de nombreux partisans parmi les Américains et les pouvoirs publics. Ce mouvement conduisit à l'interdiction d'un pesticide très courant, le DDT, et à la création en 1970 de l'U.S. Environmental Protection Agency (EPA), agence chargée de veiller au respect des réglementations fédérales concernant l'environnement.

Contrairement aux organismes indépendants institués dans les années 1930, l'EPA est un organe de l'exécutif, placé sous l'autorité du président des Etats-Unis. D'autres entités verront le jour sur ce même modèle. C'est le cas notamment de l'Occupational Safety and Health Administration (OSHA), chargée en 1970 de prévenir les accidents du travail et les maladies professionnelles, et de la Consumer Product Safety Commission établie en 1972 pour régir les produits dangereux. L'interventionnisme présidentiel allant croissant, il est fréquent que ces organismes changent de politique à chaque nouveau président.

Les réglementations ont eu des effets considérables sur la réduction des risques sanitaires encourus par les ouvriers dans l'industrie et les chantiers navals, le renforcement de la sécurité des médicaments, des jouets et des automobiles, l'amélioration de la propreté et de la qualité des lacs, des cours d'eau et de l'air. Ainsi, l'OSHA exige des employeurs

qu'ils mettent en place des lieux de travail dépourvus de tout danger connu risquant de causer la mort ou de porter gravement atteinte à la santé. Les pouvoirs publics ont eu recours aux normes de l'OSHA, souvent sur la demande des syndicats, pour faire cesser l'exposition des travailleurs à divers produits chimiques cancérigènes ou supposés tels.

Le débat autour de ce genre de réglementations ou de lois s'est souvent cristallisé sur deux points : d'une part, existe-t-il suffisamment de preuves scientifiques pour justifier une intervention de l'Etat et, d'autre part, le coût de ces mesures, à la charge des entreprises et des consommateurs, est-il compensé par une amélioration sur le plan environnemental ? Pour prendre un exemple précis, les adversaires des thèses de Rachel Carson, chercheurs et industriels, affirmaient que l'interdiction du DDT retirait du marché le pesticide le plus efficace en matière de lutte contre les moustiques responsables du paludisme. A l'époque, la biologiste, qui n'avait demandé qu'une limitation de l'emploi du produit, pas sa suppression, fit basculer l'opinion publique américaine en faveur d'une réglementation de précaution permettant de faire face à des menaces sérieuses, même si les questions scientifiques ou économiques n'étaient pas résolues. Il en va de même, aujourd'hui, pour le débat sur le changement climatique.

Les historiens ont montré que les priorités économiques et sociales du gouvernement américain évoluent rarement selon une ligne droite : elles suivent les revirements de l'opinion publique, qui oscille entre son aspiration à davantage de réglementation

et son désir d'une croissance économique sans entraves. Dans les années 1960, de nombreux Américains rejetèrent le point de vue des industriels au sujet des pesticides et militèrent pour une intervention fédérale en faveur de la protection de l'environnement. Vingt ans plus tard, la tendance s'inversa de nouveau.

REMISE EN CAUSE DE LA RÉGLEMENTATION

L'historien Daniel Yergin considère que la stagnation économique des années 1970, avec la flambée des prix du pétrole et de l'inflation, l'effondrement de l'emploi et de la Bourse, marque la fin du soutien populaire à la réglementation. Ses adversaires affirmaient qu'elle étouffait la croissance et contestaient le bien-fondé de l'intervention des pouvoirs publics sur le plan économique, jugée peu appropriée et inéquitable.

Dans le climat difficile des années 1970 et du début des années 1980, davantage d'Américains et d'élus souhaitèrent libérer l'économie pour relancer la croissance. Dans *La Grande Bataille*, Daniel Yergin et Joseph Stanislaw écrivaient : « Au fil du temps, le jeu de la concurrence paraît de plus en plus préférable à la réglementation. » De son côté, Stephen Breyer, membre influent du Sénat dans les années 1970, déclarait tout simplement : « Pourquoi réglementer quand l'action du marché est plus efficace ? »

Stephen Breyer, qui siégea par la suite à la Cour suprême, visait en l'occurrence la réglementation des liaisons aériennes commerciales par le Civil Aeronautics Board. Cet organisme fédéral fixait les prix de tous les vols intérieurs et attribuait aux

compagnies leurs destinations dans le pays. Il s'agissait en fait d'un compromis : en échange de la desserte de petits aéroports non rentables, les compagnies pouvaient opérer à des tarifs élevés et réaliser des bénéfices sur les liaisons très fréquentées entre grandes villes. Vers 1970, cette politique fut jugée inefficace et coûteuse. Le Congrès parvint à la conclusion que la concurrence serait préférable et décida de déréglementer en 1978. En 1985, le Civil Aeronautics Board disparaissait.

Si le débat se poursuit sur le coût et les bénéfices de la déréglementation des transports aériens, l'introduction de la concurrence a révolutionné le secteur. Les prix ont en effet baissé sur les lignes les plus utilisées. De nouveaux acteurs ont surgi, qui rivalisent avec les grandes compagnies. Ils paient moins cher leurs pilotes, leurs mécaniciens et leur personnel navigant, ce qui leur permet de réviser les tarifs à la baisse. Les compagnies plus anciennes ont perdu du terrain, engluées dans des conflits avec leurs syndicats de pilotes ou d'autres employés. Beaucoup ont fait faillite. D'autres se sont regroupées pour rester compétitives. Aux Etats-Unis, le nombre de passagers sur les vols intérieurs est monté en flèche, passant de 240 millions en 1977 à 665 millions en 2000. Mais les avions sont bondés, les retards et les pertes de bagages se multiplient, tandis que la sécurité des appareils et la maintenance deviennent problématiques. Quoi qu'il en soit, cette restructuration du secteur aérien a marqué un net revirement en faveur des marchés, et non plus des pouvoirs publics, pour faire tourner efficacement l'économie.

RÉGLEMENTATION DU SECTEUR BANCAIRE

Depuis la naissance de la république américaine, les législateurs fédéraux et locaux et les responsables de l'exécutif déploient des efforts considérables pour fixer les limites de la réglementation et du contrôle de l'Etat dans le système bancaire. Lorsque les banques sont en mesure de répondre aux forces du marché, les services innovants et compétitifs se multiplient. Mais la concurrence génère crises bancaires et paniques financières en série. L'excès de crédit et la spéculation à risque à l'origine de ces mouvements entraînent à leur tour, dans la sphère politique, une demande de contrôle plus strict des taux d'intérêt et des pratiques bancaires. Nous assistons à l'un de ces épisodes depuis le krach de 2008.

Au cours du dernier quart du xx^e siècle, la mondialisation, la déréglementation et la technologie ont remodelé les secteurs bancaire et financier américains. Le client peut désormais retirer des espèces dans les distributeurs automatiques, payer ses factures et effectuer des virements de compte à compte sur Internet, surfer à la recherche d'un prêt immobilier. Mais le développement des services s'est accompagné d'une diminution spectaculaire du nombre de banques. D'après une étude, entre 1984 et 2003, la baisse s'est élevée à 50 % pour les organismes indépendants et les caisses d'épargne. En 1984, une petite poignée de grandes banques – dotées d'un capital d'au moins 10 milliards de dollars – détenait 42 % des avoirs bancaires des Etats-Unis. En 2003, ce pourcentage était passé à 73 %.

Les grandes banques ont été avan-

tagées car elles ont pu s'équiper de systèmes informatiques de gestion très coûteux. L'expansion phénoménale du commerce mondial et des transactions financières avec l'étranger les a incitées à être présentes partout. Les opérations bancaires et les investissements traversant instantanément les océans, de nouveaux marchés ont émergé en Asie et ailleurs. Ces évolutions exigeaient une déréglementation soutenue du système bancaire et financier, qui elle-même alimentait le mouvement.

Depuis toujours, le secteur bancaire américain se compose de petits établissements à charte d'Etat, très proches de leurs clients, et de grandes banques nationales aux visées expansionnistes, désireuses d'ouvrir des succursales dans les divers Etats. Cette dualité rappelle les débats ayant opposé, lors de la naissance des Etats-Unis, Alexander Hamilton et Thomas Jefferson entre intérêts urbains et préoccupations rurales.

Les établissements de proximité ont prévalu jusqu'au début du xx^e siècle, avant d'être balayés par la crise bancaire des années 1930, car leurs avoirs limités les avaient rendus particulièrement vulnérables. Après la Seconde Guerre mondiale, l'urbanisation du pays réduisit le pouvoir politique des législateurs ruraux, qui devinrent incapables de défendre les petites agences. 1980 marqua le début de la déréglementation.

Avant cette date, les banques commerciales américaines devaient respecter des limites quant aux taux d'intérêt qu'elles pouvaient exiger des emprunteurs ou verser à leurs clients. Elles n'avaient pas le droit d'opérer dans le secteur boursier ou celui des assurances. Leur taille

même était soumise à certaines contraintes. Tous les Etats défendaient leurs petites banques locales en interdisant l'implantation d'établissements domiciliés en dehors de chez eux et, souvent, en limitant aussi le nombre de succursales que pouvaient ouvrir sur leur territoire les grandes banques nationales. Mais la quasi-totalité de ces restrictions disparut après 1980, ce qui rendit le secteur bancaire plus compétitif, plus concentré, plus libre et plus enclin aux risques, donc plus exposé à des faillites catastrophiques.

D'autre part, dans le cadre de leur expansion géographique, les banques se tournèrent vers de nouvelles sphères financières, y compris celles qui leur avaient été interdites par les mesures du *New Deal* ayant partiellement séparé les banques commerciales des entreprises d'investissement. En 1999, le secteur fut autorisé à réintégrer le marché boursier. Nombre de grands établissements se dotèrent de départements financiers *ad hoc* échappant à toute réglementation et se mirent à investir dans des titres spéculatifs adossés à des créances hypothécaires et autres produits liés à l'immobilier.

Au sein du Congrès, les partisans d'un système moins rigide affirmaient qu'une plus grande liberté bancaire conduirait à des marchés plus modernes, plus efficaces et plus innovants. Ce fut sans doute le cas pendant un temps et le secteur financier américain occupa la première place durant une période d'essor sans précédent des transactions bancaires et boursières internationales.

D'après une étude du McKinsey Global Institute, le montant total des avoirs financiers – dépôts bancaires,

valeurs mobilières et obligations du secteur privé et de l'Etat – est passé entre 2000 et 2008 de 92 000 à 167 000 milliards de dollars, soit une progression annuelle moyenne de 9 %, très supérieure à la croissance de la production mondiale. Alan Greenspan, qui dirigea la Réserve fédérale pendant la majeure partie de cette période, déclara que les marchés financiers mondiaux étaient devenus trop énormes et trop complexes pour pouvoir être correctement contrôlés. Selon lui, c'est au Congrès qu'il revenait d'adopter de nouvelles lois s'il désirait exercer une plus grande surveillance. Cependant, si l'on en croit Mark Zandi, auteur d'un ouvrage sur le krach de 2008 intitulé *Financial Shock*, « le législateur et la Maison-Blanche souhaitent établir moins de contrôle, et non pas davantage ».

A l'heure où nous écrivons ces lignes, il semble que la crise financière de 2008 ait renversé la théorie de la confiance croissante dans les vertus du marché et les hypothèses sur la déréglementation, qui exerçaient une emprise grandissante depuis la fin des années 1970. Le scandale provoqué par les millions de dollars de bonus et le fastueux train de vie de certains dirigeants de Wall Street, dont les établissements ont fait faillite, a apporté de l'eau au moulin des partisans d'une réglementation plus stricte. En 2008, Alan Greenspan – qui avait pris sa retraite deux ans auparavant – déclara à une commission du Congrès : « Ceux d'entre nous, y compris moi-même, qui comptaient sur l'intérêt bien compris des établissements de crédit pour protéger les valeurs des actionnaires se trouvent en état de choc. »



© AP Images



© AP Images

Ci-dessus : en janvier 2009, des ouvriers de Boeing assemblent un 787 Dreamliner à l'usine d'Everett, dans l'Etat de Washington.



© AP Images



© AP Images

Page ci-contre en haut : au Kansas, des montagnes de maïs rappellent que l'agriculture reste importante dans l'économie américaine. *Au milieu, de g. à d.* : les ouvriers du bâtiment ont connu la prospérité durant le boom immobilier du début du XXI^e siècle avant de subir les conséquences de la crise qui a suivi ; Federal Express, qui livre des marchandises un peu partout dans le monde (ici l'entrepôt de San Francisco), n'était à ses débuts qu'une petite entreprise. *En bas* : ces ouvriers de New Balance à Skowhegan, dans le Maine, résistent à la rude concurrence qui sévit dans l'industrie de la chaussure.

Ci-dessous : en juin 2007, avant l'important recul du marché automobile américain, des châssis de véhicules de la Ford Motor Company défilent dans l'usine de Chicago.



© AP Images



© AP Images



Ci-dessus : Mario Escobar traite les commandes dans son petit magasin de tissu à Calabasas, en Californie.

Page ci-contre en haut : la raffinerie Shell de Deer Park, au Texas, produit une partie des millions de barils de pétrole consommés chaque jour aux Etats-Unis. **Au milieu :** le président Obama souhaite encourager la production d'énergie renouvelable, telle cette ferme éolienne en Californie. **En bas :** la crise mondiale de 2008 a ralenti le trafic des ports américains dont celui d'Elizabeth, dans le New Jersey.

Ci-dessous : à Coulterville, dans l'Illinois, ou ailleurs, les mines de charbon pourraient contribuer plus largement à combler les besoins énergétiques du pays, mais il faudrait que la technologie du charbon propre affiche un rendement suffisant.





© AP Images



© AP Images

Ci-dessus : les actrices Amy Adams, Meryl Streep et Viola Davis (de g. à d.) sont les ambassadrices d'une importante industrie du secteur tertiaire américain qui génère une large part des exportations du pays.

A gauche : Barbie, qui a fêté ses 50 ans en 2009, est aujourd'hui l'un des plus grands succès de l'industrie du jouet.

Ci-dessous : les touristes, ici sur la rive sud du Grand Canyon dans l'Arizona, participent de manière significative à l'économie américaine.



© Jean-Pierre Lescourret/Corbis



© AP Images

Ci-dessus : Andronico's Market, à San Francisco, est représentatif de la vente au détail, l'une des industries de services constituant le plus gros apport à l'activité économique.

A droite : la Bourse de New York fait partie des services financiers, secteur tertiaire ébranlé par la crise financière mondiale apparue en 2008.

Ci-dessous : Lowe's, l'une des enseignes du commerce de détail, vend ses articles de quincaillerie aux professionnels du bâtiment et aux millions d'Américains adeptes du bricolage.



© AP Images



© AP Images



© AP Images



© AP Images

Ci-dessus : les soins médicaux représentent une part croissante de la production économique ainsi qu'une charge de plus en plus lourde pour les pouvoirs publics et les entreprises aux Etats-Unis.



© AP Images

Page ci-contre, de haut en bas : pour les commerces de détail, les achats lors des fêtes de fin d'année peuvent être synonymes de succès ou de catastrophe ; les restaurants McDonald's font partie des exportations américaines en Chine.

Ci-dessous : l'enseignement est considéré comme l'un des moyens de renverser la tendance croissante à la disparité des revenus que connaissent les Etats-Unis.



© AP Images

MOEDA

COMPRA

 DÓLAR

 EURO

 LIBRA

 DÓLAR AUSTRALIANO

 DÓLAR CANADENSE

CHAPITRE

7

L'économie américaine et ses liens avec le monde

Au-delà des clivages politiques, les Etats-Unis restent clairement engagés, au niveau mondial, dans le commerce et l'investissement.



© AP Images

Ci-dessus : la hausse des importations en provenance de l'Asie, par exemple ces conteneurs déchargés dans le port de Tacoma, dans l'Etat de Washington, a créé une tension politique aux Etats-Unis. **Pages précédentes :** le cours du dollar a tour à tour plongé et atteint des sommets lors de la crise financière mondiale apparue en 2008.

Le libre-échange « coïncide avec la paix ; les droits de douane élevés, les barrières commerciales et la concurrence déloyale, avec la guerre ».

CORDELL HULL
Secrétaire d'Etat américain
1948

Le commerce lie étroitement l'économie américaine aux marchés et aux autres économies de la planète. En 2010, le produit intérieur brut (PIB) – la production des travailleurs et des actifs domiciliés aux Etats-Unis – a atteint près de 14500 milliards de dollars. Sur ce montant, 1 800 milliards de dollars provenaient des exportations. Le montant des importations était encore plus élevé, puisqu'il s'élevait à 2 400 milliards de dollars.

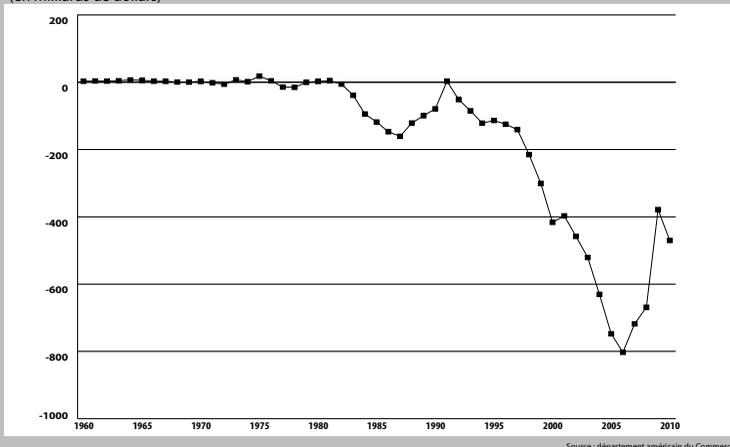
A l'ensemble des biens et services faisant l'objet d'échanges commerciaux s'ajoutent un nombre considérable de transactions financières internationales. Les entreprises et les particuliers américains investissent chaque année plus de 2 000 milliards de dollars à l'extérieur, ce qui fait des Etats-Unis le plus grand investisseur direct dans les économies étrangères. Le pays reçoit aussi davantage de capitaux étrangers que tout autre. Figurant parmi les places financières mondiales, New York est un centre international de fonds spéculatifs dont les investisseurs privés ont acquis, en 2006, des avoirs d'une valeur de près de 1 500 milliards de dollars.

Si les exportations font grimper le produit intérieur brut, le volume supérieur des importations le réduit. Au cours des dix dernières années, ce déséquilibre de la balance commerciale a créé une situation délicate : l'excédent des importations a entraîné une baisse des prix à la consommation tout en provoquant une réduction des salaires dans les secteurs confrontés à la concurrence internationale. Les déficits commerciaux des Etats-Unis ont également porté atteinte au cours du dollar par rapport à d'autres grandes monnaies, ce qui a aggravé les inquiétudes quant à la stabilité des marchés financiers mondiaux (voir le chapitre 8).

Quels sont les produits exportés par les Etats-Unis ? En 2010, l'automobile occupait le premier rang avec 112 milliards de dollars. Certains dérivés du

Balance américaine des opérations courantes 1960-2010

(en milliards de dollars)



pétrole tenaient également une place importante avec 33 milliards de dollars chacun pour les matières plastiques, le mazout ainsi que les autres produits pétroliers. Venaient ensuite les semi-conducteurs (47 milliards de dollars), les produits pharmaceutiques (47 milliards de dollars), les machines-outils (43 milliards de dollars), les produits chimiques organiques (34 milliards de dollars), les appareils électriques (32 milliards de dollars), le matériel de télécommunications (32 milliards de dollars), les équipements médicaux (30 milliards de dollars) et les avions civils (30 milliards de dollars).

Toujours en 2010, les importations américaines de pétrole brut et de gaz représentaient 282 milliards de dollars. En outre, le pays importait pour 225 milliards de dollars d'automobiles, de moteurs et de pièces détachées, 117 milliards de dollars d'ordinateurs et accessoires informatiques, 81 milliards de dollars d'articles d'habillement et de textiles, 85 milliards de dollars de pro-

duits pharmaceutiques, 48 milliards de dollars de matériel de télécommunications, 38 milliards de dollars de téléviseurs et magnétoscopes et 35 milliards de dollars de jeux et jouets.

Le pays est le plus gros exportateur agricole mondial, un tiers des terres cultivables étant voué à l'exportation. En 2010, les exportations de produits agricoles, d'aliments pour animaux et de boissons s'élevaient à 108 milliards de dollars contre 92 milliards de dollars pour les importations. Les ventes à l'étranger du secteur ont augmenté de 17 % entre 1997 et 2007, période durant laquelle les exploitants américains ont exporté 45 % de leur blé, 33 % de leur soja et 60 % de leur huile de tournesol.

L'économiste Paul Romer a noté que les importations étaient passées de 12 % du PIB en 1995 à 17 % dix ans plus tard. Les capitaux étrangers représentent un tiers des investissements dans le pays contre 7 % en 1995. « Les Etats-Unis sont donc

plus ouverts que jamais à l'économie mondiale et les mouvements s'effectuent dans les deux sens », conclut Paul Romer.

Depuis la fin de la Seconde Guerre mondiale, le développement du commerce mondial constitue l'un des axes majeurs de la politique économique américaine. A l'époque, les Etats-Unis et leurs alliés victorieux adoptèrent un ensemble de conventions internationales visant à promouvoir la stabilité et la croissance économiques. On considérait alors que les pratiques restrictives en matière d'échanges et les dévaluations monétaires avaient aggravé la Grande Crise des années 1930 en étouffant le commerce international.

Avec la création des Nations unies et, en 1944, les accords de Bretton Woods sur l'économie mondiale, les Alliés souhaitaient remplacer le nationalisme militant ayant généré le conflit armé par une coopération économique. Au cours de la guerre froide qui opposa le bloc soviétique à l'Ouest, la libéralisation des échanges avec l'Europe et l'Asie devint un instrument de politique étrangère pour les Etats-Unis et une manière de promouvoir l'économie de marché dans les pays émergents.

LIBRE-ÉCHANGE ET POLITIQUE ÉTRANGÈRE

En 1948, Cordell Hull, le secrétaire d'Etat américain, déclarait : le libre-échange « coïncide avec la paix ; les droits de douane élevés, les barrières commerciales et la concurrence déloyale, avec la guerre ». Et il ajoutait : « Si nous pouvions libérer le commerce [...] dans le sens d'une diminution des restrictions et des entraves [...], de sorte que les nations

ne se vouent pas une jalousie mortelle et que le niveau de vie s'élève, nous supprimerions de fait les frustrations économiques menant à la guerre et nous aurions des chances raisonnables de vivre une paix durable. »

En 1948, les Etats-Unis et vingt-deux autres pays signaient l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT), qui réduisait substantiellement les tarifs douaniers et autres obstacles à la libre circulation des marchandises. Avec l'augmentation du nombre d'adhérents au GATT et après sept nouveaux cycles de négociations commerciales, on aboutit en 1995 à la création à Genève, en Suisse, de l'Organisation mondiale du commerce (OMC), chargée de veiller à l'application des accords commerciaux par les Etats membres. Le système du GATT permit une baisse des tarifs douaniers qui engendra un développement considérable du commerce mondial, bien au-delà des espoirs des responsables des accords de Bretton Woods. La seule exception porta sur les produits agricoles, toujours assez lourdement taxés en raison du poids politique du secteur, à la fois dans les pays riches et dans les pays en développement, et de la volonté de préserver la production alimentaire de base.

La question des aides publiques et des droits de douane concernant les produits agricoles prête depuis longtemps à controverse. En 2004, les exploitants américains ont reçu 16 milliards de dollars de subventions fédérales. Aux Etats-Unis, les produits agricoles sont taxés à environ 12 %, ce qui renchérit d'autant les marchandises étrangères. Au Congrès,

les élus des zones urbaines sont généralement hostiles à ces droits de douanes, considérés comme injustes pour le consommateur et inutiles pour les exploitants. A l'opposé, les représentants des Etats agricoles font valoir que les taux américains sont très inférieurs à la moyenne des taux pratiqués en Europe (30 %), au Japon (50 %) et en Inde (114 %).

Mais les aides financières influent également sur les choix des cultivateurs : ainsi, la production de blé recule aux Etats-Unis, car de nombreux agriculteurs lui préfèrent le maïs, qui sert à fabriquer un biocarburant, l'éthanol. Le gouvernement fédéral subventionne directement les producteurs d'éthanol et contribue à augmenter le prix payé aux exploitants pour leur maïs. Les primes à l'agriculture restent un point d'achoppement avec les pays en développement, qui résistent aux pressions dans le sens de l'ouverture de leurs marchés tant que les Etats-Unis ne consentent pas à réduire les subventions accordées à leurs exploitants.

D'après la thèse en faveur du libre-échange formulée par l'économiste écossais Adam Smith dans *La Richesse des nations*, il y a plus de deux siècles, tous les pays prospéreront si chacun se concentre sur la production et le commerce des biens pour lesquels il dispose d'un avantage particulier : en France le vin, en Grande-Bretagne les lainages. L'inconvénient est qu'en taxant lourdement le vin français, la Grande-Bretagne augmente le prix de tous les vins pour le consommateur britannique.

Cependant, la théorie finit par s'opposer à la politique à partir des

années 1960, au moment où la montée en puissance du Japon et de l'Allemagne dans l'industrie manufacturière commençait à porter sérieusement atteinte aux Etats-Unis dans de nombreux domaines. Le développement du commerce profita à toutes les populations car les produits étrangers offraient au consommateur de nouvelles gammes et, souvent, des prix plus bas. Les effets négatifs, bien plus restreints, ne frappèrent que certains secteurs et leurs salariés, provoquant d'importantes baisses d'activité et des faillites.

Quant à l'AFL-CIO, l'organisation syndicale la plus vaste et la plus influente des Etats-Unis, elle fut favorable, au début, au consensus de l'après-guerre sur le développement du commerce. Mais elle changea d'orientation en 1970 : l'un de ses responsables, Andrew Biemiller, affirma que l'on ne pouvait plus ignorer la menace que faisaient peser sur ses adhérents le progrès technologique, l'augmentation croissante des investissements américains à l'international et les pratiques déloyales de certains gouvernements étrangers.

Vers 1980-1990, le Japon devint le rival commercial le plus sérieux. Lors de sa reconstruction après la Seconde Guerre mondiale, le pays se concentra sur des secteurs technologiques de hautes performances voués à l'exportation. Dans l'acier, l'automobile, l'électronique et les semi-conducteurs, la réussite nipponne reposait sur un engagement culturel et fédérateur en faveur de la qualité. Mais les adversaires du Japon affirmaient que sa domination commerciale croissante était due également à des pratiques déloyales

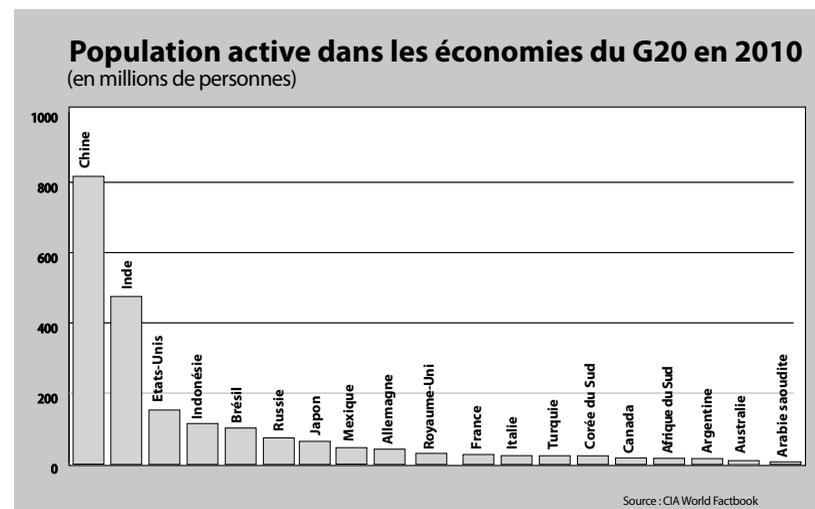
visant à freiner les importations de la concurrence pour donner le champ libre à ses propres produits.

LES RÉPONSES À LA CONCURRENCE ÉTRANGÈRE

En 1979, la concurrence des constructeurs automobiles japonais, moins chers et plus automatisés, provoqua quasiment la faillite de Chrysler, qui était alors le troisième constructeur américain. Son effondrement aurait fait des centaines de milliers de chômeurs, dans ses usines comme chez ses sous-traitants. L'entreprise fut sauvée par un plan de renflouement fédéral de 3,5 milliards de dollars, par d'importantes commandes de l'armée américaine et le sens des affaires très aigu de son directeur général, Lee Iacocca. Vingt ans plus tard, la marque fut rachetée par l'allemand Daimler-Benz, puis revendue à une entreprise privée. En 2009, Chrysler, en faillite, subit une restructuration avec l'appui financier du gouvernement fédéral et

céda finalement ses actifs à un nouveau groupe.

La crise que connut Chrysler en 1979 ouvrit un débat de longue haleine sur la défense des intérêts commerciaux des Etats-Unis au niveau mondial. Sous les présidents Ronald Reagan et George H. W. Bush, les responsables politiques, les économistes, les chefs d'entreprise et les dirigeants syndicaux proposèrent différentes stratégies visant à renforcer la compétitivité internationale du pays. Certains étaient partisans de méthodes novatrices avec, par exemple, des partenariats public-privé pour orienter la recherche vers la technologie de pointe dans des secteurs porteurs. D'autres réclamaient des mesures plus strictes face aux pratiques du Japon et de diverses nations, jugées déloyales par l'industrie et les syndicats américains. Le débat se transforma souvent en joute idéologique : les démocrates aspiraient à une intervention publique accrue, tandis que les républicains



Leçon de destruction créatrice



© AP Images

La sidérurgie américaine survit à échelle restreinte et poursuit ses activités de recherche et développement comme ici à Monroeville, en Pennsylvanie.

LA SIDÉRURGIE AMÉRICAINE a connu plusieurs crises depuis 1975, date de l'entrée des producteurs dans une lutte mondiale pour les parts de marché, la rentabilité et la survie. Les difficultés de cette industrie illustrent parfaitement les conséquences, négatives et positives, de la destruction créatrice sur le secteur manufacturier des Etats-Unis.

Les avantages ont profité au pays tout entier. La sidérurgie et ses ouvriers y produisent aujourd'hui trois fois plus que dans les années 1970. Les entreprises américaines ont investi dans des procédés de haute technologie qui ont considérablement accru le rendement énergétique tout

en réduisant la pollution et les risques pour la santé des métallurgistes.

Côté passif du bilan, les effectifs du secteur sont en chute libre : de 531 000 emplois en 1970, ils sont passés à 150 000 en 2008. Durant cette période, les fiefs de la sidérurgie ont été frappés de plein fouet. Lors d'une interview en 2006, le prix Nobel d'économie Joseph Stiglitz relatait les effets du déclin de la métallurgie sur sa cité natale de Gary, dans l'Indiana, fondée un siècle auparavant par U.S. Steel Corporation. La ville « est le reflet de l'histoire de l'Amérique industrielle. Elle est née avec l'essor de la sidérurgie, a connu la prospérité vers 1955 quand j'étais enfant, puis a périçité très rapidement. Il ne reste plus qu'une coquille vide. »

En Europe et en Asie, les pouvoirs publics financent depuis plus de 25 ans un accroissement massif des capacités de production du secteur. D'après des témoignages recueillis par l'U.S. International Trade Commission et les autorités de la concurrence de l'Union européenne, ils ont approuvé des barrières, officielles ou non, aux importations et fermé les yeux sur des ententes secrètes de partage des marchés.

Tout en limitant périodiquement les importations, les Etats-Unis n'ont jamais mené de politique à long terme visant à soutenir la compétitivité de leur sidérurgie.

Les règles du commerce international autorisent les Etats à défendre leurs industries nationales contre les produits importés à des prix inférieurs à la normale (pratique du dumping). Lorsque, suite à des récessions et à des crises financières, le marché mondial de l'acier se retrouva saturé par des excédents, les sidérurgistes américains réclamèrent des pénalités pour contrer les importations à bas prix. Mais les différents présidents préférèrent un freinage temporaire des importations ou des mesures d'autorestriction et les aciéries n'obtinrent que rarement la protection à long terme dont elles avaient besoin. Pour diverses raisons, les Etats-Unis évitent de prendre des sanctions commerciales trop sévères. Les importations d'acier bon marché profitèrent à leurs utilisateurs dans l'industrie automobile et ailleurs tout en contribuant à réduire l'inflation. Et Washington fit la preuve de sa réactivité devant le tollé des gouvernements étrangers face aux pénalités commerciales envisagées.

En fait, le marché américain de l'acier est plus ouvert aux capitaux étrangers et aux importations que tous ses grands concurrents. En 2007, plus de 30 % de l'acier utilisé venaient de l'étranger, un pourcentage beaucoup plus élevé que celui des principaux rivaux des Etats-Unis, à savoir le Japon, la Russie, la Chine et le Brésil.

U.S. Steel Corporation, fondée par J. P. Morgan en 1901, reste la première entreprise sidérurgique du pays et se classe dixième dans le monde en termes de production (chiffres de 2007). Nucor, le nouvel entrant qui a osé défier le géant en fabriquant de l'acier recyclé, est troisième sur le plan national et douzième à l'échelle mondiale.



© AP Images

En février 2008, des milliers de métallurgistes se rassemblent autour de la Maison-Blanche pour demander des droits de douanes protectionnistes afin de secourir leur industrie, de nouveau en crise.

L'autre grand groupe est un pool historique dirigé par Bethlehem Steel, qui fit faillite à la fin des années 1990. Les sociétés du groupe furent rachetées à vil prix par un repreneur d'entreprises en difficulté, Wilbur Ross, convaincu que ses méthodes relèvent du darwinisme. « Les faibles sont éliminés et les forts deviennent encore plus forts, a-t-il déclaré. Notre atout est de savoir identifier chaque catégorie, rebâtir sur la base des éléments qui peuvent être renforcés, puis accélérer la disparition des faibles. »

En 2004, Wilbur Ross revend les aciéries américaines à l'Indien Lakshmi Mittal et à sa société Mittal Steel, qui deviendra le premier producteur mondial lors de sa fusion en 2006 avec le leader européen du secteur, Arcelor. Aujourd'hui, U.S. Steel, Arcelor Mittal et Nucor représentent plus de la moitié de la production américaine. Autres bénéficiaires du marché sidérurgique américain, les Russes détiennent des capitaux à hauteur de 10 % du marché.

A la suite des crises financières de la fin du xx^e siècle, qui virent l'acier étranger à bas prix inonder le marché américain, plus de quarante producteurs, distributeurs et fabricants de la filière mirent la clé sous la porte. Le secteur sidérurgique devait alors à ses retraités, dont les effectifs ne cessaient d'augmenter, plus de 11 milliards de dollars en obligations de pensions non capitalisées. Incapables d'honorer ces dettes, les entreprises choisirent de déposer leur bilan.

Aux Etats-Unis, le droit des faillites autorise les sociétés en cessation de paiements à annuler certains contrats, y compris ceux concernant les retraites, qui peuvent être transférés à un organisme fédéral, la Pension Benefit Guaranty Corporation (PBGC), chargé de garantir certains plans de retraite et de verser les prestations en cas de défaillance de l'employeur. Les métallurgistes retraités qui avaient travaillé pour des entreprises devenues insolubles obtinrent l'essentiel de leurs pensions grâce à la PBGC, mais perdirent l'assurance maladie qui leur avait été également promise.

Les restrictions en matière d'échanges internationaux imposées par George W. Bush, conjuguées à l'allègement de certains engagements d'assurance santé pour les retraités, contribuèrent au redressement de la sidérurgie américaine durant le boom économique du début du siècle. Mais la récession amorcée en 2008 a fait renaître le spectre des excédents d'acier, d'autant que le Brésil, l'Inde et la Chine subventionnent de plus en plus leurs usines. Les capacités de production de ces trois pays s'élèvent désormais à un tiers du total planétaire et le débat sur les pratiques commerciales équitables dans le secteur de l'acier revient à l'ordre du jour mondial.

affirmaient que l'Etat n'arriverait à rien s'il tentait de désigner les secteurs et intérêts industriels gagnants.

Dans certains domaines, notamment l'acier, les entreprises américaines devaient faire face à des concurrents étrangers nationalisés ou contrôlés par l'Etat. Ces derniers devaient accroître leur production afin de renforcer la puissance économique de leur pays et de créer des emplois, indépendamment des besoins réels en acier.

En tant que signataires des accords de l'OMC, les Etats-Unis s'efforcent de résoudre ce type de litige dans le cadre des processus multilatéraux de l'Organisation.

Cependant, aux Etats-Unis, les actions unilatérales à l'encontre de pays agissant en violation du droit des affaires américain sont autorisées, au risque de représailles de la part des pays en question. Le *Trade Act* de 1974 autorisait le représentant des Etats-Unis pour les questions commerciales à enquêter sur les plaintes pour pratiques déloyales et à sanctionner les entreprises étrangères contrevenantes. En 1984, ce texte fut modifié, afin d'ajouter aux pratiques déloyales le non-respect de la propriété intellectuelle.

Les industries américaines menacées ont exercé des pressions auprès du Congrès pour faire instaurer des quotas et des tarifs douaniers et être protégées face aux pratiques commerciales qu'elles jugent déloyales.

Les entreprises peuvent également déposer plainte auprès de l'U.S. International Trade Commission, organisme public autonome autorisé à imposer des pratiques restrictives aux fournisseurs étrangers ne respectant pas la législation commer-

ciale américaine. Ainsi, les secteurs du textile, de la chaussure, des aciers spéciaux, de l'électronique grand public et du téléviseur couleur ont tous réclamé une protection contre la concurrence à l'importation.

Mais les priorités de politique étrangère ont souvent joué. Plutôt que de compromettre les relations avec leurs alliés, les Etats-Unis ont, sous divers gouvernements, préféré des accords volontaires de limitation des importations d'acier, par exemple, à des sanctions unilatérales.

UN STIMULANT POUR L'EXPANSION DU COMMERCE

Dans les années 1990, la cause de l'expansion du commerce reçut le soutien inattendu mais capital du gouvernement du président Bill Clinton. Son prédécesseur, George H. W. Bush, avait fait de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA) la pièce centrale de son programme économique et il attendait le verdict du Congrès lorsque s'ouvrit la campagne présidentielle de 1992. Certains conseillers de Bill Clinton le pressèrent de soutenir lui aussi l'ALENA pour se positionner clairement comme un « nouveau démocrate » favorable au commerce et à la technologie et non inféodé aux dirigeants syndicaux, eux-mêmes très hostiles à l'accord. D'autres le mirent en garde contre un tel soutien, qui pourrait lui coûter des voix précieuses dans une campagne où un candidat indépendant, le magnat de l'informatique Ross Perot, prédisait que l'ALENA délocaliserait les emplois vers le Mexique.

Stanley Greenberg, responsable des sondages pour Bill Clinton, pensait que le soutien de l'ALENA per-

mettrait de gagner des points. Même s'ils connaissaient mal la question du commerce avec le Mexique, ajoutait-il, de nombreux électeurs étaient plutôt favorables au commerce en général. L'électorat des Etats de la « nouvelle économie » comme la Californie, affirmait Stanley Greenberg, souhaitait un président « internationaliste ». Bill Clinton épousa cette argumentation et précisa qu'il améliorerait les termes de l'accord et en soutiendrait l'adoption. Il gagna contre Bush en 1992. Quant à Ross Perot, avec 19 % des suffrages, il obtint un score encore inégalé pour des opposants purs et durs au développement du commerce dans une élection nationale.

Devenu président des Etats-Unis, Bill Clinton fit de la ratification de l'ALENA, par le Congrès, l'une des premières priorités de son gouvernement et rassembla à cet effet une

coalition de républicains et de démocrates. Il s'ensuivit un débat national très animé : les syndicats affirmaient que les emplois se délocaliseraient vers le Mexique, tandis que les chefs d'entreprise demandaient instamment l'approbation de cet accord pour stimuler les exportations.

Afin d'obtenir le soutien d'un plus grand nombre de démocrates, les négociateurs liés à la présidence Clinton insistèrent pour que le Mexique et le Canada acceptent deux clauses supplémentaires visant à renforcer les droits des travailleurs et à améliorer la défense de l'environnement au Mexique. On considérait en effet que ces clauses permettraient de protéger les salariés américains en empêchant les producteurs mexicains de réduire leurs coûts au détriment de la main-d'œuvre et des normes environnementales. Le Congrès ratifia l'accord en 1993.



Le président Bill Clinton signe en 1993 le texte de loi donnant naissance à l'ALENA.

En fait, le débat sur les incidences économiques de l'ALENA se poursuit. En 2008, lors de la campagne des primaires du Parti démocrate dans l'Etat de l'Ohio qui, depuis 2000, a perdu 400 000 emplois industriels, les deux principaux candidats, Barack Obama et Hillary Clinton, se déclarèrent favorables à une révision de l'ALENA dans le sens d'une plus grande justice à l'égard des travailleurs. Mais aucun d'eux ne demanda l'abrogation du traité.

Après la ratification de l'ALENA, les Etats-Unis cherchèrent à conclure des accords commerciaux régionaux avec des pays d'Amérique centrale et négocièrent également des traités bilatéraux avec Israël, la Jordanie, le Chili et Singapour. Mais l'opposition grandissait à la Chambre des représentants, alors que les importations avaient pour effet de réduire fortement l'emploi manufacturier. Jusque-là, les précédents accords commerciaux avaient obtenu l'aval du Congrès en grande partie parce qu'ils étaient votés selon une procédure accélérée, qui fixait des délais très stricts et interdisait tout amendement. Selon des responsables du gouvernement, ce genre de procédure était essentiel, car il permettait de geler les termes des accords définis lors des négociations. Le Congrès était libre d'approuver ou de rejeter ces pactes, mais ne pouvait les modifier. Cependant, en 2002, la reconduction de la procédure accélérée ne fut adoptée qu'à une très faible majorité (trois voix) à la Chambre des représentants et elle ne fut pas prorogée au-delà de son expiration en 2007.

Lorsque, en 2008, le président George W. Bush soumit à l'approba-

tion du Congrès un projet d'accord commercial avec la Colombie, Nancy Pelosi – présidente démocrate de la Chambre – y opposa son veto en affirmant que l'assemblée devait avant tout envisager des mesures pour faire face au ralentissement de l'activité économique et « s'atteler à la question de la précarité des ménages américains ».

BREVETS, DROITS D'AUTEUR ET MARQUES DÉPOSÉES

L'ère de l'informatique, fondée sur la technologie, a fait passer la question de la propriété intellectuelle au premier rang des priorités du commerce mondial. Ce problème ne date pas d'hier. Au Moyen Age, les guildes protégeaient leurs secrets de fabrication par des mesures strictes, mais favorisaient l'échange de connaissances parmi leurs membres. Au xv^e siècle, les monarques européens accordaient des brevets aux inventeurs, ainsi qu'aux étrangers porteurs de nouvelles technologies.

Depuis lors, les termes du débat sont clairement posés : l'invention de nouveaux produits est favorisée si leurs créateurs jouissent d'un droit officiel d'exploiter leur découverte en ayant le monopole. Toutefois, si la protection de l'innovation reste trop longtemps en vigueur, la concurrence éventuelle en souffre et le progrès est freiné. Toute la question est donc de parvenir à un juste équilibre. L'inventeur est en droit de protéger sa découverte en demandant un brevet à l'Etat fédéral ; mais il a également l'obligation de décrire son invention dans le détail. Le détenteur d'un brevet doit être prêt à faire appliquer les règles, le cas échéant par un recours en justice,



La vedette américaine Paula Abdul, entourée de Javier Benito (à g.), directeur du marketing de Coca-Cola, et de Don Knauss (à d.), président de la firme pour l'Amérique du Nord, lors du lancement de Coca-Cola C2 en 2004. La formule de la version classique de la célèbre boisson reste ultrasécète.

en obligeant les utilisateurs de l'innovation soit à y renoncer, soit à payer un droit. Parfois, les inventeurs préfèrent garder le secret de leur procédé ou de leur formule plutôt que de le révéler au grand jour en déposant un brevet. Le plus célèbre exemple est peut-être celui de Coca-Cola, dont la formule reste un secret jalousement gardé dans le coffre d'une banque d'Atlanta, en Georgie.

Conscients de l'importance de la protection des inventions et de l'encouragement à l'innovation, les auteurs de la Constitution confièrent au seul Congrès l'autorité de légiférer en matière de brevets et de marques déposées. A l'époque du président George Washington, c'est son premier secrétaire d'Etat, Thomas Jefferson, qui, ayant expérimenté de nouvelles conceptions de charrue,

avait examiné en premier les questions de brevets, avant de se consacrer totalement à la diplomatie. La politique américaine en la matière n'a cessé d'évoluer depuis ce temps.

Pour obtenir un brevet, l'inventeur doit remplir certaines conditions de base : son invention doit être de nature à bénéficier d'un brevet (par exemple, une machine ou un processus de fabrication) ; l'invention doit être utile ; enfin, elle doit représenter un progrès important par rapport aux produits ou procédés existants. La durée maximale de la période de protection d'un brevet est de vingt ans à compter de la date de son dépôt. La moitié des brevets délivrés aux Etats-Unis le sont à des inventeurs étrangers. A cet égard, les Etats-Unis paraissent beaucoup plus ouverts aux inventions étrangères

que leurs principaux partenaires commerciaux : à titre de comparaison, en 2002, 90 % des brevets accordés par l'Office des brevets du Japon l'étaient à des inventeurs nippons.

Les premiers accords sur les droits de propriété intellectuelle furent, en 1883, la Convention de Paris pour la protection de la propriété industrielle et, en 1886, la Convention de Berne pour la protection des œuvres littéraires et artistiques. Puis le Traité de coopération en matière de brevets de 1970 établit un processus standard de demande de brevet pour une centaine de pays ; ce traité a été révisé plusieurs fois depuis lors.

Plus récemment, le texte le plus important est l'Accord sur les aspects des droits de propriété intellectuelle qui touchent au commerce (ADPIC), signé en 1994. Celui-ci établit un ensemble minimum de protections à garantir par les signataires, ainsi que l'obligation, pour tout Etat partie accordant des droits de propriété intellectuelle à ses ressortissants, d'octroyer les mêmes droits aux inventeurs des autres pays signataires. Suzanne Scotchmer, professeur de droit et d'économie, a souligné un aspect de la question : « Au niveau international, le problème du piratage [des droits d'auteur] est encore plus aigu à l'ère du numérique. » Aujourd'hui, il concerne aussi bien les logiciels informatiques que la musique, les films et même les livres.

Le vol de marques déposées, la contrefaçon illégale de produits et le piratage de livres, de logiciels, de CD et de DVD demeurent un sérieux problème pour les Etats-Unis – notamment dans le cadre de leurs relations commerciales avec la Chine. En effet, 90 % des DVD à contenu

américain vendus en Chine sont des produits piratés, déplorait en 2007 la Motion Picture Association of America qui défend les intérêts du cinéma américain. Par ailleurs, d'après l'U.S. Motor Equipment and Manufacturers Association, des entreprises chinoises produiraient en contrefaçon des pièces automobiles et autres éléments vendus à l'étranger sous le nom de fabricants américains très connus. Des laboratoires pharmaceutiques américains ont déposé des plaintes similaires et alerté sur les graves risques que les médicaments chinois contrefaits représentaient pour des patients non avertis.

Dan Glickman, ancien membre de la Chambre des représentants qui dirige aujourd'hui la Motion Picture Association of America, a déclaré au Congrès que, au niveau national, les autorités chinoises étaient préoccupées par ce phénomène et affirmaient prendre les mesures nécessaires ; cependant, ajoutait-il, ces mesures restent limitées et n'incluent pas de contrôles effectifs dans les provinces du pays. Dans l'ensemble, la lutte contre les violations des règles commerciales reste « sélective, arbitraire, voire volontairement floue et, dans certains cas, elle existe à peine », a précisé Dan Glickman.

Lorsqu'ils ont soutenu l'adhésion de la Chine à l'Organisation mondiale du commerce (OMC), les Etats-Unis s'attendaient à ce que les autorités chinoises respectent les règles du commerce international. Du point de vue américain, la nécessité de faire de cet espoir une réalité demeure une question primordiale.

En ce début de siècle, l'interdépendance de la Chine et des Etats-Unis reflète bien l'explosion du

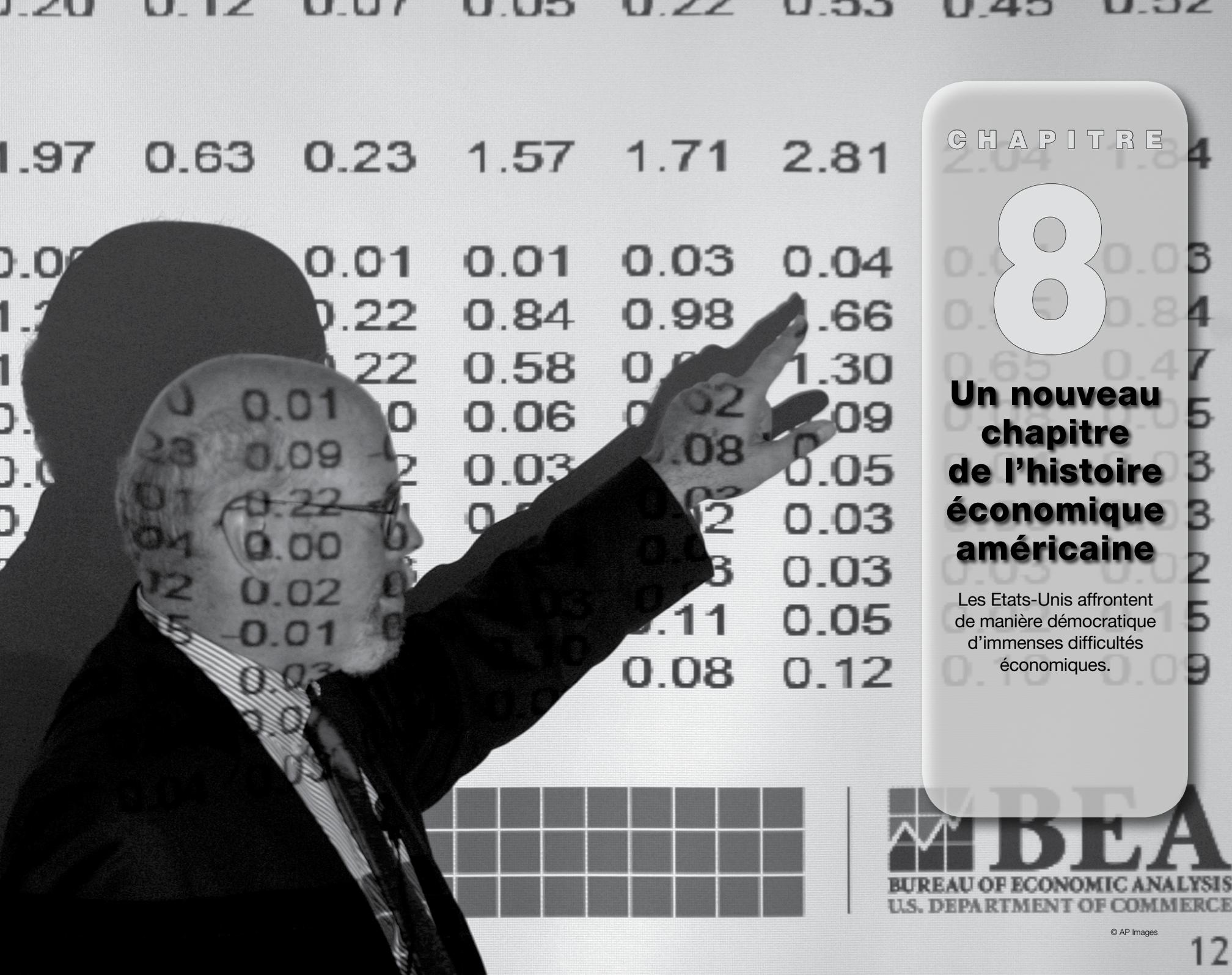
commerce et des flux financiers internationaux. L'historien Niall Ferguson, qui décrit cette relation de symbiose entre les deux Etats, l'appelle la « Chimérique ». Les importations chinoises bon marché ont permis de stabiliser l'inflation à un bas niveau aux Etats-Unis mais ont aussi accru la pression à la baisse sur les salaires américains. En retour, la Chine a réinvesti aux Etats-Unis les dollars provenant de ses exportations : elle finance ainsi les déficits américains et contribue également au maintien de taux d'intérêt bas aux Etats-Unis. « En conséquence, faisait observer Niall Ferguson, le crédit s'est révélé peu coûteux et les entreprises ont pu faire des bénéfices considérables [...]. Plus la Chine était disposée à prêter de l'argent aux Etats-Unis, plus les Américains étaient prêts à emprunter. »

Puis, en 2008, la bulle du crédit a éclaté et provoqué une crise financière : nombreux sont ceux qui doutent aujourd'hui des avantages de la mondialisation. Le consensus en faveur de l'ouverture du commerce a prévalu pendant plus d'un demi-siècle aux Etats-Unis, soutenu par la conviction que l'esprit créatif et le goût d'entreprendre des Américains avaient beaucoup plus à gagner qu'à perdre des liens économiques avec le reste du monde.

Mais ces valeurs sont difficiles à préserver en temps de crise lorsque la concurrence étrangère devient la cible de la rancœur des chômeurs et que des pratiques manifestement déloyales nourrissent des sentiments protectionnistes.

Selon de nombreux experts, le soutien des Etats-Unis à la liberté des échanges et à la libre circulation des

capitaux ainsi que leur politique d'ouverture vont peut-être dépendre de la capacité d'assurer la prospérité au plus grand nombre. En 2007, Ben Bernanke, président de la Réserve fédérale, déclarait : « Si nous ne fixions pas de limites aux risques de baisse du niveau de vie pour ceux qui sont touchés par la crise, alors l'opinion, dans son ensemble, serait peut-être moins disposée à accepter le dynamisme si essentiel au progrès économique. » Mais, même s'ils le souhaitaient, les Etats-Unis ne pourraient pas tourner le dos à l'économie mondiale. En dépit du changement à la tête du pays en 2009, rien n'indique que le gouvernement américain ait la volonté de renoncer à son engagement international.

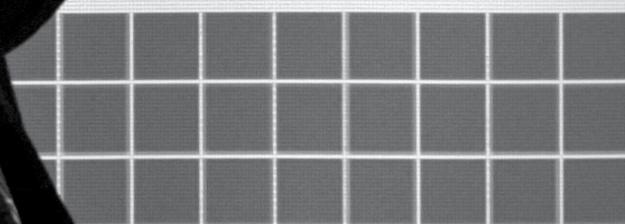


CHAPITRE

8

Un nouveau chapitre de l'histoire économique américaine

Les Etats-Unis affrontent de manière démocratique d'immenses difficultés économiques.





© AP Images

Ci-dessus : le président Barack Obama, ici au côté de Paul Volcker, ancien président de la Réserve fédérale, doit faire face aux problèmes économiques les plus graves depuis trente ans tout en travaillant avec un Congrès fortement divisé sur le plan politique. **Pages précédentes :** les chiffres de l'économie américaine avaient commencé à baisser avant même la crise mondiale de 2008.

« La dure vérité est que, pour parvenir à maîtriser notre déficit, il faudra consentir de gros sacrifices. »

BARACK OBAMA
Président des Etats-Unis
2010

Les Etats-Unis et la majeure partie du monde développé ont échappé au pire des éventuelles issues liées à la crise financière de 2008. Mais le pays et d'autres nations industrialisées restaient confrontés à un chômage élevé et à une croissance économique insuffisante. En 2010-2011, de graves alertes financières dans plusieurs Etats européens semblaient indiquer que des pans entiers du système bancaire international demeureraient fragiles.

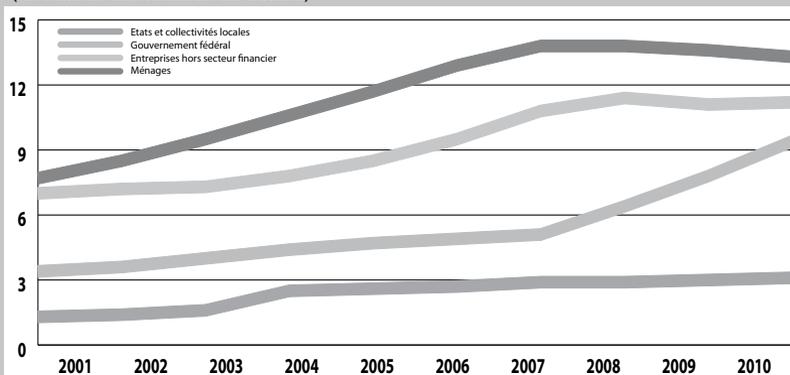
Plusieurs conclusions s'imposaient. La mondialisation de l'économie, qui avait lié les échanges et les opérations bancaires sur tous les continents et généré de réels bénéfices pour beaucoup, avait aussi propagé la crise financière dans le monde entier. Les dirigeants des Etats-Unis et d'autres grandes puissances reconnurent la nécessité de créer un système innovant de surveillance et de réglementation des marchés pour rassurer les investisseurs et relancer les placements de capitaux.

En 2010, le *Dodd-Frank Act* était adopté par le Congrès et signé par le président Obama. Cette loi sur les opérations bancaires américaines vise à :

- empêcher les banques et autres établissements financiers d'atteindre un développement tel qu'il exigerait un renflouement par l'Etat en cas de faillite ;
- habiliter les autorités de contrôle à prendre le relais et à déposer le bilan des organismes financiers en difficulté avant qu'ils ne menacent la stabilité économique ;
- interdire aux banques de se livrer à des investissements spéculatifs autrement que sur instruction de leurs clients ;
- identifier et traiter les risques posés par les pratiques et produits financiers complexes ;
- autoriser la Réserve fédérale à réglementer les entreprises non bancaires

Dettes des ménages, des entreprises et des pouvoirs publics aux Etats-Unis, 2001-2010

(en milliers de milliards de dollars)



Source : Conseil des gouverneurs de la Réserve fédérale

telles que les compagnies d'assurance et les sociétés d'investissement essentiellement engagées dans des activités financières ;

- réglementer les pratiques à risques telles que les produits dérivés hors cote, les titres adossés à des créances hypothécaires et les fonds d'investissement spéculatifs ;
- protéger le consommateur contre les frais cachés et les pratiques trompeuses liées aux crédits immobiliers, aux cartes de crédit et autres produits financiers ;
- protéger les investisseurs par une réglementation plus stricte des agences de notation.

Mais le texte laissait d'importants détails à la discrétion des autorités de contrôle, dont les décisions vont déterminer la portée véritable de la loi Dodd-Frank. Si l'on s'accordait sur la nécessité d'une harmonisation des réglementations bancaires entre les principales puissances économiques, l'objectif n'était pas totalement atteint début 2012.

LA FORTE HAUSSE DU DÉFICIT

Les mesures d'urgence prises pour stimuler l'économie et consolider les institutions financières ont considérablement accru le déficit budgétaire fédéral, c'est-à-dire la différence entre les dépenses et les recettes. Les comptes de l'Etat s'étaient déjà retrouvés déficitaires sous le mandat de George W. Bush, à partir de 2002. Le plan de relance adopté par le président Obama en 2009, avec ses nouvelles dépenses publiques et réductions d'impôts, a porté le déficit, proportionnellement à l'ensemble de l'économie, à un niveau inégalé depuis la fin de la Seconde Guerre mondiale. Pour 2011, il s'est élevé à 1 300 milliards de dollars, soit quelque 8,7 % de la production, en baisse par rapport à 2010 (9 % de la production) et à 2009 (10 %).

Une commission nationale bipartite, nommée par le président Barack Obama pour analyser les réformes et les responsabilités en la matière, conclut en 2010 que le pays s'était

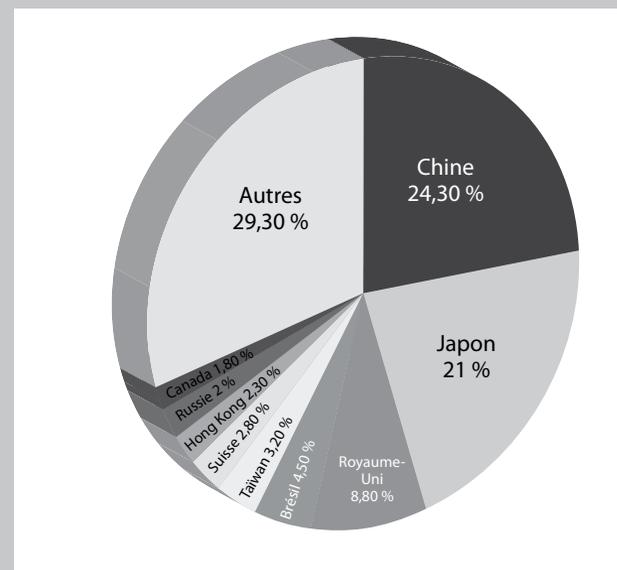
engagé dans « une voie budgétaire non viable ».

La commission indiquait qu'en 2011, les premiers baby-boomers (une génération qui compte 78 millions de personnes) feraient valoir leurs droits à la Sécurité sociale (c'est-à-dire les retraites) et à Medicare (les soins aux personnes âgées), ce qui accroîtrait le coût de ces dispositifs. Si les déficits américains continuent à progresser au rythme actuel, en 2025 les recettes fiscales et autres ne permettront plus que d'assurer le service de la dette fédérale et les programmes d'aide sociale – Sécurité sociale, Medicare, Medicaid (la couverture maladie destinée aux plus démunis), ainsi que la retraite et les

allocations des anciens combattants. Il ne restera plus de crédits fédéraux disponibles pour la défense, l'enseignement, les transports, le logement, la recherche ni aucun autre service administratif.

Entre 2000 et 2010, les investisseurs étrangers ont financé une part croissante de la dette publique américaine. Au milieu de l'année 2000, la dette s'élevait à 1 000 milliards de dollars. En 2008, elle totalisait 2 700 milliards de dollars, détenus dans une proportion de plus en plus large par des banques publiques étrangères et des fonds de placement souverains. Ces derniers ont acheté des titres du Trésor et autres instruments de la dette publique avec les

Principaux détenteurs étrangers de titres du Trésor américain en octobre 2011



Source : département du Trésor américain, Réserve fédérale

dollars circulant à l'étranger pour l'acquisition de biens manufacturés et de pétrole. En fait, les Etats-Unis ont engagé l'avenir pour financer leur consommation présente.

La sphère gouvernementale américaine, toutes tendances politiques confondues, conclut à la nécessité de rééquilibrer les dépenses et les recettes, sans arriver à s'entendre sur les moyens de procéder à ce réajustement. Après les victoires électorales des républicains en novembre 2010, l'adoption des lois de finances et des mesures fiscales donna lieu à des combats toujours plus acharnés. « La dure vérité est que, pour parvenir à maîtriser notre déficit, il faudra consentir de gros sacrifices », déclara Barack Obama. Le président proposa alors une politique alliant restrictions budgétaires et hausses d'impôts pour un petit nombre de ménages très privilégiés, mais les élus républicains au Congrès rejetèrent toute augmentation de la pression fiscale.

DISPARITÉ DES REVENUS

Par ailleurs, les économistes et législateurs devaient se rendre à l'évidence et affronter une difficulté supplémentaire : la croissance aboutissait à une concentration des revenus et des profits chez une infime minorité d'Américains.

Parmi les causes possibles de ce phénomène, citons la disparition d'emplois manufacturiers très bien rémunérés, remplacés par des emplois subalternes dans le tertiaire, le handicap de plus en plus marqué des salariés peu qualifiés dans un environnement hautement technique, sans oublier la charge que représente la hausse des dépenses de santé pour les familles à revenus

modestes et moyens. Ces facteurs, conjugués à d'autres, font que le salaire moyen des Américains hors agriculture n'a pas connu d'augmentation sensible depuis 1980, compte tenu de l'inflation.

Certains optimistes font remarquer que les Etats-Unis disposent néanmoins d'atouts non négligeables pour faire face aux difficultés économiques, entre autres leur esprit d'entreprise, l'ampleur et la diversité de leur système éducatif et la liberté accordée au capital pour rechercher les meilleurs profits.

Utiliser ces vrais atouts pour résoudre les difficultés tout aussi réelles du pays sera l'un des grands défis de la génération actuelle. « On voit mal comment les Etats-Unis pourraient gagner le combat des idées au XXI^e siècle sans croissance économique stable, sans innovation technologique, sans amélioration de l'enseignement et sans égalité des chances à tous les niveaux », écrit Kent Hughes, universitaire membre du Woodrow Wilson International Center for Scholars.

Kent Hughes ajoute que « le pays devra prendre des mesures pour restaurer la confiance des Américains dans les principales institutions, redonner un sentiment de dessein commun, rétablir son engagement envers le partage des gains et des sacrifices et raviver le sentiment d'identité nationale ». Mais les Américains ont déjà rencontré et surmonté ce genre de problème par le passé, comme l'a rappelé le président Obama en 2009, lors de son discours d'investiture : « A partir d'aujourd'hui, nous devons nous relever, nous secouer et nous atteler à la reconstruction de l'Amérique. »

[Inside Back] Cover3 see file:

OutlineEconomy_Cover2012.indd



**DÉPARTEMENT D'ÉTAT, ÉTATS-UNIS D'AMÉRIQUE
BUREAU INTERNATIONAL DE L'INFORMATION**