

Vers un renouveau industriel américain ?

Alain Richemond

Colette Herzog

INTRODUCTION

Le ralentissement de la croissance mondiale provoque une lutte sans merci pour le partage des grands marchés, lutte contre l'intensité révèle l'ampleur de la crise des débouchés.

L'un des signes de cette crise est la contraction des échanges mondiaux en volume qui s'observe d'abord en 1975 puis en 1981. Au cours des années soixante-dix, les marchés de l'OPEP n'ont offert qu'un ballon d'oxygène aux industries du Nord en quête de débouchés pour leurs produits¹. Seul, aujourd'hui, le marché américain semble d'une taille suffisante pour relancer la demande mondiale.

Le rôle central du marché américain dans l'économie mondiale se renforce au cours des années soixante-dix, comme en témoigne la vive concurrence que s'y livrent les producteurs américains, japonais, européens et depuis peu ceux des Nouveaux pays industrialisés (les NPI). Deux incertitudes majeures pèsent sur les pays qui exportent aux États-Unis :

- d'une part, la progression des exportations vers le marché américain est liée à une reprise durable, mais celle-ci tarde à s'imposer ;
- d'autre part, les autorités américaines tendent à protéger de plus en plus les secteurs qui sont en difficulté sur le plan national. Un accès plus réduit au marché américain compromettrait les perspectives de croissance des pays très dépendants des États-Unis.

De plus en plus exposée à la concurrence étrangère, l'industrie américaine est à un tournant : soit elle poursuit son mouvement d'ouverture sur l'économie mondiale en maintenant au moins l'équilibre entre exportations et importations de produits manufacturés ; soit les contraintes que font

1. Cf. *Economie prospective internationale*, n° 5, Janvier 1981.

peser le mouvement d'ouverture et la hausse du dollar renforcent les pressions pour la protection des industries déficitaires et le développement ou la mise en place d'aides à l'exportation.

Après avoir fait un bilan d'ensemble du mouvement d'ouverture de l'industrie, on cherchera à préciser son impact sur les structures industrielles et leurs modalités d'ajustement. L'étude du partage des marchés des branches déficitaires montrera le double affrontement auquel il donne lieu, d'une part entre les producteurs américains et étrangers, d'autre part entre les fournisseurs étrangers eux-mêmes, tandis que se renforcent les mesures de protection destinées à freiner la poussée des importations.

A l'opposé des industries traditionnelles en crise, des industries se développent. Elles portent les espoirs de l'industrie américaine et sont à l'origine du mouvement de réindustrialisation qui se dessine à la fin des années soixante-dix. On évaluera leur capacité à redresser durablement l'ensemble de l'industrie à la lumière de leur aptitude à faire face à la montée de la concurrence étrangère qui, désormais, vise aussi leurs produits.

CHAPITRE I :

L'ouverture de l'industrie sur l'extérieur : le redressement limité des années soixante-dix

L'ouverture de l'industrie américaine apparaît moins favorable que celle de ses principaux partenaires: ceux-ci retirent de leurs échanges manufacturiers des excédents globaux alors que dans le même temps, les États-Unis ne parviennent qu'à établir un équilibre fragile.

Ce constat amène à poser une première question: pourquoi l'industrie américaine qui a bénéficié d'un dollar bas n'est-elle pas plus compétitive? et une deuxième question: alors que leurs performances sur les marchés mondiaux sont en retrait par rapport à leurs principaux partenaires, pourquoi les États-Unis sont-ils les seuls à investir et créer des emplois dans le secteur manufacturier au cours de la seconde moitié des années soixante-dix?

Un élément d'explication de cette évolution est que la croissance a été plus forte aux États-Unis qu'en Europe et que l'écart s'est considérablement réduit avec le Japon, mais il ne suffit pas à éclaircir le résultat moyen du mouvement d'ouverture de l'industrie manufacturière. L'analyse des différenciations sectorielles que masque en réalité cette évolution montrera la divergence croissante entre les secteurs en déclin et les secteurs d'avenir.

I — La situation particulière de l'industrie manufacturière au cours des années soixante-dix

Les fluctuations du solde manufacturier déterminent celles du solde courant

Le mouvement d'ouverture s'observe à partir de la progression des taux d'exportation et d'importation mesurés par rapport au marché inté-

rieur. La qualité du mouvement d'ouverture se lit dans l'évolution du solde des échanges qui doit s'améliorer tandis que les exportations et les importations progressent. La progression des échanges que l'on observe au cours des années soixante-dix tranche avec celle des années soixante qui sont marquées par une plus forte croissance des importations que des exportations (cf. tableau I.1).

Entre 1963 et 1970, le taux d'exportation avait progressé de 1,2 points et le taux d'importation de 2,3 points. Cette évolution s'explique par la forme d'internationalisation que privilégient les entreprises américaines à cette époque. Ayant à satisfaire un marché intérieur très vaste, les entreprises américaines n'ont traditionnellement consacré qu'un effort limité à l'exportation; en revanche, elles ont créé, au cours des années soixante, des capacités de production en Europe pour satisfaire ce marché en croissance rapide¹. Ce n'est qu'au début des années soixante-dix qu'elles se tournent plus vers les marchés d'exportation, permettant ainsi d'enrayer la dégradation du solde des échanges industriels. Entre 1970 et 1980, la progression du taux d'exportation est de 3,7 points et celle du taux d'importation de 3,6 points.

TABLEAU I.1. — L'ouverture du secteur manufacturier entre 1963 et 1980

(en %)

	<u>Exportations</u> Marché intérieur	<u>Importations</u> Marché intérieur
1963	4,1	2,7
1970	5,3	5,0
1980	9,0	8,6

Source: CEPII - Base structures industrielles

1. Cf. D. de Laubier et A. Richemond: «Interpénétration des capitaux et concurrence industrielle mondiale», mars 1980, communication au colloque de l'Institut supérieur de mathématiques appliquées (ISMEA).

La stabilité apparente que l'on observe entre 1970 et 1980 cache en réalité des fluctuations du solde manufacturier qui vont en s'amplifiant. En 1972 et en 1978, le déficit des échanges de produits manufacturés a été particulièrement important. Il atteint respectivement 7 milliards et 19 milliards de dollars. Le poids croissant de ce déficit rend le retour à l'équilibre commercial plus difficile.

L'évolution du solde des échanges manufacturiers affecte l'évolution du solde des opérations courantes. Celui-ci subit des fluctuations croissantes au cours des années soixante-dix¹ qui sont en fait rythmées par les évolutions du solde des échanges de produits manufacturés (cf. graphique I.1.). Cette relation marque l'existence d'une contrainte extérieure qui jusqu'alors ne semblait pas toucher les États-Unis. Tandis que jusqu'en 1975, les profits rapatriés et réinvestis (ces derniers sont imputés au solde courant américain) contribuaient au rééquilibrage du solde des opérations courantes, à partir de 1975, ils ne suffisent plus à compenser le poids des déficits manufacturiers qui surviennent périodiquement : l'industrie manufacturière américaine est plus ouverte sur l'économie mondiale. Elle doit plus exporter et moins importer.

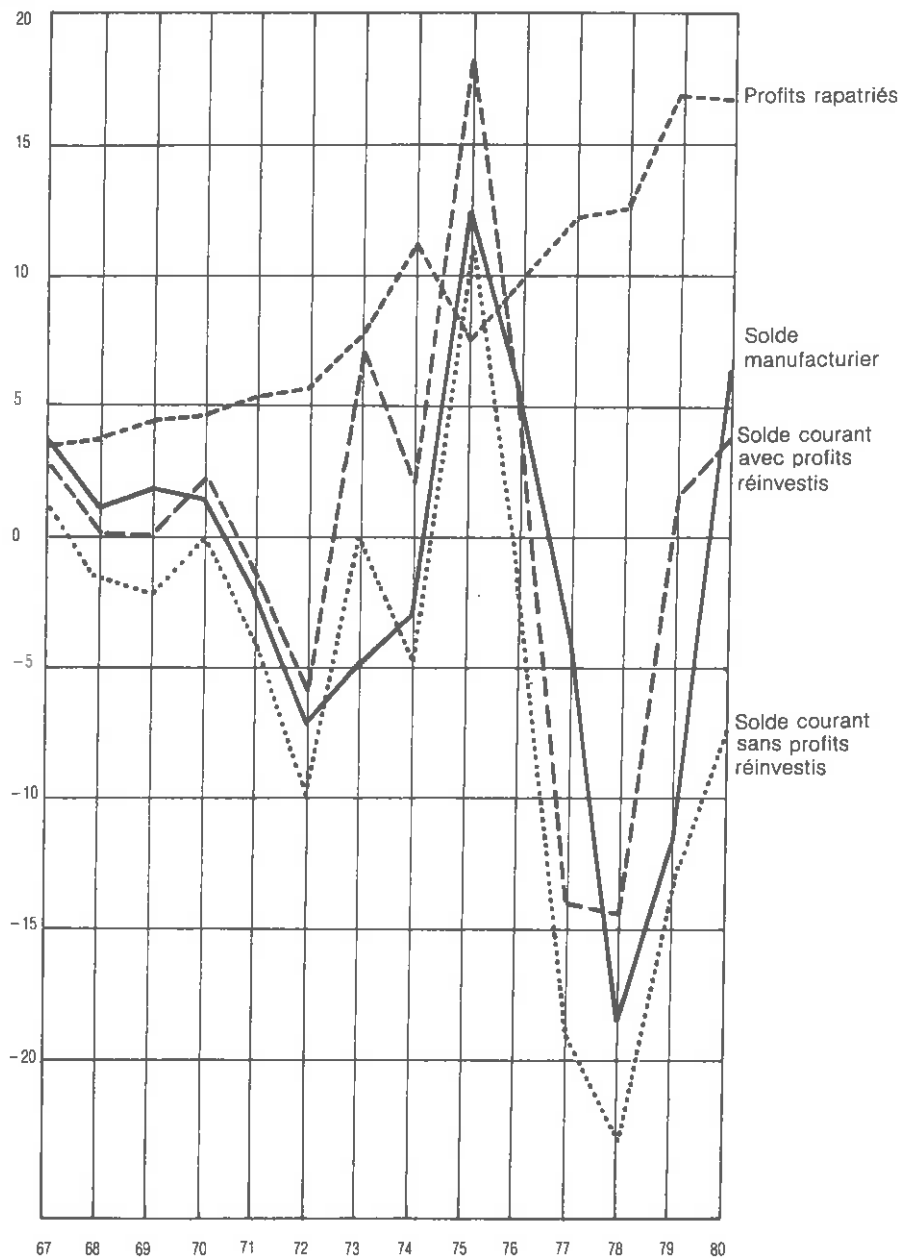
Après le rétablissement de 1980, le solde des échanges de produits manufacturés est, sous l'influence de la hausse du dollar, à nouveau déficitaire ; ce déficit se poursuit en 1982 et atteint au troisième trimestre près de 9 milliards de dollars. De plus, les revenus des filiales à l'étranger convertis en dollars baissent, entraînant également une nouvelle détérioration du solde courant.

Entre 1975 et 1980, le secteur manufacturier investit et crée des emplois. L'investissement manufacturier croît en moyenne de 5 % par an entre 1973 et 1980 tandis qu'il stagne ou même régresse dans les principaux pays développés. Le graphique I.2. montre que l'effort d'investissement est particulièrement soutenu dans la seconde moitié des années soixante-dix. Cet effort d'investissement se traduit par une forte croissance des dépenses de matériel, mais aussi des dépenses de bâtiment qui indiquent la mise en place de nouvelles capacités de production.

1. M. Aglietta : « Rôle du dollar et hégémonie financière des États-Unis », *Économie et statistique* n° 97, février 1978.

**GRAPHIQUE I.1. — Soldes des échanges de produits manufacturés
et des opérations courantes américaines en 1967 et 1980**

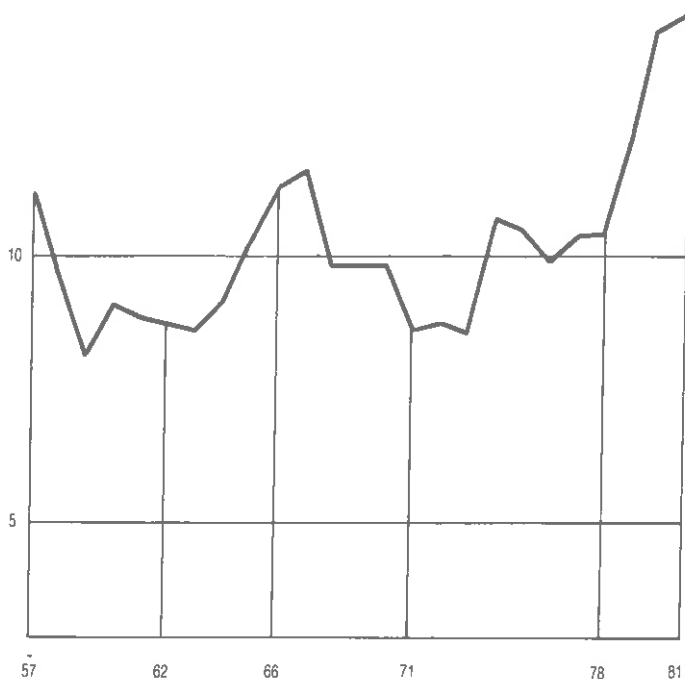
Milliards de dollars
courants



Source: CHELEM — Balance des paiements — Commerce international

GRAPHIQUE I.2. — Taux d'investissements de l'industrie manufacturière

(en % aux prix de 1972)



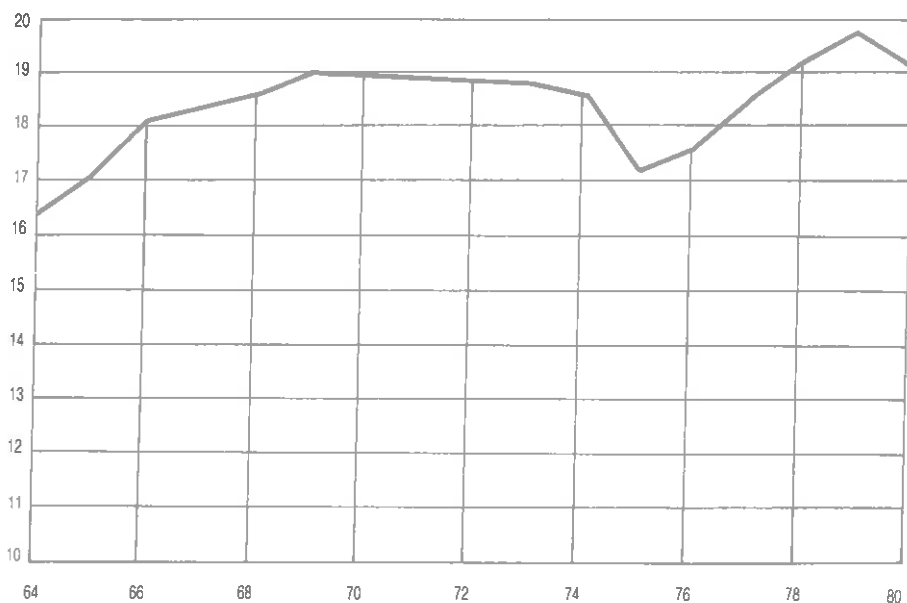
Sources: CEPII, Base Sachem Ouest, - La lettre du CEPII n° 28

Conséquence de l'effort d'investissement, l'industrie américaine crée des emplois.

Le graphique I.3. montre la progression du nombre de salariés depuis 1973. L'année 1979 représente un nouveau pic dans l'évolution de l'emploi manufacturier aux États-Unis. Cette évolution est d'autant plus remarquable qu'elle est l'opposé de celle que l'on constate dans les autres pays industrialisés: l'emploi manufacturier baisse de 1,3 % en France et en Allemagne, de 1,8 % au Royaume-Uni et de 0,6 % au Japon.

GRAPHIQUE I.3. — Évolution du nombre d'emplois du secteur manufacturier

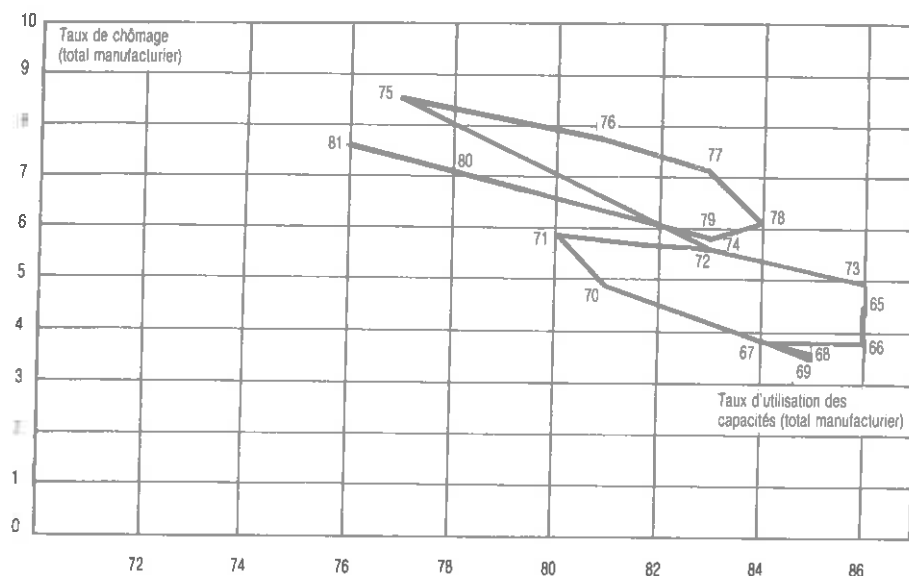
(en milliers)



Source: *Annual Survey of Manufactures, US Department of Commerce*

Cependant, les évolutions favorables de l'investissement et de l'emploi se retournent au début des années quatre-vingts. L'investissement stagne tandis que l'emploi diminue. La mise en œuvre d'une politique monétaire restrictive depuis octobre 1979 pénalise l'industrie par la hausse des taux d'intérêt, et le ralentissement de l'activité économique provoque une montée du chômage qui atteint 10,4 % en 1982. Le graphique I.4. illustre ce phénomène : l'accroissement du taux d'utilisation des capacités de production et la diminution du taux de chômage que l'on observe entre 1975 et 1979 s'inversent à partir de 1979; cette année marque en outre l'amorce de la dégradation de la rentabilité de l'industrie manufacturière.

GRAPHIQUE 1.4. — Relation entre le taux de chômage et le taux d'utilisation des capacités de production (1965-1981), secteur manufacturier



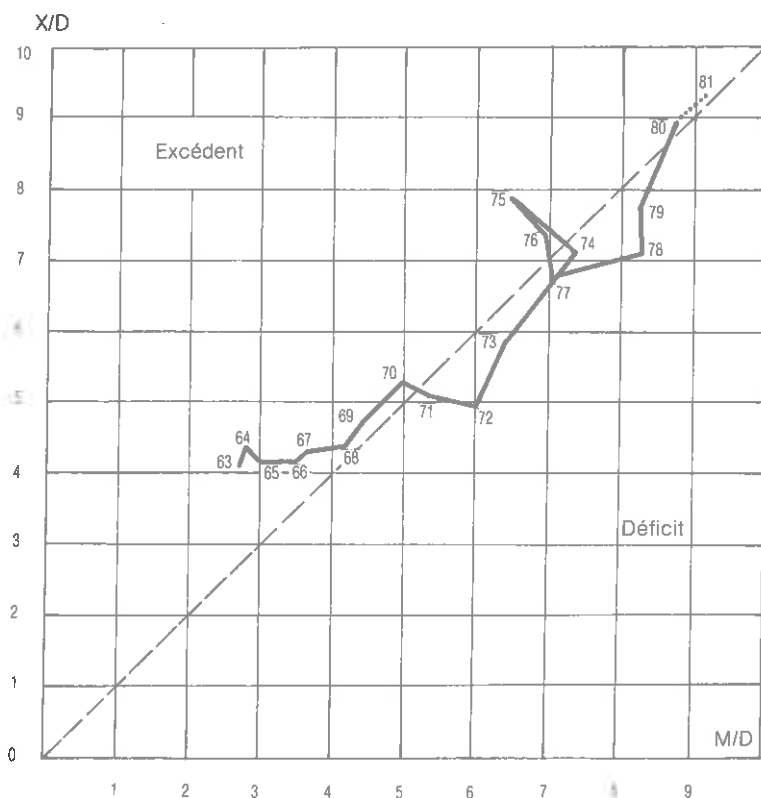
Source: Department of Commerce (BEA) Economic Report of the President - Janvier 1982

II — Les évolutions de la compétitivité de l'industrie : le rôle du dollar

En comparant, pour le secteur manufacturier, le taux d'exportation et le taux d'importation, on constate que l'ouverture de l'industrie s'est faite en deux temps (cf. graphique 1.5.):

— Entre 1963 et 1972, les importations de produits industriels progressent plus vite que les exportations. Le taux d'exportation augmente de moins d'un point de 4,2 % à 5 %, le taux d'importation passe de 2,7 % à 6 %, soit une progression de plus de trois points. Cette évolution peut s'expliquer par la contrainte qu'a fait peser sur l'industrie un dollar surévalué.

GRAPHIQUE 1.5. — L'ouverture de l'industrie manufacturière (1963-1981)



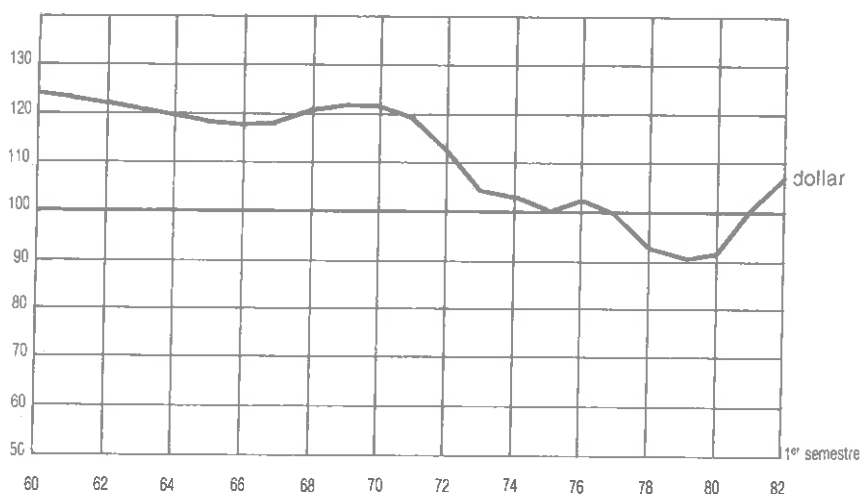
La diagonale représente la ligne d'équilibre commercial
 À gauche de la diagonale : $X/D > M/D$ = Excédent
 À droite de la diagonale : $X/D < M/D$ = Déficit

Source: CEPII - Base structures industrielles

— La dévaluation du dollar (cf. graphique 1.6.), puis l'instauration d'un régime de changes flottants ont ensuite permis de desserrer cette contrainte : au-delà du redressement conjoncturel de 1975, on note un redressement du taux d'exportation tandis que la croissance des importations manufacturières se maintient à un rythme plus lent. En fait, entre 1972 et 1978, le déficit manufacturier rapporté à la demande intérieure se stabilise : en 1979 et 1980, années où le dollar atteint son niveau le plus bas, et alors que le différentiel de croissance vis-à-vis de l'ensemble des pays de l'OCDE s'inverse, le redressement de la position internationale de l'industrie apparaît encore bien fragile. La remontée du dollar en 1981 et 1982 a freiné ce redressement. La compétitivité globale de l'industrie

manufacturière a souffert au cours des années soixante, d'un dollar surévalué et au cours des années soixante-dix, de la dégradation des conditions internes de production¹ que la dépréciation du dollar a en partie compensée, permettant ainsi à l'industrie de retrouver une situation excédentaire en 1980. L'industrie n'a donc pas pleinement bénéficié de la baisse relative du dollar pour rétablir durablement ses excédents manufacturiers.

GRAPHIQUE 1.6. — Taux de change réel du dollar* (Base 100 : moyenne de l'OCDE)



Source: CEPII, base CHELEM-PIB

* Disparités de pouvoir d'achat au niveau du PIB, calculées par rapport à la moyenne de l'OCDE à partir de données du projet ICP (Kravis I.B., Heston A. et Summers R., «World Income and Product, International Comparisons of Real Gross Domestic Product», the Johns Hopkins University-Press, Baltimore et Londres, 1982). Pour le premier semestre 1982, estimations à partir des Perspectives Économiques de l'OCDE (n° 31, juillet 1982).

L'influence de l'évolution du dollar sur le solde des échanges manufacturiers est asymétrique. Tandis qu'une baisse de la monnaie américaine n'entraîne qu'une lente amélioration des excédents, une hausse du dollar provoque une dégradation rapide du solde manufacturier. De fait, le solde des échanges est à nouveau déficitaire en 1982. Sa détérioration risque de se poursuivre si la politique monétaire continue de favoriser un dollar élevé.

1. Cf. *Économie mondiale : la montée des tensions*, p. 160, Economica, 1983.

III — Une divergence croissante entre industries excédentaires et déficitaires

Au cours des vingt dernières années, des différences croissantes se dessinent et s'affirment entre industries de plus en plus excédentaires et industries de plus en plus déficitaires. Dans tous les secteurs, importations et exportations s'accroissent, il y a donc pas de reconquête du marché intérieur, mais pour certains secteurs les exportations progressent rapidement et les importations lentement, pour d'autres l'inverse se produit. Le graphique I.7. montre cet éclatement en 1980 à partir de positions très voisines en 1967. Cette caractéristique se retrouve dans le cas de l'industrie japonaise¹ où les différences de position internationale des branches sont nettement tranchées.

Réparties en fonction de leur degré d'ouverture sur l'économie mondiale, les industries manufacturières américaines composent deux groupes assez homogènes :

1. Les industries excédentaires

La situation des industries exportatrices n'a cessé de s'améliorer. Celles-ci sont aujourd'hui caractérisées par des taux d'exportation supérieurs à 25 % et des taux d'importation inférieurs à 10 %. Tel est le cas des industries aéronautiques (FW)*, des machines de bureau et de l'informatique (FO), des appareils de mesure et de précision (FI), pour lesquels les États-Unis exercent une forte domination technologique, ainsi que des industries d'exportation traditionnelles comme le matériel de BTP (FF), les aliments pour animaux (KG) et les produits de toilette et savons (GE), où les entreprises maintiennent par leur taille des positions dominantes².

Moins exportatrices que les précédentes, les industries chimiques (G), les machines et équipements mécaniques (FA à FG), ainsi que les équipements électriques (FP à FR) ont eu à faire face à une poussée des importations, mais sont parvenues, grâce à leurs exportations, à maintenir leurs excédents commerciaux. Toutes industries qui semblent avoir bénéficié, entre 1973 et 1980, de la baisse du dollar pour redresser leur compétitivité.

2. Les industries déficitaires

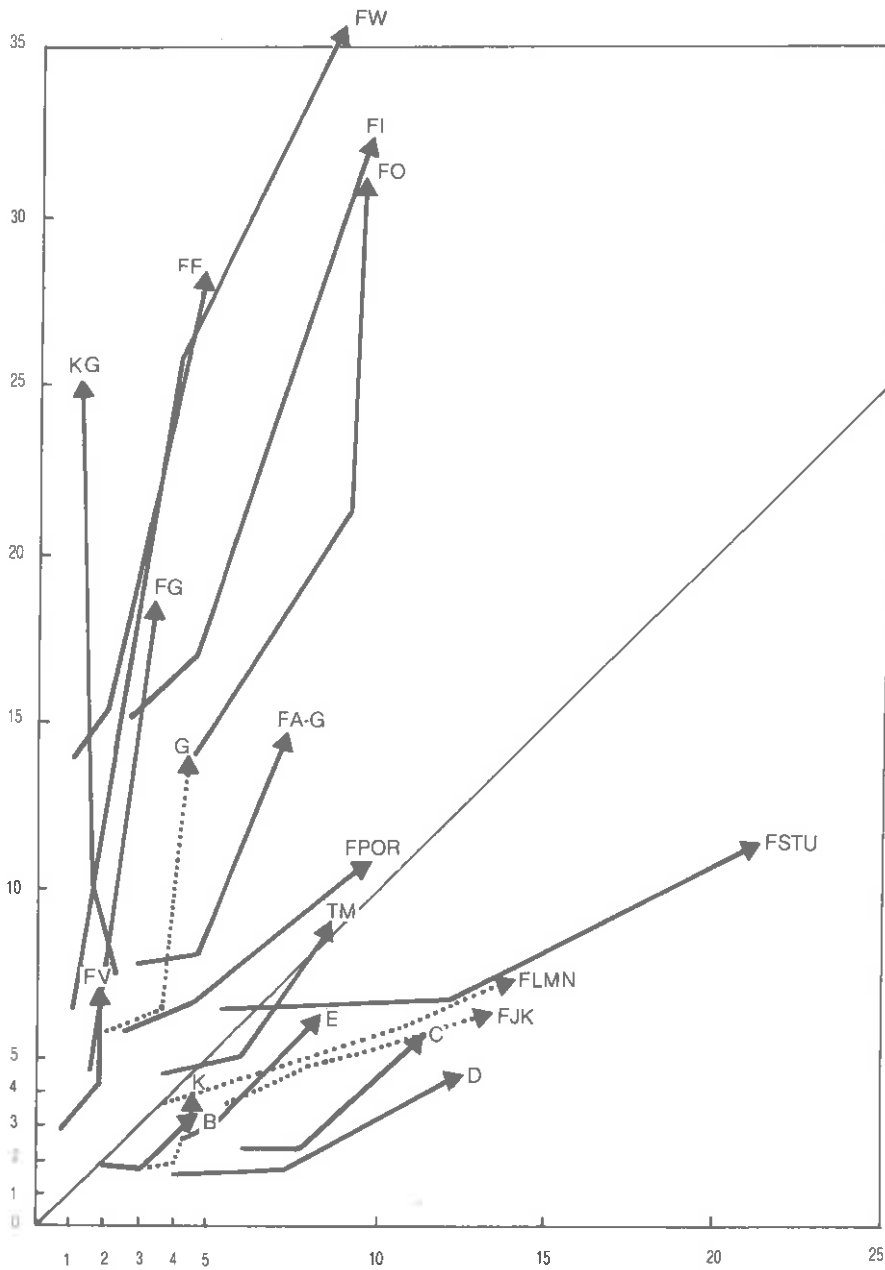
Le solde des échanges continue à se dégrader pour les industries importatrices, dont le taux d'exportation est faible et le taux de pénétration largement supérieur à la moyenne. Tel est le cas des textiles, vêtements,

1. *Économie mondiale: la montée des tensions, op. cit.*

2. Ces dernières ne sont pas représentées sur le graphique I.8.

* Cf. annexe en fin d'article.

GRAPHIQUE I.7. — Le mouvement de spécialisation des années soixante-dix : 1967-1972-1980



Source: CEPII - Base structures industrielles

cuirs (D) (les produits de la filature et du tissage (DA) étant exclus), des produits sidérurgiques et métallurgiques (C), des produits de l'électronique à l'exclusion du matériel d'optique, photo et horlogerie (FJ à FK), dont les taux de pénétration sur le marché américain avoisinent en moyenne 15 %. Le déficit commercial pour ces industries s'aggrave : elles sont de plus en plus dominées par la concurrence étrangère sur leur marché. Ces industries sont depuis quelques années au centre des conflits commerciaux entre les États-Unis et certains de leurs partenaires.

Le tableau I.1. montre qu'en 1967, on comptait 17 branches déficitaires. En 1980, on en compte 20 dont quatorze le sont restées sur l'ensemble de la période. Parmi les nouvelles branches déficitaires en 1980

TABLEAU I.1. — Les déficits industriels américains : structure et évolution

	$\frac{X-M}{D} = \frac{\text{Solde des échanges}}{\text{Marché intérieur}}$ (en %)		X-M = Solde des échanges en millions de dollars
	1967	1980	1980
DE : cuirs, chaussures	- 6,2	- 29,0	- 4 008
FM : électronique grand-public	- 9,1	- 25,7	- 2 950
EE : articles manufacturés divers	- 5,5	- 12,3	- 3 501
KF : sucres, chocolats, confiserie	- 11,5	- 11,7	- 2 104
FSTU* : matériel de transport terrestre		- 9,9	- 12 983
DBC : confection, bonneterie	- 2,0	- 9,7	- 5 175
FJK : horlogerie, optique, photo	- 2,0	- 6,8	- 1 555
CAB : sidérurgie	- 2,5	- 6,2	- 5 037
KH : boissons	- 5,0	- 6,2	- 2 171
FL** : composants électroniques		- 5,3	- 1 555
IGH : produits dérivés du pétrole et du charbon	- 2,3	- 4,9	- 10 149
CC : métaux non ferreux	- 6,1	- 4,7	- 2 580
KCD : viandes, conserves de viandes volailles, poissons	- 4,0	- 4,4	- 3 118
EAB : articles en bois, meubles	- 1,4	- 1,8	- 1 075
FQ** : gros matériel électrique		- 1,6	- 305
FN** : matériel de télécommunications		- 1,5	- 558
B : matériaux de construction	- 0,1	- 1,4	- 639
FP** : électroménager		- 0,9	- 111
EC : pâtes à papier, papier, carton	- 3,0	- 0,8	- 584
FE** : machines-outils		- 0,2	- 54
DÉFICIT 80			- 60 203

* FSTU : déficitaires à partir de 1968.

** FE, FL, FN, FP, FQ : ne seront déficitaires qu'à la fin des années soixante-dix.

Source : CEPII — Base structures industrielles.

(cf. tableau I.2.), on trouve les machines-outils, les composants électroniques et le matériel de télécommunication. Une seule est devenue excédentaire, il s'agit des produits de la filature et du tissage (DA).

TABLEAU I.2. — Les nouveaux déficits

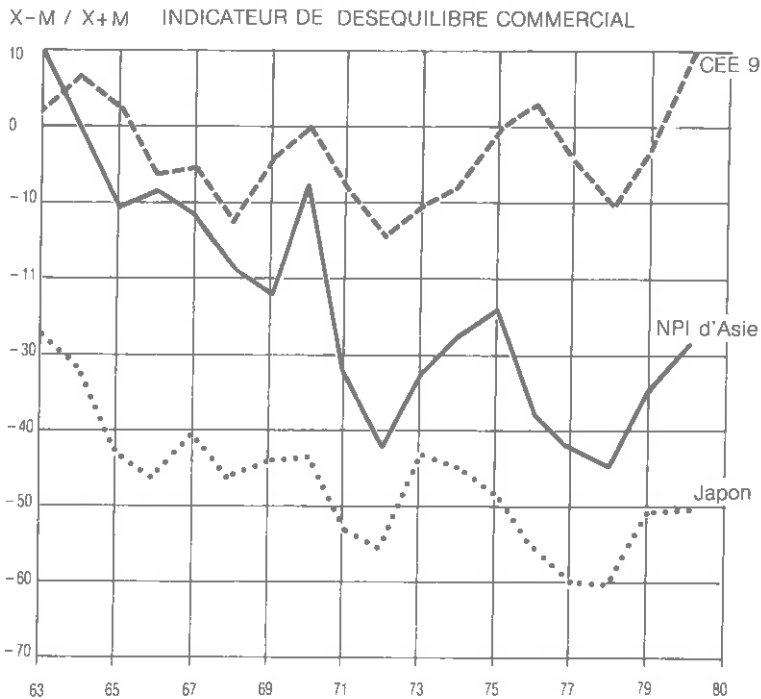
	$\frac{X-M}{D} = \frac{\text{Solde des échanges}}{\text{Marché intérieur}}$ (en %)		X-M = Solde des échanges en millions de dollars
	1967	1980	1980
FE : machines-outils	+ 2,5	— 0,2	— 54
FL : composants électroniques	+ 1,7	— 5,3	— 1 555
FN : matériel de télécommunications	+ 2,6	— 1,5	— 558
FP : électroménager	+ 1,3	— 0,9	— 111
FQ : gros matériel électrique	+ 2,5	— 1,6	— 305

Source : CEPII — Base structures industrielles.

Les cinq branches les plus déficitaires en 1980 sont les mêmes qu'en 1967. Leurs poids respectif dans le déficit de 1980 montre la nette prépondérance du matériel de transport terrestre (FSTU) qui représente à lui seul 20,5 % de la somme des déficits du secteur manufacturier. A titre de comparaison, l'électronique grand public représente 4,7 % et les produits de confection 8,2 %. Les cinq branches totalisent 40,3 % du déficit total manufacturier.

Tandis que les États-Unis ont avec les pays de la Communauté européenne des relations commerciales qui tendent à s'équilibrer sur la période, ils ont, vis-à-vis notamment du Japon et des NPI d'Asie, un déséquilibre croissant. Celui-ci explique la volonté récente des autorités américaines d'exiger une meilleure réciprocité dans leurs échanges avec ces pays (cf. graphique I.8.).

GRAPHIQUE 1.8. — Positions des États-Unis vis-à-vis du Japon, des NPI d'Asie et de la CEE

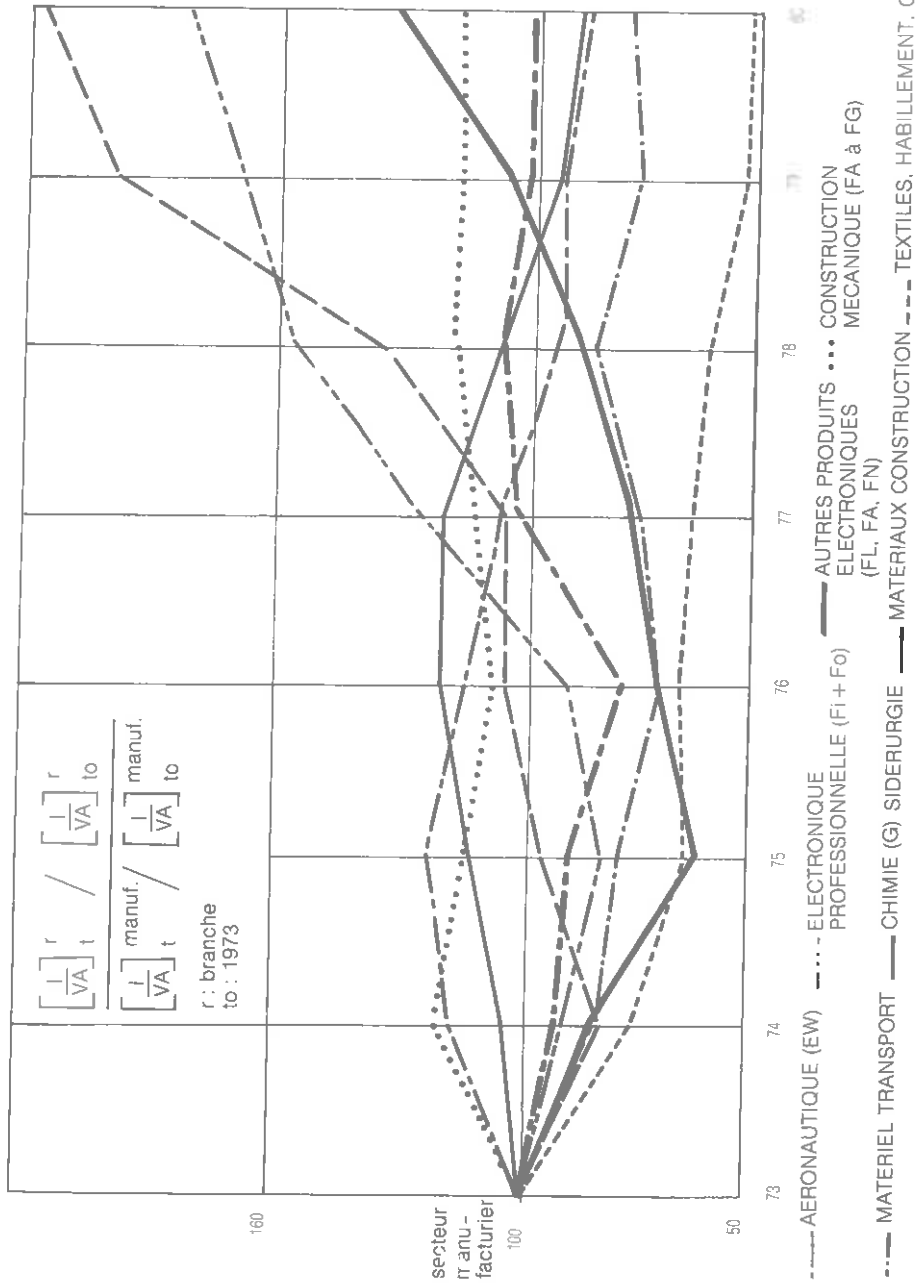


Source: CEPII — Base CHELEM — Commerce international

IV — Contribution au solde des échanges et investissement productif : une même différenciation sectorielle ?

L'analyse du mouvement d'ouverture des principales industries a montré une divergence croissante entre les industries excédentaires et déficitaires au cours des années soixante-dix. Si l'on regroupe ces industries en fonction de la destination de leurs produits, on s'aperçoit que parmi les industries déficitaires on compte un grand nombre d'industries de biens de consommation, tandis que les industries de biens d'équipement sont plutôt excédentaires.

GRAPHIQUE I.9. — Taux d'investissement relatif par rapport au secteur manufacturier, (1973 = 100)



Source : CEPIL - Base structures industrielles

Si l'on compare la progression de l'investissement manufacturier par secteur, on constate également d'importantes différences. Le graphique 1.9. permet de comparer les évolutions des taux d'investissements relatifs et montre que les industries de biens d'équipement électroniques et mécaniques bénéficient plus, avec la construction aéronautique, de la progression de l'investissement, tandis que les industries de base (chimie) et traditionnelles (textile) réduisent leurs efforts d'investissements.

En comparant l'évolution du mouvement d'ouverture et celle de l'investissement, on retrouve sensiblement la même différenciation sectorielle.

Le tableau 1.3. regroupe les industries manufacturières selon la destination de leurs produits. On distingue ainsi les trois secteurs de biens de consommation, de biens intermédiaires et de biens d'équipement dont les traits caractéristiques sont les suivants :

— Le secteur des biens d'équipement apparaît comme l'élément moteur de l'industrie manufacturière, par comparaison aux deux autres. Il est le seul où à la fois, la demande soit soutenue, l'investissement dynamique et la contribution à l'équilibre extérieur nettement positive. Au cours des années soixante-dix, ce secteur qui rassemble les principaux pôles de compétitivité industriels se renforce et consolide ses positions. A l'intérieur du secteur des biens d'équipement, ce sont les industries de l'électronique professionnelle, de la construction mécanique et aéronautique qui se révèlent être les plus dynamiques. Le poids de ces dernières dans les excédents manufacturiers est de 57,2 % en 1980.

— Le secteur des biens de consommation est nettement en retrait. Largement déficitaire, ce secteur voit ses positions encore se dégrader entre 1973 et 1980. La chute de la part de l'investissement souligne les difficultés que rencontre ce secteur, constitué pour l'essentiel d'industries de main d'œuvre, qui doit faire face à une forte progression de produits importés plus compétitifs. Les principales industries de ce secteur sont le matériel de transport terrestre (l'automobile), l'ensemble habillement-chaussures et les produits de l'électronique grand public ; leur poids dans les déficits manufacturiers est de 39,7 % en 1980.

— A l'intérieur du secteur des biens intermédiaires, les industries qui contribuent le plus à la baisse de la demande et de l'investissement sont liées à l'industrie automobile et à la construction. Il s'agit des industries de produits sidérurgiques et métallurgiques, de matériaux de construction, puis celles des produits en plastique et en caoutchouc (pneumatiques). Le redressement de plusieurs industries de base comme les pâtes à papier et celles des produits chimiques, tient principalement au fait qu'elles bénéficient à la fois d'une énergie meilleur marché et d'une demande d'exportation soutenue pour leurs produits.

Parallèlement à ces changements sectoriels, se développent de fortes disparités régionales. Les industries à croissance rapide se sont plutôt implantées au Sud et à l'Ouest des États-Unis, tandis que les industries de transformation sont situées plutôt au Nord et à l'Est. Le développement industriel des États de la «Sunbelt» est doublement facilité: d'une

TABLEAU I.3. — Découpage sectoriel de l'industrie manufacturière : évolution de l'investissement de la demande et du solde des échanges : 1973-1980

SECTEURS*	Variation de la part de l'investissement du secteur dans l'investissement manufacturier 1973-1980	Contribution des secteurs à la variation de la demande manufacturière 1973-1980	Solde 1980 en millions de dollars
Biens de consommation durables et non durables	- 3,8	- 0,9	- 28 897
Dont :			
DBC : vêtements de confection, bonneterie	- 1,1	- 4,7	- 5 175
DD : tapis et autres textiles à usage final	- 0,5	+ 0,4	+ 11
DE : cuirs, fourrures et chaussures	- 0,1	- 9,5	- 4 006
EAB : articles en bois, meubles et accessoires	- 1,3	+ 0,5	- 1 075
ED : produits de l'imprimerie et de l'édition	- 0,2	+ 0,2	455
EE : articles manufacturés divers	- 0,3	- 5,2	- 3 500
FJK : horlogerie, optique, photo	- 0,2	- 3,4	- 1 550
FM : électronique grand-public	- 0,1	- 1,9	- 2 950
FP : appareils électroménagers	- 0,3	- 0,2	- 111
FSTU : matériel de transport terrestre	+ 0,2	- 5,2	- 12 983
GE : produits de toilette, savons et parfums	- 0,1	+ 11,6	+ 2 877
GF : produits pharmaceutiques	+ 0,3	+ 1,0	+ 1 217
K : produits alimentaires et tabacs	- 0,1	+ 0,9	- 2 107
Biens intermédiaires	- 3,3	+ 1,2	- 4 464
Dont :			
B : matériaux de construction	- 1,1	0,0	- 839
C : produits sidérurgiques et métallurgiques	- 1,2	- 1,7	- 7 617
DA : produits de la filature et tissage	- 1,3	+ 4,5	+ 804
EC : pâtes à papier, papiers, cartons	+ 1,6	+ 1,4	- 584
GABC : produits de la chimie de base	+ 0,3	+ 7,3	+ 9 475
GD : peintures, laques, vernis, colorants	0,0	+ 0,4	+ 194
GGHI : plastiques, fibres, caoutchouc	- 2,5	+ 3,5	+ 4 251
IGH : dérivés du charbon et du pétrole	+ 0,9	+ 2,5	- 10 148

Biens d'équipement		+ 6,5	+ 2,7	+ 37 802
	Dont : construction mécanique	+ 2,2	+ 3,2	+ 17 289
FA	: produits de la chaudronnerie	- 0,9	+ 0,8	+ 779
FBC	: mécanique générale, moteurs, turbines et pompes	+ 2,2	+ 3,3	+ 6 450
FD	: matériel agricole	+ 0,2	+ 4,2	+ 1 613
FE	: machines-outils	+ 0,2	- 4,4	- 54
FF	: appareils de manutention et d'extraction	+ 0,6	+ 8,2	+ 6 341
FG	: machines spécialisées	- 0,1	+ 10,5	+ 2 160
	matériel électrique (FQ, FR)	- 0,2		+ 1 319
	matériel électronique professionnel	+ 3,6		+ 7 922
Fi	: instruments de mesure et de précision	+ 0,1	+ 9,8	+ 4 218
FL	: composants électroniques	+ 1,3	- 8,7	- 1 555
FN	: matériel de télécommunication	+ 0,4	- 2,4	- 558
FO	: matériel informatique	+ 1,8	+ 8,7	+ 5 817
	construction aéronautique (FW)	+ 1,0	+ 2,3	+ 10 714
	construction navale (FV)	- 0,1	+ 2,1	+ 558

* Sans FH : armement.

Source: CEPII — Base structures industrielles.

part, les contrats passés avec le ministère de la Défense favorisent nettement les entreprises d'électronique et d'armement qui sont implantées dans cette région, et d'autre part, les coûts salariaux sont inférieurs à ceux du Nord. Dans une période où les entreprises manufacturières cherchent à contracter leurs coûts de production, le Sud leur offre l'avantage d'une main-d'œuvre bon marché et non syndiquée : en mars 1982, le salaire mensuel par tête était de 257 dollars en Géorgie et de 444 dollars dans le Michigan ; de fait alors que le taux de chômage était de 7,7 % en Géorgie, il atteignait 17 % dans le Michigan.

Par la suite, on retiendra principalement de cette analyse sectorielle l'opposition qui se met en place en particulier entre le secteur de biens d'équipement et le secteur de biens de consommation. Cette différenciation se lit dans les politiques d'ajustement privilégiées par chaque secteur. Tandis que le secteur des biens de consommation tend à faire appel à des mesures de protection défensives, le secteur des biens d'équipement se renforce. Ce secteur est confronté à un double enjeu : assurer des excédents plus importants pour « couvrir » les déficits de produits de consommation, et rendre « réceptives » les industries de transformation à ces innovations technologiques.

CHAPITRE II :

Le partage des marchés des branches déficitaires : le double affrontement

La concurrence étrangère est particulièrement forte dans les industries de biens de consommation (automobile, électronique grand public), dont la production en grandes séries sur le territoire américain est de moins en moins rentable. La progression de la concurrence étrangère sur les produits finals provoque des tensions en amont. Ainsi les industries sidérurgiques et métallurgiques doivent désormais faire face au ralentissement de la demande intérieure et à une concurrence étrangère plus vive.

L'ouverture croissante du marché américain engage de nouveaux concurrents à y offrir leurs produits. Cela a donné lieu, au cours des années soixante-dix, à un double affrontement : la pénétration étrangère s'est accélérée au détriment des producteurs américains ; à l'occasion de cette poussée, une lutte s'est engagée entre fournisseurs étrangers modifiant le partage antérieur.

I — Le matériel de transport terrestre : la concurrence Europe-Japon et la réaction américaine

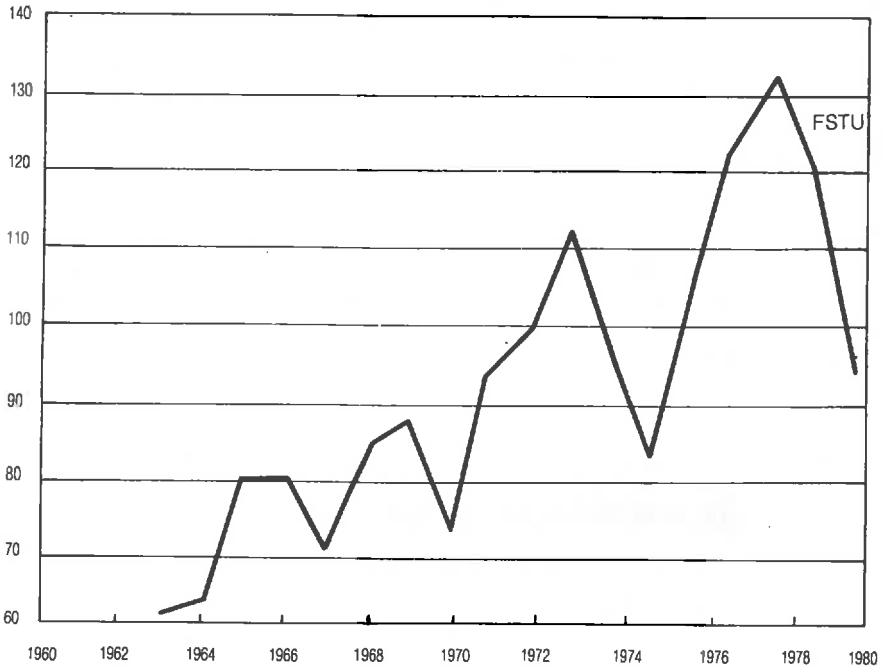
Le partage du marché du matériel de transport terrestre — si l'on exclut les importations en provenance du Canada résultant de l'implantation des firmes américaines sur les rives Nord des Grands Lacs — a opposé les producteurs américains à ceux d'Europe et du Japon sur un marché proche de la saturation.

1. La poussée des producteurs étrangers

Historiquement, les firmes américaines ont relativement peu exporté mais elles se sont largement implantées à l'étranger, notamment en Europe. A l'inverse, ce sont les firmes européennes, principalement allemandes, qui ont les premières dominé le marché d'importation d'automobiles aux États-Unis. L'entrée des constructeurs japonais s'est faite à la fin des années soixante au détriment des producteurs américains et européens.

Après le premier choc pétrolier, les brusques transformations de la demande automobile (cf. graphique II.1.) bénéficient aux producteurs étrangers, qui s'adaptent plus facilement à leurs variations brutales. Toutefois, les concurrents européens ne sont pas parvenus à retrouver, en 1980, les parts de marché qu'ils détenaient en 1974. Cela explique qu'ils redoublent d'activité, notamment en multipliant les implantations industrielles sur le territoire américain.

**GRAPHIQUE II.1. — Évolution de la demande en volume
Matériel de transport terrestre 1963-1980 (1972 = 100)**



Source: CEPII - Base structures industrielles

Le tableau II.1. permet de comparer les performances de tous les fournisseurs du marché américain entre 1967 et 1980 alors que les oscillations de la demande en volume s'amplifient nettement. Deux sous-périodes sont distinguées pour montrer qu'entre 1972 et 1980, malgré un plus faible pouvoir d'achat de la monnaie américaine, la pénétration étrangère a été plus forte (9,3 % contre 6,5 %).

L'affrontement entre le Japon et les producteurs européens se pro-

duit entre 1967 et 1972. Les producteurs américains perdent des parts de marchés croissantes tandis que les européens perdent le contrôle de leurs positions initiales. Les pertes relatives des firmes européennes représentent 1,6 % et les gains du Japon 2,11 %. Au cours de la seconde période, le Japon s'affirme définitivement: les constructeurs européens perdent 0,78 %, tandis que les gains relatifs japonais s'élèvent à 5 % du marché. Comparable en niveau à celle des japonais en 1972, la part de marché détenue par les firmes allemandes n'en représente plus qu'un tiers en 1980. Aucun producteur ne semble plus pouvoir individuellement inquiéter sérieusement les producteurs japonais.

Le tableau II.1. a été calculé en faisant apparaître le Canada pour montrer, par l'intermédiaire de leurs filiales canadiennes, les difficultés des entreprises américaines sur leur marché intérieur. Entre 1972 et 1980, les gains japonais se font principalement au détriment des filiales américaines implantées au Canada. Devant la persistance des difficultés qui frappent leurs entreprises, tant aux États-Unis qu'au Canada, les producteurs américains s'interrogent sur la nécessité de rapatrier sur leur territoire leurs activités de production au Canada pour maintenir leur niveau d'activité et d'emploi¹. La remise en cause des accords de sous-traitance de 1964 avec le Canada mettrait fin à près de 20 ans de division du travail avec ce pays et contribuerait certainement à tendre encore plus les relations américano-canadiennes.

La réussite japonaise pose, depuis le début des années quatre-vingts, un problème croissant aux entreprises et aux syndicats qui se sont tournés vers l'administration pour obtenir des mesures protectionnistes qu'il n'avait jusqu'alors pas été nécessaire de prendre.

2. Les réactions américaines : investissement, protection et baisse du pouvoir d'achat ouvrier

Entre 1972 et 1980, les pertes de parts de marché des producteurs américains s'élèvent à 9,3 %, elles correspondent à la part de marché détenue par Chrysler en 1979. De nombreuses usines ont dû fermer: la dernière en date appartient à Ford, elle fonctionnait depuis 27 ans et selon la direction de l'entreprise, ce sont directement les importations concurrençant les véhicules produits par cette usine qui sont à l'origine de sa fermeture en 1982.

1. *Chrysler, Automotive News*, novembre 1982.

Certains producteurs américains ont cherché, par un effort d'investissement important depuis 1975, à s'adapter au marché et à freiner la pénétration japonaise. On estime à 10,1 % la seule contribution de l'automobile à la variation du stock de capital entre 1970 et 1980. Pour ce faire, les entreprises se sont largement endettées, et partiellement dans une période de hausse des taux d'intérêt. Les résultats médiocres se traduisent par une détérioration de leur rentabilité et risquent de compromettre les efforts entrepris pour surmonter la crise. L'année 1982 marque de ce point de vue un tournant: un pouvoir d'achat élevé du dollar favorise les importations en valeur, notamment en provenance du Japon, sur un marché protégé en volume.

Jusqu'en 1979, l'industrie automobile accroît régulièrement sa part dans l'emploi ouvrier du secteur manufacturier. Mais en 1980, la production relative et l'emploi productif chutent simultanément (cf. tableau II.2.). Par contre, la part relative des rémunérations des ouvriers demeure élevée

TABLEAU II.1. — Les matériels de transport terrestre :
analyse de la concurrence

1967-1972	Partage du marché intérieur			Positions des étrangers	
	Parts de marché $\frac{M}{D}$ 67 (1)	Parts de marché $\frac{M}{D}$ 72 (2)	Variations des parts de 72/67 (3) = (2) - (1)	Contribution* des positions initiales (4)	Gains ou pertes relatifs (5) = (3) - (4)
Japon	0,35	2,88	2,53	0,42	2,11
Allemagne	1,37	2,06	0,69	1,65	-0,96
France	0,07	0,11	0,04	0,08	-0,04
Iles Britanniques	0,39	0,35	-0,04	0,47	-0,51
Autres CEE à 9	0,17	0,47	0,30	0,20	0,10
Canada	2,89	5,89	2,80	3,48	-0,68
NPI	0,00	0,08	0,08	0,00	0,08
Autres	0,19	0,32	0,13	0,23	0,10
Fournisseurs étrangers	5,43	11,96	6,53	6,53	0,00
Fournisseurs américains	94,57	88,04	-6,53		
Marché intérieur	100,00	100,00	0,00		

1972-1980	Partage du marché intérieur			Positions des étrangers	
	Parts de marché $\frac{M}{D}$ 72 (1)	Parts de marché $\frac{M}{D}$ 80 (2)	Variations des parts de 80/72 (3) = (2) - (1)	Contribution* des positions initiales (4)	Gains ou pertes relatifs (5) = (3) - (4)
Japon	2,88	9,89	7,01	2,24	4,77
Allemagne	2,06	3,13	1,07	1,60	- 0,52
France	0,11	0,49	0,38	0,09	0,29
Iles Britanniques	0,35	0,42	0,07	0,27	- 0,20
Autres CEE à 9	0,47	0,48	0,01	0,37	- 0,36
Canada	5,89	5,90	0,21	4,42	- 4,21
NPI	0,08	0,36	0,28	0,06	0,22
Autres	0,32	0,58	0,26	0,25	0,01
Fournisseurs étrangers	11,96	21,25	9,26	9,29	0,00
Producteurs américains	88,04	78,75	- 9,29		
Marché intérieur	100,00	100,00	100,00		

$$* \left[\frac{M}{D} \right]_{t_1} - \left[\frac{M}{D} \right]_{t_0} \times \frac{[M_j]}{[D]}_{t_0} / \left[\frac{M}{D} \right]_{t_0}$$

Contribution du pays j aux variations de parts de marché des fournisseurs étrangers, lorsque sa part reste inchangée.

Source: CEPII — Base structures industrielles.

proportionnellement à celle de la production et de l'emploi productif. Toute une série de renégociations des accords salariaux antérieurs débute alors pour aboutir en 1981 et 1982 à des limitations de salaires comme en témoigne le tableau II.3. Face à de réelles menaces de licenciements, le syndicat UAW (Union of Automobile Workers) a fait des concessions importantes pour contribuer à améliorer la compétitivité de l'industrie. Cependant, en attendant que l'industrie retrouve sa compétitivité, industries et syndicats se tournent vers un renforcement des mesures protectionnistes, mesures qui apparaissent seules capables de sauvegarder dans l'immédiat l'industrie automobile menacée.

TABEAU II.2. — Contribution du matériel de transport terrestre à l'investissement, la production, l'emploi et les rémunérations en % du secteur manufacturier

(en valeur)

	Part dans l'investissement	Part dans la production	Part dans la rémunération	Part dans l'emploi
1975	7,1	7,7	7,2	5,5
1976	5,5	8,9	7,3	6,0
1977	8,2	9,6	8,9	6,2
1978	8,6	9,6	9,0	6,4
1979	8,2	8,5	8,4	6,6
1980	8,2	6,5	7,0	4,9

Source: Annual Survey of Manufactures.

TABEAU II.3. — Exemples de nouveaux accords entreprises-syndicats aux États-Unis

Firmes	Réductions des salaires	Blocage des salaires	Renégociation d'un contrat antérieur (avant échéance)	Allègement de la réglementation du travail	Autres concessions
General Tire	x	x	x		
Chrysler	x	x	x		
Firestone			x	x	x
Mesta Machine		x			
Good Year			x		x
AO Smith		x	x		
Pan-Am	x	x	x		
International Harvester			x	x	
Tracking Management			x	x	x
Ford		x	x		x

Source: Financial Times, 14 août 1982

II — Les biens de consommation électroniques : la concurrence Japon-NPI

L'électronique intervient dans un nombre croissant de produits de grande consommation : matériel hi-fi, télévisions, magnétoscopes, appareils photo, horlogerie et même jouets. Les graphiques II.2 et II.3 comparant les taux d'exportation et d'importation pour les produits de l'électronique grand-public (FM) et les produits de l'horlogerie, optique, photo (FJK), montrent la très nette dégradation du solde des échanges.

La progression des producteurs étrangers se fait, entre le milieu des années 1960 et 1978, sur un marché en forte croissance. Pour l'électronique grand public, hormis le choc conjoncturel de 1975, la croissance de la demande a été particulièrement soutenue. Depuis 1978, on assiste à un tassement de la demande de produits électroniques de grande consommation qui stagne en valeur et diminue en volume (*cf.* graphique II.4.). Cette évolution de la demande explique la faible régression des taux d'importation qui survient en 1979 et 1980.

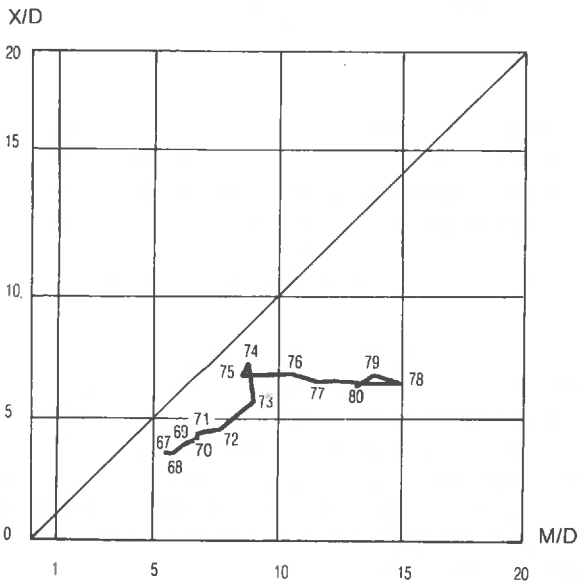
1. La percée des NPI

Le Japon était le principal fournisseur étranger d'électronique grand public ; les années de forte croissance ont favorisé l'arrivée des nouveaux fournisseurs principalement d'Asie du Sud-Est. Au cours de cette période, les producteurs américains ont perdu environ 20 % de leur part de marché intérieur. Une des raisons de la percée des fournisseurs étrangers est qu'ils apportent de nouveaux produits mieux adaptés à la demande américaine (télévisions couleur transistorisées de petit format).

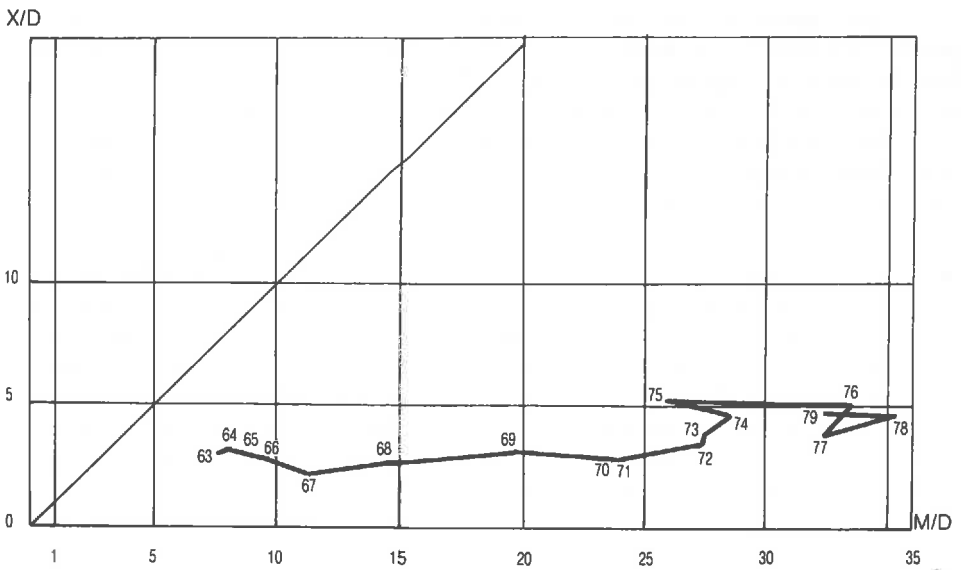
L'émergence des Nouveaux Pays Industrialisés au début des années soixante-dix a pour origine la délocalisation d'activités de montage des entreprises japonaises et américaines qui ont des relations de sous-traitance avec ces pays. Les pays sous-traitants sont, depuis plusieurs années, devenus des pays concurrents : des industries nationales, largement tournées vers l'exportation — principalement vers le marché américain — se sont développées¹ et affrontent désormais les producteurs japonais et américains aux États-Unis.

1. *Cf.* : « La Corée du Sud ou l'industrialisation planifiée », Roland Bénabou, *Économie prospective internationale* n° 10, 2^e trimestre 1982.

GRAPHIQUE II.2. — Ouverture de l'industrie de l'horlogerie, optique, photo (FJK)

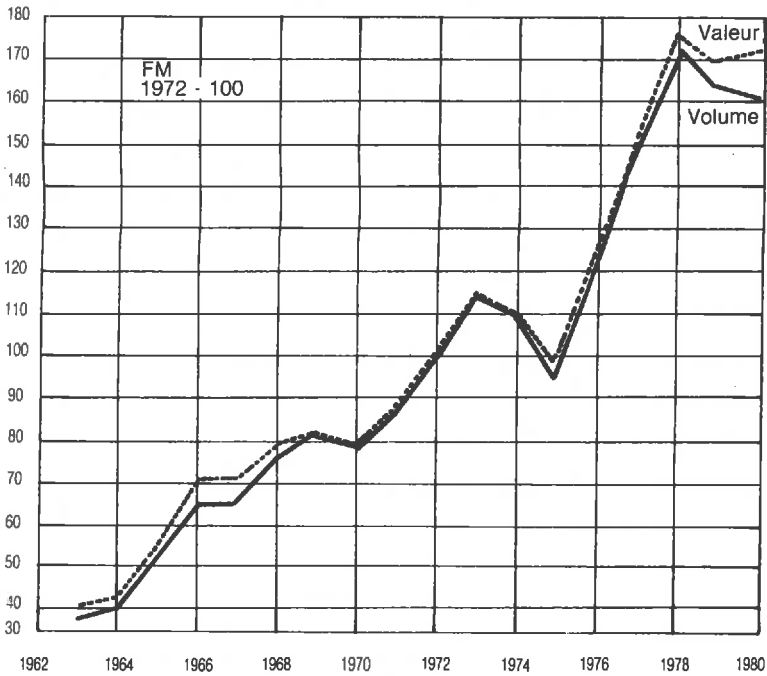


GRAPHIQUE II.3. — Ouverture de l'industrie de l'électronique grand public (FM)



Source: CEPII - Base structures industrielles

GRAPHIQUE II.4. — Évolution de la demande en valeur et en volume pour les produits de l'électronique grand public (FM)



1. Demande en valeur.
2. Demande en valeur déflatée par le prix de production américain de la branche.

Source: CEPII: Base structures industrielles.

Le tableau II.4. montre ce double affrontement sur le marché des produits de l'électronique grand public.

Tandis que le Japon et les NPI engagent une lutte serrée pour le partage du marché, les européens sont absents de cette confrontation et perdent même le bénéfice de leurs positions acquises au milieu des années 60. Les japonais doivent faire face à une très vive concurrence des NPI d'Asie: en 1972, la part de marché des NPI représentait un tiers de celle des japonais; en 1980, elle en représente plus des deux tiers. Les pertes relatives du Japon sont largement compensées par les gains des NPI entre 1972 et 1980: il n'apparaît pas exclu que les NPI prennent la première place comme fournisseurs étrangers d'électronique grand public, notamment de téléviseurs couleur. Les autorités américaines parlent des

TABLEAU II.4. — L'électronique grand-public: analyse de la concurrence

1967-1972	Partage du marché intérieur			Positions des étrangers	
	Parts de marché $\frac{M}{D}$ 67 (1)	Parts de marché $\frac{M}{D}$ 72 (2)	Variations des parts de marché (3) = (2) - (1)	Contribution* des positions initiales (4)	Gains ou pertes relatifs (5) = (3) - (4)
Japon	8,44	18,57	10,13	11,85	-1,72
NPI	0,79	6,37	5,58	1,11	4,47
CEE à 9	1,29	1,53	0,24	1,82	-1,58
Autres	0,82	0,80	-0,02	1,15	-1,17
Fournisseurs étrangers	11,34	27,27	15,93	15,93	0,00
Producteurs américains	88,66	72,73	-15,93		
Marché intérieur	100,00	100,00	0,00		

1972-1980	Partage du marché intérieur			Positions des étrangers	
	Parts de marché $\frac{M}{D}$ 72 (1)	Parts de marché $\frac{M}{D}$ 80 (2)	Variations des parts de marché (3) = (2) - (1)	Contribution* des positions initiales (4)	Gains ou pertes relatifs (5) = (3) - (4)
Japon	18,57	17,46	-1,11	3,65	-4,76
NPI	6,37	13,00	6,63	1,25	5,38
CEE à 9	1,53	1,06	-0,47	0,30	-0,77
Autres	0,80	1,11	0,31	0,16	0,15
Fournisseurs étrangers	27,27	32,63	5,36	5,36	0,00
Producteurs américains	72,73	67,37	-5,36		
Marché intérieur	100,00	100,00	0,00		

$$* \left[\frac{[M]}{[D]}_{t_1} - \frac{[M]}{[D]}_{t_0} \right] \times \frac{[M]}{[D]}_{t_0} / \frac{[M]}{[D]}_{t_0}$$

Contribution du pays j aux variations de parts de marché des fournisseurs étrangers lorsque sa part reste inchangée.

Source: CEPII — Base structures industrielles.

NPI d'Asie comme d'un nouveau « Japon » vis-à-vis desquels leur déficit commercial se creuse dangereusement pour ces produits. Depuis la fin des années soixante-dix, l'attitude de l'administration américaine s'est modifiée envers les NPI d'Asie : elle cherche à freiner l'entrée de produits que ni les entreprises japonaises et encore moins les entreprises américaines, ne peuvent plus concurrencer.

2. La réponse américaine à la concurrence japonaise : délocalisation de l'appareil productif américain

Tandis que croît le taux de pénétration dans l'électronique grand public (transistors, magnétophones, télévisions), les producteurs américains restreignent leurs efforts d'investissement à ceux strictement nécessaires à leur maintien sur le marché sans plus chercher à limiter l'entrée des produits japonais.

Le nombre de producteurs américains de téléviseurs couleur a baissé de 18 en 1968, à 4 en 1980. Les profits de cette industrie ont chuté en même temps que le niveau de l'emploi. En 1971, la marge de profit par rapport au chiffre d'affaires était en moyenne de 8,8 %, elle passe à 5,8 % en 1973 et chute à 1,5 % en 1978 alors que celle de l'ensemble du secteur manufacturier était de 8,7 %. Les pertes d'emplois ont été lourdes, puisqu'entre 1971 et 1975 près de 15 000 emplois (soit environ un tiers des effectifs) ont été supprimés.

Des entreprises américaines ont répondu de manière assez différente à la très vive concurrence sur leur marché. Certaines ont cherché à redresser leur compétitivité tandis que d'autres se sont diversifiées vers des secteurs plus rentables. Parmi les producteurs qui ont cherché à améliorer leurs produits ou à réduire leurs coûts de production, la stratégie a été de délocaliser la production.

Selon J. Baranson¹ 50 % de la valeur ajoutée des entreprises nationales américaines de télévisions couleur est réalisée à l'étranger. Tel est le cas de RCA, General Electric, Sylvania et Zenith. Ce comportement s'est généralisé aux autres produits d'électronique grand public dont les opérations finales de montage se font souvent sur le territoire américain. Après la récession de 1975, les producteurs américains ont réalisé que leurs techniques de production n'étaient plus compétitives, principalement à cause de la hausse des coûts salariaux, et, plutôt que d'investir pour moderniser ces techniques et redéfinir des lignes de produits mieux adaptées à la demande, la plupart ont décidé de délocaliser une partie de leur production à l'étranger. Les principaux pays d'implantation des firmes

1. Jack Baranson : « the japanese challenge to US industry » Lexington books, 1981.

américaines sont : Singapour pour General Electric, Taïwan pour Magnavox, Taïwan et Mexico pour RCA, GTE Sylvania et Zénith. En 1977, la délocalisation de Zénith s'est traduite par le transfert de 5 600 emplois des États-Unis au profit de ses filiales du Mexique et de Taïwan.

La délocalisation a eu pour conséquence d'enfermer les producteurs américains dans une technologie éprouvée mais relativement ancienne, et les a dissuadés de chercher à transformer les techniques de production sur le territoire américain. Ainsi, les entreprises américaines n'ont consacré en 1978, que 2,3 % de leur chiffre d'affaires à des dépenses de recherche et de développement, tandis que les entreprises japonaises y ont consacré 3,3 %.

Les entreprises américaines se dégagent d'une branche dans laquelle leurs avantages comparatifs disparaissent. Les produits de l'électronique grand public (radio, hi-fi, télévisions) sont largement banalisés et la théorie du cycle du produit veut que leur production se localise dans les pays où les coûts salariaux sont inférieurs. Ayant anticipé peut-être trop tôt la fin de ce cycle, les entreprises américaines ont perdu pied lorsque leurs concurrents sont parvenus à proposer des *produits nouveaux* fabriqués sur une grande échelle pour un marché qui s'est révélé en très forte croissance. L'exemple du magnétoscope est significatif : les États-Unis sont à l'origine de l'invention mais aucune firme américaine n'en assure la production.

3. Optique-photo : une même évolution

Les autres produits de grande consommation, pour lesquels les NPI concurrencent le Japon, intègrent également une part croissante d'électronique. Tel est le cas de l'horlogerie dont la technologie s'est modifiée avec l'apparition des mouvements à quartz et de l'affichage à cristaux liquides. Le tableau II.5. montre la structure du partage du marché et son évolution pour l'ensemble des branches horlogerie, optique, photo et cinéma (FJ à FK). En 1980, la part de marché des NPI est équivalente à celle des pays européens (dont la Suisse et l'Autriche). Les grands perdants sont les pays fournisseurs des mêmes produits dont le contenu technologique n'a été que tardivement modifié. Ne s'étant pas adaptés, leurs pertes de compétitivité en témoignent, ils sont de plus en plus écartés du marché américain. Le Japon conserve la première place mais se voit également très concurrencé par les NPI : s'il bénéficie encore de ses positions initiales sur le marché américain, en revanche il progresse très peu.

Les producteurs américains résistent difficilement à la concurrence internationale qui s'est développée sur leur marché : leurs pertes de marché s'accroissent au cours des années soixante-dix. Comme dans le cas de

TABEAU II.5. — Horlogerie, optique, photo et cinéma : analyse de la concurrence

1967-1972	Partage du marché intérieur			Positions des étrangers	
	Parts de marché $\frac{M}{D}$ 67 (1)	Parts de marché $\frac{M}{D}$ 72 (2)	Variations des parts de marché (3) = (2) - (1)	Contribution* des positions initiales (4)	Gains ou pertes relatifs (5) = (3) - (4)
Japon	1,89	3,56	1,67	0,73	0,94
Pays industrialisés (hors Canada)	3,55	3,72	0,17	1,38	- 1,21
NPI	0,08	0,38	0,28	0,03	0,25
Autres	0,03	0,06	0,03	0,01	0,02
Fournisseurs étrangers	5,55	7,70	2,15	2,15	0,00
Producteurs américains	94,45	92,30	- 2,15		
Marché intérieur	100,00	100,00	0,00		

1972-1980	Partage du marché intérieur			Positions des étrangers	
	Parts de marché $\frac{M}{D}$ 72 (1)	Parts de marché $\frac{M}{D}$ 80 (2)	Variations des parts de marché (3) = (2) - (1)	Contribution* des positions initiales (4)	Gains ou pertes relatifs (5) = (3) - (4)
Japon	3,56	6,83	3,27	2,50	0,77
Pays industrialisés (hors Canada)	3,72	2,95	- 0,77	2,81	- 3,38
NPI	0,36	2,87	2,51	0,25	2,26
Autres	0,08	0,45	0,39	0,04	0,35
Fournisseurs étrangers	7,70	13,10	5,40	5,40	0,00
Producteurs américains	92,30	86,90	- 5,40		
Marché intérieur	100,00	100,00	0,00		

$$* \left[\frac{[M]}{[D]}_{t_1} - \frac{[M]}{[D]}_{t_0} \right] \times \frac{[M]}{[D]}_{t_0} / \frac{[M]}{[D]}_{t_0}$$

Contribution du pays j aux variations de parts de marché des fournisseurs étrangers lorsque sa part reste inchangée.

Source: CEPII — Base structures industrielles.

l'électronique grand public, le Japon et les NPI d'Asie parviennent à renouveler le cycle du produit parvenu à maturité en transformant la technologie de ces produits. L'électronique y joue un rôle important et les industries traditionnelles qui ne peuvent modifier à temps leur outil de production apparaissent condamnées.

L'arrivée de nouveaux produits, fabriqués en grande série, a pris de court l'industrie américaine. Concurrencées sur les produits banalisés les entreprises américaines ont perdu en se dégageant, la maîtrise technologique et industrielle des nouvelles générations de produits. RCA n'a pas réussi à « créer » le marché du vidéodisque¹ tandis que le Japon contrôle totalement celui du magnétoscope. Les entreprises américaines cherchent aujourd'hui à « rapatrier » une partie de cette industrie en faisant pression sur les entreprises japonaises pour venir produire sur place leurs nouveaux produits électroniques grand-public (*cf.* chapitre III).

III — La sidérurgie : un retard croissant profite aux concurrents étrangers

La consommation et la production d'acier ont chuté aux États-Unis au cours des années soixante-dix (*cf.* tableau II.6.). Cependant, la consommation s'est moins ralentie et les importations ont du être légèrement accrues. La balance commerciale déficitaire depuis 1964 s'est détériorée. A l'étranger, le rythme de production s'est maintenu à un niveau supérieur à celui des États-Unis et le nombre des exportateurs vers le marché américain a crû.

TABLEAU II.6. — Croissance de la production, de la demande et des importations nettes d'acier en volume (Taux annuels moyens en %)

	Production	Demande	Importations nettes
1959-1969	4,1	4,6	0,5
1969-1978	- 0,3	0,4	0,7
1959-1978	2,0	2,6	0,6

Source: AISI, American Iron and Steel Institute

1. RCA a même vendu toutes ses activités vidéodisque à Pioneer.

La dégradation des coûts de production s'explique en partie par une progression plus forte des rémunérations que de la productivité. Déjà en 1967, la rémunération salariale était, dans la sidérurgie, de 38 % supérieure à celle de l'ensemble du secteur manufacturier. De plus, le nombre d'heures — ouvriers travaillées par quantité produite est deux fois plus importante aux États-Unis qu'au Japon.

Cette perte de compétitivité s'est traduite par un sous-emploi des capacités et une chute de la rentabilité des entreprises sidérurgiques. A la fin des années soixante-dix, leur rentabilité était de 40 % inférieure à celle du secteur manufacturier. Le capital ne s'est pas renouvelé : depuis 1945, seulement deux usines intégrées ont été construites. Le vieillissement des installations et la hausse des coûts salariaux ont contribué au manque de réaction des producteurs américains face à la progression des importations, cela malgré une forte hausse des coûts énergétiques qui auraient pu justifier la mise en place de nouvelles technologies après le premier choc pétrolier.

Performances très modestes des entreprises européennes

Les entreprises européennes ont perdu la première place qu'elles occupaient sur le marché américain entre 1967 et 1980. Elles sont largement dépassées par les producteurs japonais qui détiennent en 1980 une part de marché près de deux fois supérieure. La progression moins forte de l'ensemble des entreprises européennes profite aux NPI et aux autres pays industrialisés qui améliorent leurs positions relatives (*cf.* tableau II.7.).

Quant aux producteurs américains, près de 6 % du marché leur échappe entre 1967 et 1980. Bien qu'ils parviennent à satisfaire 90 % de leur marché intérieur, cette forte progression de la pénétration étrangère aggrave leurs difficultés. Les principaux utilisateurs d'acier en subissent les conséquences (prix supérieurs et pénurie de produits¹) et cherchent de plus en plus à conclure des accords avec des producteurs étrangers. Les constructeurs automobiles souhaiteraient que les producteurs d'acier participent aux coûts de stockage, améliorent leur qualité et proposent de nouveaux produits. Abandonnant sa pratique d'acheter de l'acier à une douzaine de producteurs aux prix officiels, General Motors procède désormais par appel d'offre pour réduire les coûts et faire bénéficier les gagnants de contrats à plus long terme.

1. Les producteurs américains ont entrepris de rationaliser leur production. Certaines spécialités disparaissent de leurs gammes de produits.

TABLEAU II.7. — Produits sidérurgiques, tubes et autres produits de première transformation : analyse de la concurrence

1967-1980	PARTAGE DU MARCHÉ INTÉRIEUR			POSITIONS DES ÉTRANGERS	
	Parts de marché 1967 (1)	Parts de marché 1980 (2)	Variation 1980/1967 (3) = (2) - (1)	Contribution* des positions initiales (4)	Gains ou pertes relatifs (5) = (3) - (4)
Japon	1,67	4,08	+ 2,39	2,44	- 0,05
NPI	0,08	0,91	+ 0,83	0,12	+ 0,71
CEE	1,81	2,35	+ 0,54	2,65	- 2,11
Autres pays	0,74	3,27	+ 2,53	1,08	+ 1,45
Fournisseurs étrangers	4,30	10,59	6,29	6,29	0,00
Producteurs américains	95,70	89,41	- 6,29		
Marché intérieur	100,00	100,00	0,00		

$$* \left[\frac{[M]}{[D]}_{t_1} - \frac{[M]}{[D]}_{t_0} \right] \times \frac{[M_i]}{[D]}_{t_0} / \frac{[M]}{[D]}_{t_0}$$

Contribution du pays j aux variations de parts de marché des fournisseurs étrangers, lorsque sa part reste inchangée

Source: CEPII - Base structures industrielles.

La réponse des sidérurgistes américains à la concurrence étrangère est triple : d'une part, certaines sociétés se diversifient hors du secteur. US Steel a investi dans le secteur pétrolier et National Steel dans le secteur bancaire ; deuxièmement, les investissements du secteur se concentrent dans les productions dont la rentabilité est la plus élevée. Les unités non performantes étant fermées. Troisièmement, une forte demande de protection émane du secteur sidérurgique qui souhaite un renforcement des contingentements des produits semi-finis et également des produits finis.

CHAPITRE III :

Protectionnisme défensif et nouvelles formes de concurrence ¹

Cherchant à contenir la pression de la concurrence étrangère, les producteurs américains se sont tournés vers l'administration pour que soient prises à leur égard des mesures de sauvegarde dont il faut tenter d'évaluer l'impact et les conséquences :

- l'impact sur la pénétration commerciale et le partage du marché intérieur ;
- les conséquences sur la stratégie des firmes étrangères pour lesquelles l'accès au marché américain est primordial et qui doivent, dès lors, trouver de nouvelles formes de pénétration pour leurs produits.

I — Des mesures protectionnistes temporaires qui durent

Les années soixante-dix ont été marquées par des demandes de protection de plus en plus nombreuses de la part d'entreprises et de syndicats américains. Entre 1971 et 1978, la Federal Trade Commission a examiné 57 demandes de protection et 140 plaintes antidumping qui ont abouti notamment aux contingentements de roulements à billes (1973), d'acier (1976), de chaussures (1977). D'autres types d'accords ont été négociés visant à des limitations volontaires d'exportations (OMA, orderly marketing agreement), pour les téléviseurs couleur (1977) et pour les automobiles (1981)².

Le premier accord de ce type a été négocié en 1977 avec les japonais, pour les postes de télévision couleur. L'entrée des téléviseurs japo-

1. Ce chapitre reprend de larges extraits de l'article d'A. Richemond et C. Herzog : « Néo-protectionnisme et investissement international, le cas de l'accès au marché américain » paru dans la *Revue économique*, n° 6, novembre 1982.

2. Les États-Unis ont en outre largement utilisé l'article XIX du GATT pour protéger temporairement certains produits comme les pellicules photo ou les champignons, cf. « Exchange Arrangements and Restrictions », 1982 FMI.

nais a été limitée pour une période de trois ans et un droit de douane ad valorem de 5 % a été fixé sur tous les postes importés, sauf pour ceux montés par les filiales américaines à l'étranger, et dont la taxe ne porte que sur la valeur ajoutée. Alors que la pénétration étrangère se poursuit, le taux d'importation dépasse 30 % en 1979, les autorités américaines décident d'étendre les quotas à la Corée du Sud et à Taïwan.

Les négociations les plus difficiles sont cependant celles qui ont abouti sous l'administration Reagan, aux limitations volontaires d'exportations japonaises d'automobiles vers les États-Unis. La forte pénétration d'automobiles étrangères, qui est passée de 17,7 % en 1978 à 26,7 % en 1981, s'explique généralement par l'évolution de la demande américaine pour des voitures de petites dimensions. On a vu que les firmes japonaises ont incontestablement bénéficié de cette évolution, jusqu'à l'accord de mai 1981 contingentant leurs exportations vers les États-Unis. Cet accord temporaire d'une année vient d'être reconduit pour la troisième année consécutive.

Dans le secteur des chaussures, le taux de pénétration atteint 48,5 % en 1977, lorsque les États-Unis décident d'associer au tarif douanier déjà en place, pour limiter la progression des importations italiennes et japonaises, des contingentements pour une durée de quatre ans à l'encontre de la Corée du Sud et de Taïwan ; la première année, Taïwan a été dans l'obligation de diminuer de 16 %, et la Corée de 19 %, le nombre de leurs chaussures exportées vers les États-Unis.

Les mesures concernant le textile ont été prises dans le cadre des accords multifibres destinés à freiner la progression des NPI d'Asie sur les marchés européens et américains. Cela s'est traduit à partir de 1977 par la mise en place de quotas. Les États-Unis ont passé des accords bilatéraux avec 18 pays, dans le cadre de l'accord multifibres. Cependant, comme tous les pays producteurs de textiles n'étaient pas impliqués par les contingentements prévus dans les accords, les États-Unis ont maintenu leurs droits de douane, souvent élevés, à l'encontre des produits textiles importés.

L'extension des mesures protectionnistes porte sur une gamme plus large de produits pour lesquels les États-Unis sont déficitaires. Tel est le cas du matériel de communication citizen-band, dont le taux d'importation atteint 90 % en 1978 ; les États-Unis décident donc d'accroître leurs droits de douane de 15 % pour une durée de trois ans¹ et retirent à ce produit le bénéfice des préférences généralisées.

1. *Annual report: Exchange Arrangements and Exchange Restrictions, 1979*, International Monetary Fund, p. 433.

Comparés aux droits de douane japonais et européens qui sont respectivement de 10 et 17 % sur les semi-conducteurs¹, les droits de douane américains qui s'élèvent à 5,8 % paraissent faibles aux yeux des producteurs américains ; ces derniers poussent donc les autorités à exiger une parfaite réciprocité en matière d'accès au marché.

Devant faire face à des demandes sectorielles de plus en plus pressantes, les autorités américaines ont tendance à les satisfaire en négociant sur une base bilatérale des accords de limitation volontaire d'exportations, pour tenter de freiner la progression des produits étrangers sur leur marché ; en outre les États-Unis cherchent, toujours principalement par des négociations bilatérales, à se voir garantir l'accès au marché de leurs principaux concurrents². Ces accords bilatéraux, en organisant le commerce des États-Unis avec leur principaux partenaires, modifient les conditions d'accès au marché américain.

II — Protection bilatérale et apparition de nouveaux concurrents

Les mesures protectionnistes américaines ont contribué à modifier le partage du marché intérieur entre les principaux concurrents. Leur effet global sur la progression de la pénétration étrangère a été relativement limité³. Cependant, ces mesures ont favorisé certains pays au détriment de ceux touchés par les restrictions d'importations.

L'effet des mesures bilatérales, portant pour l'essentiel sur des contingents, ne peut être que limité sur la progression de la pénétration étrangère. Le cas de l'automobile est assez significatif : les limitations d'exportations japonaises ont stabilisé le taux d'importation M/D en quantité, tandis qu'en valeur, la pénétration étrangère, surtout japonaise, s'est poursuivie.

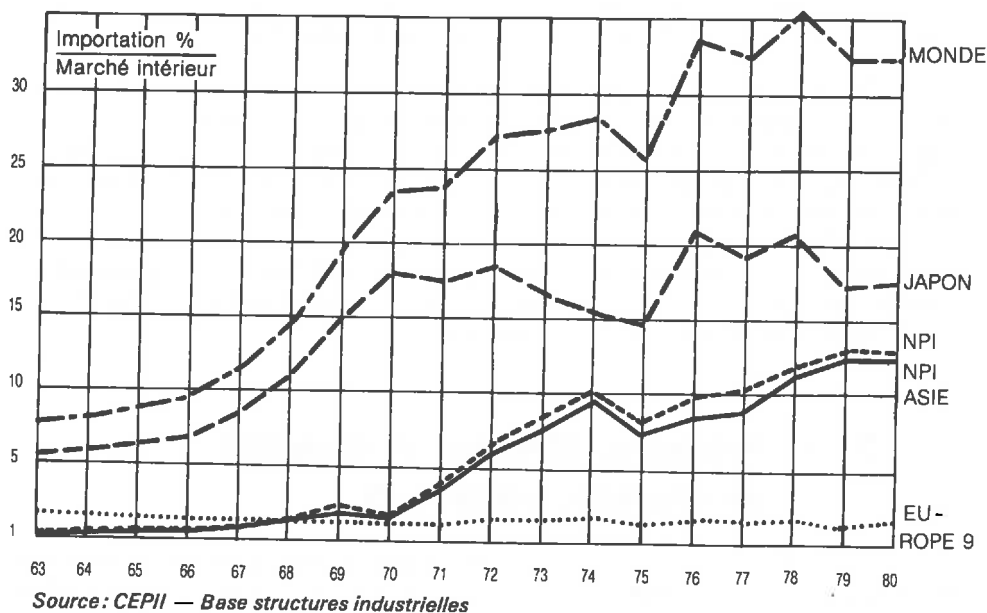
Le nombre de véhicules importés du Japon a diminué entre 1980 et 1981 ; mais les japonais sont parvenus, en augmentant leurs prix et en proposant des modèles de haut de gamme, à accroître leurs exportations en valeur vers les États-Unis.

1. The international microelectronic challenge, Semiconductor Industry Association, March 1981.

2. En particulier avec le Japon dans le cadre du «Japan — United States Economic Relations Group».

3. E.M. Graham : «Protection from imports: is it in US industries best interest ?" à paraître.

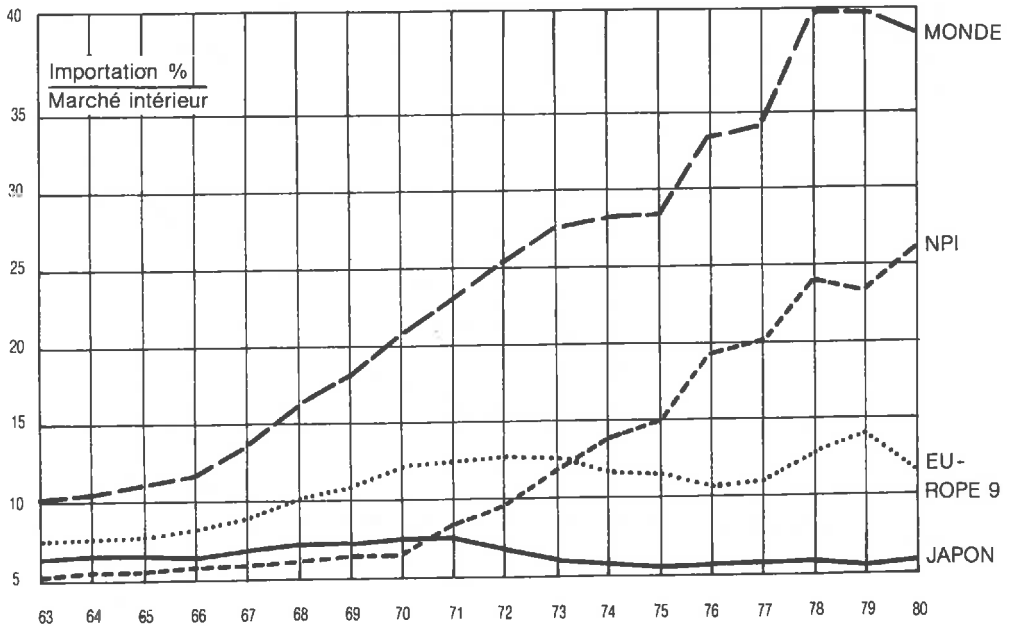
GRAPHIQUE III.1. — Pénétration du marché américain : produits de l'électronique grand public



Le graphique III.1 permet de retracer le partage du marché intérieur américain, entre 1963 et 1980, pour les produits de l'électronique grand public. La concurrence, qui se développe sur ce marché, oppose le Japon aux NPI d'Asie, l'Europe des neuf y étant pratiquement absente. En 1976 et 1980, le taux d'importation américain s'est stabilisé autour de 33 %. Tandis que la progression du Japon s'est nettement ralentie sur le marché américain, on assiste à une amélioration continue de la part de marché des NPI. Les mesures américaines qui ont été prises à l'encontre du Japon dans le domaine des téléviseurs, conjuguées à l'appréciation du Yen, ont favorisé la percée de la Corée et de Taïwan sur le marché américain. En 1979, des contingentements frappent à leur tour la Corée et Taïwan ; la production de téléviseurs s'accroît alors de manière importante à Singapour où, elle est équivalente en 1979 à celle de la Corée avant les contingentements décidés à l'encontre du Japon en 1977¹.

1. M.E. Morkre, D.G. Tarr : *Effects of restrictions on United States Imports*, June 1980, Federal Trade Commission, staff report.

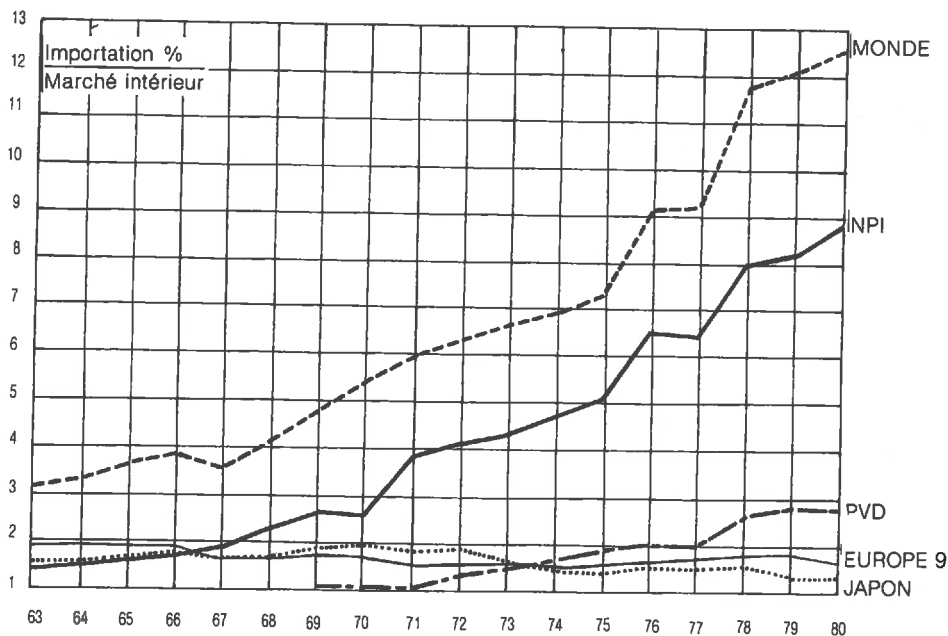
GRAPHIQUE III.2.— Pénétration du marché américain : cuirs et chaussure



Source: CEPII — Base structures industrielles

Le graphique III.2 représente le partage du marché intérieur de produits en cuir et de chaussures. Depuis 1970, la progression des NPI est tout à fait impressionnante, puisqu'en 1971 et 1974, ils parviennent à dépasser respectivement les japonais et les européens. Ces derniers, de plus en plus concurrencés sur leurs gammes de produits par les NPI, voient leurs parts de marché en 1980 chuter au niveau de 1975. Dans le secteur bonneterie-confection, les NPI parviennent également à progresser en valeur tandis que les quotas les bloquent en volume (cf. graphique III.3). Les pays en voie de développement (PVD) beaucoup moins touchés que les premiers par les contingents américains poursuivent leur avance. Dans les deux cas, les mesures protectionnistes américaines ont contribué à affirmer les positions des concurrents, absents des accords bilatéraux, sur le marché américain.

GRAPHIQUE III.3.— Pénétration du marché américain : vêtement de confection et bonneterie



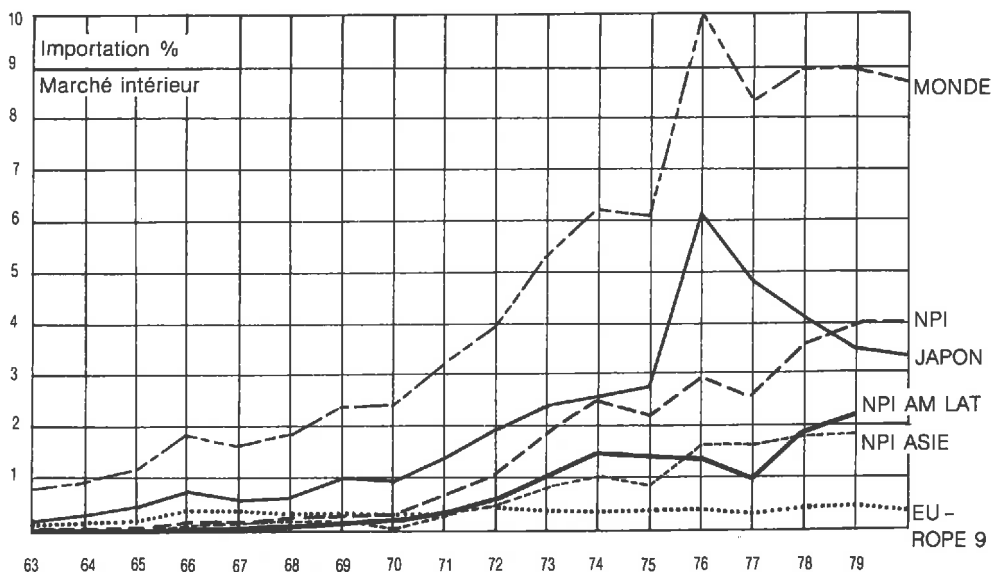
* PVD: Pays en voie de développement hors NPI et pays de l'OPEP.

Source: CEPII — Base structures industrielles

Dans le secteur électronique, la délocalisation des entreprises américaines et japonaises se traduit sur le marché américain, par une progression des NPI où elles s'implantent. En Corée, 62 % de la production de matériel électronique (télécommunication et informatique), et 72 % de la production de composants électroniques sont en fait réalisés par des entreprises étrangères qui exportent largement vers les États-Unis.

Le graphique III.4 montre que depuis 1976, on assiste à une stabilisation de la pénétration étrangère de matériel de télécommunication aux États-Unis. Le Japon voit sa part de marché nettement diminuer et les NPI d'Asie stagnent depuis 1976. La progression des NPI d'Amérique latine

GRAPHIQUE III.4.— Pénétration du marché américain : matériel de télécommunication

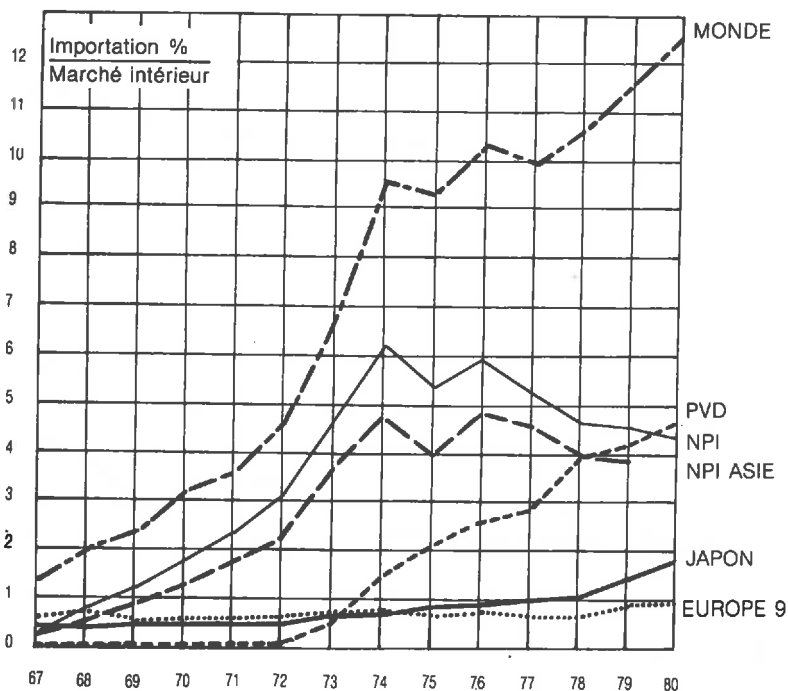


Source: CEPII — Base structures industrielles

s'explique par une implantation accrue de filiales américaines et japonaises de montage au Mexique où elles bénéficient de bas coûts salariaux et de la proximité avec le marché américain.

Le graphique III-5 représente le partage du marché intérieur américain de composants électroniques. Tandis que le taux d'importation progresse, entre 1974 et 1980 de 9,5 % à près de 12,5 %, la part de marché des NPI d'Asie régresse largement au profit des autres PVD qui les dépassent en 1979. L'implantation des entreprises japonaises dans les pays d'Asie du Sud-Est autres que la Corée, Hong-Kong, Singapour et Taïwan,

GRAPHIQUE III.5.— Pénétration du marché américain; les composants électroniques



Source: CEPII — Base structures industrielles

explique cette évolution qui semble se justifier par la montée de leurs coûts salariaux¹, mais aussi par la volonté de diversifier géographiquement l'origine des exportations destinées au marché américain.

La montée des pressions protectionnistes américaines engage également de plus en plus d'entreprises à choisir de consolider leurs parts de marché aux États-Unis par une présence industrielle sur place : elles y ont été aidées car la faiblesse du dollar au cours des années soixante-dix leur a permis d'acquérir plus facilement des actifs aux États-Unis.

1. Surtout à Singapour.

III — L'offre étrangère sur le marché américain : complémentarité entre exportation et investissement direct

Par définition, l'offre étrangère sur le marché américain est constituée par les importations et la production réalisée sur place par les filiales étrangères. Ainsi, la véritable part de marché que détiennent les entreprises étrangères se compose :

- de la part de marché satisfaite par les importations ;
- de la part satisfaite par la production locale.

Si l'on a : $OEE = M + PEE$

$$\frac{OEE}{D} = \frac{M}{D} + \frac{PEE}{D}$$

Avec OOE: offre totale des entreprises étrangères

M: importations

PEE: production des entreprises étrangères

D: marché intérieur.

L'analyse empirique de la structure de l'offre étrangère et de son évolution permet d'identifier les branches caractérisées par une complémentarité croissante entre les importations et la production locale, et celles pour lesquelles une substitution d'importations se met plutôt en place.

1. Complémentarité et substitution entre importations et production locale

Le tableau III.1 montre la structure et l'évolution du partage de l'offre étrangère sur le marché américain. La production des entreprises étrangères représente en 1979 41,7 % de l'offre étrangère contre 39,6 % en 1977. Au cours de cette période, on assiste à une progression quasi-parallèle des importations et de la production sous contrôle étranger aux États-Unis¹. La présence sur le marché américain des produits manufacturés étrangers repose sur une complémentarité croissante entre les échanges et les investissements directs. Les entreprises étrangères appuient leur pénétration par une implantation industrielle locale qui conso-

1. Selon le Département du commerce, la production sous contrôle étranger est celle des filiales étrangères, dont le seuil de participation est au minimum de 10 %.

lide leur part de marché totale qui atteint 14,3 % en 1979. La complémentarité croissante que l'on observe pour les secteurs manufacturiers n'est évidemment pas le cas de toutes les branches industrielles, dont les structures d'offre peuvent être très différenciées. Ainsi, un niveau de protection élevé incite plus au développement d'une production locale. L'industrie pour laquelle l'offre sur le marché américain s'est essentiellement effectuée par une production locale est l'industrie pharmaceutique; en 1979, près de 78 % de l'offre étrangère étaient assurées par la production des filiales de groupes étrangers comme Roche, Sandoz, Hoechst, etc..., et seulement 22 % par les importations considérablement gênées par les normes phyto-sanitaires américaines.

TABLEAU III.1. — Structure et évolution du partage de l'offre étrangère sur le marché américain

(en %)

Secteur Manufacturier	1977		1979		Progression 1979/1977	Contribution à la variation de l'offre étrangère
		Structure de l'offre étrangère		Structure de l'offre étrangère		
Importations totales/ Marché intérieur	7,1	60,4	8,3	58,3	1,2	48,8
Production des entreprises étrangères/Marché intérieur	4,7	39,6	6,0	41,7	1,3	51,2
Offre étrangère/ Marché intérieur	11,8	100,0	14,3	100,0	2,5	100,0

Sources: Department of Commerce — et CEPII Base structures industrielles

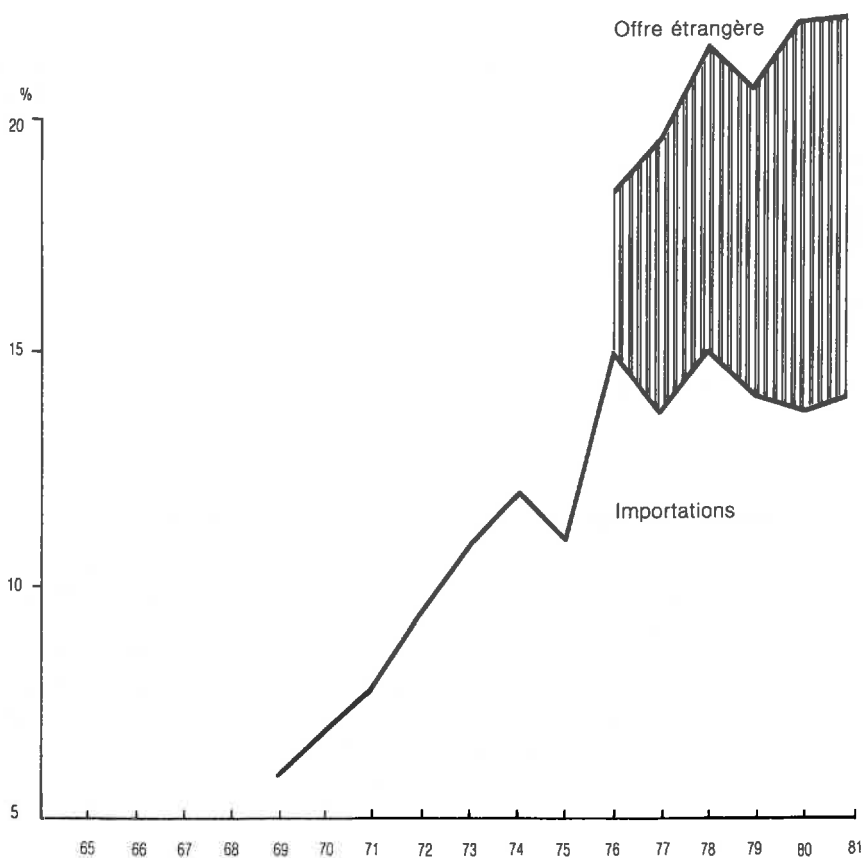
La production étrangère ne s'est pas accrue pour les produits textiles et les chaussures, malgré les mesures protectionnistes qui ont été prises. En revanche, elle a progressé pour l'électronique grand public et l'automobile.

Le graphique III-6 montre l'évolution de la structure de l'offre étrangère de produits électroniques. Celle-ci progresse entre 1976 et 1981 tandis que stagnent les importations: la différence est le fait des entreprises étrangères qui ont accru leur production aux États-Unis. De 3,5 % en 1976, elle est passée à 8,1 % du marché intérieur en 1981. C'est-à-dire qu'elle représente 67 % des importations. Un mouvement de substitution d'importations s'est mis en place; à la suite de l'OMA de 1977 (Orderly Marketing Agreement), il s'est largement développé. Touchant d'abord les entreprises japonaises qui sont venues les premières monter les télévi-

seurs couleur aux États-Unis, ce mouvement s'est généralisé aux autres produits de l'électronique grand public (on compte en 1981, huit usines japonaises de téléviseurs, et dix de matériel stéréophonique divers) et à d'autres pays: Gold Star, l'une des grandes entreprises coréennes vient de s'implanter aux États-Unis pour monter ses téléviseurs couleur.

De plus, par crainte d'une extension des mesures protectionnistes à d'autres produits de l'électronique, des firmes s'implantent sur le sol américain. Tel est le cas de NEC qui installe deux usines de composants électroniques pour faire face à toute éventualité et ne pas risquer de voir se fermer le marché américain pour ses produits.

GRAPHIQUE III.6. — Produits électroniques (sans ordinateurs)



Source: CEPII — Base structures industrielles

Le phénomène est semblable, toutefois à un niveau nettement inférieur, pour le matériel de transport terrestre qui connaît une forte progression de sa production étrangère aux États-Unis.

Le tableau III.2 montre que la part de la production locale est de 21 % en 1979 et qu'elle croît plus vite, au cours de cette courte période, que les importations. La montée des risques protectionnistes joue un rôle certain dans cette évolution : devant le danger de voir le marché se fermer, les entreprises étrangères tendent à diversifier de plus en plus leur offre sur le marché américain.

TABLEAU III.2. — Matériel de transport terrestre : le partage de l'offre étrangère et son évolution

	Structure de l'offre étrangère		Structure de l'offre étrangère		Progression 1979/1977	Contribution à la variation de l'offre étrangère
	1977	1979	1977	1979		
Importations totales/ Marché intérieur	13,3	99,0	18,4	78,6	3,1	42,0
Production des entreprises étrangères/Marché intérieur ...	0,1	1,0	4,5	21,4	4,3	58,0
Offre étrangère/ Marché intérieur	13,4	100,0	20,9	100,0	7,5	100,0

Source: CEPII — Base structures industrielles

2. Accès au marché américain contre créations d'emplois ?

On peut s'interroger sur la place que prend à l'heure actuelle l'investissement direct aux États-Unis dans les négociations commerciales entre les États-Unis et leurs principaux partenaires. Dans le secteur automobile en particulier, on assiste à de nettes pressions des autorités américaines pour que les entreprises japonaises viennent produire sur place¹ et diversifient ainsi leur offre sur le marché américain. En poussant les entreprises étrangères à venir produire localement, les États-Unis lient de plus en plus l'accès à leur marché à des créations d'emplois locaux.

1. Report of the Japan — United States Economic Relations Group, janvier 1981.

La contribution des entreprises sous contrôle étranger à la production et à l'emploi du secteur manufacturier est une réalité économique qu'il y a lieu de ne pas négliger. L'emploi des filiales étrangères aux États-Unis représente en 1979 5 % de l'emploi total manufacturier; les entreprises étrangères de la chimie emploient 17 % de l'emploi total de cette branche¹. Le tableau III.3 montre la structure et l'évolution du partage de la production et de l'emploi entre les entreprises nationales et étrangères.

TABLEAU III.3. — Contribution des entreprises étrangères à la production et à l'emploi du secteur manufacturier américain

En millions de dollars courants	1977		1979		Variations 1977-1979	Structure variation %
	Valeur	%	Valeur	%		
Production des entreprises nationales	1 280 520	95,3	1 612 930	94,0	332 410	89,2
Production des entreprises étrangères	62 711	4,7	102 802	6,0	40 091	10,8
Production intérieure	1 343 231	100,0	1 715 732	100,0	372 501	100,0

En milliers	1977		1979		Variations 1977-1979	Structure variation %
		%		%		
Emploi des entreprises nationales	17 793	96,1	18 748	94,8	955	76,2
Emploi des entreprises étrangères	726	3,9	1 024	5,2	298	23,8
Emploi total	18 519	100,0	19 772	100,0	1 253	100,0

Source: Ned G. Howenstine: « Selected data on the operations of US affiliates of foreign companies 1978 and 1979 », *Survey of Current Business*, mai 1981.

1. Ned G. Howenstine: "Selected data on the operations of US affiliates of foreign companies 1978 and 1979", *Survey of current business*, mai 1981.

En 1977 et 1979, la part de la production étrangère passe de 4,7 à 6,0 % de la production intérieure américaine. La part de l'emploi des entreprises étrangères évolue parallèlement, puisque de 3,9 % en 1977 elle passe à 5,2 % en 1979.

Le tableau III.3 présente la progression de la production des entreprises nationales et étrangères et les variations d'emplois correspondantes, entre 1977 et 1979. Ainsi, les entreprises nationales ont augmenté leurs effectifs totaux de 955 000 personnes et les entreprises étrangères de 298 000 personnes, au cours de la même période. Ce sont les entreprises étrangères qui, comparées aux entreprises nationales, contribuent le plus aux variations de l'emploi. Alors que les premières n'occupent que 5,2 % de l'emploi manufacturier, elles assurent 23,8 % de sa variation totale entre 1977 et 1979. Leur contribution à l'accroissement de la production, bien que proportionnellement supérieure à celle des entreprises nationales, demeure en deçà de leur contribution à l'accroissement de l'emploi : un certain nombre d'unités de production étant encore dans une phase de démarrage en 1979.

TABLEAU III.4. — Répartition par pays des emplois manufacturiers aux États-Unis

	Structure 1979	Part des emplois manufacturiers dans le total des entreprises étrangères (en %)
Japon	3,8	36,1
Canada	10,1	49,0
France	6,8	67,0
Allemagne	19,4	61,8
Royaume-Uni	16,8	49,2
Autres pays industrialisés	32,9	62,8
Autres	10,2	51,6
Total manufacturier	100,0	56,0

Source : CEPII — Base structures industrielles

Les pays industrialisés, dont la part dans l'emploi manufacturier étranger aux États-Unis est la plus importante, sont l'Allemagne et le Royaume-Uni (cf. tableau III.4). La part des entreprises françaises est nettement inférieure ; cependant, elles font un effort beaucoup plus grand en direction des activités manufacturières, puisque 67 % de leur emploi total se trouve dans ce secteur. Les entreprises japonaises sont largement en

retrait : leur part n'est que de 3,8 % dans l'emploi manufacturier et celui-ci ne représente que 36 % de leur emploi total aux États-Unis. Toutefois, les Japonais ont annoncé une série d'accords en préparation notamment avec les constructeurs automobiles américains, pour développer une production jointe aux États-Unis (ISUZU et General Motors). De plus, Honda qui produit déjà 60 000 motos par an depuis 1979, a comme projet pour 1983 de produire 150 000 voitures par an. Par ailleurs, Nissan devrait produire 150 000 utilitaires par an à partir de 1984 dans le Tennessee.

Profitant de conditions d'implantations avantageuses aux États-Unis¹, les entreprises étrangères n'ont pas hésité à délocaliser une partie de leurs activités manufacturières sur le sol américain. Tandis que la présence manufacturière étrangère était concentrée jusqu'au milieu des années soixante-dix dans les secteurs très capitalistiques de la chimie, on observe à l'heure actuelle une nette progression vers les activités exigeant plus de main d'œuvre, comme le montage de téléviseurs et de véhicules automobiles. Le rapprochement des conditions de production entre les principaux pays industrialisés, a permis cette évolution, toutefois l'essor de l'implantation industrielle étrangère aux États-Unis intervient au moment où les autorités américaines cherchent à atténuer leurs conflits commerciaux :

- d'une part en poussant leurs partenaires à ouvrir leur marché pour établir un flux d'échanges réciproques ;
- d'autre part en liant l'entrée sur leur marché à une implantation durable sur place.

La création d'emplois aux États-Unis deviendrait, en quelque sorte, l'une des conditions d'accès à ce marché stratégique.

1. cf. D. de Laubier, A. Richemond *op. cité.*

CHAPITRE IV :

L'enjeu industriel des biens d'équipement

Les industries de biens d'équipement jouent un rôle central dans l'amorce du renouveau industriel que l'on observe au cours des années soixante-dix. C'est ce secteur qui véhicule les innovations technologiques dans la production et sur lequel repose la croissance future de l'économie. La modernisation du secteur des biens d'équipement peut être la première étape dans la rénovation de l'industrie, à condition que les producteurs américains soient capables de satisfaire les nouvelles demandes. Une seconde étape serait celle qui marquerait la diffusion des progrès techniques aux secteurs traditionnels de l'industrie manufacturière, qui, en raison de la récession prolongée, ne peut encore être observée.

I — Une demande dynamique de biens d'équipement

Au cours des années soixante-dix, l'industrie des biens d'équipement doit faire face à une demande intérieure soutenue et à une demande d'exportation croissante.

1. Une demande intérieure soutenue

Entre 1972 et 1980, la demande intérieure de biens d'équipement est particulièrement dynamique. Ce dynamisme s'explique par l'effort de modernisation qu'entreprend le secteur des biens d'équipement à cette époque, mais aussi par une forte demande du secteur tertiaire, principalement pour les machines de bureau. Le tableau IV.1 montre que la demande de matériel informatique et de bureau croît de plus de 16 % en moyenne par an entre 1972 et 1980.

TABLEAU IV.1. — Évolution de la demande en volume¹ de biens d'équipement

Catégories de produits		1972-1980
Produits de la construction mécanique		
FA	Produits de la grosse chaudronnerie	0,8
FBC	Articles métalliques, mécaniques, moteurs, turbines et pompes	1,4
FD	Machines et matériels agricoles	3,1
FE	Machines-outils	4,1
FF	Appareils de manutention et d'extraction	2,2
FG	Machines spécialisées pour industries particulières	— 2,4
Matériel électrique		
FQ	Gros matériel électrique	2,2
FR	Appareils et fournitures électriques	1,2
Matériel électronique et informatique		
FI	Appareils de mesure et de précision	5,6
FL	Composants électroniques	13,8
FN	Matériel de télécommunication	7,6
FO	Matériel informatique, machines de bureau	16,3
Produits de la construction aéronautique et navale		
FV	Navires et bateaux	2,9
FW	Produits de la construction aéronautique et spatiale	2,8
Total produits manufacturés		1,9

Source: CEPIL — Base structures industrielles.

Si l'on distingue parmi les biens d'équipement ceux qui sont destinés plus particulièrement à la production industrielle, on s'aperçoit que la demande de machines-outils progresse nettement, tandis que celles des machines pour industries particulières diminue. Les machines-outils équipent les industries de biens d'équipement (mécanique, aéronautique) qui améliorent au cours de la période leur appareil productif. Les machines spécialisées sont largement utilisées dans les industries de transformation (textile, papeterie, emballage, alimentaire...) dont la part dans l'investissement ne progresse pas (*cf.* chapitre I).

1. Demande en valeur déflatée par le prix de production de la branche.

L'évolution de la demande de machines montre d'une part que seul le secteur des biens d'équipement se modernise, et d'autre part que la diffusion des nouveaux biens de production aux autres secteurs de l'industrie manufacturière ne se généralise pas. Le processus de renouveau industriel qui s'amorce risque de se bloquer si ce mouvement tarde à s'effectuer. A la fin des années soixante-dix, la forte demande d'exportation donne un répit au secteur des biens d'équipement industriels¹.

2. Un dynamisme exceptionnel à l'exportation

L'ensemble des biens d'équipement bénéficie au cours des années soixante-dix d'une forte demande de la part des pays du Sud, qui touche en particulier les biens d'équipement mécaniques dont ils ont besoin pour leur industrialisation.

Second exportateur de biens d'équipement mécaniques derrière l'Allemagne, les États-Unis stabilisent leur part dans les exportations mondiales autour de 20 %. Le graphique IV.1 montre comment a progressé l'ouverture sur l'extérieur de l'industrie de la construction mécanique entre 1967 et 1980. Une nette amélioration marque la seconde moitié des années soixante-dix. A l'exception des machines-outils, toutes les industries améliorent leur solde des échanges. Deux facteurs permettent d'expliquer cette amélioration :

— Le principal concurrent, l'Allemagne, connaît à la suite de la hausse du Deutsche Mark des difficultés pour maintenir sa compétitivité² et voit ses positions se dégrader sur pratiquement tous les marchés ;

— Une forte demande d'importation émane du Sud³ principalement des NPI et des pays de l'OPEP, demande à laquelle les entreprises américaines semblent favorablement répondre, aidées par un dollar bas.

Le graphique IV.2 met en évidence les bonnes performances de la construction mécanique américaine sur ces marchés entre 1972 et 1980.

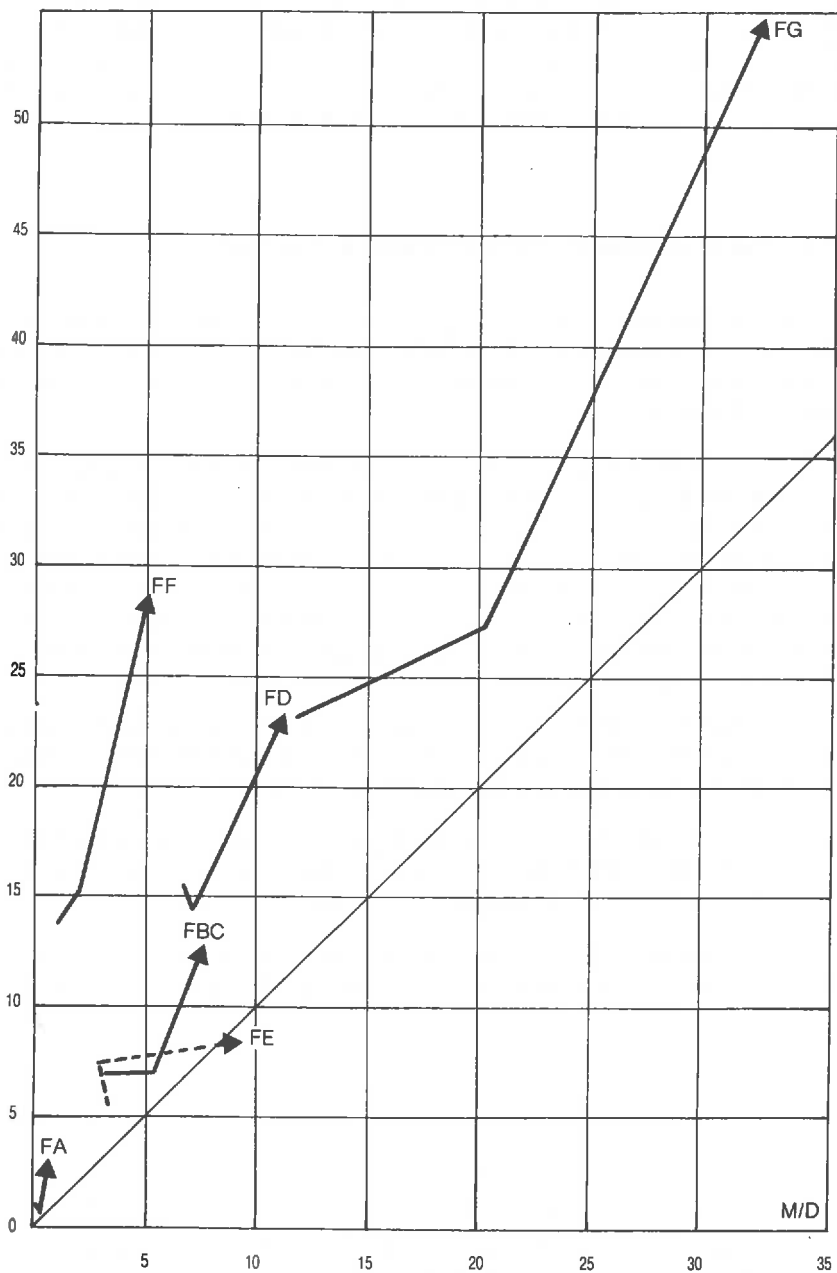
1. La demande internationale est la somme des importations ou des exportations mondiales.

2. Cf. «La désindustrialisation au cœur du modèle allemand», Laurent de Mautort, *Économie Prospective internationale*, n° 8, octobre 1981.

3. Cf. *Économie Prospective internationale*, n° 5, janvier 1981, Michel Fouquin, Véronique Kessler, Marie-José Desaignes et Alain Richemond.

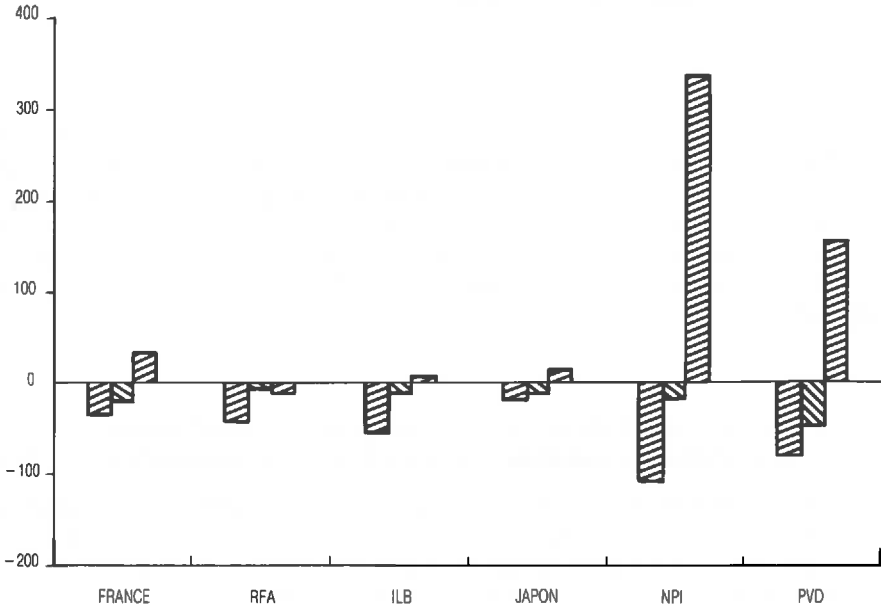
GRAPHIQUE IV.1. — Ouverture des industries de la construction mécanique : 1967-1972-1980

X/D



Source: CEPII — Base structures industrielles

GRAPHIQUE IV.2. — Performances de la construction mécanique : 1967-1972, 1972-1977 et 1977-1980



Note : Indicateur de performance $PERF_{ij}^r : \frac{1}{t_1 - t_0} \times \left[V_{ij}^{rt_1} - V_{ij}^{rt_0} \times \frac{\sum_i V_{ij-1}^{rt_1}}{\sum_i V_{ij}^{rt_0}} \right]$

avec V_{ij}^{rt} : exportations de i vers j du produit r à l'année t .

Source CEPII : Base CHELEM — Commerce international.

L'essentiel de la performance des entreprises américaines s'effectue entre 1977 et 1980, notamment sur les marchés du Sud en croissance rapide. Sur tous les marchés des pays développés représentés, les firmes américaines améliorent leurs positions relativement aux périodes antérieures.

Stimulées par une demande intérieure et extérieure dynamiques, les entreprises productrices de biens d'équipement se sont internationalisées.

II — Maîtrise du marché intérieur et internationalisation du secteur des biens d'équipement

Comment les producteurs américains arrivent-ils à satisfaire la demande d'exportation tout en conservant la maîtrise de leur marché intérieur, c'est-à-dire en freinant la pénétration étrangère? L'ouverture sur l'extérieur s'est globalement accompagnée d'une amélioration du solde des échanges, confortant ainsi les positions dominantes de l'industrie des biens d'équipement, mais a conduit à une spécialisation fine à l'intérieur des branches.

1. Le cas des industries mécaniques et électriques : ouverture croissante sur l'extérieur et spécialisation fine

Les principales industries de machines et de matériel électrique se différencient par leurs niveaux d'ouverture. Les industries des machines spécialisées (FG) et du gros matériel électrique (FR) se sont plus internationalisées que l'industrie des machines-outils (FE).

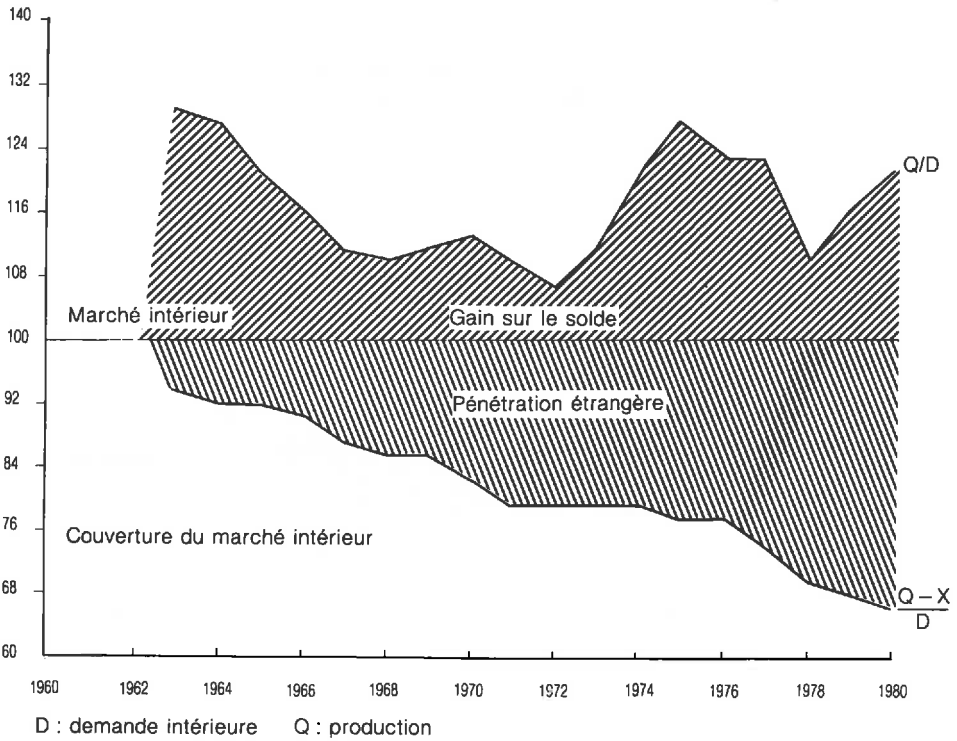
a) L'industrie des machines spécialisées

Le graphique IV.3 compare l'évolution du solde excédentaire avec celle des pertes de part de marché intérieur entre 1963 et 1980. Devant faire face à une pénétration commerciale croissante, les industriels américains parviennent grâce à leurs exportations à maintenir un solde positif. Celui-ci est même assez stable sur l'ensemble de la période (21,9 % en 1965 et 21,5 % en 1980), bien que près de 25 % du marché intérieur soient désormais entre les mains des concurrents étrangers. Il est probable que les producteurs américains, en s'engageant dans une spécialisation intra-branche, arrivent à maintenir leurs positions. Ils demeurent cependant plus vulnérables aux conséquences des aléas de la demande étrangère de machines et de l'évolution du dollar, sur leur compétitivité.

b) L'industrie du gros matériel électrique

L'industrie du gros matériel électrique est la principale industrie d'équipement électrique professionnel. Une évolution semblable à celle des machines spécialisées marque cette industrie qui arrive à maintenir

GRAPHIQUE IV.3. — Machines spécialisées pour les industries particulières (FG) : ouverture sur l'extérieur et pénétration du marché intérieur



$$\frac{Q}{D} = \frac{Q-X}{D} + \frac{M}{D} + \frac{X-M}{D}$$

$\frac{Q}{D}$: ratio d'engagement

$\frac{Q-X}{D}$: satisfaction par les producteurs américains de la demande intérieure

$\frac{M}{D}$: taux de pénétration étrangère

$\frac{X-M}{D}$: gain sur solde

Q : production

D : demande intérieure

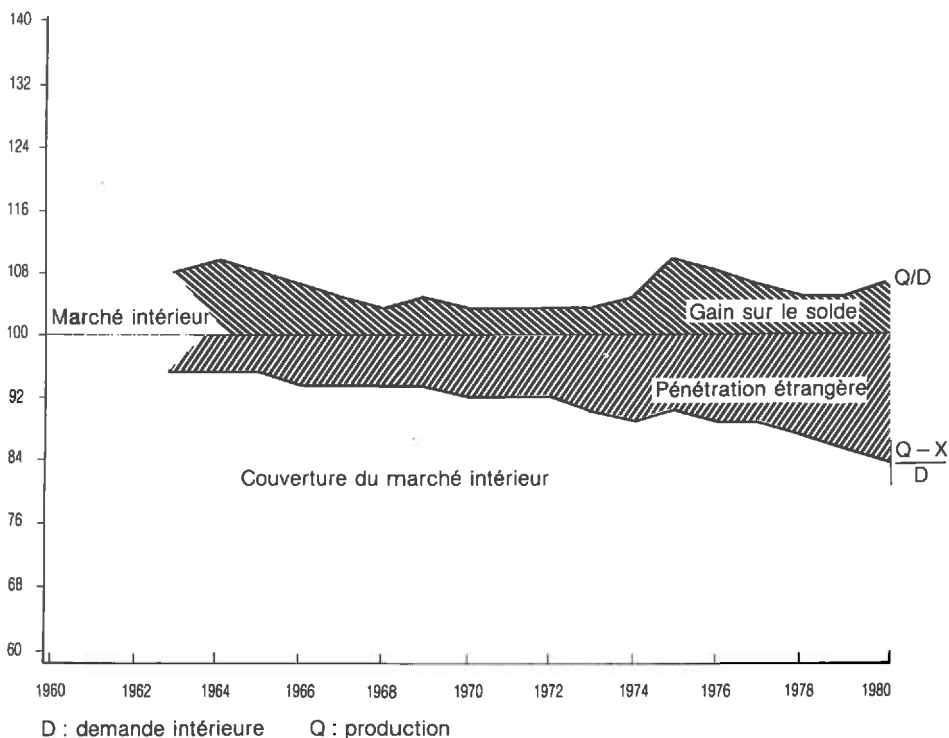
X : exportations

M : importations

Source : CEPII — Base structures industrielles

son excédent sur l'ensemble de la période au prix d'une spécialisation intrabranche; les producteurs américains ont perdu, entre 1966 et 1980, près de 10 % du marché intérieur, qu'ils ont tout juste compensé grâce à leurs exportations (cf. graphique IV.4).

GRAPHIQUE IV.4. — Gros matériel électrique (FR): ouverture sur l'extérieur et pénétration du marché intérieur



$$\frac{Q}{D} = \frac{Q-X}{D} + \frac{M}{D} + \frac{X-M}{D}$$

$\frac{Q}{D}$: ratio d'engagement

$\frac{Q-X}{D}$: satisfaction par les producteurs américains de la demande intérieure

$\frac{M}{D}$: taux de pénétration étrangère

D : demande intérieure

X : Exportations

$\frac{X-M}{D}$: gain sur solde

M : Importations

Q : production

Source: CEPII — Base structures industrielles

c) L'industrie des machines-outils

Le cas de l'industrie des machines-outils est assez différent. Pratiquement fermé jusqu'en 1972, le marché américain s'est ouvert au profit des producteurs étrangers qui parviennent à multiplier par trois leurs parts de marché. Mais si l'évolution est forte, la pénétration étrangère reste modeste en niveau. Les producteurs américains contrôlent encore en 1980 plus de 90 % du marché intérieur et améliorent même leurs positions au début des années quatre-vingts. On constate (cf. tableau IV.1) que ce sont le Japon et les NPI qui tirent le mieux profit de ce marché particulièrement dynamique.

TABLEAU IV.1. — **Machines-outils : le partage du marché et son évolution**

1972-1980	PARTAGE DU MARCHÉ INTÉRIEUR			POSITIONS DES ÉTRANGERS	
	Parts de marché 1967 (1)	Parts de marché 1980 (2)	Variation 1980/1972 (3) = (2) - (1)	Contribution* des positions initiales (4)	Gains ou pertes relatifs (5) = (3) - (4)
Japon	0,27	2,85	2,58	0,60	+ 1,98
Allemagne	0,89	1,71	0,82	1,96	- 1,14
Autres pays industrialisés	1,53	3,28	1,75	3,37	- 1,62
NPI	0,02	0,68	0,66	0,04	+ 0,62
Divers	0,03	0,26	0,23	0,07	+ 0,16
Fournisseurs étrangers	2,74	8,78	6,04	6,04	0,00
Producteurs américains	97,26	91,22	- 6,04		
Marché intérieur	100,00	100,00	0,00		

$$* \left[\left[\frac{M}{D} \right]_{t_1} - \left[\frac{M}{D} \right]_{t_0} \right] \times \left[\frac{M_i}{D} \right]_{t_0} / \left[\frac{M}{D} \right]_{t_0}$$

Contribution du pays j aux variations de parts de marché des fournisseurs étrangers lorsque sa part reste inchangée.

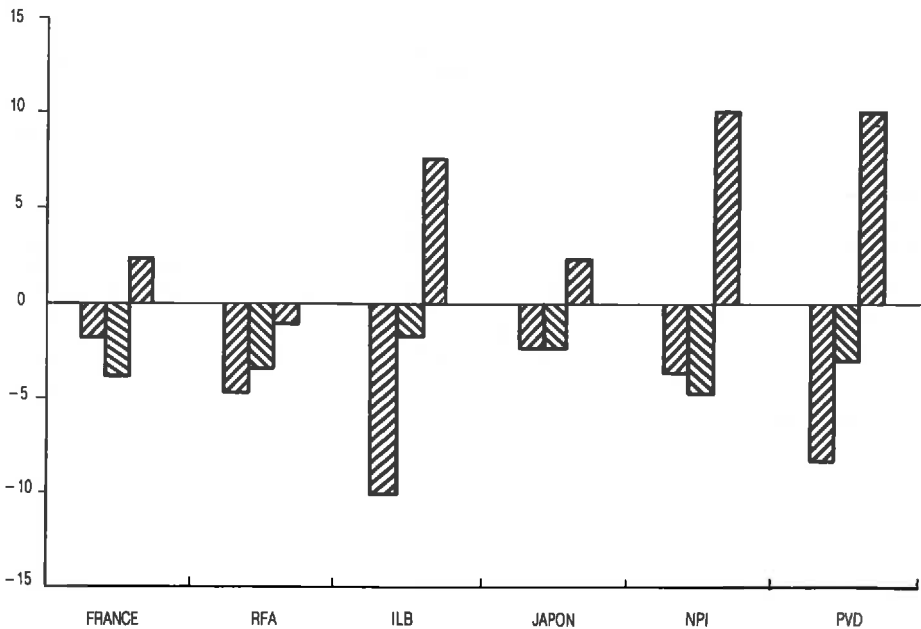
Source: CEPII — Base structures industrielles

— Les difficultés qui frappent les producteurs allemands de machines-outils permettent aux japonais d'accéder à la place de premier pays exportateur vers les États-Unis en 1980 avec un tiers du marché d'importation. Alors que la demande intérieure américaine est croissante, les entreprises allemandes ne réalisent que 42 % de marché qu'elles auraient dû obtenir en 1980.

— La concurrence entre les producteurs américains et les fournisseurs étrangers s'est dès lors réduite pour l'essentiel à une concurrence avec les producteurs japonais.

Les performances des firmes américaines sur les principaux marchés étrangers, notamment sur le marché japonais montrent l'amorce d'une spécialisation intra-branche qui se met en place à l'intérieur des machines-outils (cf. graphique IV.5). Aux États-Unis, les producteurs japonais ont mis en place une stratégie de pénétration commerciale, qu'ils avaient déjà expérimentée pour d'autres catégories de produits¹, en proposant des machines-outils de plus petite dimension que les constructeurs américains ne produisaient pas². Jusqu'à présent, les produits américains

GRAPHIQUE IV.4. — Performances des machines-outils américaines: 1967-1972, 1972-1977, 1977-1980



Note: Indicateur de performance $PERF_{ij}^r = \frac{1}{t_1 - t_0} \times \left[V_{ij}^{rt1} - V_{ij}^{rt0} \times \frac{\sum_i V_{ij}^{rt1}}{\sum_i V_{ij}^{rt0}} \right]$

avec V_{ij}^{rt} : exportations de i vers j du produit r à l'année t.

Source: Base CHELEM — Commerce international

1. Cf. J. Baranson (machines à photocopier).

2. US industrial outlook, Département du commerce, 1982.

et japonais se destinent à des segments différents du marché : il n'est pas évident que ce partage puisse être remis en cause par les japonais, pourtant désireux de fournir des équipements plus lourds aux États-Unis.

Le tableau IV.2. donne une structure détaillée de la production de machines et équipements mécaniques aux États-Unis en 1972 et 1981, ainsi que les taux d'exportation et d'importation pour 1981. Les États-Unis ne sont déficitaires en 1981 que pour trois catégories de produits : le matériel de filtrage, les machines textiles et les machines à couper le

TABLEAU IV.2. — Machines et équipements mécaniques : structures détaillées de la production et internationalisation

	Structure de la production %		Taux d'export. X/D 1981	Taux d'import. M/D 1981	Solde X-M/D 1981
	1972	1981			
Pompes	5,3	6,7	20,2	7,8	12,4
Compresseurs air et gaz	2,4	3,7	19,5	5,2	14,3
Air conditionné chauff./Réfrigér.	19,5	13,4	19,5	2,6	16,9
Matériel filtrage	2,2	2,1	7,1	18,6	- 11,5
Turbines, Générateurs	4,2	1,3	37,5	21,2	16,3
Machines-outils :					
— machines à couper le métal	3,9	5,4	15,1	22,5	- 7,4
— machines à former le métal	1,9	2,0	19,0	15,4	3,6
Outils spécialisés	6,7	5,4	4,4	3,4	1,0
Équipements de fonderie	0,4	0,4	23,0	12,2	10,8
Fours industriels	1,2	1,4	30,6	6,1	24,5
Appareils à souder	1,8	1,8	19,8	4,5	15,1
Machines alimentaires et d'emballage	2,8	2,7	84,0	19,0	65,0
Machines textiles	2,2	1,2	25,7	44,2	- 18,5
Machines d'imprimerie	2,2	2,5	37,8	18,7	19,1
Matériel construction	16,8	16,7	62,7	8,3	54,4
Matériel minier	2,1	2,9	35,0	4,5	30,5
Matériel forage pétrolier	3,3	10,2	66,5	4,2	62,3
Matériel manutention	8,3	7,8	12,8	3,6	9,2
Matériel agricole	12,5	12,1	31,8	17,5	14,3
Total	100,0	100,0			

Source: US Industrial Outlook.

métal. On remarquera le niveau d'internationalisation élevé relativement à la moyenne du secteur manufacturier pour : les turbines et générateurs, les équipements de fonderie, les machines alimentaires et d'emballages, les machines d'imprimerie et le matériel agricole. On note une nette progression pour le matériel de forage pétrolier dont la demande intérieure et extérieure a été très forte au cours des années soixante-dix, puis loin devant les machines-outils, pour lesquels on a déjà signalé cette double progression de la demande.

Dominant encore largement leur marché intérieur et une grande partie du marché mondial, les producteurs américains ont répondu à la montée de la concurrence étrangère par une spécialisation plus fine à l'intérieur des industries des biens d'équipement mécaniques. Cela leur a permis jusqu'à présent de contenir avec relativement de succès la progression de la concurrence étrangère pourtant de plus en plus vive.

2. Le cas des industries électroniques et de l'informatique : les risques de désarticulation

Le bilan des échanges commerciaux de l'électronique professionnelle est fortement tranché selon les différentes activités de cette branche. Cela semble provenir de son intégration insuffisante face à la montée de la concurrence étrangère.

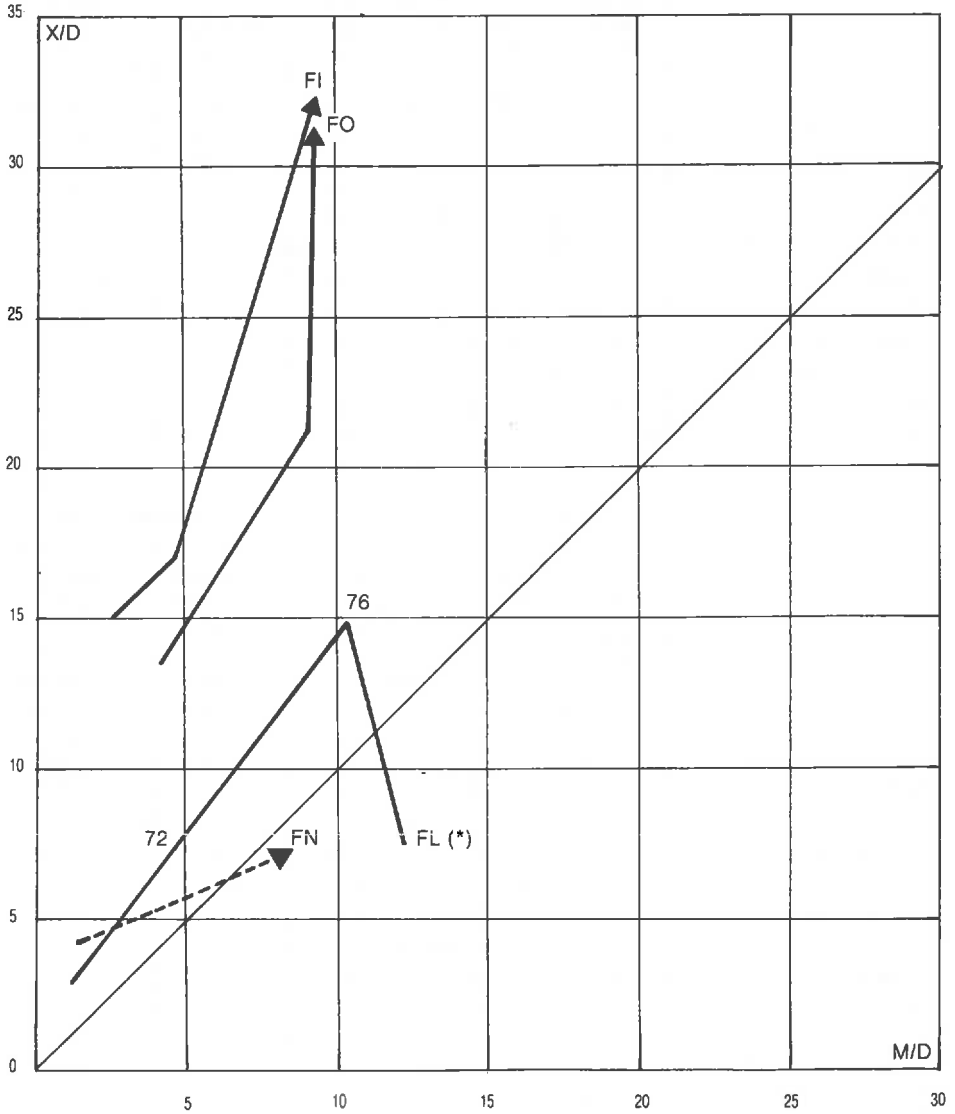
Le mouvement d'ouverture des industries de matériel informatique et d'instrumentation en excédent croissant, s'oppose à celui des industries des composants électroniques et de matériel de télécommunication dont le solde continue de se dégrader (cf. graphique IV.5.).

a) Des positions dominantes pour le matériel informatique...

Les firmes américaines dominent le marché américain et mondial du matériel informatique. Cependant, la capacité des producteurs japonais à proposer des équipements comparables, notamment les gros ordinateurs, s'est accrue. Sur le marché américain, cela ne transparaît pas encore au niveau de la pénétration commerciale. Les firmes américaines sont au contraire parvenues à considérablement freiner la concurrence japonaise entre 1972 et 1980, et par conséquent la pénétration globale, puisque les européens ne progressent plus depuis la fin des années soixante (cf. tableau IV.3.).

Les succès des constructeurs japonais portent en fait moins sur les ordinateurs que sur le matériel périphérique, comme par exemple les

GRAPHIQUE IV.5. — Ouverture des industries de l'électronique d'équipement 1967-1972-1980



* Le point 76 apparaît pour FL où il représente le point de retournement.

Source: CEPII - Base structures industrielles

TABLEAU IV.3. — Matériel informatique et de bureau : le partage du marché et son évolution

1967-1972	Partage du marché intérieur			Positions des étrangers	
	Parts de marché $\frac{M}{D}$ 67 (1)	Parts de marché $\frac{M}{D}$ 72 (2)	Variations des parts de marché (3) = (2) - (1)	Contribution* des positions initiales (4)	Gains ou pertes relatifs (5) = (3) - (4)
Japon	0,47	2,51	2,04	0,53	+ 1,51
CEE 9	2,68	2,68	0,00	3,02	- 3,02
Autres	1,13	3,91	2,78	1,27	+ 1,51
Fournisseurs étrangers	4,28	9,10	4,82	4,82	0,00
Producteurs américains	95,72	90,90	- 4,82		
Marché intérieur	100,00	100,00	0,00		

1972-1980	Partage du marché intérieur			Positions des étrangers	
	Parts de marché $\frac{M}{D}$ 72 (1)	Parts de marché $\frac{M}{D}$ 80 (2)	Variations des parts de marché (3) = (2) - (1)	Contribution* des positions initiales (4)	Gains ou pertes relatifs (5) = (3) - (4)
Japon	2,51	2,93	0,42	0,09	+ 0,33
CEE à 9	2,68	2,28	- 0,40	0,09	- 0,49
Autres	3,91	4,20	0,29	0,13	0,00
Fournisseurs étrangers	9,10	9,41	0,31	0,31	0,00
Producteurs américains	90,90	90,59	- 0,31		
Marché intérieur	100,00	100,00	0,00		

$$* \left[\frac{M}{D} \right]_{t_1} - \left[\frac{M}{D} \right]_{t_0} \times \left[\frac{M_j}{D} \right]_{t_0} / \left[\frac{M}{D} \right]_{t_0}$$

Contribution du pays j aux variations de parts de marché des fournisseurs étrangers lorsque sa part reste inchangée.

Source: CEPII — Base Structures industrielles.

imprimantes. Deux raisons sont généralement avancées pour expliquer les difficultés rencontrées par les japonais à accroître leurs ventes sur le marché américain : leur manque de savoir-faire au niveau des logiciels et l'absence d'un réseau de distribution et de service après-vente comparable à celui des américains.

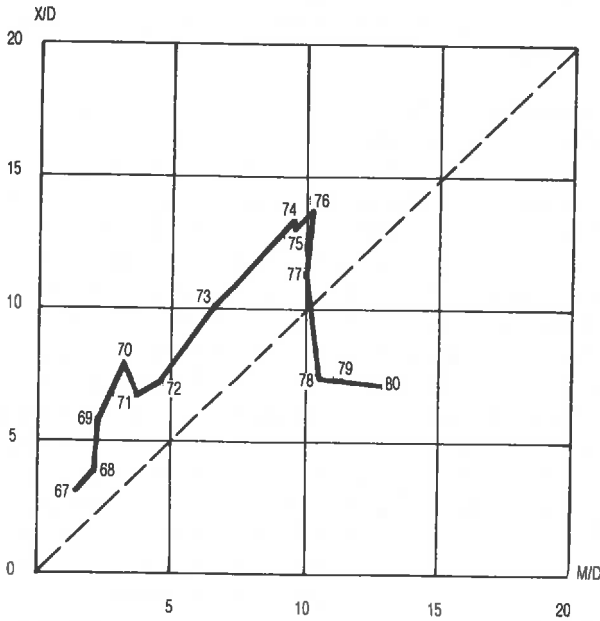
Ces explications permettent semble-t-il de comprendre leur difficultés à vendre des systèmes informatiques importants, mais ignorent leur percée récente dans le domaine des petits ordinateurs individuels. «You don't sell computers the same way you would a stereo» faisait remarquer un vice-président de Sperry-Univac ; en fait, le développement des magasins de micro-ordinateurs aussi bien au Japon qu'aux États-Unis, tend de plus en plus à prouver le contraire. Selon le Département du Commerce, 800 000 micro-ordinateurs ont été vendus en 1981 dans le monde. Le marché américain représente 75 % de ces ventes. Les japonais ont exporté environ 30 000 micro-ordinateurs vers les États-Unis, ce qui représente 3,7 % du marché américain. La stratégie des constructeurs japonais a été en fait de d'abord reconquérir leur marché intérieur : en 1980, ils parviennent à satisfaire plus de 70 % de leur marché pour les micro-ordinateurs, au détriment des producteurs américains, moins compétitifs et surtout dans l'incapacité de fournir à la fois leur marché et le marché japonais en forte croissance. De plus, les entreprises japonaises bénéficient pleinement de la standardisation qui s'opère sur les petits logiciels, notamment pour la gestion, destinés aux micro-ordinateurs. Cela explique certainement une part de leurs récents succès dans cette branche du matériel informatique.

Malgré la montée de la concurrence japonaise, les firmes américaines continuent de contrôler entre 80 et 90 % de l'industrie du matériel informatique au niveau mondial et sur leur marché intérieur. Cependant, elles s'attendent à voir cette part diminuer, mais lentement, étant donné la taille et le dynamisme de cette industrie dont les producteurs japonais n'en contrôlent aujourd'hui que 10 %.

b) ... Mais une dépendance croissante pour les composants

La situation est moins brillante pour les industries de composants électroniques et pour le matériel de télécommunication qui sont plus concurrencés par l'extérieur. Des producteurs d'ordinateurs comme IBM ou Apple disent utiliser certains composants électroniques japonais pour leur plus grande fiabilité et le solde des échanges se dégrade nettement à la fin des années soixante-dix. L'explication traditionnelle veut qu'une large part des circuits intégrés ou des semi-conducteurs soit assemblée hors des États-Unis par des filiales de firmes américaines qui réimportent leurs produits en bénéficiant d'avantages douaniers. La délocalisation des firmes

GRAPHIQUE IV.7. — Ouverture de l'industrie des composants électroniques sur l'extérieur 1967-1980



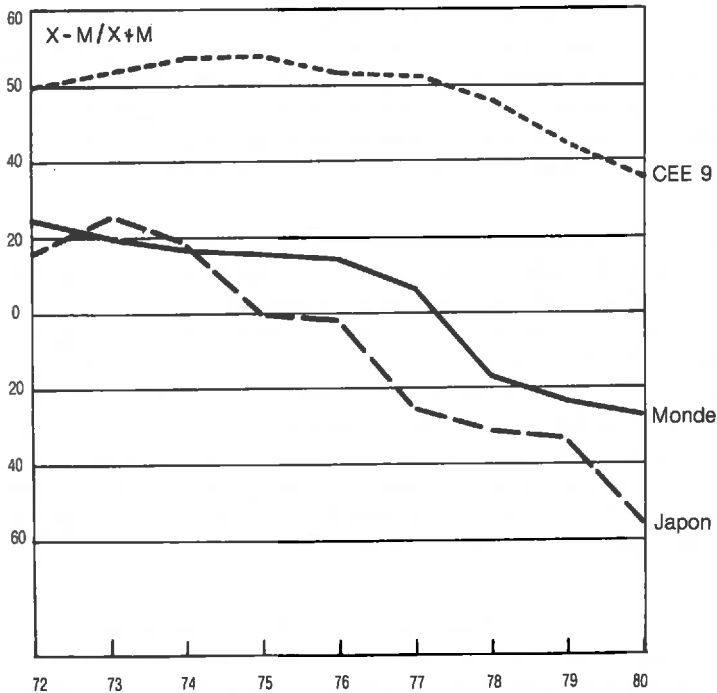
Source: CEPII - Base structures industrielles

américaines contribue à ce déficit, mais elle est très antérieure à la brusque dégradation à laquelle on assiste depuis 1976 (cf. graphique IV.7.).

Près de 70 % des importations de composants électroniques sont des semi-conducteurs. Pour ces derniers, les producteurs américains sont nettement rattrapés par les japonais: en 1981, six producteurs japonais et seulement deux américains se partagent le marché des mémoires 64 K RAM¹ considérées comme la nouvelle norme pour ce type de composants. Ces composants constituent l'un des inputs essentiels pour l'industrie des ordinateurs et sont vendus en très grande quantité. Les producteurs américains ont semble-t-il plus de difficultés que leurs partenaires japonais pour maîtriser à la fois la progression des capacités de ces composants et leur production en grande série avec un taux de fiabilité suffisant. En conséquence, le déficit américain s'est creusé principalement vis-à-vis du Japon.

1. Mémoires actives à accès séquentiel.

GRAPHIQUE IV.8. — Indicateur de déséquilibre commercial pour les composants électroniques (FL)



Source: Base CHELEM - Commerce international

Ainsi, l'industrie américaine du matériel informatique et électronique est-elle de plus en plus dépendante de l'extérieur pour ses composants. A l'origine des principales innovations dans le domaine des semi-conducteurs, les firmes américaines poursuivent leurs recherches souvent largement aidées par des crédits de défense¹. Ayant délocalisé une partie de leur production, elles tentent de se concentrer aux États-Unis sur les segments de production les plus sophistiqués, comme par exemple les VLSI². Elles doivent donc accepter de voir progresser les importations pour les autres catégories de produits tout en n'étant pas assurées de maîtriser le marché des nouveaux produits.

1. Programme VHSC (Very High Speed Integrated Circuits).
 2. VLSI (Very Large Scale Integrated Circuits).

L'ouverture de l'industrie électronique sur l'extérieur révèle une intégration industrielle encore insuffisante entre les producteurs américains très spécialisés chacun dans leur domaine d'activité. Des applications nouvelles de l'électronique et de l'informatique se développent. Elles sont liées aux besoins de l'industrie, des télécommunications ou des services et nécessitent une coopération plus grande entre les producteurs de composants d'ordinateurs et ceux d'autres matériels ; les producteurs américains ont semble-t-il réagi en consolidant leurs relations industrielles. Deux événements ont contribué à précipiter ce mouvement :

— d'une part, la récession du début des années quatre-vingts a contraint les petites sociétés très innovatrices à abandonner leur indépendance et ouvrir leur capital, mais surtout leur savoir-faire, aux firmes plus importantes qui leur apportent en contre partie une plus grande sécurité financière. IBM a pris 12 % du capital d'Intel dont le dernier microprocesseur équipe les nouvelles générations d'ordinateurs individuels à grande puissance. De nombreux autres accords de ce type, impliquant des constructeurs d'ordinateurs, de composants et de matériel de télécommunication, ont été réalisés ; ils représentent plus que de simples liaisons financières. Il se font aussi sur la base d'échanges technologiques et d'une plus grande coopération industrielle.

— d'autre part, le mouvement de « dérégulation » engagé par l'administration Reagan pour ouvrir certains marchés protégés, comme celui des communications, a permis l'amorce d'un renouveau dans l'industrie du matériel de télécommunication aux États-Unis. L'engagement d'ATT dans cette industrie favorise l'entrée de concurrents américains comme IBM, qui s'est déjà allié avec plusieurs autres entreprises pour proposer des systèmes de liaisons par câbles performants. En outre, plusieurs grandes firmes tentent en commun de fixer des normes stables pour les systèmes de communications entre ordinateurs, matériel de bureau et de télécommunication — qu'elles développent, ou vont développer. Cette vague de coopération industrielle, sur des projets précis¹, est assez nouvelle pour les États-Unis, mais il est encore trop tôt pour juger de son impact réel. Elle révèle toutefois la prise de conscience par les producteurs américains de l'intégration insuffisante de leurs structures industrielles face à la pression de la concurrence japonaise.

1. Exemples : projet IBM-MITEL de liaisons par câbles
projet Northern, Telecom-Sperry et Digital, etc...

III — L'incorporation du progrès technique dans les biens d'équipement et leur diffusion aux industries de transformation

On a vu que le secteur des biens d'équipement occupe une place centrale dans la croissance de l'investissement manufacturier au cours des années soixante-dix. Si le secteur des biens d'équipement a mis à profit cette période pour accroître sa capacité à concevoir et produire de nouveaux équipements, il faut, pour que l'industrie connaisse un redressement durable, que ces nouveaux moyens de production se diffusent aux industries traditionnelles.

Les applications industrielles de l'électronique se développent dans les biens d'équipement, notamment dans le domaine de la régulation et de l'optimisation des productions. L'industrie de l'instrumentation a réalisé des progrès importants dans les systèmes de réglage, de contrôle et de mise au point destinés à l'industrie. Cette industrie représente l'un des maillons de la diffusion de l'électronique dans les biens d'équipement. Elle a connu au cours des années soixante-dix, les taux de croissance les plus élevés du secteur manufacturier. Selon le Bureau of Industrial Economics¹, elle devrait rester en tête au cours des années à venir pour les deux raisons suivantes :

— l'industrie de l'instrumentation est à la fois innovatrice et très exportatrice. Entre 1972 et 1978, le développement des nouveaux produits explique les trois quarts de sa très forte croissance ;

— de plus, elle joue un rôle moteur dans les transformations des techniques de production. Elle permet par exemple la diminution des inputs énergétiques et l'automatisation d'opérations productives par une utilisation accrue de l'électronique.

Tandis qu'au début des années soixante-dix ont été privilégiées pour des raisons de rentabilité les applications tertiaires de l'électronique², il semble que, par la suite, la progression de l'investissement, notamment dans le secteur des biens d'équipement, ait contribué à rendre moins risquées les applications spécifiques aux besoins de l'industrie.

1. «US industrial outlook», 1982, Department of Commerce.

2. «États-Unis : croissance, crise et changement technique...» *Économie Prospective Internationale*, avril 1980, n° 2.

On a vu que la seconde moitié des années soixante-dix a été marquée par une progression du taux d'investissement et une demande soutenue de biens d'équipement. La différenciation sectorielle de l'investissement a montré que ce sont les industries de biens d'équipement qui ont le plus investi au cours de cette période. Exerçant un rôle moteur sur l'investissement, elles ont également pris en charge le développement d'équipements nouveaux incorporant une plus grande part d'électronique.

Jusqu'à présent, les industries de biens de production ont constitué leurs propres débouchés. L'avenir de l'industrie manufacturière dépend de la diffusion des nouveaux équipements aux industries traditionnelles qui doivent entreprendre la rénovation de leurs appareils de production. Trois exemples sont, de ce point de vue, significatifs et montrent que cette diffusion n'est pas homogène :

— dans le secteur textile, les firmes américaines ont entrepris la rénovation de production de filature-tissage¹. Des investissements importants en nouveaux matériels ont été faits (en 1981, 1,6 milliards de dollars). Burlington et les autres grands producteurs doivent leur efficacité en grande partie à la technologie étrangère. 50 % des nouveaux équipements ont été importés, principalement de Suisse, d'Italie, d'Allemagne et du Japon.

— dans l'automobile, où les besoins d'automatisation sont importants, les nouveaux équipements mis en place sont d'origine américaine. Certaines firmes, comme General Motors, ont même largement contribué à la conception de leurs robots de peinture et de soudure. Les projets des constructeurs américains, malgré les difficultés récentes, demeurent importants².

— dans la sidérurgie, où certaines grandes firmes connaissent de très sérieuses difficultés financières, les investissements de modernisation ne sont plus à l'ordre du jour. En 1982, les ateliers de laminage n'ont pas tourné à plus de 30 % de leurs capacités et les pertes se sont élevées à 2,5 milliards de dollars : toute réindustrialisation dans ce secteur semble compromise dans un proche avenir (*cf.* chapitre III).

Le mouvement de réindustrialisation qui se dessine touche en priorité les industries de biens d'équipement. Peu d'industries de biens de consommation se sont encore engagées dans la rénovation de leur appareil de production. Cela explique que l'on n'assiste pas à une généralisation de la diffusion des nouveaux équipements vers ces industries. Jusqu'à présent, le secteur des biens d'équipement a représenté le principal débouché industriel pour ses produits. Il faut toutefois noter l'effort considérable qui a été entrepris à l'exportation pour élargir les débouchés possibles. Tant

1. « États-Unis : croissance, crise et changement technique dans une économie tertiaire » *op. cit.*

2. Le projet d'automatisation de GM porte sur l'installation de 14 000 robots d'ici à 1990.

que la demande finale américaine ne permet pas une reprise de l'investissement dans les industries de consommation, les marchés d'exportation jouent un rôle de relais. Cette situation ne peut être que temporaire étant donnée l'évolution du dollar et le ralentissement généralisé de la croissance. Il faudra attendre une reprise durable de l'économie américaine pour voir se poursuivre le mouvement de réindustrialisation. Celui-ci pourra même trouver derrière un renforcement des mesures protectionnistes un climat plus favorable. Les futurs résultats de l'industrie automobile sont attendus comme un test : ils montreront la capacité des entreprises américaines de mettre à profit la mise en place des barrières douanières pour rénover leurs techniques de production et leurs méthodes de gestion.

CONCLUSION

Dans une économie mondiale en croissance lente, le marché des États-Unis joue un rôle stratégique pour les producteurs des autres pays, auxquels il est susceptible d'offrir de vastes débouchés. La montée de tendances protectionnistes et la récession persistante de l'économie américaine ont donc suscité de vives inquiétudes au cours des dernières années.

Aujourd'hui, une reprise semble se dessiner. Est-elle de nature à assurer un renouveau industriel et, par conséquent, à jeter les bases d'une croissance durable ? Trois conditions majeures doivent être remplies pour qu'un tel scénario puisse se réaliser :

- la politique monétaire ne doit pas entraver le redémarrage en cours de l'économie ;
- l'effort de modernisation industrielle, amorcé depuis 1975, doit se poursuivre ;
- l'implantation d'entreprises étrangères aux États-Unis doit contribuer à stimuler le renouveau.

Dans le contexte actuel (relations entre industrie et secteur tertiaire, poids du déficit budgétaire), il est à craindre qu'un redémarrage de l'activité économique aux États-Unis ne débouche assez rapidement sur une relance des tensions inflationnistes. On peut, certes, se demander si une phase temporaire de déséquilibre n'est pas inéluctable, mais on doit surtout s'interroger sur la réaction possible des autorités monétaires devant une telle résurgence de l'inflation.

Si la Réserve fédérale en revenait à la politique restrictive adoptée depuis 1979, et qui avait été assouplie l'été dernier, la reprise serait vite étouffée dans l'œuf. Pire : par la hausse des taux d'intérêt, le dollar resterait sur-évalué ou pourrait même atteindre des niveaux encore plus élevés qu'à la fin de 1982. Or ses effets sur la compétitivité industrielle des États-Unis sont asymétriques : tandis qu'un dollar faible n'a permis, au cours des années soixante-dix, qu'un lent redressement du solde commercial de produits manufacturés, un dollar élevé entraîne rapidement le solde dans une position déficitaire, que les profits rapatriés des filiales américaines à l'étranger ne suffisent plus aujourd'hui à compenser.

Pour réduire l'effet négatif du dollar sur la compétitivité industrielle, les autorités américaines pourraient renforcer les mesures de politique commerciale en les élargissant aux exportations, notamment en proposant des crédits plus favorables aux pays acheteurs. Ceci reviendrait à mettre en place, de facto, un double taux de change, avec un dollar financier élevé et un dollar commercial plus avantageux pour les entreprises américaines. Il serait donc possible de limiter, en partie, les conséquences défavorables pour les États-Unis d'une politique monétaire restrictive, mais, dans une telle hypothèse, les tensions seraient reportées sur le reste du monde : les risques d'explosion sociale dans les pays du Sud seraient portés à leur paroxysme.

Dans l'hypothèse alternative du maintien d'une politique monétaire plus souple, on pourrait assister, au contraire, à la mise en place d'un nouveau cycle de croissance industrielle aux États-Unis, en reprenant le mouvement de rénovation qui avait été interrompu par la récession du début des années quatre-vingts. Ce mouvement avait touché principalement le secteur des biens d'équipement, mais il n'avait pas été relayé par une diffusion des nouveaux matériels aux autres secteurs de l'industrie manufacturière. La persistance de la récession, au début des années quatre-vingts, explique que cette seconde étape du mouvement de modernisation ait tardé à se généraliser. Des mesures protectionnistes ont dû être prises par les autorités américaines, pour permettre aux industries anciennes de bénéficier d'un répit afin qu'elles puissent entreprendre la modernisation de leurs équipements. C'est notamment le cas des industries textiles et de la construction automobile.

La protection favorise l'implantation d'entreprises étrangères sur le sol américain. Celles-ci sont d'autant mieux acceptées qu'elles contribuent à redresser les industries en crise, directement en créant des emplois, indirectement en stimulant les producteurs américains. L'investissement des groupes japonais, en particulier, va bien au-delà du simple apport de capitaux : ce sont de nouvelles technologies, de nouvelles formes d'organisation industrielle qui sont susceptibles de jouer un rôle de catalyseur si les firmes américaines prennent le relais. On observe d'ailleurs que celles-ci

s'efforcent d'instaurer, entre elles, une véritable coopération industrielle dans les branches où elles pensent être en mesure de faire face à la concurrence nipponne (notamment l'électronique professionnelle).

On perçoit ici toutes les potentialités qui pourraient découler d'un effet de synergie entre les économies américaine et japonaise. La première dispose du marché le plus vaste et conserve une avance technologique dans certains domaines stratégiques, la seconde s'avère la plus apte à concilier qualité et production de masse dans le plus grand nombre d'activités d'avenir. Souvent concurrentes, les industries des États-Unis et du Japon sont probablement condamnées à accepter un minimum de complémentarité, aussi nécessaire à l'une qu'à l'autre.

Favorable à un redémarrage de la croissance mondiale, une telle perspective représenterait pour l'Europe un véritable défi. L'accord entre Toyota et Général Motors pourrait ainsi préfigurer un condominium nippo américain, dans les années qui viennent, si les nations européennes ne parvenaient pas désormais à définir en commun une nouvelle stratégie industrielle.

ANNEXE

Découpage du secteur manufacturier utilisé dans la base SIAM* à partir de la base CHELEM-Commerce International

Code agrégé CHELEM	Code SIAM*	Code CHELEM	Catégorie de produits
B	B	BA	Matériaux de construction
		BB	Ciment, chaux et plâtre
		BC	Céramiques, tuiles et briques
C	C CAB		Verres, vitres et verreries
			Produits sidérurgiques et métallurgiques
			Produits sidérurgiques et première transformation fer, fonte, acier
		CA	Produits sidérurgiques
D	D DBC	CB	Produits de la première transformation du fer, de la fonte et de l'acier
		CC	Métaux non ferreux
		DA	Textiles, vêtements et cuirs
		DB	Produits de la filature et du tissage
		DC	Vêtements de confection et bonneterie
		DD	Vêtements de confection
		DE	Vêtements de bonneterie
E	E EAB		Tapis et autres textiles à usage final
			Cuirs, fourrures et chaussures
			Bois, papiers
			Articles en bois, meubles et accessoires
			Articles en bois
	FA-G FBC	EA	Meubles et accessoires
		EB	Pâtes à papier, papiers et cartons
		EC	Produits de l'imprimerie et de l'édition
		ED	Articles manufacturés divers n.d.a.
		EE	Machines et appareils mécaniques
	FA	Produits de la grosse chaudronnerie	
	FB	Produits de la mécanique générale, moteurs, turbines, pompes, machines	
	FC	Articles métalliques, produits de la mécanique générale	
	FD	Moteurs, turbines, pompes et machines n.d.a.	
	FE	Machines et matériel agricoles	
	FF	Machines-outils	
		Appareils de manutention et d'extraction	

* La base SIAM (Structures Industrielles Américaines) a été constituée à partir des données fournies par l'Annual Survey of Manufactures et par la base CHELEM-Commerce International.

Code agrégé CHELEM	Code SIAM*	Code CHELEM	Catégorie de produits	
G	FJK	FG	Machines spécialisées pour industries particulières	
		FH	Armements	
	FLMN	FI	Appareils et instruments de mesure et de précision	
		FJ	Horlogerie, optique, photo et cinéma	
		FK	Horlogerie	
		FL	Appareils d'optique, de photographie et de cinéma	
	FPQR	FM	Produits de l'électronique (sauf matériel informatique)	
		FN	Composants électroniques	
		FO	Produits de l'électronique grand public	
		FP	Matériel de télécommunication	
	FSTU	FQ	Machines de bureau, matériel informatique	
		FR	Machines et appareils électriques	
		FS	Appareils électroménagers	
		FT	Gros matériel électrique	
	G	G	FR	Appareils et fournitures électriques
			FS	Matériels de transport terrestre
		GABC	FT	Éléments de véhicules automobiles
			FU	Automobiles particulières, motocycles, cycles
			FV	Véhicules utilitaires, autres matériels terrestres
			FW	Navires et bateaux
GA			Produits de la construction aéronautique et spatiale	
GB			Chimie	
GC			Produits de la chimie minérale et organique, engrais	
GD			Produits de la chimie minérale de base	
GGHI	GE	Engrais et produits chimiques pour l'agriculture		
	GF	Produits de la chimie organique de base		
	GG	Peintures, laques, vernis et colorants		
	GH	Produits de toilette, savons et parfums		
	GI	Produits pharmaceutiques		
	I	Produits matières plastiques, fibres, résines, articles caoutchouc		
K	IGH	GG	Plastiques, fibres et résines	
		GH	Articles en matières plastiques	
	K	GI	Articles en caoutchouc	
		IG	Produits dérivés du pétrole et du charbon	
K	K	IH	Coke et dérivés solides du charbon et du lignite	
		KA	Produits dérivés du pétrole	
	KCD	KB	Agro-alimentaire, tabac	
		KE	Produits à base de céréales	
		KF	Corps gras animaux et végétaux	
		KG	Viandes, volailles et poissons, y compris conserves	
	TM	KH	Conserves de fruits et légumes, aliments divers n.d.a.	
		KI	Sucres, chocolats et produits de la confiserie	
		Aliments pour animaux		
		Boissons		
		Tabacs manufacturés		
		Total manufacturier		

BIBLIOGRAPHIE

I — Sources statistiques

— Department of Commerce :

A) Bureau of the census

— *Statistical abstract of the United States.*

— *Annual survey of manufactures, statistics for industry groups and industries.*

— *Guide to industrial statistics, 1964, 59 p.*

— *US Commodity exports and imports as related to output, 1975 et 1976, novembre 1979, 104 p.*

B) Bureau of Economic Analysis

— *Survey of current business et suppléments (input-output structure of the US economy: 1967, 1971, 1972).*

— *Definitions and conventions of the 1972 input-output study, staff paper, 100 p., juillet 1980.*

C) Bureau of domestic commerce

The US consumer electronics industry 27 p., septembre 1975.

The impact of electronics on the US calculator industry, 1865-1974, 54 p., novembre 1975.

US industrial outlook, différentes années.

D) International trade administration

US trade opportunities resulting from the MTM agreement on tariff cuts 40 p., octobre 1980.

— Department of labor :

A) Monthly labor review

B) Bureau of labor statistics

«The structure of the US economy in 1980 and 1985» *bulletin* 1831, 495 p., 1975.

«Time series data for input-output industries» *bulletin* 2018, 114 p., 1979.

«Methodology for projections of industry employment to 1990», *bulletin* 2036, 73 p., février 1980.

« Historical and projected input-output tables of the economic growth project » volumes 1 et 2, *bulletin* 2056, 900 p.

« Employment of labor statistics », *bulletin* 2070, 490 p., décembre 1980.

« Employment and unemployment: a report on 1980 », *report* 244, 75 p., avril 1981.

— Institute of developing economies :

« International input-output table Japan-USA », 1970, 204 p., *I.D.E. statistical data series* n° 24.

— Office of management and budget

Standard industrial classification manual, Executive Office of the President, 645 p. 1972.

— Organisation of the United Nations

Bulletin of Statistics on world trade in engineering products, 403 p., 1979.

II — Ouvrages

— Walter Adams

« The structure of american industry », 510 p., MacMillan, 1982.

— Bela Balassa

« US export performance : a trade share analysis », 35 p., John Hopkins University, mai 1977.

— Roland Benabou, Denis Besnainou

« Corée, Mexique : deux expériences de développement face à la crise », 271 p., *Économie prospective internationale*, n° 10, 2^e trimestre 1982.

— Anton Brender, Agnès Chevalier, Jean Pisani

« États-Unis : croissance, crise et changement technique dans une économie tertiaire », 182 p. *Économie prospective internationale*, n° 2, avril 1980.

— Robert A. Brusca

« Impact of exchange rate changes on US export prices », research paper, 14 p., Federal Reserve Bank of New York.

— Richard E. Caves

« International trade, international investment and imperfect markets », 38 p., *special papers in international economics*, n° 10 novembre 1974, International Finance section.

- Committee on Finance - US senate:

United States - Japanese trade relations and the states of the multilateral trade negotiations, hearing before the subcommittee on international trade, 48 p., février 1978.

- Committee on finance - US senate:

US - international trade strategy, hearings before the subcommittee on international trade, 494 p., septembre 1980.

- Committee on ways and means - US House of representatives:

Auto situation: 1980, subcommittee on trade, 103 p., juin 1980.

- Committee on ways and means - US House of representatives:

Trade with Japan, hearings before the subcommittee on trade, 230 p. septembre 1980.

United States - Japan trade report, 91 p., septembre 1980.

- Congressional budget office

Economic policy and the outlook for the economy, 101 p., Congress of the United States, mars 1981.

- Council of economic advisers

Economic report of the President, 357 p., janvier 1981.

- Dorothy B. Christelow

The united States bilateral trade balance with Japan: trends in the 1970's, research paper, 16 p., Federal Reserve Bank of New York.

- Robert W. Crandall

The US steel industry in recurrent crisis, policy options in a competitive world, 184 p., the Brookings institution, 1981.

- John Curham, William Davidson, Rayan Suri

Tracing the multinationals: a sourcebook on US - based enterprises, 430 p., Ballinger publishing company, 1977.

- Department of commerce

Technology intensity of US output and trade, US international trade administration, 28 p., juillet 1982.

- Department of labor

«BLS economic growth, model system used for projections to 1990», bureau of labor statistics, *bulletin* 2112, 108 p., avril 1982.

- Department of labor
Report of the President on US competitiveness, office of foreign economic research, 700 p., septembre 1980.
- Michel Fouquïn, Véronique Kessler, Alain Richemond, M.J. Desaignes
«Redéploiements géographiques et rapports de force industriels», 122 p., *Economie Prospective Internationale*, n° 5, janvier 1981.
- General accounting office
New strategy required for aiding distressed steel industry, report to the US congress, 199 p. janvier 1981.
- international monetary fund
Exchange arrangements and exchange restrictions, annual report, 470 p., 1979 à 1982.
- Joint Economic Committee - US congress
US - Japanese trade relations, 79 p., Hearing, octobre 1979.
US trade and investment policy: imports and the future of the american automobile industry, Hearing, 148 p., mars 1980.
- Joint Economic, Committee-US congress
The international economy: US role in a world market, special study on economic change, volume 9, 747 p., décembre 1980.
- Joint Economic, Committee-US congress
Productivity: the foundation of growth, special study on economic change, volume 10, 128 p., décembre 1980.
- Joint Economic Committee-US congress
Business management practices and the productivity of the american economy, Hearings, 148 p., mai-juin 1981.
- Irwing B. Kravis, Zoltan Kenessey, Alain Heston, Robert Summers
A system of international comparisons of gross product and purchasing power, 292 p., John Hopkins University press, 1975.
- Fritz Machlup, Walter S. Salant, Lorie Tarshis
International mobility and movement of capital, 707 p., Columbia University press, 1972.
- Laurent de Mautort
«La désindustrialisation au cœur du modèle allemand», *Économie Prospective Internationale* n° 8, octobre 1981.

- Morris E. Morkre, David G. Tarr

Staff report on effects of restrictions on United States imports: five case studies and theory, 212 p., Bureau of economics, juin 1980.

- OCDE

La micro-électronique, la productivité et l'emploi, 327 p., 1981.

- Office of Technology Assessment

Technology and steel industry competitiveness, 374 p., juin 1980.

- The President's export council

The export imperative, volumes I et II, 240 p., report to the President, décembre 1980.

- Secretary of transportation

The US automobile industry, 1981, report to the congress, 52 p., mai 1982.