

Industrie américaine : les paradoxes d'une faible compétitivité

**Philippe Delmas
Geneviève Roy***

Depuis 1978, l'industrie américaine a bénéficié de la mise en place d'une véritable stratégie de compétitivité articulée autour de plusieurs axes : un cadre macro-économique favorable, grâce à une croissance soutenue, une inflation et un chômage faibles ; une législation destinée à relancer les secteurs de haute technologie ; enfin, un soutien actif de l'Etat fédéral par les aides financières directes et par une protection commerciale beaucoup plus vigoureuse.

C'est donc un effort sans précédent que l'Administration a accompli au cours des années quatre-vingt pour stimuler l'industrie. Néanmoins, la compétitivité des produits manufacturés n'a cessé de se dégrader et les Etats-Unis n'ont pas réussi à préserver leurs parts de marché. Les raisons de cette inadaptation de l'offre américaine se situent en fait moins dans l'environnement économique ou les politiques mises en œuvre que dans une certaine inefficacité de la gestion des facteurs de production, comparée par exemple à celle du Japon.

Les difficultés de l'industrie manufacturière américaine commencent à occuper une place centrale dans le débat économique aux Etats-Unis. Ce n'est pas que le problème soit véritablement nouveau. La balance des échanges de produits industriels non « high tech » est déficitaire depuis 1960 et de manière régulièrement croissante. Mais deux éléments ont accru depuis la sensibilité à cette situation au cours des dix années passées.

* Philippe Delmas est conseiller scientifique au CEPH. Geneviève Roy est assistante à l'Université de Caen.

D'abord, depuis 1977, le solde global des échanges industriels est presque systématiquement négatif. Ceci signifie non seulement une détérioration sérieuse de la position des Etats-Unis comme puissance industrielle mais surtout que le cœur de l'avantage américain, la « high tech », ne compense plus les faiblesses accumulées par ailleurs. Pire, l'excédent commercial enregistré dans la « high tech » décroît à partir de 1980 et devient un déficit en 1986. A ce stade, la préoccupation politique l'emporte sur le problème économique, au nom de la sécurité nationale notamment.

Ensuite, et pour la première fois, l'industrie américaine est confrontée à celles de concurrents capables de lui ravir globalement et durablement la première place. Et à nouveau la question devient politique, cette fois en terme de « leadership ».

Face à ces difficultés, les économistes américains réagissent avec une quasi-unanimité. Ils rejettent l'idée que l'industrie américaine ait des problèmes de compétitivité c'est-à-dire soit intrinsèquement moins efficiente que ses concurrents au niveau micro-économique. Ils estiment dans l'ensemble que les entreprises sont pénalisées par l'environnement : soit par des facteurs macro-économiques (taux de change ou d'intérêt par exemple) moins favorables qu'ailleurs, soit par l'absence d'avantages particuliers dont leurs concurrents bénéficient indûment (subventions, protections, etc.) et qu'il s'agit d'éliminer plutôt que de généraliser.

Ces vues sont largement partagées par l'Administration qui refuse la notion de politique industrielle et s'attache à aménager un environnement économique et concurrentiel équitable selon ses vues.

La politique économique suivie depuis 1980 va bien dans ce sens. Elle a cherché à assurer une situation macro-économique favorable en termes de taux d'inflation ou de croissance, et plus récemment de change ou de taux d'intérêt. A ces mesures de portée générale se sont ajoutées de nombreuses dispositions particulières visant l'égalisation des conditions de la concurrence : réduction des lois anti-trust, adoption de législations empruntées à l'étranger en matière de R & D (recherche et développement) ou de protection de la propriété intellectuelle. Enfin, l'Administration américaine a attaqué, dans un esprit extrêmement normatif, les pratiques économiques ou commerciales des pays concurrents qui lui paraissaient déroger à sa vision de la libre concurrence.

L'industrie américaine se trouve donc dans une situation paradoxale. En dépit d'une rhétorique libérale ou non interventionniste, elle a bénéficié depuis dix ans d'une politique très soutenue en faveur de sa compétitivité. Pourtant, sa compétitivité a continué à se dégrader.

L'analyse et le dénouement de ce paradoxe font l'objet du présent et d'un prochain articles. Le premier examine la politique américaine en faveur de l'industrie depuis dix ans. Il cherche d'abord à montrer son importance, sa continuité et aussi son efficacité : les mesures prises ont eu les effets escomptés. Il montre également que les facteurs d'environnement macro-économiques ne peuvent être considérés comme des handicaps majeurs et durables pour l'industrie américaine. Cependant, en dépit de tous ces efforts, la position concurrentielle de cette dernière

continue à se dégrader dans la poursuite d'une tendance de plus de vingt ans. Et, en effet, les entreprises américaines se révèlent moins efficaces que leurs concurrents dans la mise en œuvre des facteurs de production dont elles sont pourtant largement dotées. A l'issue du premier article, il apparaît que le cœur du problème industriel américain n'est pas de nature macro-économique ni quantitative. C'est pourquoi les politiques suivies n'ont eu malgré leur ampleur que des effets limités.

Le second article présentera une approche micro-économique du problème. Il montrera que c'est dans son organisation productive et sociale que se trouve le vrai handicap comparatif de l'industrie américaine. Il y a là de multiples goulots d'étranglement qui empêchent la transformation de moyens supérieurs financiers ou technologiques en avantage compétitif. Il n'y a pas de grande cause unique à laquelle puisse s'attaquer une politique industrielle mais un faisceau de facteurs dont l'article présentera les principaux et leurs effets.

Un important effort d'aménagement de l'environnement économique

Par philosophie, la politique menée depuis dix ans est plus « environnementaliste », et donc indirecte, que spécifique et directe. Ce choix de doctrine est extrêmement clair et stable pour l'Administration américaine, comme le montre l'oubli poli mais sans retour dans lequel est tombé le rapport Young. Président de Hewlett Packard, celui-ci avait rédigé en 1984, à la demande du président Reagan, un rapport et des propositions pour l'amélioration de la compétitivité de l'industrie américaine. Les suggestions faites n'étaient pas révolutionnaires et ne pouvaient guère passer pour l'établissement d'un centralisme planificateur. Néanmoins, la forte cohérence du texte, le rassemblement en un seul ensemble de multiples mesures ponctuelles ont suffi à faire condamner le rapport, parfois de manière très grossière.

Formellement rejetée, la politique de compétitivité n'en existe pas moins aux Etats-Unis sous trois formes, de spécificité croissante. La première est la plus indirecte : c'est la politique macro-économique, encore que celle-ci ait des recoins très dirigistes notamment en matière commerciale. La deuxième concerne les mesures prises en faveur des entreprises et qui ont un effet particulièrement immédiat pour l'industrie manufacturière. La troisième, enfin, consiste en l'intervention directe de l'Etat en faveur de certaines industries. Toujours motivées par des grands principes (sécurité nationale, défense de la libre concurrence, etc.), ces interventions représentent des efforts et des dépenses considérables.

Une politique macro-économique globalement favorable à l'industrie

Un environnement porteur

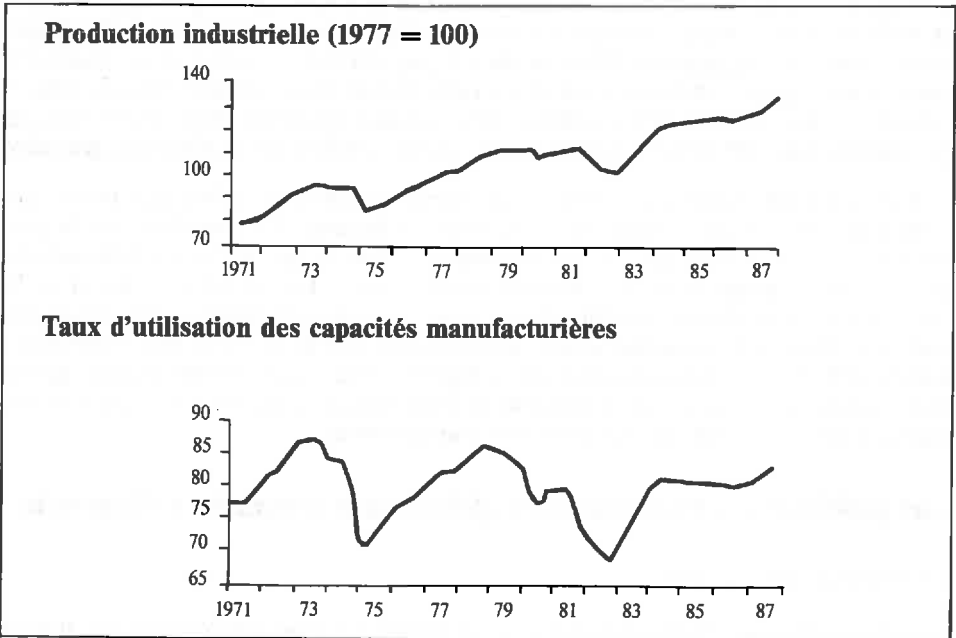
Depuis dix ans, l'industrie américaine bénéficie d'un environnement macro-économique qui lui est dans l'ensemble favorable. La croissance en volume de la

demande intérieure a été plus soutenue aux Etats-Unis que dans le reste de l'OCDE de 0,3 point en moyenne sur toute la période 1978/1987[1] et ceci en dépit d'une récession sévère entre 1980 et 1982. Cette dernière a eu un effet déflationniste durable. Après avoir atteint un sommet en 1980 avec une augmentation de 13,5 %, la croissance de l'indice des prix à la consommation s'est calmée. En dépit de la vive croissance de l'indice entre 1979 et 1981, l'inflation américaine a été en moyenne inférieure de 0,75 point chaque année de 1978 à 1987 à celle du reste de l'OCDE. L'écart atteint 2 points en faveur des Etats-Unis en moyenne annuelle depuis 1982[1].

Cet environnement assaini s'est également traduit par un taux de chômage exceptionnellement faible. De 1978 à 1983, le taux de chômage américain était en moyenne de 1 point supérieur à celui du reste de l'OCDE. Il est de deux points inférieur depuis, ce qui est considérable[1].

Croissance soutenue de la demande, inflation et chômage durablement réduits, l'économie américaine bénéficie dans tous ces domaines d'un avantage relatif non négligeable vis-à-vis de la zone OCDE. Cet environnement propice a permis une activité soutenue de l'industrie américaine dont le taux d'utilisation des capacités et la production ont conservé durablement des niveaux élevés comme le montre le graphique 1[3].

GRAPHIQUE 1



Source : Statistiques rétrospectives, OCDE, 1987.

***Les taux de change et d'intérêt
n'ont pas durablement handicapé l'industrie américaine***

Les avantages de cette situation économique favorable n'ont-ils pas été neutralisés par un environnement financier et monétaire pénalisant ? Les niveaux élevés atteints par les taux de change et d'intérêt n'ont-ils pas sérieusement obéré le développement de l'industrie américaine ?

Il est incontestable que les deux principaux déterminants de l'environnement financier des entreprises ont connu des évolutions particulièrement marquées depuis dix ans. Les graphiques 2 et 3 retracent les évolutions du yen et du mark vis-à-vis du dollar depuis 1973 et celles des taux d'intérêt réels à long terme au Japon, en RFA et aux Etats-Unis.

Si ces graphiques montrent bien l'ampleur des fluctuations, ils permettent aussi de nuancer fortement l'idée selon laquelle l'industrie américaine aurait vu sa compétitivité durablement pénalisée par des taux excessifs. Cette appréciation apparaît erronée pour trois ordres de raisons.

D'abord, ces taux ont évolué de manière cyclique. En ce qui concerne le taux de change, mesuré par la moyenne annuelle des valeurs journalières, le yen s'est apprécié sensiblement vis-à-vis du dollar de 1975 à 1978 (+41 %), il a baissé ensuite jusqu'en 1985 (-13,4 %) et s'est à nouveau apprécié depuis : +39,4 % au cours des années 1986 et 1987. Le cycle est comparable pour le mark vis-à-vis du dollar : appréciation du mark de 32 % de 1973 à 1980, dépréciation de 62 % entre 1980 et 1985 et appréciation de 39 % depuis jusqu'en fin 1987. Au total, à sept années favorables aux exportateurs américains (1973-1980) ont succédé cinq années défavorables (1981-1985) et à nouveau deux années favorables (1986 et 1987). Si l'on admet que les années 1980 à 1985 ont gravement handicapé la compétitivité de l'industrie américaine, il faut admettre aussi que les sept années précédentes et les deux années suivantes l'ont fortement amélioré. L'évolution du solde manufacturier ou des parts de marché ne corrobore cette hypothèse ni pour les Etats-Unis (dont la situation se dégrade tendanciellement) ni pour leurs deux principaux concurrents.

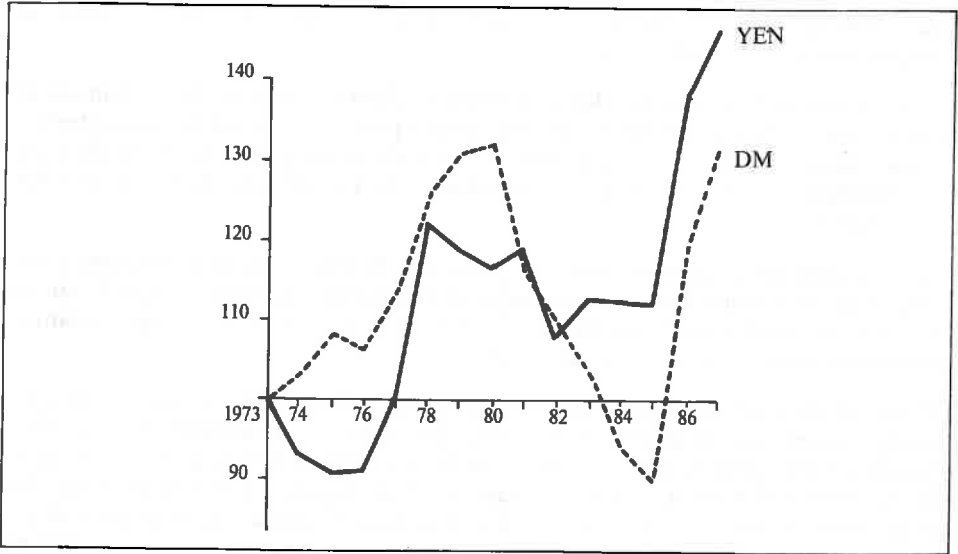
Une observation identique peut être faite pour les niveaux relatifs des taux d'intérêt réels. De 1978 à 1982, les taux d'intérêt réels à long terme ont été en moyenne de 2,4 points inférieurs aux Etats-Unis par rapport au Japon et 2,1 points supérieurs de 1983 à 1986. La situation est la même vis-à-vis de la RFA : les taux américains ont été en moyenne inférieurs de 2,3 points de 1978 à 1981 et supérieurs de 2,4 points de 1982 à 1986. Il est donc également difficile d'attribuer à ce facteur une influence décisive sur la compétitivité relative des industries de ces trois pays.

Ensuite, deuxième série de raisons, la hausse du taux de change a un effet complexe sur la position compétitive de l'industrie américaine. A l'évidence, elle renchérit le prix des exportations. Cela de manière d'autant plus directe que les entreprises américaines privilégient le maintien des marges et répercutent donc l'évolution des changes sur leurs prix. Mais deux éléments pondèrent cette appréciation. D'une part, le coût des importations diminue. Cela est d'autant plus important

GRAPHIQUE 2

Évolution des taux de change vis-à-vis du dollar

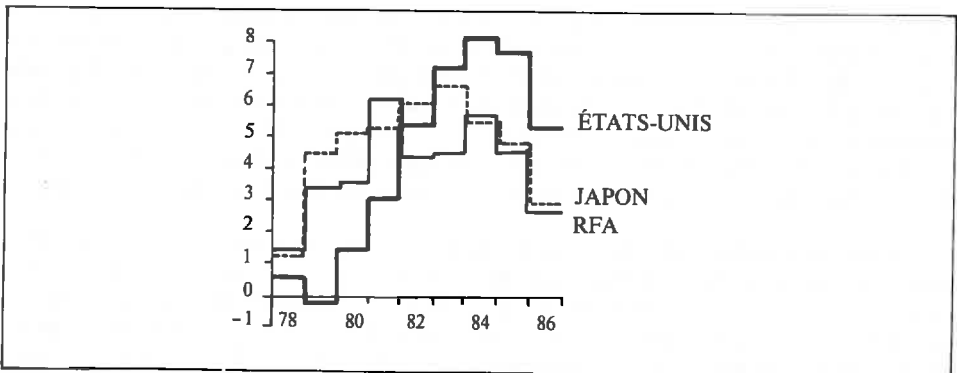
(moyenne des taux journaliers - 1973 = 100)



Source : Perspectives économiques de l'OCDE, juin 1988.

GRAPHIQUE 3

Évolution des taux d'intérêt réels à long terme



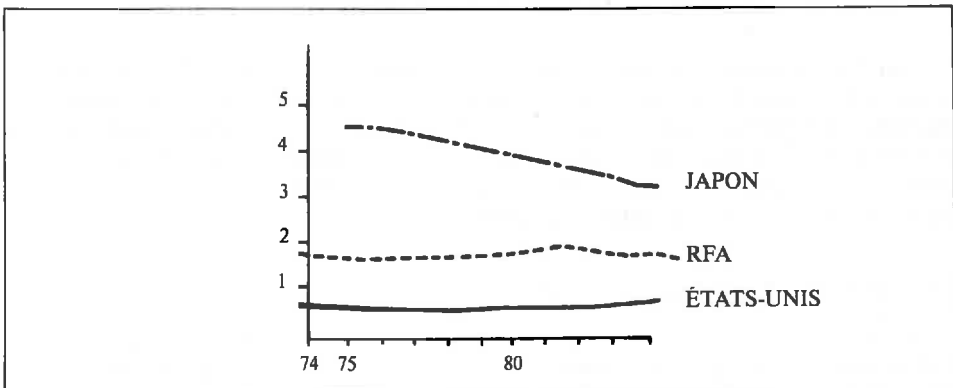
Source : Statistiques rétrospectives, OCDE, 1987.

que la pénétration du marché américain des biens d'équipements a atteint près de 38 % en 1987[5]. Les coûts de production de l'industrie américaine s'en trouvent donc améliorés. D'autre part, une part substantielle — et croissante — des exportations manufacturières américaines est faite par les filiales étrangères d'entreprises américaines. En 1983, ce pourcentage atteint 40 % pour lesquels l'effet de l'appréciation du dollar est probablement négligeable (et dans certains cas sans doute favorable).

Enfin, troisième série de raisons, l'effet direct de la hausse des taux d'intérêt sur la compétitivité de l'industrie américaine n'est pas simple. D'une part, comme il a été montré, le niveau relatif des taux d'intérêt réels aux Etats-Unis ne s'éloigne que peu, en tendance, de celui observé au Japon ou en RFA. Mais même en cas de hausse, l'incidence sur le développement de l'investissement — principal inconvénient possible — n'est pas automatique. En effet, les entreprises américaines sont peu endettées et le restent. Le graphique 4 montre bien cette stabilité du taux d'endettement de l'industrie américaine à des niveaux très inférieurs à celui de ses concurrents. Le taux d'autofinancement propre (hors émissions de titres) dépasse 70 % en moyenne sur les années 73-82. Le ratio dette/total des capitaux utilisés est de 30 % pour l'industrie américaine contre 64 % en RFA et 66 % au Japon[20]. Ces données restent valables dans les années récentes et dans des sous-secteurs homogènes. Pour les 25 premières entreprises américaines d'électronique, ce ratio était de 25 % en 1984 contre 40 % au Japon[24].

GRAPHIQUE 4

Ratio d'endettement* des entreprises manufacturières



*Dettes / Fonds propres

Source: *Ajustement structurel et performance de l'économie, OCDE, 1988.*

Il en résulte que les taux d'intérêt élevés ne posent pas par eux-mêmes un problème majeur pour l'industrie américaine. Ce qui compte pour une entreprise cotée aux Etats-Unis, c'est sa structure de bilan (le ratio d'endettement) et non de compte d'exploitation (le coût des frais financiers). Une confirmation de cette réalité est donnée par l'évolution de la place de la dette dans le bilan des entreprises non

financières américaines : elle est indépendante du niveau des taux d'intérêt réels relatifs ou absolus[2]. Une étude sur le secteur plus homogène des industries de haute technologie confirme cette observation. Les entreprises de ces secteurs ont augmenté leur ratio dette/capital investi entre 1980 et 1983 en dépit d'une hausse substantielle des taux d'intérêt réels[6].

Enfin, il faut souligner que l'impact de taux d'intérêt réels — supérieurs aux Etats-Unis — est réduit par l'efficacité plus grande de leurs marchés financiers et le moindre coût des émissions. De 1982 à 1986, les taux d'intérêt réels ont été supérieurs de 2,4 points aux Etats-Unis par rapport à la RFA ou au Japon mais le coût de l'émission en représentent 1,03 % aux Etats-Unis contre 3,5 % au Japon et 3,6 % en RFA[4].

Au total, il apparaît donc que l'environnement macro-économique a été globalement favorable à l'industrie américaine. Les principaux paramètres de l'économie (demande intérieure, inflation, chômage) ont été régulièrement meilleurs que dans le reste de l'OCDE. Les fluctuations des taux de change et d'intérêt n'ont pas handicapé véritablement l'industrie : les valeurs relatives de ces taux ont évolué de manière très cyclique vis-à-vis des concurrents et la structure économique et comptable de l'industrie américaine limite sensiblement les effets des dérapages temporaires des taux en question.

Cet arrière-plan a été d'autant plus bénéfique que l'industrie américaine a bénéficié de mesures plus spécifiques à son environnement particulier.

Des mesures efficaces en faveur de l'industrie

Pour l'Administration américaine, la compétitivité industrielle c'est d'abord la haute technologie. Un nombre considérable de mesures ont été prises en faveur des industries concernées depuis huit ans. Mises bout à bout, elles constituent un ensemble cohérent et consistant fort proche d'une politique industrielle. Deux volets méritent d'être particulièrement soulignés. L'un concerne les aides à la R & D et l'autre les législations financières spécifiques.

Un soutien massif et efficace à la R & D

En quelques années — de 1978 à 1985 — l'industrie américaine a obtenu un alignement de la législation concernant la R & D sur les dispositions les plus favorables existant à l'étranger. Elle a obtenu une protection étendue de ses droits intellectuels. Un ensemble de textes votés entre 1983 et 1985 ont rapproché la couverture de ces droits aux Etats-Unis de ce qu'elle est au Japon, avec une mise en œuvre très pugnace. Le nombre de procès intentés à ce titre par des sociétés américaines a triplé en cinq ans. Simultanément, l'International Trade Commission (ITC) est devenue de plus en plus réceptive aux plaintes pour concurrence déloyale résultant d'une violation de ces droits. Etant elle-même portée à une sévérité croissante et à un usage extensif de ses très larges pouvoirs de rétorsion, l'ITC a

conféré une puissance et une portée exceptionnelles à la défense des droits intellectuels de l'industrie américaine. En outre, prenant l'offensive, l'administration américaine a fait de ce sujet une de ses priorités dans le nouveau « round » de négociations commerciales internationales. Les entreprises en étaient d'autant plus soucieuses que d'autres lois venaient de leur apporter un sérieux encouragement pour développer leur effort de R & D. Attribuant une large part des succès japonais à leurs politiques de coopération entre firmes — qui a suscité l'appellation « Japan Inc. » —, le législateur américain a permis des activités de R & D coopératives qui constituent une nette rupture avec la législation antitrust. Il est à noter d'ailleurs que le texte du « Cooperative Research Act » est extrêmement ouvert. Si, en 1985, il semblait devoir n'autoriser que la recherche au sens strict, il a connu depuis 1987 des coopérations beaucoup plus proches du développement.

Cette amélioration du cadre législatif — vigoureusement mise en œuvre — s'est accompagnée d'un effort fiscal important en faveur des industries de « high tech ».

Une législation fiscale favorable

De 1978 à 1988, une multitude de mesures financières sont venues à l'aide de la « high tech » américaine. Trois d'entre elles méritent d'être particulièrement soulignées en raison de leur efficacité.

La première, qui date de 1978, est l'abaissement du prélèvement forfaitaire sur les gains en capital. Cette mesure a libéré le « Venture Capital » dont les flux annuels ont quintuplé entre 1977 et 1981. La deuxième, qui date de 1981, est l'instauration d'un régime de crédit fiscal pour les dépenses de R & D. Cette mesure repose sur un dispositif complexe, régulièrement remanié (en 1985 puis en 1987) mais toujours reconduit. Elle représente un effort financier important : 1,9 B¹ en 1985, 1,1 B en 1986[6]. Une disposition alternative — et non cumulable — est la possibilité de déduire entièrement les coûts de certaines activités de R & D l'année de leur exécution, en contrepartie de quoi l'entreprise n'a plus droit à aucune déduction au titre de cette activité. Il s'agit donc d'une sorte de prêt — ou d'avance — dont le coût pour le Trésor a été de 3,5 B en 1985 et 3,6 B en 1987[6]. Une troisième mesure a été la stabilisation de l'environnement fiscal de « R & D limited partnerships ». Ceux-ci existaient juridiquement depuis 1966 mais un traitement fiscal avantageux n'a été défini par deux textes qu'en 1983 et 1984.

Cet ensemble de mesures a eu un effet spectaculaire sur l'effort de R & D et le dynamisme technologique de l'industrie américaine.

D'abord, une mobilisation financière importante a eu lieu en faveur de la « high tech » la plus avancée. Au 1^{er} janvier 1987, le capital-risque représentait un encours de 20B aux Etats-Unis, soit le double de cet encours pour le reste du monde[4]. 80 % de ce montant a été effectivement investi et pour 90 % dans les industries de pointe[7]. Ceci représente un accélérateur extraordinaire pour le développement de la « high tech » américaine face aux concurrents. L'avantage qu'elle en tire est plus

1. B : billion (milliard).

que proportionnel au montant. En effet, l'expérience aidant, le Venture Capital américain devient capable de lancer des sociétés requérant des investissements initiaux énormes. C'est une tendance dont le développement est remarquable. Une enquête a été menée en 1987 auprès des 125 premières sociétés de Venture Capital pour sélectionner les 25 entreprises les plus prometteuses créées depuis le début de 1983. Sur ces 25, 9 avaient un financement initial moyen supérieur à 30M (plus de 200MF!) et pour 7 autres il était de 13M (environ 100MF)[8]. Simultanément les « R & D limited partnerships » représentent un fonds de plus de 5B en 1987[9]. En mobilisant des financements pour des opérations à très haut risque — que même le Venture Capital n'aurait pas assumées — les « R & D L.P. » accélèrent énormément le passage de la recherche au marché. Une très grande partie des entreprises leaders de biotechnologie ont été ainsi financées : Genentech avec 900MF (122M), Hybritech avec 500MF (78M), Beckton avec 200MF (33M)...

Ensuite, un soutien massif à la R & D des entreprises. Les crédits fiscaux mentionnés précédemment représentent en moyenne un effort de 5B par an. De ces aides et de l'amélioration de l'environnement législatif a résulté une croissance rapide des dépenses de R & D de l'industrie américaine. Le ratio R & D sur valeur ajoutée de l'industrie manufacturière est passé de 1,94 % en 1979 à 2,21 % en 1983 et 2,27 % en 1986. Il est supérieur à tous les autres pays depuis dix ans[10]. Les effectifs de la R & D industrielle ont augmenté de 60 % entre 1976 et 1983[11]. Secteur par secteur, l'augmentation de l'effort de R & D est considérable comme le montre le tableau 1 [12].

TABLEAU 1

Ratio R.D./Ventes

Secteurs	<i>En %</i>					
	Semi-conducteurs	Software	Pharmacie	Ordinateurs	Instrum. de mesures	Biens d'équipement
1985	10,7	8,3	7,8	7,7	6,5	4,4
1980	7,1	5,9	5,3	6,7	4,6	3,1

Source : « RD Scoreboards », *Business week*, various issues.

Enfin, l'industrie américaine multiplie les efforts de coopération. Pour les années 1982 à 1985, plus de 700 accords de coopération ont été passés par des entreprises américaines dont une majorité concerne la R & D[4]. Des liens étroits se sont aussi tissés avec les universités. De 1979 à 1986, les contrats de recherche passés par l'industrie aux universités sont passés de 200 à 600M[13]. A ces contrats s'ajoutent des financements structurels (chaires, bibliothèques...) et des dons de matériels qui ont atteint 1B en 1984, soit le double de leur valeur de 1981[14].

Cet effort considérable sera-t-il handicapé voire compromis par la réforme fiscale de 1986 ? Quel que soit l'avis des économistes, l'opinion des industriels, particulièrement dans la « high tech », est clairement que non. Une enquête réalisée auprès de 73 directeurs financiers d'entreprises du secteur des industries électriques et électroniques révèle une appréciation globalement positive de la réforme. Les avantages vont se déplacer, obligeant à changer les modes de financement, mais 80 %

estimaient que leurs profits après impôts seraient en 1988 supérieurs ou égaux à ce qu'ils auraient été sous l'ancien système[15].

Cet effort considérable de l'aménagement de l'environnement des industries de haute technologie a été d'autant plus efficace qu'il a été renforcé par des actions directes — et souvent très interventionnistes — de l'Etat fédéral.

Un développement spectaculaire de l'intervention de l'Etat

Les années de la déréglementation auront aussi été celles d'une activité croissante de l'Etat fédéral en faveur de l'industrie. Deux domaines illustrent particulièrement cet effort : les aides financières directes et la protection commerciale.

Des aides financières substantielles

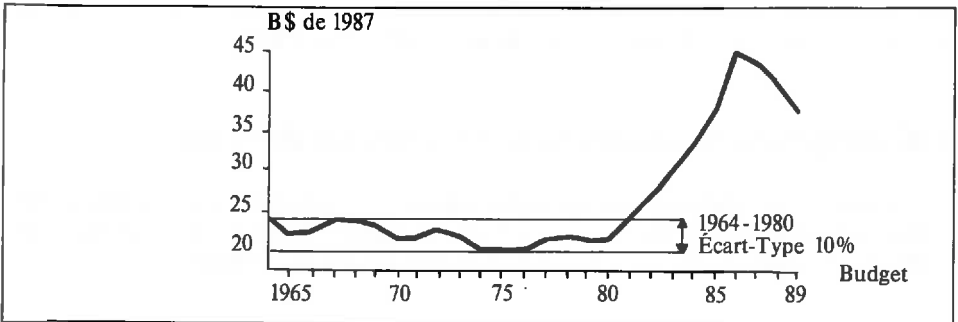
Aux aides fiscales de tous ordres évoquées ci-dessus s'ajoutent des concours financiers directs qui sont considérables et variés. Les principaux sont les suivants :

— Un financement direct de la R & D par l'Etat fédéral. Le pourcentage de la R & D de l'industrie payée par l'Etat s'élevait, en 1983, à 13 % pour les instruments de précision et les biens d'équipement mécanique, à 37 % pour les biens d'équipement électroniques et 75 % pour l'aérospatial. Au total, 17,5B pour 1983[16]. A ces paiements résultant de contrats s'ajoutent des « enveloppes » indifférenciées qui sont simplement calculées comme un pourcentage dégressif d'une commande publique. En 1985, ces financements ont représenté 2B[16].

— Une augmentation massive des dépenses militaires. Les dépenses de défense, comme toute commande publique, font partie des « aides naturelles » des Etats à leurs économies. A ce titre, elles ne représentent pas un avantage particulier pour les entreprises américaines vis-à-vis de la plupart de leurs concurrentes étrangères. Cependant, la période 1980-1987 a vu un accroissement extraordinaire des dépenses militaires américaines qui représente un avantage important. La mesure de celui-ci est donné par le fait que, en l'absence de cette augmentation, il a été estimé que l'emploi industriel américain aurait été en 1987 à son point le plus bas depuis 1969[5]. Non seulement les dépenses d'équipement se sont accrues énormément mais celles de R & D ont atteint des niveaux jamais vus, ce qui est d'autant plus remarquable que, comme le montre le graphique 5, le montant réel du budget de R & D militaire américain est très stable sur longue période. Ce gigantesque effort financier est moins intéressant par son aspect purement keynésien que par la diffusion massive de moyens supplémentaires qu'il autorise : rénovation des laboratoires et des équipements, embauche de chercheurs et d'ingénieurs, multiplication des contrats de R & D en sous-traitance qui permettent une irrigation profonde du tissu industriel et universitaire.

GRAPHIQUE 5

Dépenses de R-D militaires * des États-Unis



*Recherche, développement et ingénierie.

Source : documents budgétaires.

— Une multiplication de programmes spécialisés à finalité véritablement industrielle. Ils constituent le cœur d'une véritable politique industrielle et sont reconnus comme tels. Par exemple, à propos des différents programmes spécialisés touchant les circuits intégrés, les responsables parlent de « semi-secret way of funding a new industrial era » ou de « covert industrial policy » [17]. La généralisation de ces types de concours est récente mais leur ampleur est désormais considérable. Les deux programmes de circuits intégrés rapides (VHSIC, MMIC) représentent chacun une enveloppe prévisible de 1B sur leurs dix ans d'existence. Le programme Sematech — où l'administration finance directement un institut privé de recherche à vocation purement industrielle — devrait coûter environ 0,6 à 1B à l'Etat. Il faut souligner à travers cet exemple que les Armées ne sont plus la seule source de financement de ce genre de programme même si elles conservent un rôle prédominant : d'autres agences (NASA, DOE, NIH...) et les Etats fédérés contribuent également. L'impact sectoriel de ces programmes spécialisés est considérable. Une estimation en a été faite par le Stanford Research Institute pour l'industrie des semi-conducteurs [16] et en dehors de la commande publique. Il s'agit donc d'aides directes ou non à la R & D et à l'équipement. Le total de ces concours a atteint 385M en 1984, 523M en 1985, 682M en 1986. Pour cette dernière année, cela représente les dépenses de R & D cumulées dans ce domaine des deux premières productions américaines de semi-conducteurs : Texas Instruments et Motorola.

Cet appui massif et direct à l'industrie aux Etats-Unis a été complété par un soutien très actif vis-à-vis de la concurrence dont les pratiques commerciales ont fait l'objet d'attaques en règle.

Une protection commerciale énergétique

Pour compléter ce dispositif, déjà très dense, d'aide à l'industrie, l'administration américaine a entrepris « d'aménager » l'environnement concurrentiel. Dans un

premier temps, elle a conduit quelques actions exemplaires surtout destinées à signaler la fin d'une période de tolérance. Venant au terme de longues procédures, les sanctions prises n'ont eu alors qu'un effet marginal pour améliorer la position de l'industrie américaine. Les pressions croissantes de cette dernière, le constat d'efficacité limitée des mesures prises jusque-là ont amené des actions plus vigoureuses. A partir de 1984, celles-ci se sont développées dans trois directions :

- un nombre croissant de plaintes acceptées par l'International Trade Commission contre des concurrents étrangers qui se sont vus sanctionnés ;
- un développement sensible des barrières non tarifaires : celles-ci couvraient 20 % des produits manufacturés importés par les Etats-Unis en 1981 et 35 % en 1985[18] ;
- une prolifération d'accords bilatéraux ponctuels destinés à « équilibrer » les marchés, c'est-à-dire en pratique à stabiliser ou à accroître la place des entreprises américaines.

A travers ces différentes actions, l'Administration a joué un rôle de plus en plus direct et normatif. A partir de 1984, elle a envoyé chez les principaux partenaires commerciaux des Etats-Unis des missions destinées à vérifier, et le cas échéant à obtenir, l'ouverture des marchés nationaux aux produits américains. Les démarches se sont rapidement assorties de pressions politiques parfois considérables, notamment en Europe pour les Télécommunications et au Japon pour le BTP et les semi-conducteurs. Ce dernier cas illustre bien l'écart entre le discours et la réalité du libéralisme américain. Les négociateurs sont en effet allés jusqu'à demander un engagement de parts de marché garanties et à fixer les prix minimaux aux producteurs japonais sur la base des structures de coût et de marge des producteurs américains !!

Le survol de l'environnement de l'industrie américaine au cours des dix dernières années révèle un tableau impressionnant. A travers une multitude de décisions, l'Administration, bénéficiant d'une bonne continuité, a su créer des conditions très favorables à la compétitivité de l'industrie. Un cadre macro-économique porteur, des législations réglementaires et financières intelligentes et efficaces notamment en faveur des « high tech », un soutien direct substantiel de la part de l'Etat sous de multiples formes financières et politiques révèlent une véritable stratégie de compétitivité. Les freins apportés par des taux de change ou d'intérêt relativement hauts pendant trois ans se révèlent très modérés à l'examen, particulièrement parce que cette phase est encadrée par des phases de durées comparables où les écarts sont en sens inverse.

A cette mobilisation de moyens sans équivalent dans l'OCDE s'ajoute une mobilisation politique massive. Depuis 1980, l'Administration américaine s'est employée, à l'intérieur comme à l'extérieur, à réduire les obstacles rencontrés par les entreprises. Qu'il s'agisse de législations *ad hoc*, de négociations commerciales, d'actions juridiques et de sanctions ou de pressions politiques directes et brutales, les années quatre-vingt représentent — quantitativement et qualitativement — un effort sans précédent de défense des intérêts de l'industrie américaine par son gouvernement.

Malgré cet effort, la compétitivité de l'industrie américaine ne s'est pas améliorée sensiblement

L'ampleur du paradoxe est à la mesure des moyens engagés par les Etats-Unis depuis dix ans. C'est pourquoi il était nécessaire d'examiner avec un certain soin l'ampleur de l'effort fait et son efficacité. Car il faut bien souligner que les mesures prises ont eu les effets escomptés.

Pour essayer de dénouer ce paradoxe il faut à présent examiner la nature et le degré de rémanence de la faiblesse compétitive américaine. De la juxtaposition de ces deux analyses — celle des politiques mises en œuvre faite précédemment et celle des problèmes qui leur résistent — naissent deux résultats :

— l'un, négatif, sera le rejet des explications des difficultés américaines qui ont fondé ces politiques insuffisantes ou leur équivalents ;

— l'autre, positif mais moins simple, sera le recensement des causes profondes de la faiblesse compétitive de l'industrie américaine. Ce recensement ne pourra prétendre à l'exhaustivité mais donnera de solides indications à la fois de méthode (dans quelles directions chercher) et de substance (de quelle(s) nature(s) sont les problèmes).

Un affaiblissement prolongé des positions commerciales

Le solde manufacturier américain se dégrade tendanciellement depuis 20 ans, voire plus. Cette évolution, notamment depuis 1975, est la cause principale des difficultés du commerce extérieur des Etats-Unis. Entre 1975 et 1985, la dégradation du solde manufacturier explique 85 % de l'accroissement du déficit alors que les produits correspondants représentent moins de deux tiers des échanges du pays.

Une évolution défavorable du commerce manufacturier

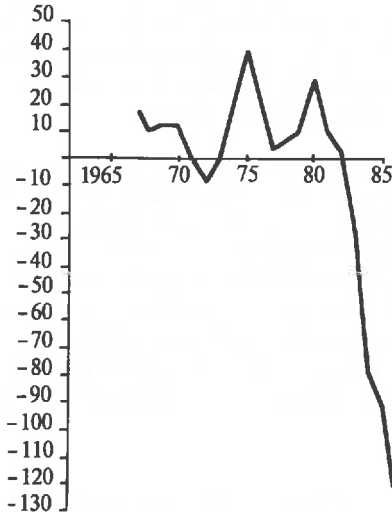
Cette dégradation n'apparaît qu'avec un minimum d'analyse. En effet, le solde manufacturier des Etats-Unis avec le reste du monde révèle au premier abord une évolution contrastée mais pas catastrophique (graphique 6). Cependant, plusieurs correctifs importants doivent être apportés pour apprécier pleinement la situation.

D'abord, l'excédent est de plus en plus lié aux échanges avec les PVD. Le solde manufacturier avec les grands pays de l'OCDE, notamment la RFA et le Japon, connaît une dégradation rapide et profonde.

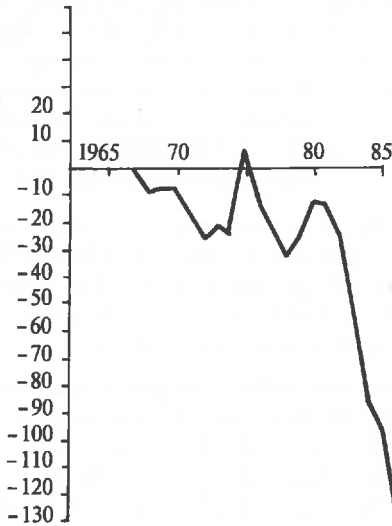
GRAPHIQUE 6

B\$ constants de 1987

(a) Solde des échanges manufacturiers des États-Unis



(b) Solde des échanges manufacturiers en produits de faible et moyenne technologie



Source : US Department of Commerce.

Ensuite, le solde des produits de moyenne et faible technologie est déficitaire tous les ans depuis 1962 sauf en 1975. Ce déficit intervient avec les grands pays de l'OCDE comme avec les PVD et porte sur nombre de produits majeurs tels les matériels de transports terrestres, les machines-outils, les biens d'équipements non électroniques... Il s'agit donc là de la très grande majorité des produits industriels puisqu'ils représentent en moyenne² les deux tiers des exportations et les trois quarts de la production manufacturière américaine. A l'inverse, le solde excédentaire dans les hautes technologies est dû à des effets de domination technologique massifs qui s'exercent sur un nombre restreint de produits. Les deux tiers de cet excédent sont dûs aux industries informatiques et aérospatiales.

Enfin, l'industrie américaine connaît un recul tendanciel régulier de ses parts de marché. De 1970 à 1984, elle a perdu 6,2 points de parts du marché mondial dans les produits de hautes technologies (le Japon en a gagné 15,5), 7,2 points dans les produits de technologie moyenne (Japon + 15,1) et 2,2 dans les produits à faible technologie (Japon : - 0,3). Il est significatif que le recul soit moins prononcé dans cette dernière catégorie que dans les deux autres. Le déclin est particulièrement prononcé dans quelques secteurs clefs comme l'automobile, où les Etats-unis ont perdu 5,3 points du marché mondial de 1970 à 1980, ou la machine-outil. Dans ce dernier cas, la place des Etats-Unis dans les exportations mondiales est tombée de 23 à 5 % en trente ans[19].

La dégradation de ses échanges reflète une mauvaise adaptation de l'industrie américaine

Les évolutions ne peuvent s'expliquer par des causes conjoncturelles ou par des facteurs d'environnement notamment monétaires. En effet, le solde des échanges manufacturiers des Etats-Unis avec le Japon ou la RFA se dégrade continuellement depuis vingt ans alors que le dollar baisse tendanciellement vis-à-vis des monnaies de ces deux pays. Inversement, en dépit de cette appréciation continue de leur monnaie vis-à-vis de celle de leurs partenaires majeurs, ces deux pays ont connu une croissance régulière et quasiment linéaire de leurs excédents manufacturiers. Le graphique 7 révèle bien ces divergences et leur caractère structurel sur vingt ans.

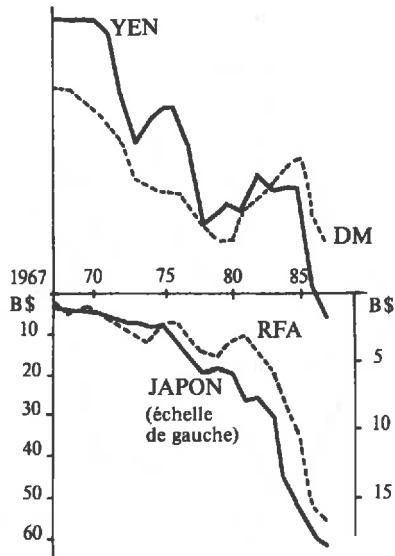
La faiblesse compétitive de l'industrie américaine apparaît d'autant plus clairement qu'elle a connu depuis vingt ans une évolution favorable de ses prix relatifs à l'exportation, comme le montre le graphique 8. Sur vingt ans les Etats-Unis n'auront connu qu'une courte période de handicap vis-à-vis de leurs grands concurrents : en 1987, l'écart est plus grand que jamais en leur faveur.

Cette évolution des prix relatifs traduit une politique de dévaluation compétitive permanente bien qu'implicite. R. Lawrence[20], pourtant optimiste sur la santé de l'industrie américaine, estime que ce glissement a largement ralenti le recul des Etats-Unis sur les marchés mondiaux. De 1964 à 1980, à prix relatifs inchangés, les exportations américaines auraient crû de 5,8 % par an et les importations de 14,7 %,

2. Sur les années 1970 à 1987.

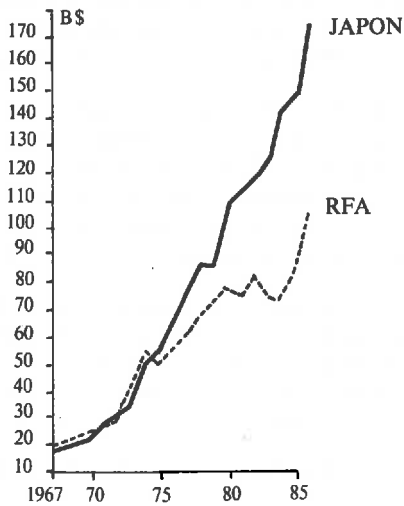
GRAPHIQUE 7

(a) Évolution des parités vis-à-vis du dollar



Évolution du déficit manufacturier des États-Unis avec le Japon et la RFA

(b) Excédents manufacturiers du Japon et de la RFA

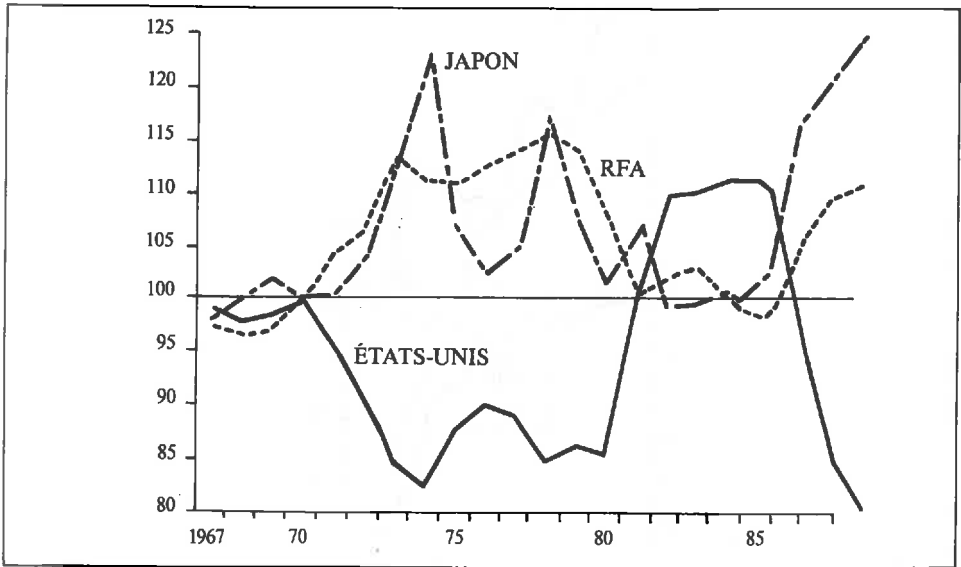


Sources: Taux de change: OCDE - 1988. Soldes commerciaux: CEPPII - 1988.

GRAPHIQUE 8

Évolution des prix relatifs à l'exportation dans l'industrie manufacturière

1970 = 100



Source : OCDE.

alors que leurs croissances respectives en volume ont été de 7,6 et 10,4 %. L'effet est donc substantiel : sans lui, le solde manufacturier de 1980 aurait été un déficit de 49B et non un excédent de 12B. Cet avantage a un coût évident : il faut 13 % de plus d'exportations en 1980 qu'en 1970 pour acquérir le même montant d'importations.

Une telle politique a l'inconvénient majeur d'être confortable et de différer les ajustements nécessaires. Lorsqu'elle cesse, comme entre 1981 et 1985, l'effet est dévastateur : à la fois parce que les efforts d'adaptation n'ont pas été faits et parce qu'ils ont été imposés aux concurrents. Ceux-ci ont déjà réussi à accroître leur avantage en période de changes forts et ont connu une progression explosive dès que les facteurs d'environnement économique se sont ajoutés à leurs forces propres.

Cette faiblesse relative de l'industrie américaine, que révèle cette dérive, de prix peut se mesurer de manière plus « absolue » par les élasticité des exportations ou importations au revenu. Celles-ci mesurent en effet — à un niveau agrégé — l'adaptation de l'offre américaine à la demande mondiale, qualitativement et quantitativement. Le tableau 2 montre bien cette faiblesse face à la concurrence.

En outre, les élasticité américaines se dégradent au fil du temps[20].

Il résulte de ces données que le solde commercial américain est extrêmement sensible à la croissance relative de l'économie des États-Unis : un point supplémentaire de croissance du reste du monde réduit le déficit de la balance commerciale

TABLEAU 2

Elasticités du commerce extérieur

	Etats-Unis	Japon	RFA	Corée
Elasticité des exportations au revenu de l'OCDE 1987	1,13	2,21	0,98	4,21
Elasticité des importations au revenu national 1987	1,69	0,71	0,80	0,75

Source : « *The US-Japan Trade Imbalance from a Japanese Perspective* », R. Sato, NBER, 1988.

américaine de 30 % de moins qu'une réduction d'un point de la croissance américaine[22]. Cette dissymétrie reflète une profonde inadaption de l'industrie américaine. Il est assez remarquable qu'elle soit interprétée comme devant conduire à un réajustement des taux de croissance des partenaires des Etats-Unis. L'ampleur de l'écart montre qu'une telle voie est tout simplement impraticable. Il faudrait que la croissance du Japon soit 4,5 fois celle des Etats-Unis pour que le déficit se résorbe[22]. Une simulation de DRI montre qu'une augmentation des dépenses publiques de 45B dans la CEE ne réduirait le déficit extérieur américain que de 10B[24]. Entendre l'industrie américaine suggérer que « le gouvernement des Etats-Unis recommande à celui du Japon de réduire l'épargne de son pays au profit d'un effort de consommation »[25] reflète donc une erreur radicale. Le vrai problème, de toute évidence, n'est pas de réduire la croissance relative des Etats-Unis : certes, comme le montrent les chiffres ci-dessus, des politiques en ce sens auraient un effet réel pour réduire le déficit commercial américain. Mais cet effet serait faible car les marges d'application de telles mesures sont limitées dans leur ampleur et dans leur durée. Le vrai problème est de rendre à l'industrie américaine la capacité à tirer parti des demandes extérieures ou intérieures.

Ces difficultés ne peuvent pas s'expliquer par des pratiques commerciales restrictives à l'étranger

La dégradation tendancielle du commerce industriel américain sur longue période, au travers de conjonctures macro-économiques et financières très diverses, pose un sérieux problème aux tenants d'une approche macro-économique. En particulier, l'aggravation de la situation depuis 1980 est jugée troublante. Même le très libéral secrétaire au Trésor D. Regan estimait, en 1984, que l'évolution des changes n'expliquait pas plus de la moitié de l'évolution observée. Dans ces conditions, les économistes et les industriels américains ont cherché ailleurs l'explication des difficultés. Ils ont soupçonné rapidement les pratiques des partenaires commerciaux. L'examen des écarts saisissants cités précédemment entre les élasticités des échanges des différents pays, l'augmentation des excédents de la RFA et du Japon en dépit de l'évolution de leur monnaie en moyenne période et enfin l'ampleur même des efforts consentis par les Etats-Unis ont conforté cette analyse. Si la notion de faiblesse compétitive structurelle n'est pas reconnue, il faut bien

admettre que ces pays doivent bénéficier d'avantages indus. Le problème de l'industrie américaine n'est alors pas un déficit commercial, c'est un déficit de pénétration. La question n'est pas économique mais politique. Comme il a été vu dans la première partie, cette approche a été vigoureusement endossée par l'Administration américaine qui a entrepris une « égalisation » des conditions de la concurrence plus conforme aux intérêts américains. Cette analyse est-elle fondée ?

L'examen de données sectorielles fines révèle des dissymétries troublantes comme le montre le tableau 3.

TABLEAU 3

	Evolution du solde des USA 81 à 85*	Principaux pays concernés	Part en 1985 de ces pays dans ce secteur dans les	
			Exp des USA En %	Imp des USA
Biens d'équipement mécaniques	- 9,5	Japon	< 1	30,0
Machines spécialisées	- 8,5	Japon CEE	< 1 18,0	24,5 46,5
Télécom & Hi Fi	- 10,0	Japon ASE**	< 1 < 1	60,5 23,0
Semi-conducteurs	- 8,0	Japon	5	42,0
Vêtements	- 7,5	ASE**	< 1	55,0

* Données en B\$ arrondies au demi le plus proche.

** ASE : Asie du Sud-Est.

Source : U.S. Department of Commerce, 1986.

Ce genre de données prolifère dans les rapports originaux de, ou destinés à, l'Administration. Elles ont fondé quelques-unes des actions les plus énergiques et les plus spectaculaires en matière « d'aménagement » du commerce extérieur américain : accords d'auto-limitation avec plusieurs pays d'Asie sur les vêtements, négociation sur l'ouverture du marché des grands calculateurs et accord sur les semi-conducteurs avec le Japon notamment.

Le problème est que ces données sont extrêmement hétérogènes et renvoient à des situations très différentes. Par exemple, les Etats-Unis ont abandonné le secteur de l'électronique grand public — et le déplorent aujourd'hui —. Dans ce domaine, la dissymétrie avec le « leader mondial » n'est donc pas surprenante.

Qu'en est-il pour les industries où les Etats-Unis conservent une présence significative ? Avant d'en arriver à retenir la notion de déficit de pénétration, il est nécessaire de cerner d'abord l'effet de la délocalisation de la production. En effet, les exportations directes ne représentent qu'une partie des échanges entre deux pays et de la présence économique de l'un dans l'autre. Les ventes effectuées à partir de territoires tiers (parfois simples zones d'assemblage), ou la production réalisée et vendue chez le partenaire, peuvent être importantes. Elles doivent être prises en compte pour évaluer l'étendue réelle des échanges et la part de la demande intérieure

d'un pays détenue par les agents économiques d'un autre pays. La part relative de ces différents canaux d'accès aux marchés tiers résulte des stratégies d'entreprises.

Or il se trouve que la délocalisation de la production est beaucoup plus importante pour l'industrie américaine que pour l'industrie japonaise. La part des importations manufacturières des Etats-Unis en provenance de filiales sises à l'étranger d'entreprises américaines ne cesse d'augmenter : 2,7 % en 1966, 17,6 % en 1977, 39,8 % en 1984[26]. Ces mêmes filiales représentent une part croissante des exportations de produits manufacturés « américains » vers les autres pays : 17,6 % en 1957, 27,7 % en 1966, 40 % en 1977 et 40,6 % en 1983. Globalement, la part de la production manufacturière délocalisée en 1986 est, selon l'Economic Planning Agency japonaise, de 4,3 % au Japon, 17,3 % aux Etats-Unis et 19,3 % en RFA[27]. La délocalisation japonaise est donc encore très faible, notamment aux Etats-Unis, malgré la publicité entourant tout investissement japonais dans ce pays. Le total des investissements de production japonais aux Etats-Unis dans le secteur de l'automobile fin 1986 représentait la valeur de deux mois d'importations !

Sur cette différence importante se greffent des procédures douanières également différentes. Par exemple, le Japon enregistre les importations en fonction de leur provenance originale et les Etats-Unis selon leur origine géographique. Un produit fabriqué en Californie et monté à Taiwan est américain pour la douane japonaise. Le même produit réimporté pour assemblage final de Taiwan au Texas est considéré comme taiwanais pour la douane américaine. Il en résulte des divergences majeures dans l'appréciation des taux de pénétration. Dans une telle optique, l'origine économique réelle et non géographique est la seule raisonnable. A défaut, des résultats absurdes se produisent comme celui publié par l'OCDE dans son étude sur « l'industrie mondiale des semi-conducteurs » qui crédite la Malaisie d'un excédent commercial de 1B avec les Etats-Unis dans ce seul secteur ! La bonne approche oblige à tenir compte de l'effet de la délocalisation sur le commerce extérieur. Dans le cas des semi-conducteurs par exemple, il apparaît alors que la pénétration du marché américain augmente mais que le commerce de transformation représentait 75 % des importations américaines en 1975 et encore 68 % en 1983 ! [26].

Ces éléments une fois pris en compte, la notion de déficit de pénétration n'apparaît être une explication globale du déficit commercial américain. Deux estimations ont été faite, des pénétrations réciproques américano-japonaises récemment.

La première par le bureau Mac Kinsey de Tokyo. Elle porte sur les années 1983 et 1984 et donne, pour cette dernière année, les résultats suivants :

	Production (1)	Exportations (2)	Total
Américaine au Japon (B\$)	43,9	25,6	69,5
Japonaise aux Etats-Unis (B\$)	12,8	56,8	69,6

(1) Estimation à partir des données d'entreprises.

(2) Données des douanes.

En prenant la quote-part des pourcentages moyens de contrôle seulement dans les productions et en attribuant le reste à l'autre pays, la comparaison fait apparaître un solde de 15B en faveur du Japon, de moitié inférieur au solde des exportations directes.

La seconde a été faite par l'OCDE en 1986[26]. Elle mesure la part de la demande intérieure que chaque pays détient chez l'autre (tableau 4).

TABEAU 4

Part de la demande intérieure d'un pays détenue par l'autre

	Produits duits manu- fac- turés	Texti- les	Sidé- rurgie	Maté- riels de trans- ports	Maté- riel de contrôle
Pénétration en 1983					
J. aux E.U.	2,16	0,93	0,97	6,33	6,26
E.U. au J.	1,70	0,43	0,46	2,00	4,95
Variation 1975/1983					
J. aux E.U.	+1,00	+0,16	+0,06	+3,65	+3,42
E.U. au J.	+0,21	+0,10	+0,07	+0,11	+0,41

Source : « *Compatible Trade and Production Data* », OCDE working paper no 31, mars 1986.

Le Japon a l'avantage mais, d'une part, l'écart n'est pas énorme et, d'autre part, les taux ne sont pas extrêmement élevés.

Au total, la notion de déficit de pénétration apparaît comme indispensable dans plusieurs secteurs mais non généralisable. Ce n'est pas dans l'inaccessibilité des marchés étrangers que se trouve la cause cachée des difficultés de l'industrie américaine. Il ne faut pas oublier non plus que de 1980 à 1985 les Etats-Unis ont doublé de 15 à 30 % la part de leurs importations soumises à des barrières non tarifaires...

L'analyse approfondie du commerce extérieur de l'industrie américaine révèle donc quelques faits cruciaux :

- une dégradation tendancielle du solde en dépit d'une dépréciation régulière du dollar vis-à-vis des monnaies des principaux partenaires et d'une baisse des prix relatifs. Cette tendance est relativement insensible aux fluctuations conjoncturelles ;
- cette évolution n'a pas été enrayerée par l'important effort consenti par l'Administration et l'Industrie depuis dix ans ;
- compte tenu des différences de politiques de délocalisation industrielle et de comptabilité douanière, elle n'est pas imputable à un « déficit de pénétration » dû à des protections abusives des marchés tiers ;
- en revanche, l'examen des élasticités des échanges au revenu montre l'inadaptation croissante de l'offre américaine à la demande tant mondiale que domestique.

Les politiques menées n'ont donc pas véritablement amélioré l'adaptation et donc la position relative de l'industrie manufacturière américaine sur le marché mondial. Elles n'ont pas non plus amélioré son efficacité en proportion des besoins.

Conclusion : **une industrie moins efficace malgré des moyens supérieurs**

Des moyens effectivement supérieurs

L'affaiblissement de la position compétitive de l'industrie américaine est donc comme un phénomène de longue durée. Aucune explication satisfaisante ne paraît pouvoir être trouvée dans l'environnement macro-économique extérieur ou dans une absence de soutien de la part des pouvoirs publics.

De manière remarquable, il apparaît que l'industrie américaine mobilise en longue période — et tout particulièrement depuis dix ans — des moyens importants, supérieurs à ceux de ses concurrents.

En ce qui concerne la FBCF, l'industrie américaine a maintenu un effort d'investissement durablement élevé et de croissance plus rapide que les concurrents. De 1972 à 1985, à prix constants de 1975, l'investissement a crû de 4,5 % par an aux Etats-Unis contre 3,2 % au Japon et 0,7 % dans la CEE. La valeur absolue de la FBCF totale de l'industrie américaine reste la plus élevée comparée à celle des concurrents.[3]

Simultanément, la croissance des salaires dans l'industrie a été régulièrement plus faible aux Etats-Unis. Le salaire horaire ouvrier a crû, en monnaie nationale, de 6,6 % par an en moyenne de 1974 à 1987 aux Etats-Unis, de 6,7 % en RFA ; de 7,2 % au Japon et de 9,5 % pour la moyenne des grandes zones OCDE, pondérée par leurs parts dans le commerce américain.[3,4]

En outre, l'industrie américaine maintient une rentabilité globalement supérieure à celle de ses concurrentes. Le ratio profit avant impôt sur capital total dans l'industrie s'élève, en moyenne, de 1972 à 1982, à 21,2 % aux Etats-Unis, 15,7 % en RFA et 14,4 % au Japon. Les données récentes de 1986 conservent cette hiérarchie.[29]

L'industrie américaine confirme sur les années récentes un avantage de rentabilité considérable vis-à-vis de ses concurrents.

Enfin, l'industrie américaine a dépensé en 1985 80B de R & D soit trois fois plus que le Japon, et le double de la CEE ! [30] A cet énorme effort industriel s'ajoutent des dépenses publiques qui sont elles aussi incomparablement plus élevées. La R & D militaire a représenté 33,5B en 1985 soit autant que les dépenses de R & D totales du Japon ou de la France et de la RFA combinées. L'écart est comparable

en recherche fondamentale où l'effort américain équivaut à ceux cumulés de la CEE et du Japon[4]. Enfin, un avantage du même ordre apparaît en faveur des Etats-Unis lorsque les programmes spécifiques sont envisagés. Par exemple, les deux grands programmes publics japonais en faveur des circuits intégrés avancés ont totalisé 250M en tout de 1976 à 1983 soit en moyenne 35M par an. Toutes corrections faites (change, inflation, pouvoir d'achat, dérive des prix spécifique du secteur), ceci équivaut à environ 650M en 1986 alors que les deux grands programmes américains MMIC et VHSIC représentent environ 2B.

A ces éléments propres à l'industrie s'ajoutent les efforts de l'Etat, analysés dans la première partie, qui sont nettement supérieurs à ceux engagés par les autres pays.

Une industrie moins efficace

Ce long examen de la situation de l'industrie américaine amène quelques conclusions importantes.

— Les facteurs d'environnement macro-économique n'ont pas été dans l'ensemble défavorables, au contraire. A l'exception des années 1981 à 1985, le dollar a connu une dépréciation tendancielle très favorable aux exportations américaines dont les prix relatifs se sont abaissés. Les taux d'intérêt à long terme n'ont pas été durablement supérieurs. La croissance et la demande intérieure sont restées en moyenne soutenues.

— L'industrie a réalisé un volume d'investissement globalement supérieur à celui de ses concurrentes aussi bien sous forme de FBCF que de R & D et a maintenu une croissance des salaires plus modérée.

— L'Etat américain a aidé massivement l'industrie notamment depuis dix ans tant par sa politique macro-économique que par des mesures spécifiques : législations diverses, aides publiques à la R & D, négociations commerciales, dépenses militaires...

— En dépit de ces facteurs, la situation de l'industrie américaine dans la concurrence mondiale connaît une dégradation tendancielle depuis plus de vingt ans tant sur son marché national qu'à l'exportation. A l'inverse, ses grands concurrents ont connu une amélioration globale de leurs positions, notamment le Japon et la RFA. En dépit de l'appréciation continue de leur monnaie, de hausses salariales supérieures, ces pays enregistrent un excédent manufacturier croissant de manière linéaire depuis plus de 20 ans.

Il en résulte que les causes des difficultés de l'industrie américaine ne sont à chercher ni dans l'environnement macro-économique ni dans les moyens mobilisés mais dans les conditions de mise en œuvre des facteurs de production.

Au niveau agrégé de l'ensemble de l'industrie manufacturière comme à celui des sous-secteurs cette conclusion apparaît nettement.

En ce qui concerne la productivité de la main-d'œuvre d'abord³, le niveau global reste supérieur aux Etats-Unis. Mais c'est le résultat d'un avantage acquis dans les années cinquante et soixante. De 1975 à 1986, elle n'a crû que de 1,5 % par an aux Etats-Unis contre 4,5 % au Japon, 3,0 % en RFA et en France[3]. Dans les secteurs à forte croissance où les Etats-Unis ont encore des positions dominantes, il en est de même. Dans les industries électroniques de 1975 à 1984, elle a crû de 13,2 % par an au Japon contre 4,5 % aux Etats-Unis[32]. Il en résulte que dans de nombreux secteurs à demande forte ou d'intérêt stratégique, la productivité du Japon est supérieure ou égale désormais à celle des Etats-Unis (tableau 5).

TABLEAU 5

Productivité dans certaines industries en 1985 (VA par tête ou standard de pouvoir d'achat)

USA = 100

	Japon	France	RFA
Industries électroniques	236	47	43
Sidérurgie	149	72	92
Chimie pharmacie	119	79	75
Machines industrielles	105	49	46
Automobile	100	55	60

Source : « 1992 : la nouvelle donne économique européenne », *Economie européenne*, mars 1988.

En ce qui concerne la productivité du capital, les conclusions sont les mêmes bien que les mesures soient moins certaines. Dans les secteurs à demande forte, de 1972 à 1981, elle a crû de 5,7 % par an au Japon et baissé de 0,6 % aux Etats-Unis et de 0,2 % dans la CEE. Ceci n'est pas surprenant compte tenu de la très faible croissance de la valeur ajoutée créée par l'industrie américaine (tableau 6).

TABLEAU 6

Croissance de la valeur ajoutée manufacturière de 1975 à 1982

A prix constants (1975) en monnaie locale

Secteurs à croissance de la demande mondiale...	Japon	Etats-Unis	CEE
Forte	14	4	4,5
Moyenne	6	2	2,0
Faible	4	0,6	0,0

Source : *The US competitiveness in high technology Industries*, US Department of commerce, 1983.

Il en résulte qu'en 1982, 37 % de la valeur ajoutée manufacturière du Japon étaient réalisés dans les secteurs à demande forte contre 28 % aux Etats-Unis et 23 % dans la CEE.

3. Valeur ajoutée réelle par personne employée.

La moindre croissance de la productivité et de la valeur ajoutée empêche l'industrie américaine de baisser ses prix relatifs aussi vite que ses concurrents, en dépit d'un plus fort contrôle des salaires. De 1972 à 1982, les prix relatifs des produits à demande forte ont baissé de 15 % par an au Japon, de 6 % dans les grands pays de la CEE et de 5 % aux Etats-Unis. Dans ces mêmes produits, les coûts salariaux unitaires ont baissé de 6,7 % par an au Japon, de 1,5 % dans la CEE et de 0,8 % aux Etats-Unis.[33]

Cette inefficacité relative dans la mise en œuvre des facteurs de production se retrouve également dans la R & D industrielle (et donc dans le développement plutôt que la recherche) comme paraît l'indiquer la disproportion entre les efforts de R & D et les évolutions de parts de marché (tableau 7).

TABLEAU 7

Part des dépenses mondiales de R.D.

En %

	1975	1981	Parts du marché mondial	1970	1983
Informatique					
Etats-Unis	83,6	53,3		31,4	31,0
Japon	9,2	17,2		11,1	20,2
Instruments de mesures et de précision					
Etats-Unis	75,3	83,7		21,6	23,5
Japon	6,5	10,2		14,2	25,5
Automobile					
Etats-Unis	NO	47,0		17,4	12,1
Japon	NO	23,0		9,2	23,5

Sources : — *Ajustement structurel et performance de l'économie, OCDE, 1988.*
 — *The US Competitiveness in High technology Industries, US Department of Commerce, 1983.*

La situation de l'industrie automobile américaine offre une excellente illustration de cette inefficacité comparative. De 1980 à 1985, elle a investi deux fois plus en R & D et quatre fois plus en équipements(!) que l'industrie japonaise. Pourtant sa production est la même (à 10 % près), sa part du marché mondial est moitié moins grande et surtout l'écart de prix entre deux modèles comparables américains et japonais vendus aux Etats-Unis est le même en 1985 qu'en 1979.

C'est donc dans le détail du processus productif américain, dans son organisation sociale et industrielle qu'il faut chercher les réponses à la faible compétitivité de l'industrie manufacturière américaine. Un prochain article explorera les principales pistes de résolution de ce problème.

Bibliographie

- [1] *Perspectives économiques de l'OCDE*, Paris, juin 1988
- [2] *Etats-Unis, Etudes économiques*, OCDE, Paris, juin 1988
- [3] *Statistiques rétrospectives*, OCDE, Paris, 1987
- [4] *Ajustement structurel et performance de l'économie*, OCDE, Paris, 1988
- [5] *The Case for Manufacturing in America's Future*, R. Dornbusch, J. Poterba, L. Summers, note, mai 1988
- [6] *Federal Financial Support for High Tech Industries*, CBO, Washington, juin 1985
- [7] *Venture Economics*, various issues
- [8] « Learning to Win in a Tough Global Economy » (E.B.) *Electronic Business*, 1^{er} février 1988
- [9] *R.D. Partnerships and their Significance for Innovation*, L. Peters, H. Fushfeld, NYV, avril 1986
- [10] *Technology and Trade : Indicators of US Industrial Innovation*, Joint Economic Committee, Washington, 1986
- [11] *Science Indicators*, NSF, 1985 report
- [12] « R.D. Scoreboards », *Business week*, various issues
- [13] « R.D. is Corporate America's Answer to Japan Inc. », *Business Week*, 23 juin 1986
- [14] *Les départements d'ingénierie des universités aux Etats-Unis*, ministère des Affaires étrangères, Paris, 1985
- [15] « How C.F.O.'s View the Tax Reform Act of 1986 », *Electronic Business*, 15 mai 1987
- [16] *Aides gouvernementales américaines dans le domaine des semi-conducteurs*, SRI, octobre 1986
- [17] « All Sizzle and no Steak ? » *Datamation*, 15 août 1986
- [18] « Joint-Ventures with Japan Give Away our Future », R. Reich, *Harvard Business Review*, IV-1986
- [19] *The Machine Tool Industry and Industrial Policy*, D.J. Colles, Harvard University, février 1987
- [20] *Can America Compete ?*, R. Lawrence, Brookings Institution, 1984
- [21] *The US Japan Trade Imbalance from a Japanese Perspective*, R.Sato, National Bureau of Economic Research (NBER), janvier 1988
- [22] *Etats-Unis, Etudes économiques*, OCDE, Paris, novembre 1986
- [23] Interview de K. Ohmae, *Focus Japan*, JETRO, n° 8, août 1985
- [24] Citée dans *Business Week*, 15 septembre 1986
- [25] *Electronic News*, 8 juin 1987
- [26] *Changing Patterns of International Investment in and by the USA*, R. Lipsey, NBER, mai 1987
- [27] Cité dans *Financial Times*, 7 décembre 1987
- [28] *Compatible Trade and Production Data*, OCDE, Working Paper n°31, mars 1986
- [29] « Analyzing the Bottom Line in Japan and in the US », *Electronic Business*, 15 avril 1986
- [30] *Indicateurs de la science et de la technologie 1981-1987*, OCDE, Paris, 1988

-
- [31] *Japon, Etudes économiques*, OCDE, Paris, novembre 1986
- [32] « 1992 : la nouvelle donne économique européenne », *Economie européenne*, n° 35, mars 1988
- [33] *Les industries communautaires, américaines et japonaises depuis 1972*, rapport à la Commission, septembre 1985
- [34] *The US Competitiveness in High Technology Industries*, US Department of Commerce, février 1983