

## Deux thèses sur la compétitivité de l'industrie américaine

Elizabeth Kremp  
Jacques Mistral\*

- *Can America Compete*, Robert Z. Lawrence, 1984, the Brookings Institution
- *Global competition : the new reality*, the Report of the President's Commission on industrial Competitiveness, présidée par M. Young, 1985, U.S. Government Printing Office.

Les Etats-Unis ont-ils raison de se préoccuper de la compétitivité de leur industrie ? C'est une question qu'invite à se poser le déclin de la part de marché américaine sur le marché mondial ou le déficit massif de la balance commerciale (plus de 100 milliards de dollars en 1984). Algébriquement, selon certaines estimations, l'ampleur de ce déficit représente l'équivalent de trois milliards de dollars en 1984 et l'équivalent de trois millions d'emplois. Pour financer un déficit de cette ampleur, les Etats-Unis seront amenés à s'endetter massivement à l'étranger ; il en résulte un alourdissement des charges d'intérêt : la balance des services elle-même se dégrade et sera sous peu déficitaire.

Cette situation provoque une réévaluation des forces et faiblesses de ce pays. Celle-ci est loin d'aboutir à un diagnostic

---

\* Elizabeth Kremp fait partie du département « Dynamique des grandes économies » (Sachem Ouest) du CEPII. Jacques Mistral est professeur à l'ENSAE et chercheur au CEPREMAP.

---

dépourvu d'ambiguïtés, au contraire. Deux ouvrages récents s'efforcent de faire le point sur le sujet.

● Une lecture rapide de « *Can America Compete ?* » de R. Lawrence (publié il y a un an) pourrait faire croire que la réponse à la question posée est « oui ». « Les industriels américains écrit-il, aidés seulement par les changements de parité du dollar, ont été capables de faire face avec succès à la concurrence dans un environnement caractérisé par la compétitivité renforcée du Japon et d'autres pays, et par une intervention publique et une protection croissante en Europe ». C'est une vue partagée par plusieurs économistes de la Brookings Institution.

● « *Global competition : the new reality* » est pour sa part le rapport d'une commission d'étude nommée par le Président Reagan pour évaluer la compétitivité industrielle. Trois tomes volumineux, réunissant une grande diversité d'expertises, ont été publiés en janvier 1985. C'est une situation paradoxale de voir une Commission officielle endosser une vue moins optimiste – « nous sommes toujours l'économie la plus puissante mais nous perdons notre capacité à être compétitifs » – et jeter un regard plus inquiet sur la situation de l'industrie car « si elle ne requiert pas le leadership dans tous les secteurs, la compétitivité exige le maintien d'une base industrielle large et diversifiée ».

Notons tout d'abord les convergences. On peut en relever quatre. D'abord, les Etats-Unis sont désormais *une économie largement ouverte sur le marché extérieur*. Une véritable révolution culturelle s'impose pour rompre avec l'image d'une économie dans laquelle le commerce extérieur ne jouerait qu'un rôle marginal. Entre 1960 et le début de la décennie quatre-vingt, le commerce extérieur rapporté au PNB a cru de 5 à 12 %, les propensions à exporter et importer dans les industries manufacturières ont augmenté plus vite encore, de 9 à 19 % à l'exportation, de 5 à 23 % pour les importations. Cette économie ouverte est fortement sensible aux variables influençant le plus directement la compétitivité, en tout premier lieu, la parité de la monnaie : chacun s'accorde à cet égard à reconnaître *le rôle prépondérant de la réévaluation du dollar* dans la période récente pour expliquer la détérioration de la balance commerciale. Ainsi, un large consensus se dégage pour admettre qu'il ne peut y avoir de solution au problème posé par le déficit, sans retour du dollar à une parité moins extrême ; de plus, *une politique macroéconomique et financière plus rigoureuse est un préalable indispensable* à toute amélioration de la compétitivité. Corrélativement, un quatrième accord concerne *le rejet de solutions administratives* : « le succès ne se décrète pas par voie législative » affirme ainsi le rapport Young ; la compétitivité est d'abord et avant tout l'affaire

du secteur privé. Mais les nuances – les oppositions – apparaissent en poussant plus avant l'analyse.

Les divergences d'interprétation sont d'abord liées à l'observation des faits sur lesquels le projecteur est centré. R. Lawrence met à cet égard en cause l'idée répandue au début des années quatre-vingt d'après laquelle l'économie américaine serait en voie de « désindustrialisation », un terme employé depuis quinze ans à propos du Royaume-Uni ; en termes d'emplois, dans la décennie soixante-dix, les Etats-Unis auraient fait preuve d'une *flexibilité* bien supérieure à celle des Européens et proche de celle des Japonais pour réallouer leurs ressources des secteurs déclinants vers les secteurs à fort potentiel de croissance. Quant à l'idée selon laquelle d'éventuelles faiblesses industrielles seraient dues à la pression de la concurrence, elle est également écartée après examen de l'effet du commerce extérieur sur la valeur ajoutée et l'emploi manufacturiers à travers une matrice *input output*. De là découle la thèse d'après laquelle la spécialisation de l'industrie américaine a évolué durant les années soixante-dix conformément à son *avantage comparatif*, tandis que la balance commerciale était déterminée par le jeu traditionnel des influences macroéconomiques ; des tests économétriques confirment cette dernière proposition. Mais c'est précisément là un diagnostic superficiel, étroitement macro-économique, indifférent, à tort, aux changements des rapports de force industriels affirme pour sa part le rapport Young.

A cet égard, la commission d'enquête a vivement dénoncé « l'échec des rationalisations partielles ». La première de ces rationalisations a trait *au dollar* : de fait, ni la faible croissance de la productivité, ni la stagnation du revenu réel, ni le coût élevé du capital qui handicape l'investissement, ni la faiblesse de la recherche et développement civil (par comparaison avec le Japon ou l'Allemagne) ne sont liés à la « force du dollar ». La seconde concerne le glissement vers une « *économie de services* » : en fait, l'industrie manufacturière est l'élément central en matière de spécialisation parce que le volume des services exportables reste faible par rapport aux échanges de biens, que les lignes « services » sont plus particulièrement gonflées par les revenus et paiements de facteurs (intérêts, dividendes...) et parce qu'une part croissante des autres services est liée aux échanges de biens. Un troisième argument est celui de *l'indifférence vis-à-vis de la structure du commerce* : « Un dollar d'exportation de blé est-il aussi bon qu'un dollar d'électronique ? » La commission ne partage pas ce sentiment et retient, de manière surprenante, un argument du type de celui avancé par F. List en Allemagne dans la seconde moitié du XIX<sup>e</sup> siècle pour lutter contre l'influence

---

ricardienne : « L'innovation technologique fournit plus de bénéfices que ses créateurs ne peuvent en récolter, et sa valeur est bien supérieure à ce que le montant en dollars du commerce de haute technologie peut apporter... Le progrès des technologies engendre des économies externes dont les bénéfices vont bien plus loin que le produit lui-même. »

Derrière les divergences dans l'interprétation des faits se dévoilent donc *deux questions* distinctes. Si la question est simplement : l'Amérique peut-elle être compétitive, R. Lawrence a raison de répondre par l'affirmative ; mais à condition d'accepter l'idée qu'une faible croissance relative de la productivité se traduise par une dévaluation régulière de la monnaie et finalement par une réduction relative du pouvoir d'achat. C'est précisément sur un registre distinct que se place le rapport Young en jugeant d'entrée de jeu que le défi nouveau posé par le problème de la compétitivité est celui du maintien, voire de l'amélioration du niveau de vie, dans un monde de concurrence internationale plus vive : la compétitivité consiste à « produire des biens et services qui répondent à la demande mondiale tout en assurant la croissance du revenu réel des citoyens ». On comprend mieux de ce fait pourquoi ces deux ouvrages peuvent répondre avec finesse aux questions qu'ils se posent, tout en livrant deux appréciations divergentes, en ce qui concerne à la fois l'interprétation du passé et les recommandations de politique économique. En un sens, l'orientation que préconise R. Lawrence est en effet celle que l'on a vu à l'œuvre durant les années soixante-dix avec la dévaluation du dollar et la stagnation de la productivité. Mais ce mode de développement associé à l'idée « d'un déclin » de la puissance américaine a précisément été rejeté à la fin de la présidence Carter. Comment orienter la conduite des politiques économiques en faveur de la compétitivité ?

Les deux ouvrages feraient à cet égard une large partie du chemin ensemble. Le mot « politique industrielle » est repoussé mais la réalité qu'elle désigne fait son chemin. L'un et l'autre appellent de leurs vœux une revitalisation du progrès technique surtout dans le secteur privé ; ils soulignent la nécessité d'accélérer l'introduction des nouvelles technologies dans les industries traditionnelles, de réviser la politique de la concurrence – puisque souvent très concentrées sur leur territoire, les firmes américaines le sont beaucoup moins à l'échelle du marché mondial –, de rationaliser la politique commerciale en supprimant les obstacles à l'exportation et en se préparant à des mesures explicites de rétorsion face à une concurrence extérieure progressivement plus déloyale. Le rapport Young accorde, de

plus, une grande attention à deux dossiers :

– le financement de l'industrie, d'abord, souffre de ce que le coût du capital est trop élevé ; Lawrence, sensible aux vertus présumées des marchés financiers américains réduit ce point à la gestion du déficit budgétaire ; le rapport Young remonte pour sa part en amont et dénonce les biais du système fiscal qui freinent l'investissement, l'épargne, les placements à long terme... (que ce plaidoyer en faveur d'une plus grande neutralité se concrétise à travers le projet de réforme fiscal en cours d'examen reste à démontrer.)

– en second lieu, le rapport Young porte une grande attention à la question des ressources humaines en laquelle il voit « une faiblesse cruciale » du système américain ; bien que les données quantitatives réunies à ce sujet ne délivrent pas un message dépourvu d'ambiguïté, le caractère inadéquat du système éducatif, l'absence de politique de formation de la main d'œuvre dans les firmes et l'antagonisme présidant trop souvent aux relations entre partenaires sociaux sont vivement dénoncés. Ce n'est pas l'une des moindres surprises réservées par ce rapport que de le voir plaider en faveur d'une clarification du réseau complexe et confu de comités fédéraux associés aux différents départements ministériels auxquels il est proposé de substituer « une structure productrice de consensus ».

Au total cette brève présentation montre l'ampleur des incertitudes que soulèvent l'appréciation exacte de la compétitivité américaine et le rôle possible des politiques économiques. Deux questions semblent aujourd'hui particulièrement importantes : au fur et à mesure que se creuse le déficit commercial et que se prolonge la surévaluation économique du dollar, jusqu'où et à quelles conditions de parité et de croissance est repoussée la perspective d'une amélioration de la balance commerciale ? Comment la compétitivité a-t-elle été affectée par le récent cycle économique : la récession et la réévaluation ont-elles accentué un processus de désindustrialisation ? Ou bien cet assainissement un peu brutal prépare-t-il une revitalisation du tissu productif ?

