

See discussions, stats, and author profiles for this publication at: <https://www.researchgate.net/publication/354638341>

# Territoire et puissance aux États-Unis

Chapter · September 2021

---

CITATIONS  
0

READS  
6

1 author:



**Frederic Leriche**

Université de Versailles Saint-Quentin

67 PUBLICATIONS 149 CITATIONS

SEE PROFILE

Some of the authors of this publication are also working on these related projects:



Géographie de la puissance des États-Unis [View project](#)



Cultural Economy, Space & Development [View project](#)

# TERRITOIRE ET PUISSANCE ÉCONOMIQUE AUX ÉTATS-UNIS

**P**roduisant en 2015 près de 24 % de la richesse mondiale, et bien que talonnés par la Chine, les États-Unis occupent le rang de première puissance économique. Cette puissance repose fondamentalement sur la capacité d'un système, le capitalisme, à valoriser les ressources du territoire national. L'expansion du capitalisme américain s'articule à un processus de diffusion géographique de l'appareil productif. Au cœur de la production, l'industrie renouvelle continuellement les produits et les méthodes de travail, les espaces moteurs du développement et les espaces intégrés dans la sphère du capitalisme. L'industrialisation apparaît comme le moteur essentiel du développement régional mais aussi de la construction de la puissance américaine. Cette construction s'organise en trois temps : essor de l'industrie manufacturière (les États-Unis accèdent au rang de première puissance industrielle), développement du fordisme (les États-Unis exportent alors leur modèle, plus performant que ceux de leurs concurrents), phase actuelle de la globalisation (dont les États-Unis sont, pour l'instant, les principaux acteurs et bénéficiaires).

## CHRONOLOGIE

<b>1897</b> : premier excédent commercial de produits manufacturés	<b>1955</b> : création de Shockley Semiconductor Laboratory
<b>1914</b> : première chaîne de montage pour la Ford T	<b>1971</b> : premier déficit commercial du siècle
<b>1926</b> : General Motors rachète Opel	<b>1973</b> : fin des accords de Bretton Woods
<b>1933</b> : les « cent jours » (première phase du New Deal)	<b>1985 et 1987</b> : Accords du Plaza (1985), Accords du Louvre (1987)
<b>1935</b> : <i>Social Security Act</i>	<b>2008</b> : crise du système financier, début d'une crise économique générale

## I. L'émergence d'une grande puissance économique

### A. UN ESSOR INDUSTRIEL RELATIVEMENT AUTOCENTRÉ

#### 1. Une grande puissance industrielle, grâce à des conditions favorables

Un élément clé de la guerre d'indépendance (1776-1783) est la volonté des Treize Colonies de s'émanciper de la tutelle coloniale britannique (laquelle imposait aux colonies une vocation à exporter des matières premières, une taxation des exportations au bénéfice de la Couronne, et une interdiction de créer des manufactures). Après l'indépendance, les États-Unis s'engagent dans la construction d'une économie nationale puissante. La géographie naturelle concourt largement à expliquer comment s'est construite cette puissance. Au prix de la quasi-extermination des Indiens, l'Ouest est conquis et maîtrisé ; le télégraphe relie les deux côtes en 1861, le premier train transcontinental est achevé en 1869, stimulant l'essor industriel. Les capitaux, en provenance d'Europe (Grande-Bretagne essentiellement), attirés par les perspectives de profit, alimentent cet essor. De nouveaux secteurs industriels connaissent un développement

rapide, en particulier les industries liées au chemin de fer en expansion dans un contexte de valorisation du territoire. Le *Homestead Act* (1862) encadre la colonisation et l'accueil de quantité d'immigrants en provenance d'Europe, dont les techniques agricoles – adaptées aux climats tempérés – se révèlent adéquates, permettant la valorisation de sols fertiles et favorisant au final un essor agricole de grande ampleur.

**Le développement industriel rapide, puissant et relativement autocentré** (à la fin du XIX<sup>e</sup> siècle, le marché national absorbe 97 % de la production industrielle nationale), **repose sur la richesse du sous-sol** (charbon, minerais, pétrole...) **et sur l'apport migratoire considérable** fournissant main-d'œuvre et consommateurs. Après la guerre de Sécession (1861-1865), qui dynamise la production dans des secteurs comme l'armement et le textile, opposant un Sud libre-échangiste, dont les exportations de matières premières fournissent l'industrie britannique, à un Nord désireux de protéger ses industries naissantes face à la concurrence européenne, des tarifs douaniers sont instaurés pour protéger un marché intérieur en expansion. Ces tarifs, rehaussés en 1890 (tarif McKinley) puis en 1897 (tarif Dingley), ne sont assouplis ensuite que lorsque les industries américaines sont suffisamment compétitives (tarif Underwood en 1913). De grande puissance agricole (en 1900, l'agriculture fournit 40 % des emplois), les États-Unis accèdent donc au rang de **première puissance industrielle**. Symptomatiquement, la balance commerciale de produits manufacturés est excédentaire pour la première fois en 1897. En 1913, les États-Unis réalisent plus du tiers de la production industrielle mondiale. Au cours de cette période, pendant laquelle prospère un capitalisme américain souvent qualifié de « sauvage », la croissance annuelle du PNB est plus rapide aux États-Unis qu'en Europe (4,3 % en moyenne entre 1870 et 1913, contre 1,6 % en France, 2,2 % en Grande-Bretagne, 2,9 % en Allemagne), de même que le produit par habitant (2,2 % contre 1,3 % en Grande-Bretagne, 1,4 % en France, 1,8 % en Allemagne). Cependant, au début de la décennie 1910, les industries motrices commencent à s'essouffler (l'essentiel du réseau de chemin de fer est réalisé) et 1914 est une année de récession. S'ils ne sont pas encore une puissance commerciale et financière hégémonique, les États-Unis sont, à l'aube du XX<sup>e</sup> siècle, d'ores et déjà la première puissance industrielle et agricole. En dépit du refus américain d'assumer le leadership mondial, la Première Guerre mondiale constitue une nouvelle étape dans la construction de la puissance économique américaine.

## 2. Innovation industrielle

L'industrialisation se nourrit continuellement d'une capacité d'innovation remarquable, tant en matière de produits (à l'instar de la moissonneuse, inventée par McCormick en 1834, ou encore des inventions d'Edison, à l'origine de l'une des plus grandes entreprises américaines, General Electric, fondée en 1892, telles que le phonographe ou la lampe à incandescence) que de procédés (exploitation du procédé de production de l'acier de l'ingénieur anglais Bessemer), donnant parfois naissance à de nouveaux secteurs industriels. En outre, la relative pénurie de main-d'œuvre incite les entrepreneurs à investir dans le capital fixe, favorisant la substitution capital/travail et stimulant ainsi l'innovation technique et la mécanisation. En conséquence, la productivité des travailleurs américains devient supérieure à la productivité en Europe (pour une base 100 aux États-Unis en 1913, la productivité est de 80 en Grande-Bretagne et de 55 en Allemagne).

## 3. Concentration capitalistique

La dépression des années 1870-1880 provoque une restructuration industrielle marquée par un phénomène de **concentration capitalistique** et **l'essor de grandes entreprises** dominantes dans la plupart des secteurs (textile, sidérurgie, mécanique, armement...).

### ■ Part dans la production manufacturière mondiale (en %)

	1870	1900	1913
États-Unis	23	30	36
Grande-Bretagne	32	19	14
Allemagne	13	17	16
France	10	7	6
Russie	4	5	3
Autres	18	22	25

Grâce aux capitaux mobilisés, cette restructuration favorise la mécanisation. Elle accélère en outre la division technique du travail (répartition des tâches à l'intérieur d'une entreprise), et, par voie de conséquence, la dispersion géographique des établissements au sein d'une même entreprise, en particulier entre les activités stratégiques (direction, conception des produits par exemple) requérant des compétences complexes, localisées au cœur des grandes villes, et les activités plus banales (fabrication des produits par exemple), nécessitant une main-d'œuvre aux qualifications plus modestes et répandues, localisées en périphérie des villes.

Progressivement, se structurent de grands conglomérats diversifiés, à l'instar des groupes de Rockefeller dont la Standard Oil Company (fondée en 1882, basée près de New York, dans le New Jersey) constitue un symbole du capitalisme américain de cette période, de Carnegie (basé à Pittsburgh) centré sur l'activité sidérurgique, ou de Pullman (à Chicago) produisant du matériel de transport ferroviaire. Ces groupes se constituent en cartels et s'entendent pour le partage des marchés, débouchant sur de quasi-monopoles industriels.

Pour lutter contre cette organisation du marché contraire à l'esprit de libre concurrence, le Congrès vote une loi anti-trust (*Sherman Act*, 1890), pourtant relativement ambiguë (elle s'applique tant en direction des cartels que des syndicats) et inefficace (car largement contournée par les industriels). Il faut attendre un jugement de la Cour suprême en 1911 pour que la Standard Oil soit démantelée en compagnies indépendantes, qui se développeront ultérieurement (comme SoCal, aujourd'hui Chevron, basée à San Francisco).

#### 4. Conflictualité

Cette phase, relevant d'un **capitalisme concurrentiel peu régulé**, est caractérisée par des rapports sociaux marqués par une forte conflictualité (entre capital et travail). Peu insérés dans la sphère de consommation, les salariés revendiquent de meilleures conditions de vie et de travail. Même si elle est niée du point de vue idéologique, la lutte des classes fait rage sur le terrain et les conflits se multiplient, se traduisant par les premiers mouvements de grève à Chicago en 1886 (le 1<sup>er</sup> mai), à Pittsburgh en 1892 (usine de *Carnegie Steel*), à Chicago encore en 1894 (*Pullman Strike*). Ces conflits font l'objet d'une sévère répression, avec l'intervention des forces armées. La date du 1<sup>er</sup> mai, correspondant au premier mouvement de grève de Chicago, au cours duquel le patronat recourt à des briseurs de grève – à des « jaunes » (chômeurs, immigrants, Noirs en provenance du Sud) – pour s'opposer aux revendications salariales, sera ultérieurement retenue comme date pour instituer une fête du travail dans beaucoup de pays du monde... mais pas aux États-Unis.

En fin de période, des formes de régulation collective apparaissent pour apaiser ces tensions sociales : planification urbaine, législation sur les droits des travailleurs... Th. Roosevelt puis

Wilson refusent d'apporter leur soutien à la répression et cherchent au contraire à promouvoir une certaine justice, amorçant une nouvelle conception des rapports sociaux.

## B. DYNAMIQUES SPATIALES DE L'ÉCONOMIE

### 1. Urbanisation dans le Nord-Est du pays

L'industrialisation est étroitement associée à une rapide urbanisation dans le cadran Nord-Est des États-Unis au cours de cette période. Les villes se développent et, en fonction des dynamiques industrielles, la hiérarchie des principales villes du pays évolue, car la géographie du capitalisme industriel est structurellement instable, dans la mesure où les industries nouvelles tendent à émerger dans des espaces généralement situés en marge des phases d'industrialisation précédentes.

**Les dynamiques spatiales de l'industrie provoquent une croissance urbaine rapide (le taux d'urbanisation passe de 20 % en 1846 à 46 % en 1910) et l'essor de régions entières.**

#### ■ Les 20 plus grandes villes des États-Unis, en 1840, 1890 et 1920 (population en milliers)

	1840	1890	1920
1	New York (349)	New York (3 129)	New York (7 090)
2	Philadelphie (220)	Chicago (1 167)	Chicago (3 040)
3	Boston (119)	Philadelphie (1 244)	Philadelphie (2 228)
4	Baltimore (102)	Boston (1 042)	Boston (1 885)
5	Nouvelle-Orléans (102)	Saint-Louis (467)	Cleveland (1 099)
6	Cincinnati (46)	Baltimore (434)	Detroit (1 030)
7	Albany (34)	San Francisco-Oakland (387)	San Francisco-Oakland (864)
8	Charleston (29)	Pittsburgh (365)	Saint-Louis (840)
9	Washington (23)	Cincinnati (352)	Los Angeles (742)
10	Providence (23)	Cleveland (320)	Baltimore (734)
11	Louisville (21)	Minneapolis-St-Paul (298)	Pittsburgh (635)
12	Pittsburgh (21)	Buffalo (261)	Minneapolis-St-Paul (615)
13	Lowell (21)	Washington (245)	Buffalo (557)
14	Richmond (20)	Nouvelle-Orléans (242)	Cincinnati (498)
15	Lowell (20)	Detroit (212)	Milwaukee (457)
16	Troy (19)	Akron (208)	Washington (455)
17	Buffalo (18)	Milwaukee (204)	Kansas City (425)
18	Newark (17)	Providence (189)	Newark (414)
19	Saint-Louis (16)	Newark (182)	Seattle-Tacoma (412)
20	Portland (15)	Albany-Troy-Schnectedy (176)	Nouvelle-Orléans (387)

Source : D'après M. Storper et R. Walker, *The Capitalist imperative : Territory, Technology and industrial Growth*, 1989, Blackwell.

Dans un contexte marqué par la spéculation foncière, à la fin du  $xix^e$  siècle, les États-Unis « inventent » un nouveau modèle urbain, fondé sur la dichotomie entre un centre dense et construit en hauteur (New York et Chicago se disputent la paternité du gratte-ciel), grâce à de nouvelles techniques attestant les capacités d'innovation américaines (maîtrise de l'acier, ascenseur et escalier roulant), et une banlieue basse et diffuse drainée par les transports en commun (les tramways se développent alors dans la plupart des grandes villes américaines). Au cœur des villes, les conditions de vie des laissés pour compte sont en revanche dramatiques.

## 2. Manufactures et complexes d'ateliers

Le système industriel américain du  $xix^e$  siècle est dominé par des agglomérations géographiques denses de producteurs, généralement de très petites entreprises (type ateliers), où l'articulation entre lieu de travail et lieu de résidence des salariés est forte. Ces agglomérations sont marquées par un haut degré de désintégration du processus productif entre de très nombreuses entreprises spécialisées (division sociale du travail entre les firmes). Cette organisation productive, reposant sur des économies d'échelle\* externes, favorise les capacités d'innovation techniques et commerciales.

**Dans la première moitié du  $xix^e$  siècle**, la hiérarchie urbaine américaine est dominée par les **villes portuaires** et les villes marchandes du Nord-Est. Dans ces villes, l'industrie se développe sous forme de districts industriels, comme dans le Massachusetts avec l'industrie du cuir et de la chaussure (à Boston par exemple), ou plus généralement en Nouvelle-Angleterre avec l'industrie textile, à Hartford (Connecticut) et alentour avec les industries mécaniques et d'armement, ou encore l'habillement et la joaillerie à New York, le tissage du coton à Philadelphie. Mais, à mesure du développement et des mutations de l'industrie, cette hiérarchie urbaine évolue et se révèle instable [→ TABLEAU]. De nouvelles villes situées plus à l'intérieur des terres et dont le développement est tiré par l'industrie (textile ou travail du fer) apparaissent, comme Cincinnati, Albany ou Troy.

**Dans la seconde moitié du  $xix^e$  siècle**, si les villes de la façade Atlantique continuent à se développer grâce à l'industrie, comme Waltham dans la banlieue de Boston,

### ZOOM ► Lowell : croissance, crise et adaptation industrielle

Lowell (Massachusetts), située à quelque 30 kilomètres au nord de Boston, est emblématique de l'histoire industrielle du pays. Fondée en 1821 sur la rivière Merrimack qui lui fournit de l'énergie hydraulique, Lowell est une des premières villes industrielles (textile) des États-Unis. Dans le dernier tiers du  $xix^e$  siècle, dans un contexte marqué par l'extension du marché, Lowell renforce sa position de grand centre industriel en ayant recours à la vapeur et en diversifiant sa base industrielle (machines textiles, armes et munitions, matériel de canalisa-

tion). Le déclin survient au lendemain de la Première Guerre mondiale. Après un demi-siècle d'éclipse industrielle, Lowell est intégrée comme satellite de la métropole bostonienne et commence à renaître au cours des années 1970, grâce à la création d'une université par l'État du Massachusetts (1975), au développement d'industries de haute technologie (Wang en particulier s'installe alors à Lowell) et à l'ouverture d'un parc national d'archéologie industrielle (1978).

#### DÉFINITION

**Économies d'échelle (ou rendements croissants)** : tendance à la baisse des coûts par unité produite à mesure que la production augmente ; il faut distinguer économies internes (lorsque les économies d'échelle se produisent au niveau de la firme) et économies externes (lorsque les économies d'échelle se produisent au niveau de l'industrie).

qui connaît un essor renouvelé à partir de 1854 grâce à sa spécialisation dans la fabrication de montres et d'instruments de précision, la hiérarchie urbaine est cependant transformée par le **développement de villes industrielles** (sidérurgie, métallurgie, matériel de transport, industrie agroalimentaire) souvent localisées vers les **Grands Lacs**, dans les vallées de l'**Ohio** et de ses affluents (Allegheny et Monongahela) ou dans le **Midwest**, à l'instar de Chicago, Saint-Louis, Pittsburgh, Detroit, Akron ou Cleveland. Dans ces villes, l'activité motrice prend parfois au départ un caractère mono-industriel marqué, comme à Minneapolis-St-Paul (minoterie) ou Milwaukee (brasserie). Ces industries et ces villes deviennent alors les moteurs d'un nouveau processus de développement régional, qui donnera naissance à l'*Industrial Belt* américaine autour des Grands Lacs. **Au début du xx<sup>e</sup> siècle**, ces **évolutions se confirment** avec le développement de centres industriels parfois très spécialisés, comme les villes emblématiques de Pittsburgh pour l'industrie sidérurgique ou Detroit pour l'industrie automobile, parfois plus diversifiés, comme Chicago (abattoirs et conditionnement agroalimentaire, sidérurgie, matériel de transport ferroviaire), où dans des usines de plus en plus grandes sont expérimentées de nouvelles méthodes de production à grande échelle marquant les prémices des développements industriels ultérieurs. Alors que l'activité textile sur la base du coton se déplace vers le sud du pays, sur la côte Pacifique, San Francisco continue plus discrètement son développement industriel en valorisant son savoir-faire dans la production de matériel d'extraction minière qui s'est progressivement constitué à partir du *Gold Rush* (Ruée vers l'or) de 1848.

#### ■ Investissements américains à l'étranger de 1897 à 1914 (en millions de dollars)

	1897	1908	1914
Europe	151,0	489,2	691,8
Canada	189,7	697,2	867,2
Cuba et Antilles	49,0	225,5	336,3
Mexique	200,2	672,0	853,5
Amérique centrale	21,2	41,0	93,2
Amérique du Sud	37,9	129,7	365,7
Afrique	1,0	5,0	13,2
Asie	23,0	235,2	245,9
Océanie	1,5	10,0	17,0
International (y compris banques)	10,0	20,0	30,0
Total des intérêts à long terme	684,5	2 524,8	3 513,8
Part des Amériques dans l'investissement total	61,91 %	60,51 %	65,53 %
Part de l'Amérique latine dans l'investissement total	45,04 %	42,31 %	46,92 %

Source : d'après Cleona Lewis, *America's stake in international investments* (cité in Nouailhat).

### 3. L'internationalisation

Néanmoins, l'industrialisation sur le sol américain s'accompagne d'un processus multiforme d'internationalisation. Au cours de cette période, la stratégie d'internationalisation économique américaine vise essentiellement à **garantir l'accès aux ressources primaires de pays périphériques et à ouvrir les marchés pour ses productions nationales**. Très tôt, le capitalisme américain apparaît donc comme structurellement internationalisé et expansionniste. La puissance économique américaine croissante se traduit dans la politique extérieure. Dès le milieu du XIX<sup>e</sup> siècle, la volonté d'étendre le libre-échange est manifeste ; c'est l'objet de l'expédition du commandant Perry en 1854 au Japon, qui, après le pilonnage des ports japonais, débouche sur la convention de Kanagawa, mettant fin pour le Japon à deux siècles d'isolement choisi. Après la dépression de 1893-1896, la nécessité de trouver des débouchés extérieurs à une industrie devenue puissante conduit à une évolution de la politique commerciale américaine ; la doctrine de la « porte ouverte » (*open door* en 1899 et en 1900) vise à remplacer les échanges coloniaux entre métropoles et colonies par des échanges commerciaux entre pays indépendants [→ CH. 21]. À la fin du XIX<sup>e</sup> siècle, les milieux d'affaires appuient l'expansionnisme du gouvernement et, à partir de 1898, l'influence économique américaine dans les Caraïbes et en Amérique centrale s'accroît. Les investissements directs à l'étranger (IDE) augmentent, en particulier dans le continent latino-américain (environ 45 % du total des IDE américains), riche en ressources primaires nécessaires à l'industrie américaine.

## II. Les États-Unis, leader du monde industriel (1920-1970)

### A. LA MISE EN PLACE DU FORDISME

#### 1. Un nouveau mode de production

Dès la fin du XIX<sup>e</sup> siècle, de nombreux secteurs industriels connaissent une augmentation des économies d'échelle. Cependant, avec l'adoption de nouvelles méthodes de production fondées sur les principes de **l'organisation scientifique du travail (OST) de Taylor** (le « taylorisme »), puis de la chaîne d'assemblage (c'est la matière ouvrée qui se déplace devant des travailleurs de plus en plus spécialisés), mais aussi grâce à la diffusion de l'électricité comme source d'énergie souple et puissante, ces économies d'échelle s'accroissent de manière spectaculaire au cours des années 1920. Dans l'industrie automobile en particulier, secteur moteur de cette dynamique d'industrialisation, **Ford systématise la chaîne d'assemblage**. La Ford T, symbole de la standardisation de la production, est fabriquée dès 1908 ; en 1914, Ford ouvre la première chaîne de montage dans le complexe industriel de River Rouge, où entrent minerai de fer et charbon, et d'où sortent les automobiles. Cette nouvelle méthode de production (le « fordisme »), accroissant les économies d'échelle internes, est facilitée par les dimensions du marché américain (vaste marché unifié), qui permet l'allongement des séries. Après une courte période de difficultés liées à la fin de la Première Guerre mondiale (réinsertion des soldats démobilisés, fermeture des débouchés agricoles européens, reconversion de l'industrie) provoquant une poussée protectionniste (hausse du tarif douanier McCumber en 1921), les États-Unis s'engagent à partir de 1921-1922 dans une période de prospérité au cours de laquelle ils posent les bases d'un nouveau modèle d'accumulation, fondé sur



l'articulation entre production et consommation. Il découle de l'application de l'OST et de la chaîne d'assemblage une **formidable augmentation de la productivité** (3,5 % par an en moyenne entre 1922 et 1929) et de la production (47 % entre 1922 et 1929), non sans quelque résistance de la part des ouvriers qualifiés puisque la mécanisation induit une profonde perte de contrôle des ouvriers sur le processus productif. Un cercle vertueux de croissance se met en place. **Un nouveau modèle de société (l'américain way of life)**, symbolisé par la consommation de nombreux objets banalisés et standardisés (automobile, objets ménagers tels que réfrigérateur, aspirateur, etc.), apparaît alors.

## 2. La crise de 1929

Cependant, cette spirale de croissance reste fragile, puisque les nouvelles industries motrices ne sont pas encore assez puissantes pour se substituer aux anciennes, et elle se brise en 1929. Par-delà les événements conjoncturels précis qui précipitent la crise, en particulier le « **Jeudi noir** » qui voit s'effondrer les valeurs boursières, les causes structurelles fondamentales de cette crise reposent sur l'**inadéquation entre offre** (production) **et demande** (consommation) sur le marché américain. Les gains de productivité permettent d'augmenter la quantité de biens produits. Mais, en dépit de l'accroissement du pouvoir d'achat, la masse salariale n'augmente pas suffisamment pour absorber la masse de la production, car c'est l'élite capitaliste du pays qui est, en effet, la principale bénéficiaire de cette période de croissance. Entre 1921 et 1929, les dividendes versés aux actionnaires augmentent de 65 % tandis que le pouvoir d'achat des salariés augmente de 11 %.

**L'industrie entre en récession**, en particulier dans les secteurs de l'automobile et du textile, entraînant les autres secteurs (biens ménagers, sidérurgie...). En outre, **l'agriculture américaine**, en situation de surproduction chronique au cours des années 1920, est alors dans une **situation dramatique** (les prix baissent de 60 % entre 1929 et 1933), aggravée par la crise du *Dust Bowl* (érosion des sols dans l'Oklahoma et l'Arkansas, en particulier, en raison de problèmes météorologiques et de la surexploitation). **Chômage** (un quart de la population active) **et misère** se répandent. Les mesures du gouvernement Hoover se révèlent inefficaces, voire contre-productives (en particulier le relèvement des tarifs douaniers Hawley-Smoot\*), tandis que le rapatriement des capitaux précipite l'entrée de l'Europe dans la récession, aggravant en retour la crise aux États-Unis.

## B. RÉGULATION ET EXPANSION DU FORDISME

### 1. La gestion politique de la crise : du New Deal au Welfare State

Arrivé en fonction en 1932, F. Roosevelt met en œuvre en deux temps forts (les « cent jours » en 1933, puis le « second New Deal » en 1935) une politique novatrice et pragmatique pour résoudre les difficultés. Plusieurs lois, parfois contestées par les milieux conservateurs hostiles à l'interventionnisme étatique, marquent la décennie 1930.

En 1933, alors qu'une politique de grands travaux est engagée (*Tennessee Valley Authority*), deux lois essentielles sont votées. L'*Agricultural Adjustment Act* (AAA) établit un système de jachère pour faire baisser la production, en échange d'un soutien fédéral des prix agricoles. Le *National Industrial Recovery Act* (NIRA) fixe des horaires maximums de travail et un salaire minimum, renforce les droits syndicaux, mais assouplit parallèlement la loi anti-trust.

#### DÉFINITION

**Hawley-Smoot** : mesure de relèvement des barrières tarifaires en 1930 qui entrave les échanges commerciaux.

Contestées par les milieux d'affaires et invalidées dans un premier temps par la Cour suprême (suscitant alors une tension forte avec la présidence), ces lois seront confirmées par la loi Wagner (*National Labour Relations Act*) en 1935, qui réaffirme les capacités de négociation des syndicats, et par un second AAA en 1938, qui organise le soutien à l'agriculture.

En dépit de ces mesures, la production industrielle en 1939 reste inférieure à celle de 1929 (83 %), et le chômage élevé. Les années 1930 sont marquées par la fermeture du pays sur lui-même, entravant la recherche d'une issue à la crise.

## 2. La « solution suburbaine »

Cependant, par-delà la mise en œuvre de l'État-providence dans ses multiples dimensions et l'impact économique de la Seconde Guerre mondiale, la pleine résolution de la crise du capitalisme des années 1930 ne peut se comprendre sans prendre en considération une dimension cruciale du modèle d'accumulation américain : le développement des banlieues suburbaines, strictement encadré par les pouvoirs publics.

### ZOOM ► La Tennessee Valley Authority

Cette organisation semi-publique créée en 1933 par F. Roosevelt est chargée d'aménager le bassin versant du Tennessee, afin d'en réguler les crues et d'en améliorer la navigabilité, mais aussi de dynamiser l'économie locale et de créer des emplois. Décriée au départ car considérée par ses détracteurs (comme l'ancien président Hoover) comme

contraire à l'idéal libéral américain et une transposition des principes de la planification soviétique, l'opération débouche sur la construction de nombreux barrages hydroélectriques, attirant des entreprises consommatrices d'une électricité à bon marché (du secteur de l'aluminium par exemple), qui attirent à leur tour des centrales thermiques.

En effet, un dispositif relevant de la politique du crédit (*Home Owner's Loan Corporation*, Société d'aide à l'accession à la propriété) est établi en 1933. Ce dispositif, généralement peu considéré mais pourtant de la plus haute importance, est destiné à favoriser l'accession à la propriété, dans l'objectif immédiat de soutenir l'industrie du bâtiment. Il bénéficie essentiellement aux classes moyennes blanches, qui voient leur possibilité d'acheter une maison en banlieue multipliée, favorisant l'étalement de la banlieue blanche et, inversement, le confinement des minorités ethniques au centre-ville. La suburbanisation, engagée dès la fin du XIX<sup>e</sup> siècle grâce aux transports collectifs, prend alors une nouvelle tournure, pour véritablement s'accélérer après la Seconde Guerre mondiale, grâce au développement de l'automobile et à l'instauration de la politique du crédit sous l'égide de la *Home Owner's Loan Corporation*. Située à l'articulation entre production et consommation des biens clés générés par l'industrie, la banlieue devient la pierre angulaire du développement de la période fordiste. Au cœur de ce système se trouve en effet le logement individuel, associé à l'automobile et aux biens électroménagers d'équipement de la maison qui se diffusent dans les foyers. Dans cette perspective, l'espace (la banlieue en l'occurrence) ne saurait donc être compris comme un réceptacle passif de la croissance fordiste, mais bel et bien comme sa clé de voûte.

## 3. La croissance d'après-guerre

Ce n'est donc qu'avec la Seconde Guerre mondiale que le pays commence à sortir véritablement du marasme économique. Le conflit dynamise l'économie des États-Unis, véritable « arsenal de la démocratie », ainsi que le développement technologique dans des domaines clés (électronique, nucléaire, aéronautique...). L'emploi dans l'industrie aéronautique à Los Angeles par exemple connaît ainsi des fluctuations considérables ; ce secteur y emploie

15 000 salariés en 1939, 190 700 salariés en 1943, 44 600 en 1948. Dans son ensemble, la production industrielle nationale double entre 1941 et 1944.

Après la Seconde Guerre mondiale, les dispositifs d'adéquation entre offre et demande créés au cours des années 1930 commencent à s'ajuster pour prendre toute leur efficacité. **La structure oligopolistique de l'industrie** (qui assure une grande maîtrise des marchés par les principaux producteurs), **les relations salariales** (qui garantissent un partage des gains de productivité sous forme d'augmentation salariale) et **l'État keynésien** (qui soutient la demande agrégée et assure la stabilité sociale) **encadrent cette période de croissance**.

Au lendemain du conflit, dans une situation particulière (les économies européenne et japonaise sont ruinées), les États-Unis représentent la moitié de la richesse mondiale produite. Dans ce contexte, Washington instaure les bases d'un nouvel ordre économique global suite aux accords de Bretton Woods (1944) (→ CH. 21). Le plan Marshall (1947) pour l'Europe et la reconstruction du Japon (sous l'égide de MacArthur) favorisent l'émergence d'une sphère de co-prospérité des pays capitalistes industrialisés.

Le contexte global marqué par la guerre froide stimule une réorientation en matière de politique économique à Washington. Dans le domaine agricole, la *Public Law 480* (PL 480, votée en 1954) définit un programme d'aide aux pays en voie de développement alliés des États-Unis. Cette loi permet de faire face aux surcapacités productives de l'agriculture américaine, désormais systématiquement utilisées tant pour des raisons économiques (excédents commerciaux de la balance agricole) que géopolitiques (moyen de pression sur des pays du tiers-monde). En outre, le choc provoqué par le Spoutnik soviétique (1957) provoque une vive réaction à Washington, suscitant une vague de dépenses en faveur des industries liées à la défense et à la conquête de l'espace (électronique, robotique, aéronautique...).

Au cours des années 1950 et 1960, les dispositifs de la régulation fordiste se renforcent. En 1956, la loi *Highway Act* abonde dans le sens du développement de l'automobile et de la banlieue. Cette loi engage un vaste programme de travaux publics autoroutiers, tant pour répondre aux besoins de déplacements des particuliers, qu'aux éventuels besoins de déplacement de l'armée à travers le pays. En 1965 (année qui marque l'apogée du fordisme comme mode de régulation), dans le cadre du projet de la *Great Society* de Kennedy et Johnson, le *Welfare State* se renforce même avec, par exemple, la création du *Medicare*\*. Les différentes formes de transferts sociaux (y compris l'*affirmative action* qui permet d'accroître progressivement la part de la population noire appartenant à la *middle class*) contribuent à régulariser la demande agrégée.

De 1945 au début des années 1970, au cours de cette période appelée les « Trente Glorieuses », marquée par une augmentation des gains de productivité, de la production et de la consommation, le pays connaît ainsi une phase de croissance économique remarquable, bien que légèrement inférieure à la croissance des principaux partenaires économiques. Le PIB augmente en effet de 3,3 % par an en moyenne entre 1950 et 1975 aux États-Unis, contre 5,7 % en Allemagne de l'Ouest, 8,6 % au Japon, 4,7 % en France, mais 2,6 % en Grande-Bretagne.

## C. LES DYNAMIQUES TERRITORIALES DU FORDISME

### 1. Développement régional

Les moteurs industriels de cette phase de croissance tirent le développement urbain dans les grandes villes d'un nouvel ensemble régional, la **Manufacturing Belt**, puisqu'à chaque période d'accumulation correspond une géographie économique spécifique. Dans cette ceinture des Grands Lacs, de vastes pôles de croissance régionaux se développent, tirés par les industries motrices de cette période, telles que l'automobile, la mécanique, les appareils

électroménagers. Dans cette région, cœur économique du pays, la production de masse et l'accroissement de l'emploi dans ces industries provoquent une urbanisation de masse définie selon les termes du fonctionnalisme urbanistique (zones industrielles, espaces résidentiels, lieux de la reproduction sociale : commerce, loisirs, éducation, santé nécessitant des équipements *ad hoc*), à l'instar de Detroit (qui passe de 1 à 4,8 millions d'habitants entre 1920 et 1970), Cleveland (de 1,1 à 3 millions), Pittsburgh (de 0,6 à 2,5 millions) ou Cincinnati (de 0,5 à 1,6 million).

La standardisation de la production permet d'abaisser les coûts de production et d'améliorer la productivité industrielle (économies d'échelle) et ainsi d'étendre le marché vers de nouvelles strates de consommateurs et de renforcer la compétitivité des entreprises ; elle renforce au final la spécialisation régionale de l'industrie (automobile à Detroit, sidérurgie à Pittsburgh, par exemple). Certaines entreprises adoptent pourtant une stratégie quelque peu différente, couronnée de succès : recours à l'externalisation de la production (sous-traitants et fournisseurs), renouvellement et différenciation des produits. C'est le cas du grand rival de Ford, General Motors, qui, dès les années 1920, cherche à combiner économies d'échelle et économies dites « de variété » en s'appuyant sur les synergies entre les marques de la firme (stratégie qualifiée de « sloanisme », du nom du dirigeant, Sloan, qui organise sur cette base GM à partir de 1921).

Cependant, si la phase d'accumulation fordiste se matérialise par la croissance urbaine dans la région des Grands Lacs, **la géographie industrielle américaine reste relativement complexe**. Au cours de cette période, les espaces centraux investissent dans les espaces périphériques afin de desservir des marchés émergents. Ce processus d'industrialisation périphérique permet par exemple à Los Angeles de devenir le deuxième pôle de production automobile du pays à la fin des années 1970 (avant la disparition de ce secteur au cours des deux décennies suivantes). En outre, d'autres secteurs continuent leur développement, indépendamment (et dans l'ombre) ou au contraire en relation avec les secteurs moteurs du fordisme, comme l'industrie agroalimentaire et la construction navale, ou encore le raffinage de pétrole (dominé par les Majors, grands groupes comme Exxon, héritière de la Standard Oil – SO, ou Esso – de Rockefeller) et la chimie par exemple (avec sa figure emblématique, l'entreprise DuPont de Nemours). Mais aussi, amorcée dès les années 1930, avec par exemple le développement de l'industrie électronique au sud de San Francisco, ou de l'industrie aéronautique à Los Angeles, une nouvelle géographie industrielle se dessine progressivement, favorisant le développement de pôles urbains dans le Sud et l'Ouest du pays (San Francisco passe de 0,9 à 4,8 millions d'habitants entre 1920 et 1970, et, plus spectaculaire encore, Los Angeles de 0,7 à 10 millions).

## 2. Internationalisation et diffusion du modèle américain

**Au cours des Trente Glorieuses, les États-Unis bénéficient d'une image favorable et exercent une hégémonie économique sur le monde occidental.** *L'American way of life*, mais aussi le *Welfare State* et le modèle urbain américain se diffusent, avec des ajustements plus ou moins importants en fonction des traditions nationales, tandis que les méthodes de production américaines inspirent des stratégies industrielles alternatives plus ou moins proches du modèle, là aussi en fonction des traditions nationales.

### DÉFINITIONS

**Medicare** : programme de 1965 d'assistance médicale pour les personnes de plus de 65 ans, complément du programme *Medicaid* (de 1965) destiné aux indigents.

**Medicaid** : programme de soins médicaux pour les enfants des familles pauvres et les handicapés (1965).

En matière de commerce international, malgré une hausse des exportations et importations américaines, la part des États-Unis dans le commerce mondial diminue de 16,6 % en 1950 à 12,7 % en 1973. Ce déclin relatif s'explique largement par la progression de l'Europe occidentale (la Communauté économique européenne passe de 26,9 % à 38,2 %) et du Japon (de 1,3 % à 6,7 %), dont la situation économique s'améliore au cours de cette période. Quoiqu'il en soit, ce qui reflète leur domination, les États-Unis exportent, déjà, des produits à caractère stratégique, tels que les biens d'équipement (ordinateurs par exemple), et ils constituent parallèlement un marché incontournable pour les entreprises du monde capitaliste développé.

Mais surtout, la phase de développement fordiste va de pair avec un **processus d'internationalisation productive de l'économie américaine**, sous la forme d'investissements directs à l'étranger (IDE), lesquels favorisent le transfert de technologies et le transfert des méthodes de production fordistes. Les États-Unis sont le premier pays à s'engager massivement dans cette stratégie industrielle, avec, selon des modalités différentes, les cas emblématiques de Ford, qui investit en Europe avant même la Première Guerre mondiale dans la construction d'établissements productifs, et de General Motors, qui rachète en 1926 l'entreprise allemande Opel et s'implante ainsi sur le marché européen. Cette expansion s'accélère après la Seconde Guerre mondiale.

Au cours des années 1960, les IDE américains représentent quelque 75 % des IDE dans le monde. L'Europe occidentale (la Grande-Bretagne et l'Allemagne de l'Ouest en particulier), essentiellement en raison de la qualification de sa main-d'œuvre et de son marché en expansion et en cours d'intégration permettant aux firmes américaines de réaliser des économies d'échelle, devient alors la première zone d'attraction des IDE américains, prenant la place de l'Amérique latine. Dans le prolongement des groupes automobiles Ford et General Motors, nombre d'entreprises américaines dans différents secteurs d'activité investissent en Europe, comme par exemple Procter and Gamble (hygiène, produits de beauté, produits d'entretien), IBM (matériel informatique), ou Kellogg's (produits alimentaires). Cette forme d'internationalisation (par les IDE) s'ajoute aux formes traditionnelles, qui se maintiennent, consistant à libéraliser les échanges commerciaux et (pour les firmes américaines) à investir pour exploiter les ressources primaires dans les pays du Sud.

### III. L'économie américaine : des capacités de rebond, mais aussi une fragilité croissante (1970-2017)

---

#### A. UN NOUVEAU PARADIGME INDUSTRIEL

##### 1. Crise du fordisme

Par-delà les aspects conjoncturels et médiatiques de la crise des années 1970, comme l'arrêt de la convertibilité or du dollar (1971), le premier choc pétrolier (1973), ou encore la fin des accords de Bretton Woods (1973), la crise du fordisme comme régime d'accumulation, perceptible dès le milieu des années 1960 avec la baisse des taux de profits, le ralentissement des gains de productivité, une légère augmentation de l'inflation, et la disparition de l'excédent commercial, repose sur des causes profondes. Pour comprendre les origines de cette crise, il convient de distinguer les causes externes et les causes internes, même si cette lecture est quelque peu formelle et catégorise une réalité plus complexe.

## ZOOM ► Pittsburgh et la crise de la sidérurgie

La puissance industrielle de Pittsburgh repose au départ sur sa situation géographique, à proximité de gisements de charbon faciles d'accès et au confluent d'importantes rivières, Monongahela et Allegheny (qui deviennent alors l'Ohio River). Au début du xx<sup>e</sup> siècle, alors que d'autres centres sidérurgiques sont en plein essor (Chicago, Detroit...), les entreprises locales imposent le système tarifaire dit du « Pittsburgh Plus » qui, permettant de fixer les prix sur la base des coûts de production des entreprises de Pittsburgh, fausse la concurrence. Cette disposition n'est démantelée qu'en 1948 (loi antitrust), mais la conjoncture favorable des Trente Glorieuses soutient l'activité à Pittsburgh, capitale de l'industrie sidérurgique américaine.

Protégées, les entreprises locales conduisent une politique de sous-investissement et de maintien peu rationnel de petites unités de production dispersées. Mais c'est plus généralement l'ensemble de l'industrie sidérurgique américaine qui est figée par ce système. Les aciéries américaines sont de plus en plus vétustes, la productivité y est moyenne, les coûts de production élevés. Les effets pervers de ce système se révèlent au grand jour dans la seconde moitié des années 1970 lorsque frappe la crise. Pittsburgh est particulièrement touchée entre 1978 et 1982. Si quelques fermetures d'usines sont évitées, c'est au prix de restructurations et de concessions salariales importantes. Le taux de chômage atteint des sommets et l'émigration fait alors rage.

### a) Causes externes

En 1971, les États-Unis connaissent leur premier déficit commercial du xx<sup>e</sup> siècle, traduisant la **perte de compétitivité de l'économie nationale**. La concurrence étrangère contraint les entreprises américaines à des restructurations en profondeur, à changer de paradigme organisationnel, c'est-à-dire à rechercher de nouvelles formes d'organisation du travail, de nouvelles relations industrielles, de nouvelles relations salariales et de nouvelles localisations, et à revoir leur stratégie industrielle et commerciale. La crise industrielle touche sévèrement les espaces fordistes.

Cette crise est aggravée par les stratégies même **des entreprises qui déconcentrent leur production vers des espaces périphériques aux coûts salariaux plus avantageux**. Cette stratégie met parfois directement en concurrence le territoire national et des territoires étrangers. Ainsi, par exemple, considérant que les rigidités syndicales et les coûts de la main-d'œuvre américaine sont trop importants, l'entreprise US Steel (plus grande entreprise sidérurgique américaine installée à Pittsburgh, USX aujourd'hui) investit dès les années 1960 dans des usines sidérurgiques à l'étranger, au Brésil en particulier. L'acier « brésilien » exporté vers les États-Unis entre en concurrence avec l'acier produit à Pittsburgh, accroissant les difficultés de l'industrie sidérurgique américaine dans la seconde moitié des années 1970. Ce phénomène traduit le découplage progressif entre le territoire économique national et la sphère du capitalisme américain, engagé dans un processus de globalisation.

### b) Causes internes

La concurrence de l'Europe, du Japon et, de plus en plus, des nouveaux pays industrialisés (Corée du Sud, Hong Kong, Taïwan, Singapour), apparaît finalement comme un catalyseur des difficultés de l'économie nationale américaine, en soulignant que les industries de production de biens standardisés ne sont pas les mieux placées pour répondre aux fluctuations (quantitatives et qualitatives) des marchés.

Quatre causes internes apparaissent alors comme cruciales pour saisir la crise industrielle américaine.

**La baisse des gains de productivité** génère des difficultés pour maintenir les augmentations salariales nécessaires à l'accroissement de la consommation. **La saturation des marchés**, liée à des taux d'équipement très élevés en matière de biens de consommation courants (automobile, télévision...), provoque des goulets d'étranglement pour l'industrie, contraignant les entreprises

à innover et à renouveler leurs gammes de produits. **Les luttes sociales** contre l'aliénation au travail incitent à une remise en question des modes d'organisation du travail. **La rigidité des structures productives fordistes**, privilégiant la standardisation et les économies d'échelle, apparaît comme inadéquate face à la variété des pratiques de consommation.

## 2. Essor des « industries de la connaissance »

Cependant, alors que les activités motrices de l'expansion pendant le fordisme entrent en crise, un nouveau cycle de croissance dont les prémisses sont parfois antérieures à la Seconde Guerre mondiale est déjà amorcé. Les industries motrices de cette nouvelle phase d'expansion du capitalisme américain adoptent des méthodes de production fondées sur la flexibilité, en matière de relations interentreprises, en matière d'organisation du travail (réorganisation du procès de travail, recours à de nouvelles formes de contrat salarial), en intégrant de manière croissante des technologies nouvelles (TIC – technologies d'information et de communication, robotisation). Schématiquement, ce cycle d'accumulation, dit « flexible », repose sur trois types de secteurs d'activités, qui relèvent des industries « de la connaissance » :

– **les industries de haute technologie** : aéronautique, nouveaux matériaux, électronique, informatique, communication, biotechnologies ;

– **les activités directionnelles (tertiaire supérieur)** : expertises (consultants, juristes, publicistes...), direction d'entreprises, services financiers ;

– **les industries culturelles** : multimédia (jeux, effets spéciaux...), mode (habillement, bijouterie...), cinéma et télévision, musique et enregistrements, édition.

L'essor de tels secteurs est articulé à des logiques de polarisation des activités dans des métropoles qui drainent les économies d'agglomération\*, généralement à la suite d'un « accident historique » générateur de « causation cumulative\* », aux conséquences géographiques souvent mal comprises. Par exemple, la concentration démographique et économique dans la Mégapopolis s'explique non par la localisation des ressources naturelles mais par le fait que les immigrants européens s'établissent sur cette côte, où se développent donc les premières villes. La position forte de New York dans cette région urbaine s'explique ensuite largement par l'ouverture du canal Erié entre l'Hudson et les Grands Lacs (en 1820).

En matière d'industries de haute technologie, d'autres exemples illustrent ces notions d'accident historique et de causation cumulative, mais aussi la manière dont ces secteurs industriels se développent en certains lieux de l'espace géographique. Précisons ainsi que l'essor des industries électroniques dans la Silicon Valley au sud de San Francisco doit beaucoup au manque de compétences managériales de Shockley (fondateur en 1955 de l'entreprise de semi-conducteurs Shockley Laboratories à Palo Alto, dont sont issus entre autres Fairchild en 1957 et Intel en 1968). Le développement de l'industrie aéronautique à Los Angeles s'explique essentiellement par des innovations technologiques et commerciales au sein des entreprises Lockheed (création du L-10 Electra en 1933) et surtout Douglas (création du DC-3 en 1935) qui leur permettent de gagner des parts de marché, laminant la concurrence nationale et permettant à la Californie (surtout le sud de l'État) de représenter 48 % de l'emploi aéronautique en 1937, puis 30,3 % en 1950 (mais 14,0 % en 2000).

## 3. Des politiques publiques d'encadrement

Le développement de ces industries repose ensuite sur une **politique nationale de promotion** de ce type d'activité. Ces dynamiques industrielles et régionales sont en effet renforcées par les politiques fédérales. La guerre froide, depuis la décennie 1950, jusqu'à la « Guerre des

étoiles» (Initiative de défense stratégique, 1983) de Reagan, stimule le développement des industries de haute technologie. L'effort en matière de recherche et développement consenti stimule l'innovation technologique et au final favorise le retour des gains de productivité dans l'économie nationale.

Cette stratégie de promotion de « nouveaux » secteurs industriels s'inscrit dans une perspective de lutte contre la crise des années 1970. La politique macroéconomique pour gérer cette crise se décompose en effet en trois phases en matière de politique monétaire. **De 1971 à 1979, le dollar est dévalué** afin de rétablir la compétitivité de l'économie nationale par les coûts, avec un succès très relatif puisque le déficit commercial continue à se creuser. **De 1979 à 1985, le dollar est au contraire révalué** afin d'encourager la réorientation de l'appareil productif vers les industries à fort contenu technologique (compétitivité par l'innovation, et par la qualité et la spécificité des produits), tandis que l'administration Reagan conduit une véritable politique keynésienne, creusant le déficit budgétaire en accroissant les dépenses d'armement, conduisant certains chercheurs à qualifier cette forme étatique de *Warfare State*. De 1985 (Accords du Plaza\*) à 1987 (Accords du Louvre\*), les grandes démocraties occidentales (États-Unis, Japon, Allemagne Fédérale, Grande-Bretagne, France) conduisent une politique concertée de dépréciation du dollar, en particulier par rapport au Yen et au Deutsche Mark, afin de relancer l'économie américaine et de réduire les excédents commerciaux japonais et allemand.

En outre, la politique de dérégulation initiée par Carter favorise le développement des activités financières et directionnelles (comme à New York), tandis que certains pans des industries culturelles (comme le cinéma à Hollywood) bénéficient des économies d'échelle réalisées sur le marché national et de l'évolution des pratiques de consommation pour s'exporter et devenir un pilier de l'économie nationale.

## B. RECOMPOSITIONS TERRITORIALES

### 1. Dynamiques régionales : *Rust Belt / Sun Belt*

L'avènement de ce nouveau paradigme industriel est à l'origine d'une nouvelle géographie économique nationale, perceptible à travers les dynamiques démographiques des principales métropoles du pays. L'idée d'une opposition entre *Rust Belt* (ceinture de la rouille) et *Sun Belt* (« ceinture du soleil » : partie du territoire située au sud et à l'ouest, dont la délimitation fait l'objet de débats, dynamique en termes démographiques et économiques) est recevable mais nécessite d'être nuancée.

### 2. *Sun Belt* et *Gun Belt* : le croissant périphérique

En grande partie grâce à l'expansion de ces secteurs industriels, certaines métropoles, en particulier dans le sud et l'ouest du pays, connaissent au cours des années 1980 et 1990 une croissance spectaculaire, comme Phoenix (+ 45,3 % entre 1990 et 2000), Atlanta (+ 38,9%), Denver (+ 30,4 %), Dallas (+ 29,3 %), Houston (+ 25,2 %), Miami (+ 21,4 %) ou Seattle (+ 19,7 %).

La **croissance des métropoles californiennes** repose en partie sur les dépenses historiques du Pentagone, stimulées par la guerre froide, drainées par ces espaces précurseurs dans le

#### DÉFINITIONS

**Accords du Plaza (1985), Accords du Louvre (1987)** : signés entre les cinq grandes puissances occidentales (États-Unis, Japon, Allemagne Fédérale, Grande-Bretagne, France), le G5 de l'époque, ces accords engagent (Plaza) et clôturent (Louvre) les interventions des banques centrales des dites puissances sur le marché des changes, dans la perspective de mettre un terme à des spéculations sur le dollar jugées déstabilisatrices pour l'économie mondiale.

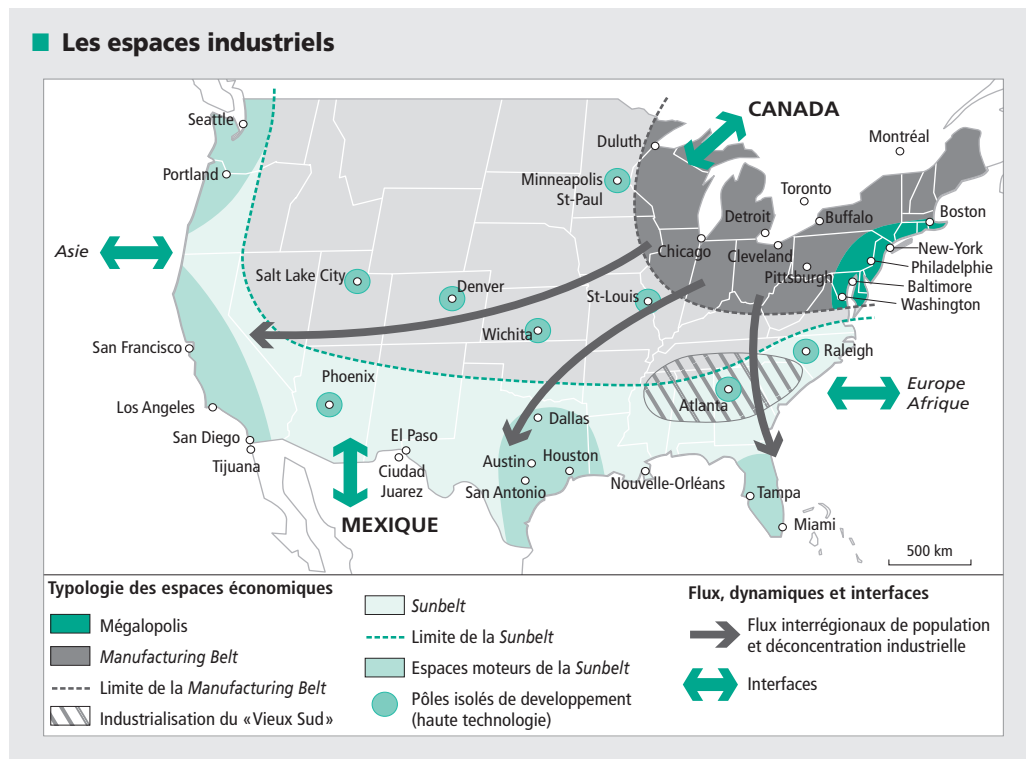


domaine des industries de haute technologie. À la veille de la chute du bloc soviétique, la répartition du budget militaire concernant les contrats d'équipement privilégie les comtés de la *Sun Belt*, amenant certains chercheurs à parler de *Gun Belt* (ceinture de l'armement). Cependant, le Nord-Est accueille également une part non négligeable des dépenses militaires.

Los Angeles (+ 12,7 % entre 1990 et 2000), en dépit de crises récurrentes (crise des industries sidérurgique et automobile au tournant des décennies 1970-1980, puis crise des industries de défense au début des années 1990), continue son ascension dans la hiérarchie urbaine nationale, grâce en particulier aux industries culturelles (cinéma, télévision, musique), qui s'appuient entre autres facteurs sur la reconversion vers l'industrie cinématographique des compétences acquises en matière de logiciels de défense. L'aire urbaine de San Francisco (+ 12,6 %), après une crise conjoncturelle au milieu des années 1980, continue également son développement en diversifiant son activité vers de nouveaux secteurs, comme par exemple l'industrie des biotechnologies (avec son entreprise phare Genentech) qui fructifie en s'appuyant sur le potentiel de recherche local (en particulier l'université de Californie à San Francisco, UCSF, leader mondial dans les technologies médicales).

### 3. Rust Belt et cadran Nord-Est

*A contrario*, de nombreuses métropoles du cadran Nord-Est ont été sévèrement touchées par la crise des industries fordistes, perdant de la population au cours de la décennie 1970 [→ TABLEAU]. Certaines de ces villes, au cœur de la *Rust Belt*, sont encore en situation délicate, car le dynamisme des nouveaux secteurs créateurs d'emplois ne compense pas les pertes dans les secteurs plus traditionnels. C'est en particulier le cas de Pittsburgh dont la population baisse depuis 1970, pour atteindre 2,358 millions en 2000, l'excluant du cercle des 20 plus grandes métropoles nationales.



D'autres métropoles du cadran Nord-Est ont malgré tout réussi leur reconversion en intégrant dans leur base économique des activités dynamiques (haute technologie, finances, industries culturelles). C'est le cas de Minneapolis (+ 16,9 % de croissance démographique entre 1990 et 2000) qui est un pôle de production de gros ordinateurs, de Chicago (+ 11,1 %) qui reste une place financière de premier ordre, ou encore de Boston (+ 6,7 %) dont le développement technologique autour de la fameuse Route 128 est remarquable, bien que sévèrement mis en danger par le dynamisme de la Silicon Valley. Après des difficultés au cours de la décennie 1970 (la ville de New York est déclarée en faillite financière en 1975), l'économie new-yorkaise a trouvé un nouveau souffle grâce aux activités financières (New York est la première place boursière du monde, un centre majeur en matière de capital-risque, équivalent à la Silicon Valley) et directionnelles (en 2009, 25 des 100 plus grandes firmes américaines ont leur siège social dans l'agglomération) qui font

### ■ Les 20 plus grandes villes des États-Unis en 1970, 2000 et 2010 (population en millions)

	1970	2000	2010
1	New York (18,193)	New York (21,200)	New York (22,086)
2	Los Angeles (9,981)	Los Angeles (16,374)	Los Angeles (17,877)
3	Chicago (7,779)	Chicago (9,158)	Chicago (9,686)
4	Philadelphie (5,749)	Washington-Baltimore (7,608)	Washington-Baltimore (8,573)
5	Detroit (4,788)	San Francisco (7,039)	Boston (7,559)
6	San Francisco (4,754)	Philadelphie (6,188)	San José-San Francisco (7,468)
7	Boston (3,939)	Boston (5,819)	Dallas (6,731)
8	Washington (3,040)	Detroit (5,456)	Philadelphie (6,534)
9	Cleveland (3,000)	Dallas (5,222)	Houston (6,051)
10	Pittsburgh (2,556)	Houston (4,670)	Atlanta (5,618)
11	Saint-Louis (2,429)	Atlanta (4,112)	Miami-Fort Lauderdale (5,565)
12	Dallas (2,352)	Miami (3,876)	Detroit (5,219)
13	Houston (2,169)	Seattle (3,555)	Seattle (4,199)
14	Baltimore (2,089)	Phoenix (3,252)	Phoenix (4,193)
15	Minneapolis (1,982)	Minneapolis (2,969)	Minneapolis (3,616)
16	Miami (1,888)	Cleveland (2,946)	San Diego (3,095)
17	Seattle (1,837)	San Diego (2,814)	Denver (3,091)
18	Atlanta (1,684)	Saint-Louis (2,604)	Cleveland (2,882)
19	Cincinnati (1,613)	Denver (2,582)	Saint Louis (2,878)
20	Milwaukee (1,575)	Tampa (2,396)	Orlando (2,818)

Source : d'après US Bureau of the Census.

de cette métropole le principal centre directionnel de l'économie mondiale, et grâce au dynamisme des industries culturelles (radio, télévision, cinéma, édition, presse). En outre, le Nord-Est du pays reste, en dépit de la croissance de la Sun Belt, un pôle directionnel pour l'ensemble du pays et même au-delà : 5 des 10 plus grandes villes du pays y sont situées, les centres décisionnels stratégiques (finances, direction d'entreprises, orientations politiques), les pôles de recherche et les grandes universités y sont largement concentrés [→ CH. 6].

## C. LA GLOBALISATION DE L'ÉCONOMIE AMÉRICAINE

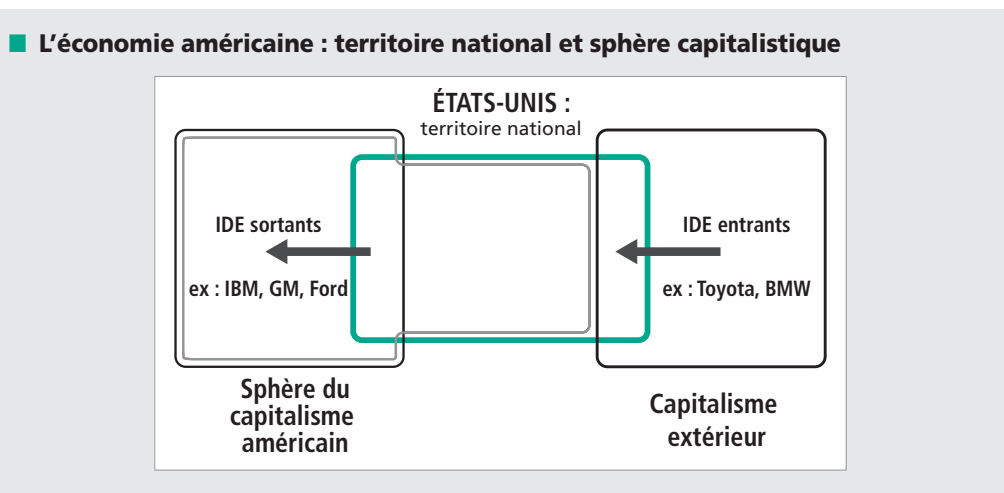
### 1. Internationalisation industrielle : croissance des IDE

Précurseurs en matière d'IDE, les États-Unis sont progressivement rattrapés par leurs partenaires économiques. Le Japon, mais surtout l'Europe, depuis la décennie 1980, investissent massivement aux États-Unis. Ce processus renforce l'intégration transatlantique. Entre 1980 et 1998, le stock d'IDE américains en Europe passe de 80 à 440 milliards de dollars, tandis que le stock d'IDE européens aux États-Unis passe de 55 à 486 milliards de dollars, en partie en raison de la vague de fusions et d'acquisitions qui a traversé les années 1990 (avec par exemple Daimler-Chrysler dans l'automobile, Deutsche Bank-Bankers Trust dans la finance, Vivendi-Universal dans les industries culturelles).

Premières entreprises à s'engager dans une stratégie de globalisation productive, les firmes américaines occupent la plupart des premiers rangs de la hiérarchie des multinationales. Cependant, pour ces firmes américaines, depuis la décennie 1980, **la logique de l'investissement productif** (investir pour créer une filiale) **s'est vue peu à peu remplacée par une logique financière** qui privilégie une stratégie globale de rachat d'entreprises étrangères susceptibles d'être profitables. Cette stratégie peut éventuellement déboucher sur l'importation aux États-Unis des produits des filiales à l'étranger, quitte à concurrencer les productions nationales. Pour les entreprises ainsi engagées dans la mondialisation, la logique financière globale se substitue à la logique industrielle nationale.

### 2. L'économie américaine : quelles limites ?

Dans nombre de domaines d'activité tels que l'industrie automobile, l'industrie agro-alimentaire, l'exploitation pétrolière, ou l'électronique par exemple, la globalisation de l'appareil productif relevant du capitalisme américain est si avancée que le commerce entre filiales



d'une même multinationale représente quelque 42 % du commerce extérieur des États-Unis en 2002. L'économie américaine, entrée dans l'ère globale des réseaux, illustre à l'envi le décalage croissant entre économie nationale, bornée par des frontières territoriales, pour laquelle les statistiques des échanges extérieures sont connues (affichant un spectaculaire déficit invitant à conclure au déclin de la puissance économique américaine), et sphère économique relevant du capitalisme national, pour laquelle les données statistiques sont plus difficiles à construire, mais qui affiche probablement un confortable excédent (attestant au contraire de la vitalité de l'appareil productif américain).

## IV. Les difficultés contemporaines de l'économie américaine

### A. L'INDUSTRIE AUTOMOBILE, SYMBOLE DES DIFFICULTÉS DE L'INDUSTRIE AMÉRICAINE

L'industrie automobile est emblématique des dynamiques de la globalisation et des difficultés contemporaines de l'économie américaine. L'évolution de ce secteur depuis les années 1970 souligne les contradictions et limites d'une stratégie guidée par la logique financière au détriment de la logique industrielle.

#### 1. Des contradictions structurelles

**Après le premier choc pétrolier, les firmes automobiles américaines commencent à perdre des parts sur le marché domestique**, essentiellement au profit des producteurs japonais et, dans une moindre mesure, des producteurs européens, dont les véhicules plus petits et moins gourmands en carburant correspondent mieux aux besoins des consommateurs. La réaction des constructeurs américains, engagée dès les années 1970 mais qui se prolonge encore dans les années 1990, est multiforme :

- pression sur l'administration fédérale pour négocier des accords d'autolimitation des exportations auprès des concurrents japonais (milieu des années 1980) ;
- partenariats commerciaux et industriels parfois accompagnés d'associations capitalistiques : par exemple, en 1984, General Motors et Toyota s'associent pour créer une filiale commune, NUMMI (New United Motors), à Fremont, Californie, avec l'idée pour GM d'apprendre les techniques de management japonaises (selon le principe *If you can't beat them, join them !*); l'usine ferme pour être revendue à Tesla Motors en 2010 ;
- prises de participation ou rachats de firmes étrangères : par exemple GM prend des parts dans le capital d'Isuzu (jusqu'à 40% pendant quelques années), Daewoo (à hauteur de 42% en 2002) ou Suzuki, achète Saab en deux temps (1989 et 1999), tandis que Ford prend des parts chez Mazda (jusqu'à 33,4% entre 1979 et 2008), achète Aston Martin (1987), Jaguar (1990), Volvo automobile (1999), Land Rover (2000).

Ces différentes formes de partenariat rendent opaques les contours capitalistiques et les identités des entreprises. Corrélativement, la complexité du paysage industrialo-financier du secteur automobile s'accroît à partir des années 1980.

Parallèlement, pour partie en réponse aux accords commerciaux signés pendant les années 1980, les constructeurs japonais mais aussi européens investissent aux États-Unis. Adoptant

des démarches quelque peu distinctes mais unies par la volonté de conduire des stratégies planifiées sur le long terme, nombre de constructeurs étrangers cherchent à conquérir le marché nord-américain. En 1986, Honda crée la marque haut de gamme Acura pour le marché américain ; Toyota en 1987 avec Lexus, puis Nissan en 1989 avec Infiniti font de même. Isuzu (dans l'Indiana, en 1981, dans le Wisconsin, en 1994) ou encore BMW (en Caroline du Nord, en 1995) par exemple ouvrent également des sites de production. En 2003, Toyota crée à nouveau une marque (Scion), exclusivement destinée au marché nord-américain.

De leur côté, pendant très longtemps, les *Big Three* (GM, Ford et Chrysler) peinent à réviser leur stratégie de gamme et continuent à privilégier des produits générant certes des marges importantes mais de moins en moins adaptés aux évolutions du marché : 4X4, pick-up, véhicules haut de gamme. À l'heure où pointe avec une acuité croissante le problème de la déplétion pétrolière, cette stratégie s'avère tout simplement catastrophique. Inversement, les producteurs étrangers proposent quant à eux des produits de qualité adaptés à l'évolution de la demande et aux contraintes du marché, à l'instar de la Toyota Prius (véhicule hybride essence-électricité) lancée en 2000 sur le marché américain. Au final, sur le long terme (des années 1980 aux années 2000), les résultats obtenus par les *Big Three* sont relativement peu probants. Inéluctablement, leurs positions reculent ; **en 2007, GM perd sa position de premier constructeur mondial, qu'elle détenait depuis 72 ans, au profit de Toyota** ; en 2008, les *Big Three* détiennent moins de 50 % de parts de marché aux États-Unis.

## 2. Gestion de la crise de 2008-2009

Logiquement, l'érosion commerciale de GM, Ford et Chrysler sur leur propre marché fragilise ces firmes en termes industriels et financiers. Chrysler, déjà « sauvée » en 1979 par un prêt de l'administration fédérale, est rachetée en 1998 par Daimler-Mercedes, avant que la firme allemande se débarrasse du « boulet » Chrysler en 2007 (en vendant l'essentiel de ses parts au fond d'investissement Cerberus) ; en janvier 2009, l'Italien Fiat prend à son tour une participation importante (35 %) dans le capital de Chrysler, participation qui augmente par la suite (pour s'élever à 53,5 % fin 2011). Ford et GM, qui sont moins dépendantes du marché américain grâce à leurs filiales dans le monde et en particulier en Europe (Ford Europe pour Ford, Opel-Vauxhall pour GM), résistent plus longtemps. Pour autant, **la crise de l'économie déclenchée en 2008 par la débâcle financière liée aux subprimes marque aussi la crise du modèle industriel américain**. Plombées par des coûts de production élevés en raison de l'ampleur de la masse salariale, des frais de couverture santé, et des frais de couverture retraite, mais aussi et surtout par des stratégies de gamme inadaptées, Ford et GM se trouvent en réalité en situation de difficulté structurelle depuis le début de la décennie 2000. Afin de dégager des liquidités, Ford et GM se désengagent du capital de la plupart des entreprises achetées au cours des années 1980 et 1990 : Ford diminue à 13,4 % sa participation dans Mazda en 2008, cède Aston Martin en 2007, Jaguar et Land Rover en 2008 ; GM vend aussi ses multiples participations (Isuzu, Suzuki, Subaru, etc.) ou ses filiales (Saab en 2009, Opel en 2017). Ce recentrage n'est cependant pas suffisant pour « sauver » l'industrie automobile américaine. Recul des ventes, pertes abyssales, fermetures d'usines, licenciements massifs, réductions des salaires et des prestations salariales sont annoncés continuellement dans la presse entre 2008 et 2010.

Cette crise majeure, qui enfonce plus encore la ville de Détroit dans la récession, si grave qu'elle met en danger la survie même de ces entreprises (en 2009, ponctuellement, GM et Chrysler sont placées sous la protection du chapitre 11 de la loi américaine sur les faillites, et bénéficient alors d'un soutien financier direct de l'administration Obama), est l'occasion d'une restructuration en profondeur du secteur. Adossée à une aide fédérale

conditionnée (niveau de rémunération des dirigeants maîtrisé, stratégie industrielle revisitée en faveur des véhicules « propres »), cette restructuration apporte des résultats positifs. Au final, alors que Toyota traverse à son tour des difficultés (rappels de véhicules en 2009 et 2010, perturbations de la production suite au tsunami en 2011) au point de perdre cette place de premier constructeur automobile mondial acquise en 2007, mais tandis que le constructeur européen Volkswagen continue son ascension vers cette première place, GM « renaît ». Symbolisant cette fameuse capacité de rebond de l'économie américaine, les parts du marché américain détenues par GM augmentent (de 18,3 % au troisième trimestre 2010, à 19,7 % au troisième trimestre 2011), et les profits sont de retour (1,7 milliard de dollars au troisième trimestre 2011). Cette embellie reste néanmoins fragile ; les parts de marché de GM aux États-Unis s'établissent en effet à 17,9 % en 2012, tout comme en 2015, tandis que les profits fluctuent (4,9 milliards de dollars en 2012, puis 9,4 en 2016).

## B. LA QUESTION COMMERCIALE

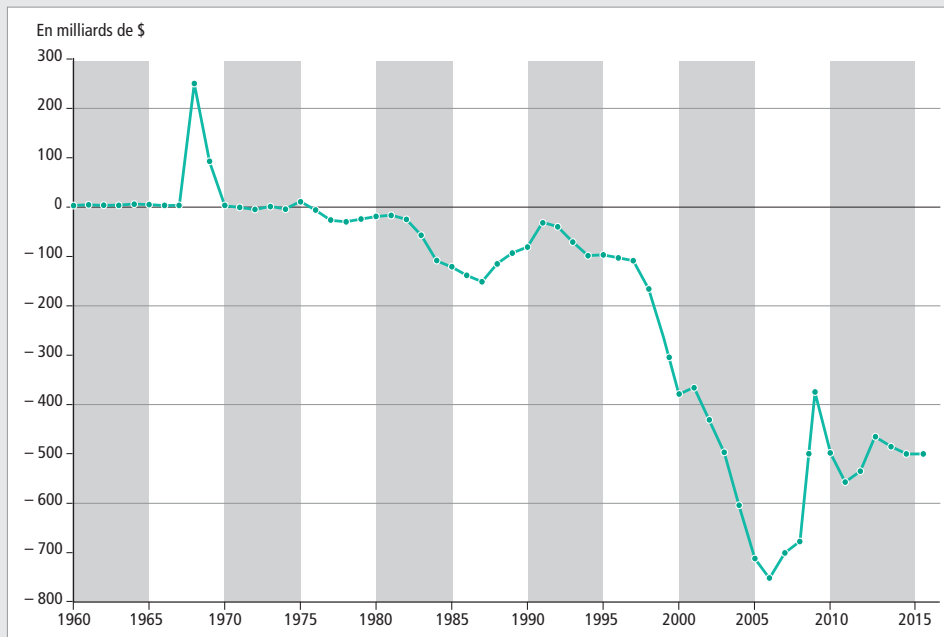
### 1. Un déficit commercial inquiétant

Sur la question des échanges commerciaux internationaux, oscillant entre discours idéologique libéral et pragmatisme, la politique nationale est quelque peu ambiguë (→ CH. 22). La libéralisation commerciale, engagée sous l'égide du GATT dans l'immédiat après Seconde Guerre mondiale puis de l'OMC à partir de 1995, s'affiche comme relevant du principe du multilatéralisme. Néanmoins, face à la montée en puissance de rivaux commerciaux, depuis les années 1970, Washington a recours à (ou menace d'utiliser) la Section 301 du *Trade Act* (dispositif protectionniste mobilisé en cas de concurrence « déloyale »), donnant lieu à des conflits commerciaux internationaux, en particulier avec le Japon et l'Europe avec lesquels les déficits commerciaux se creusent (74 milliards de dollars avec le Japon en 1999, 88 milliards avec l'Union européenne à 15 en 2002). Ainsi, la législation américaine reste-t-elle protectionniste et, selon leurs intérêts, les États-Unis adoptent-ils des stratégies différentes : unilatéralisme (Section 301), bilatéralisme (accord commercial binational dans lequel les États-Unis sont en position de force) et régionalisme (accord commercial multinational, comme l'Aléna). Si au cours des années 1990, les secteurs moteurs de l'économie américaine (finance, aéronautique, informatique, produits culturels) deviennent des piliers des exportations, le déficit commercial ne se résorbe pas pour autant. La logique de la globalisation et de la financiarisation de l'économie américaine fragilise en effet la capacité productive de l'économie nationale. Il s'ensuit que, sur le marché domestique, la demande est de plus en plus satisfaite par l'importation, et le déficit commercial, qui commence en 1971, ne cesse de se creuser pour atteindre des niveaux colossaux ; dans cette perspective, l'éventuel recul de ce déficit (comme entre 2007 et 2009) s'explique largement plus par le ralentissement de la conjoncture économique et de la soif consumériste des Américains que par un réel regain de compétitivité de l'économie domestique américaine.

### 2. Le déficit commercial : vulnérabilité de l'économie américaine ?

Ce déficit commercial peut être interprété de trois manières différentes, pas nécessairement exclusives. Il indique tout d'abord la faiblesse concurrentielle de l'industrie américaine. Il indique ensuite le choix américain de privilégier les activités générant des profits plus élevés : certains types de véhicules comme les 4×4 pour le cas du secteur automobile, certains secteurs comme les industries de haute technologie plus généralement pour l'économie nationale dans son ensemble. Il est enfin – d'un point de vue géographique – un indicateur du choix de déplacer à l'échelle globale la ligne de séparation géographique entre les lieux de

## ■ La balance commerciale américaine (biens et services, 1960-2015)



conception et les lieux de production, apparue à la fin du XIX<sup>e</sup> siècle [→ CH. 22].

Ce déficit soulève par ailleurs des enjeux non négligeables. D'une part, il accroît **l'interdépendance commerciale, industrielle et financière** entre les grands acteurs du système économique mondial. Les pôles dégagant des excédents commerciaux, la Chine et les pays de l'OPEP surtout, mais aussi le Japon, la Corée du Nord, l'Inde, l'Allemagne, voire la Russie, injectent leurs devises dans l'économie américaine (achat de bons du Trésor, placement boursiers, etc.). Si les États-Unis sont « dépendants » de ces capitaux, ces mêmes pays exportateurs sont « dépendants » du dynamisme du marché américain. Le problème, pour les États-Unis, est que ces partenaires commerciaux sont éventuellement des rivaux géopolitiques. D'autre part, **ce déficit questionne la solidité à terme de l'économie nationale**. Au cours des années 1970, l'industrie représentait 25 % du PIB et l'activité financière environ 12 % ; dans les années 2000, cette proportion est inversée : 12 % pour l'industrie, plus de 20 % pour les services financiers. Si le postulat affirmant que l'activité financière n'est pas la source mais le résultat de la prospérité est fondé, il est possible que l'économie américaine soit dans un avenir proche confrontée à des difficultés majeures.