

Zeitschrift: Revue économique et sociale : bulletin de la Société d'Etudes Economiques et Sociales
Herausgeber: Société d'Etudes Economiques et Sociales
Band: 15 (1957)
Heft: 1

Artikel: Contradictions et paradoxes américains
Autor: Soloveytchik, George
DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-134833>

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. [Siehe Rechtliche Hinweise.](#)

Conditions d'utilisation

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. [Voir Informations légales.](#)

Terms of use

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. [See Legal notice.](#)

Download PDF: 15.03.2025

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, <https://www.e-periodica.ch>

Contradictions et paradoxes américains

par GEORGE SOLOVEYITCHIK

Les Etats-Unis ont toujours été un pays de contradictions et de paradoxes.

C'est inévitable, en raison même de leurs dimensions ; l'Amérique est un continent et les conditions humaines et physiques y sont tellement variées que toute généralisation risque d'être trompeuse. Des opinions diamétralement opposées, sur presque n'importe quel problème ou aspect de la vie américaine peuvent y être exprimées et étayées par des faits et des chiffres. Le flux croissant des statistiques de toute nature, ainsi que les innombrables déclarations, très largement diffusées, des multiples « experts » en toute chose, relevant du passé, du présent ou du futur, fournissent un matériel si abondant, qu'il est possible de soutenir à peu près n'importe quel point de vue. Tout dépend des sources dont on s'inspire et de ce que l'on veut prouver.

D'ailleurs, il faut reconnaître qu'indépendamment de toute idée préconçue ou d'interprétation tendancieuse, certains faits présentent déjà en eux-mêmes des aspects suffisamment contradictoires. Ainsi, même durant la grande dépression, il y eut des industries et des régions qui étaient prospères, alors que durant la phase actuelle de « boom », des compartiments de l'économie et divers groupes de la population ne participent pas à l'essor économique.

Lors de la récente campagne électorale, M. Stevenson souligna la grande inégalité dans la répartition de la richesse et désigna les secteurs qui n'avaient pas eu leur part du progrès économique général. Dans l'un de ses discours, il déclara qu'« il était injuste que 14 millions d'Américains vécussent de nos jours dans des familles dont le revenu était inférieur à \$1000 par année... La pauvreté et l'insécurité... privent d'une existence digne, ou même simplement décente, presque un cinquième des familles américaines ». Quant au gouverneur Harriman, de New York, il affirma, dans une déclaration antérieure, qu'« il est choquant de constater qu'il existe

encore 8 millions de familles — une sur cinq — qui touchent un revenu annuel de moins de \$2000. De telles conditions sont insuffisantes pour assurer un standard minimum de vie et de santé ».

On va voir que la différence entre les chiffres mentionnés par ces deux hommes éminents, qui tous deux bénéficient de l'assistance de chercheurs compétents, est très considérable. Selon les statistiques officielles, la population des Etats-Unis vient de dépasser 169 millions d'âmes, ce qui équivaut, en chiffres ronds, à 50 millions de familles. Toujours selon les mêmes sources, la dépense annuelle moyenne de chaque famille a été, en 1956, de \$5500. Six sur dix familles jouissent maintenant d'un revenu moyen variant entre \$3000 et \$10 000 par an ; dans de nombreuses familles, il y a deux salariés, soit le mari et la femme, soit le père et le fils.

Sur cette base, on peut dire que les Etats-Unis n'ont plus de prolétariat et que leur population ouvrière s'est transformée en une solide classe moyenne. Quelque 60 % de toutes les personnes employées possèdent leur propre maison, le plus souvent hypothéquée, il est vrai, et disposent d'épargnes considérables. Grâce aux prestations de la sécurité sociale, aux diverses espèces d'assurances, aux pensions, grâce aussi à un avenir bien plus sûr qu'avant-guerre, les travailleurs sont sans doute bien au-dessus de l'état de pauvreté. Et pourtant, il suffit d'une promenade dans une ville quelconque, y compris le centre de New York, pour se rendre à l'évidence qu'il subsiste ici et là d'incroyables taudis ; ni les types de logements qu'on y trouve, ni les gens qui les habitent, ne sauraient servir d'exemple pour illustrer la prospérité, indiscutable, de l'Amérique. Cette remarque vaut aussi pour certains districts agricoles. Aucune personne n'oserait donc objectivement nier l'existence de « régions déprimées » (*distressed areas*), qui assombrissent un paysage industriel par ailleurs extrêmement prospère.

Que les appréciations de MM. Stevenson et Harriman relatives à « la pauvreté dans l'abondance » soient approximativement correctes ou grossièrement exagérées, deux constatations s'imposent à ce propos : la première est que pauvreté et revenus bas n'ont pas nécessairement la même signification, tant les conditions et les exigences de vie varient de cas en cas et de lieu en lieu ; la seconde est que l'emploi de « moyennes » tend à fausser les perspectives. Malgré la prospérité et le « boom », il est évident qu'il doit y avoir quelques pauvres aux Etats-Unis, et cela non seulement dans la

classe ouvrière, mais surtout parmi les retraités, les personnes âgées et dans la classe des employés, des « white collar workers », qui sont fréquemment mal payés.

Une illustration frappante des erreurs auxquelles on aboutit en recourant aux « moyennes », est fournie par la politique américaine du commerce extérieur et par la controverse qu'elle a suscitée des deux côtés de l'Atlantique. Dans ce domaine, la plupart des nations européennes ont fait l'amère expérience des contradictions fréquentes entre les paroles et les actes des Etats-Unis.

L'expression « trade, not aid » est un slogan plein d'attrait. Je crois que c'est le Chancelier de l'Echiquier, M. R. A. Butler, qui l'a utilisé le premier, lorsqu'il déclara aux Américains : « Nous voulons des échanges et non de l'aide ». Cette formule fut rapidement adoptée par beaucoup de pays et de gens qui y virent la solution logique du grave problème des rapports entre les démocraties européennes et leur créancier américain, problème qui se pose depuis une dizaine d'années, et même plus si l'on tient compte de la seconde guerre mondiale et de la crise qui la précéda. Et maintenant que l'affaire de Suez oblige l'Europe occidentale à importer de substantielles quantités de pétrole des Etats-Unis, la question de savoir comment elle se procurera des dollars pour les payer, redonne à ce problème toute son actualité.

Depuis la fin des hostilités, les Etats-Unis ont fait bénéficier leurs amis et alliés d'une aide économique et militaire dépassant \$50 milliards. Ni les donateurs, ni les bénéficiaires de cette aide ne prisent beaucoup ce système ; c'est pourquoi, l'idée du « trade, not aid » apparaît toujours comme la méthode la plus désirable pour éviter le maintien indéfini des dons, prêts et crédits, pour mettre un terme à la pénurie de dollars, pour résoudre les difficultés des balances de paiements qui embarrassent créanciers et débiteurs, et enfin pour assurer le retour à des conditions plus normales. Toutefois, l'expérience récente a montré que, malgré toutes les adhésions verbales à la conception du « trade, not aid », relativement peu de progrès ont pu être réalisés dans ce sens, même durant les années favorables de 1954-55, et, qu'actuellement, les perspectives pour l'Europe de pouvoir gagner des dollars au moyen d'activités commerciales normales sont loin d'être brillantes.

Aux Etats-Unis, on a abondamment parlé d'une politique commerciale plus libérale. Le président Eisenhower en approuva le

principe dans son premier message sur l'état de l'Union, en janvier 1953, et il est revenu ensuite plus d'une fois sur ce sujet. Ainsi, en 1955, non seulement il confirma ses vues dans son message sur l'état de l'Union, mais il publia aussi un message spécial sur le commerce extérieur, qui contenait la prise de position officielle la plus claire et la plus ferme sur les principes économiques qu'il entendait suivre. Il y déclarait : « Pour chaque pays du monde libre, la puissance économique dépend d'un haut degré d'activité à l'intérieur des frontières et d'échanges internationaux intenses. Aucune nation ne peut se suffire à elle-même. Les pays doivent donc acheter à d'autres, et pour pouvoir payer ce qu'ils achètent, il faut aussi qu'ils vendent. Il est essentiel pour la sécurité des Etats-Unis et pour celle du reste du monde libre que les Etats-Unis assument la responsabilité de promouvoir un fort courant d'échanges internationaux, qui procureront à tous la puissance économique, garantie de sécurité et de liberté. Ce développement des échanges peut être stimulé au moyen des dispositions particulières du présent message relatives aux barrières douanières, ainsi que par un plus grand flux de capitaux entre pays du monde libre, par la convertibilité des monnaies, par l'échange d'informations techniques, et par l'accroissement du tourisme international. »

Dans son message sur l'état de l'Union de 1956, le président Eisenhower dit entre autres choses : « Nous prospérons en tant que membre actif de la communauté des nations », et il insista une fois de plus sur la nécessité de rendre plus libérale la politique commerciale américaine. Il ajoutait : « des rapports économiques étroits sont un élément essentiel dans notre association du monde libre. Des échanges et des investissements croissants nous aident tous à prospérer de concert ». On ne saurait douter ni de la sincérité du président, ni de son intention d'engager la lutte pour instaurer, durant 1957, une politique commerciale plus libérale. Il n'est d'ailleurs pas seul dans l'arène. Plusieurs grands chefs d'industries, tels que Henry Ford et Paul Hoffman, le Comité pour le développement économique (Committee for Economic Development), l'Association nationale des industriels (National Association of Manufacturers), la Chambre de commerce des Etats-Unis, ainsi que de nombreux groupements et particuliers jouissant d'une grande réputation, ont aussi appuyé une telle politique. Avant que l'administration Eisenhower n'accède au

pouvoir, M. Dean Acheson souligna, à maintes reprises, que les Etats-Unis devaient adapter leur politique économique extérieure à leur statut actuel de créanciers et de plus grands commerçants du monde.

Parmi les nombreux documents sur ce sujet, deux rapports officiels méritent de retenir l'attention. Le « rapport Douglas », analysant les nombreuses causes de déséquilibre prolongé entre le dollar et les autres monnaies, cite notamment « l'application par les Etats-Unis d'une politique commerciale qui conviendrait mieux à un pays débiteur qu'à un pays créancier, et qui se caractérise par le maintien persistant et obstiné d'une protection du marché américain et de subsides en faveur de services américains, que l'étranger pourrait fournir plus efficacement et à un moindre coût. » Quant au rapport préparé par le Public Advisory Board for Mutual Security, intitulé « A Trade and Tariff Policy in the National Interest », il est la meilleure information disponible dans ce domaine et il a résumé la situation dans les termes suivants : « Il est urgent que les Etats-Unis aient une nouvelle politique commerciale et douanière. Dans ce pays, la réglementation concernant les échanges internationaux est constituée par un amas de lois, de programmes et de procédures administratives, qui ne répondent plus aux besoins actuels et qui sont souvent en conflit les uns avec les autres. Ce qu'il faut, maintenant, c'est une politique commerciale et douanière qui serve l'intérêt général et qui ne soit pas seulement destinée à protéger, contre la concurrence étrangère, de petits groupes de producteurs nationaux. Or, il y a actuellement une contradiction flagrante entre d'une part la réduction de tarifs douaniers en vertu des « Reciprocal Trade Agreements », et d'autre part le maintien de droits à des taux de 25 %, 50 %, ou même plus, sur un grand nombre de produits manufacturés ; il y a contradiction aussi entre le don de milliards de dollars destinés à rétablir la solvabilité de l'Europe et l'adjonction d'un complément au « Defense Production Act » qui permet de mettre l'embargo sur l'importation d'un certain nombre de produits agricoles ; il y a contradiction encore entre l'insistance mise par les Etats-Unis à exiger du monde libre un contrôle sévère de ses exportations vers le bloc soviétique et leur promptitude à interdire l'accès des marchés américains à ce même monde libre, accès qui pourtant diminuerait sa dépendance à l'égard du bloc communiste ; il y a contradiction enfin entre

l'allocation de crédits et d'aide technique pour des programmes d'expansion dans des pays sous-développés et l'application de droits prohibitifs sur la manufacture des matières premières que ces pays vendent aux Etats-Unis. »

Bien que la controverse sur la protection douanière soit aussi vieille que les Etats-Unis, il suffit de se reporter à 1930 pour voir la situation présente dans sa juste perspective.

Au plus fort de la grande dépression, les Etats-Unis adoptèrent, en 1930, le tarif Smoot-Hawley, qui était le plus élevé dans l'histoire américaine et qui fut incontestablement l'une des pires manifestations du protectionnisme dans le monde moderne. Quatre ans plus tard, toutefois, en grande partie sous l'influence de M. Cordell Hull, cette politique fut renversée et il s'ensuivit une période de réduction graduelle des barrières douanières.

Le « Trade Agreement Act » de 1934 inaugura une nouvelle technique de réduction des tarifs douaniers, en autorisant le Président à négocier avec des pays tiers la diminution réciproque des tarifs jusqu'à concurrence des droits existant alors. Cet acte a été prorogé à plusieurs reprises, pour des périodes d'un à trois ans, et il est toujours en vigueur. En 1945, les compétences du Président furent élargies : il fut autorisé à abaisser les tarifs à concurrence de 50 % du niveau prévalant à cette date, c'est-à-dire jusqu'au point où les droits pouvaient être ramenés au quart de leur niveau de 1930.

Ainsi, depuis 1934, les Etats-Unis ont réduit de moitié environ leur taxation douanière moyenne, à la suite de négociations avec leurs partenaires commerciaux. Vue sous cet angle, et considérée dans sa tendance générale, la politique douanière américaine mérite donc certainement d'être saluée comme une démonstration pratique de libéralisme économique. Bien entendu, cela ne dit pas tout, et en y regardant de plus près, la réalité se présente sous un aspect fort différent.

Tout d'abord, notons que l'on doit apprécier les tarifs douaniers en fonction aussi bien de la durée de perception des droits que de leur montant. Ce qui compte, ce n'est pas seulement l'importance de la taxation douanière, mais aussi le laps de temps durant lequel elle demeure en vigueur. A cet égard, une succession de prorogations temporaires — obtenues en face d'une très forte opposition — ne constitue pas un substitut valable à une politique de stabilité.

En second lieu, l'incidence des tarifs douaniers ne peut pas être mesurée de façon objective sur la base de la moyenne des droits. L'établissement de ces moyennes est complètement faussé du fait que, par exemple, les énormes importations américaines de café, de cacao et de bananes, entrent en franchise de douane, parce que ces denrées ne sont pas produites aux Etats-Unis ; ainsi, elles comptent pour zéro dans l'établissement de la moyenne des droits douaniers. En revanche, en ce qui concerne certains produits, comme les colorants organiques, pour prendre un autre exemple typique, leur entrée aux Etats-Unis est prohibée par des droits qui s'élèvent jusqu'à 200 % ; ce faisant, ceux-ci n'apparaissent pas du tout dans le total. Si des catégories de marchandises, d'importance vitale pour les pays exportateurs, sont sujettes à des droits américains prohibitifs, tandis que d'autres marchandises sont exemptées de douane ou taxées à des taux très bas, il est clair que c'est une bien maigre consolation pour les industries et les pays pénalisés par des tarifs élevés que de savoir que la moyenne, obtenue par ces étranges méthodes, est basse.

Il n'y a pas que le montant du droit qui représente un inconvénient pour le pays étranger, mais aussi cette complète incertitude venant de ce qu'on ignore si le droit ne sera pas subitement haussé. On touche ici à la question exaspérante des procédures d'administration douanière ; celles-ci sont toujours très gênantes et de surcroît, des altérations peuvent intervenir dans la fixation du droit d'importation plusieurs années après que l'importation effective d'une marchandise ait eu lieu. Enfin, la détermination de la valeur douanière en fonction de laquelle le droit est prélevé peut être faite sur cinq ou six bases différentes.

En plus des complications administratives, il faut encore signaler le système des contingents d'importations. Aux termes de la section 104 du « Defense Production Act », des contingents peuvent être imposés à un grand nombre de produits agricoles, dont les produits laitiers et le fromage en particulier. La Hollande, le Danemark, la France, la Suisse, le Canada et quelques autres pays, sont tout spécialement touchés par ces dispositions. Les producteurs européens de fromage, à qui les autorités du Plan Marshall ont recommandé de développer leurs exportations aux Etats-Unis, ont vu ainsi leurs efforts complètement annihilés. Le « Sugar Act », qui favorise les producteurs et raffineurs de sucre de l'Amérique

du Nord, du Centre et du Sud, ainsi que des Philippines, a eu un effet analogue. Il y a encore le « Buy American Act », qui empêche presque totalement les entreprises étrangères de participer avec quelque chance de succès aux soumissions gouvernementales. Même lorsque des maisons étrangères ont parfois réussi à faire, en accord avec l'acte, des offres sensiblement plus basses que celles de leurs concurrents américains, on trouva d'autres raisons pour les éliminer. En 1955, le Président promulgua une ordonnance destinée à adoucir la rigueur de cette loi. Alors que sous l'ancien régime, les offres américaines avaient normalement la préférence tant que les conditions étrangères ne leur étaient pas inférieures de plus de 25 %, le nouveau régime prévoit que le concurrent étranger pourra obtenir le contrat si son prix est seulement de 6 à 10 % plus bas que le prix américain, suivant la base d'évaluation adoptée. Toutefois, cette base d'évaluation peut être interprétée de diverses manières, et il est toujours possible de modifier les devis, comme ce fut le cas quand certains constructeurs européens d'équipement électrique lourd réussirent à coter des prix considérablement plus bas que ceux de leurs concurrents américains.

Parmi les nombreuses méthodes qui permettent aux Etats-Unis d'empêcher l'entrée de marchandises étrangères, les dispositions de la clause échappatoire (Escape Clause) doivent être mentionnées. Son objectif est de protéger l'industrie nationale de « préjudices » (injury). Mais par quels critères peut-on déterminer un préjudice potentiel ? Dans le cas des montres suisses ou des pipes de bruyère anglaises, par exemple, la Tariff Commission a établi une doctrine tout à fait artificielle, selon laquelle une part équitable (fair share) du marché doit être réservée aux produits américains rivaux. Lorsque le président Truman repoussa les recommandations de cette commission au sujet des montres suisses, il déclara :

« On peut se demander comment trois des commissaires ont pu diagnostiquer, dans ce cas, un « préjudice » sérieux. Cela tient, probablement, à ce qu'ils ont attaché une grande signification au fait que l'expansion de la production nationale de montres à rubis ne s'est pas réalisée à un rythme aussi rapide que l'accroissement des importations, de sorte que l'industrie indigène voit aujourd'hui sa part se rétrécir dans un marché toujours plus grand. Etant donné le précédent dangereux que constituerait l'acceptation de la doctrine de « fair share », en tant que critère du « préjudice » causé

à une industrie américaine, je tiens à insister sur ses répercussions profondes. Un « préjudice » sérieux implique, par définition, une perte pour quelqu'un. Une production en baisse, un niveau d'emploi moins élevé, des salaires plus bas, des rendements diminués, ou des pertes sur le capital investi, tous ces facteurs pourraient être l'indice d'un sérieux « préjudice ». Mais la doctrine de « fair share » va plus loin. Elle estime qu'il peut y avoir un certain « préjudice », alors même que les chiffres de la production, des profits, des salaires et de l'emploi semblent indiquer que l'industrie indigène est prospère. »

Personne ne pourrait prétendre que les horlogers suisses sont soumis à un régime de travail forcé (slave labour) ; ils comptent parmi les ouvriers qualifiés les mieux payés du monde et leur nombre ne s'élève qu'à 55 000 ? Comment peuvent-ils être la cause d'un « préjudice » pour les Etats-Unis ? Malgré le veto du Président, cette question a continué d'être l'objet de discussions orageuses, et cela jusqu'en automne 1954, lorsque l'administration républicaine accepta de hausser de 50 % les droits sur les montres suisses.

Depuis lors, naturellement, il y a eu bien d'autres tentatives de restreindre les importations de montres suisses. Le correspondant du *New York Times* à Genève s'est exprimé de la façon la plus franche sur les effets de la hausse des droits de douane sur les montres. « Politiquement, a-t-il écrit, ce qu'il y a de plus regrettable dans cette action douanière dirigée contre les montres suisses, c'est qu'elle est en contradiction flagrante avec tout ce que les six dernières administrations américaines, y compris la présente, ont dit au monde sur ce que les Etats-Unis se proposaient de faire et sur ce que les autres nations devaient faire... Les mesures prises portent un coup très grave à la plus vigoureuse des économies européennes fondée sur la libre entreprise et nuisent à une industrie qui n'a jamais eu besoin d'aucune aide étrangère ; enfin, elles montrent que la plus puissante des économies de libre entreprise, dont la productivité fait l'admiration de tous, est incapable de lutter, dans un secteur industriel mineur, contre la concurrence de la plus petite économie de libre entreprise. »

Citons encore un autre cas. Les Etats-Unis importent annuellement environ 7500 tonnes de carton suédois, soit environ 1,5 % de leur propre production, laquelle, d'ailleurs, se développe à un rythme record. Et pourtant, des mesures discriminatoires ont été prises par le Trésor américain, après dix-sept mois de délibérations,

qui ont créé un état de complète incertitude pour les exportateurs suédois. Ainsi que le déclara M. Gunnar Löfgren, porte-parole officiel de l'industrie suédoise intéressée, « la décision viole tous les principes de raisonnement sain et de bon sens commercial... L'on peut vraiment se demander si la décision du Trésor n'a pas été motivée par des considérations plus politiques qu'économiques. »

Il convient de remarquer que des droits de douane plus élevés n'empêchent pas le public américain d'acheter des marchandises étrangères, s'il estime qu'elles sont supérieures aux produits nationaux comparables. De hauts prix ne sont pas une entrave. Dans la plupart des cas, l'attrait de ces produits importés provient de leur qualité et non de ce qu'ils sont meilleur marché, ce qui est plutôt rare. Mais au point de vue européen, le marché américain est instable ; les goûts y changent si vite que même les exportateurs qui remportent le plus de succès aux Etats-Unis ne peuvent jamais compter sur un flux constant de commandes. Des ordres considérables sont passés au cours d'une année et tombent à zéro l'année suivante. C'est pour cette raison, entre autres, que peu d'exportateurs étrangers sont disposés à engager des capitaux importants pour des campagnes de publicité et pour augmenter leur production ou leurs stocks. De surcroît, leur succès même risque d'être la cause de leur perte : que des maisons américaines prennent peur en face de cette compétition étrangère — si modeste soit-elle en comparaison de leur propre chiffre d'affaires — et elles mettront tout en œuvre pour la faire cesser. Le paradoxe dans tout cela est que la contradiction entre les paroles et les actes des Etats-Unis heurte le plus, non pas les Européens trop incompetents ou trop paresseux pour se tailler un succès dans le marché américain, mais précisément les exportateurs qui ont tenté, à maintes reprises, avec sérieux et à grands frais, d'introduire leurs marchandises sur l'autre rive de l'Atlantique.

Les difficultés que rencontrent les Européens non seulement en matière de concurrence sur le marché américain, mais aussi lorsqu'il s'agit de dresser leurs programmes de production, ressortent de remarques faites par le président du Board of Trade britannique, le 14 octobre 1955, lors de l'ouverture de la Conférence du Conseil du coton (Cotton Board), à Harrogate. Il déclara que la mesure par excellence qui aurait rapidement « les effets les plus bénéfiques sur la situation mondiale du coton » serait l'élimination de l'incer-

titude, et en particulier « de cette incertitude périodique qui découle de la politique américaine d'utilisation des stocks de coton excédentaires ».

Il n'y a pas que le coton qui ait à souffrir du caractère imprévisible de cette politique. Depuis 1954, une loi américaine décrète qu'au moins 50 % des marchandises embarquées pour l'Europe, en vertu de l'aide mutuelle de sécurité, doivent être transportées par des navires battant pavillon américain. Les armateurs du monde entier ont protesté, mais sans grand résultat. Toutefois, au printemps de 1955, lorsqu'un projet de loi (Farm Surplus Disposal Bill) relatif à l'utilisation de \$1500 millions de surplus agricoles passa devant le Sénat, le « lobby »¹ des armateurs et celui des fermiers se livrèrent à une lutte ouverte. Les fermiers craignaient que la discrimination en faveur du pavillon américain ne rende plus ardue, ou même impossible, la résorption de leurs surplus, et ils n'étaient pas disposés à courir un tel risque, dans le seul but de subventionner les transports maritimes américains. Ces derniers, de leur côté, firent valoir que si dans les trois années qui devaient suivre, \$1500 millions de surplus agricoles allaient être acheminés vers l'étranger, ils ne voyaient aucune raison de renoncer à leur part de cette opération lucrative.

Après des disputes sans fin, et dans le cadre de ce que M. Adlai Stevenson qualifia de « gouvernement par ajournement », une loi controversée, le « Reciprocal Trade Act » (ou House Resolution n° 1 = H.R.1) franchit le cap de la Chambre des Représentants et du Sénat et fut paraphée par le Président, le 21 juin 1955. Aux termes de cette loi, le Président a le droit, pendant trois nouvelles années, de négocier des accords commerciaux ; il a aussi le pouvoir de réduire d'une nouvelle tranche de 15 % les droits de douane actuels et de 50 % ceux des tarifs qui se trouveraient être prohibitifs. De cette manière, le Président serait habilité à ramener les tarifs protecteurs à un niveau modéré et à autoriser des négociations en vue de réductions supplémentaires de tarifs se trouvant déjà à un niveau moyen ou bas.

En théorie, la promulgation de cette loi semblait consacrer le triomphe de la modération sur les forces de réaction. Mais hélas,

¹ Lobby = parloir attendant au Congrès dans lequel les parlementaires rencontrent les représentants des grands intérêts économiques.

ce n'était qu'en théorie, car de nouveaux débats publics et parlementaires portant sur l'application pratique de la loi se succédèrent en 1955 et en 1956 ; le 85^e Congrès, qui vient d'ouvrir sa première session, le 3 janvier 1957, poursuivra les discussions à ce propos.

Comme prélude à ces débats, le président Eisenhower repoussa, en décembre 1956, la recommandation unanime de la « Tariff Commission », qui proposait d'accroître les droits sur certains produits de la pêche, en provenance d'Islande, de Norvège et du Canada. A cette occasion, il affirma qu'il « était peu disposé à mettre des barrières aux échanges avec des nations amies », et cela tout particulièrement lorsqu'il s'agissait de nations dont « la puissance économique avait une importance stratégique pour les Etats-Unis ». Bien que l'Islande n'ait pas été formellement mentionnée, l'allusion était évidente.

La majeure partie des gens qui pensent qu'il est préférable d'accroître les échanges plutôt que de faire des dons en argent se recrutent soit parmi les politiciens ou les économistes progressistes, soit parmi les représentants du « big business », qui sont intéressés au développement des exportations et qui, par conséquent, souhaitent que le reste du monde puisse gagner des dollars afin de pouvoir acheter aux Etats-Unis. L'opposition vient surtout de politiciens réactionnaires, de certains milieux agricoles et du « small business », qui n'a aucun intérêt aux exportations et qui a peur de la concurrence. Ces gens ont beaucoup plus d'influence que ceux qui discourent ou qui écrivent des memorandums, car ils exercent une pression directe sur leurs représentants au Congrès. Un représentant ou un sénateur, qui veut sa réélection, ne saurait ignorer leurs points de vue.

L'une des difficultés fondamentales qui freine l'élaboration d'une politique du commerce extérieure qui soit libérale et stable, provient de ce que les dangers et les risques de pertes concernent directement des individus, des groupes, des industries, ou encore des régions, bien définis, et qui peuvent se faire entendre ; au contraire, les bénéfices d'une telle politique se répartissent sur l'ensemble de la nation et leur incidence sur les particuliers pris séparément sont à peine sensibles. Si les cinquante millions de familles américaines peuvent à un moment donné acheter du fromage danois ou du chocolat suisse à 10 cents meilleur marché, cela fait une différence de \$5 millions dans la balance commerciale, mais

le budget de l'acheteur individuel ne s'en ressent pour ainsi dire pas. Le bénéfice réalisé ne couvre même pas les frais d'un téléphone ou d'un télégramme à un représentant ou à un sénateur, pour le remercier d'avoir contribué à abaisser un peu le coût de la vie. En revanche, l'importation de textiles, de montres, de carton, ou d'équipement électrique affecte un groupe compact de personnes qui sont unies par leur intérêt commun à défendre la source de leurs revenus.

Quand des gens sont menacés dans leur gagne-pain, ils défendent avec âpreté leurs intérêts, et ni les arguments vantant les bienfaits de la libre entreprise et de la concurrence, ni les démonstrations prouvant que les montants en jeu sont relativement peu de chose, ne pourront y changer quoi que ce soit. Dans une démocratie, la défense la plus efficace de tels intérêts se réalise au moyen de pressions sur les parlementaires. Il n'y a rien là de spécifiquement américain ! Il n'est pas non plus exceptionnel de voir des industries hésiter entre des prises de position contradictoires : d'un côté, elles désirent peut-être augmenter leurs ventes à l'étranger, et à ce titre, elles seraient partisans de tarifs plus bas, mais d'un autre côté, elles peuvent être portées à demander des tarifs plus élevés pour protéger certains des articles qu'elles produisent. Tel a été le cas, aux États-Unis, des grandes entreprises de l'industrie électrotechnique. Elles ont été de fervents avocats d'une baisse générale des tarifs, mais aussitôt qu'elles eurent perdu quelques commandes d'équipement lourd au profit de leurs concurrents étrangers, elles commencèrent à réclamer une protection pour ces types de biens.

Quant aux fermiers, ainsi que cela est presque partout le cas, ils voudraient gagner sur les deux plans. Ils tiennent à vendre leurs produits à l'étranger, mais ils s'opposent à l'admission de produits étrangers concurrents, tels que le fromage et la laine, par exemple. Leur part aux exportations américaines est étonnamment élevée, variant, dans certains cas, entre 25 % (tabac) et 40 % (blé et riz) de la production totale. Cependant, les fermiers bénéficient de ce débouché additionnel qu'est la « Commodity Credit Corporation », qui absorbe une partie de leurs excédents, de sorte que, dans l'ensemble, ils peuvent se permettre d'être moins protectionnistes que certains industriels.

La libération des échanges extérieurs est prioritaire dans le programme de 1957 du président Eisenhower, et il est indubitable que

celui-ci agira de son mieux dans ce sens. Mais même s'il réussit à faire approuver ses propositions, cela n'implique pas du tout l'adoption par les Etats-Unis d'une politique commerciale libérale.

Les partenaires des Etats-Unis dans le commerce international, qui sont quelquefois obsédés par l'idée qu'eux seuls sont les victimes des hésitations et des contradictions de Washington, devraient se pencher sur les initiatives récentes de la division antitrust du Département de justice. Ils verraient alors que le gouvernement a engagé la lutte contre les entreprises les plus grandes et les plus renommées du pays, dans un climat d'hostilité et d'amertume réciproques.

Deux cas récents sont frappants. La Radio Corporation of America et la National Broadcasting Corporation (qui sont étroitement associées) ayant conclu avec la Westinghouse — qui est un concurrent — un accord relatif à un échange de certains actifs, le Département de justice leur a intenté une action pour « entente illégale ou arrangement impliquant une restriction exagérée du commerce ». L'opération avait pourtant été sanctionnée au préalable par un autre département gouvernemental, qui était bien au courant de tous les détails et qui n'avait pas constaté de violation de la loi antitrust. Une décision plus importante encore est celle que les juges auront à prendre à propos du plan de fusion entre la Bethlehem Steel Corporation, qui est la seconde aciérie américaine, avec des actifs de \$2 milliards et une production de 20 millions de tonnes, et la Youngstown Sheet and Tube Company, qui est la sixième aciérie américaine, avec des actifs de \$574 millions et une production de 5,8 millions de tonnes. La division antitrust du Département de justice, qui avait annoncé à l'avance qu'elle s'opposerait à cette fusion, a immédiatement engagé une action, en prétendant que la concurrence dans l'industrie de l'acier en serait diminuée. Si l'on considère qu'après la réunion des deux aciéries, la nouvelle entreprise serait encore sensiblement plus petite, tant en capital qu'en production, que le géant de l'industrie de l'acier américaine — la United States Steel Corporation —, on ne voit vraiment pas comment la compétition pourrait être restreinte par cette fusion. Au contraire, elle devrait en être stimulée, puisqu'un second géant apparaîtrait sur la scène et, qu'enfin, il y aurait un rival susceptible d'entamer le monopole virtuel dont United States Steel a bénéficié depuis nombre d'années. Il faudra des mois, et

même des années, avant qu'intervienne un jugement définitif dans les deux affaires ci-dessus ; entre-temps, les seuls à en tirer un profit seront les avocats.

Présentement, le Département de justice s'occupe de combattre 54 projets de fusion, au titre des dispositions antitrusts ; il est paradoxal qu'au même moment Washington se plaise à prêcher aux Européens les vertus des grandes unités économiques ; en même temps aussi, les conditions internes aux Etats-Unis rendent fréquemment inévitable la fusion de grandes entreprises ou l'absorption de petites sociétés par des unités plus puissantes. Le coût du financement et du crédit, les dépenses de recherches, de modernisation, d'extension et de publicité, les exigences des départements de ventes et d'achats, l'adaptation au progrès scientifique, et finalement, les frais d'administration, représentent des charges que les petites, ou même les moyennes entreprises, sont incapables de supporter, ou qu'elles ne peuvent assumer que dans des proportions insuffisantes. Parmi les autres causes de fusion, citons encore les questions fiscales, le désir de diversifier la production ou d'acquérir le savoir-faire, le « know-how » d'une autre entreprise, ainsi que le besoin de s'attacher les services de quelques individus exceptionnels ou d'un groupe d'hommes compétents dans des domaines particuliers. En ce qui concerne les fusions bancaires, qui ont été nombreuses ces deux dernières années, il y a deux autres raisons encore. La loi américaine interdit aux banques de prêter à un client un montant dépassant 10 % de leurs fonds propres. On pourrait penser que ce chiffre constituerait déjà un risque suffisant. Cependant, les banques, qui comptent dans leur clientèle quelques-uns des géants de l'industrie ou du commerce, sont de temps à autre désireuses de mettre de plus grandes sommes à leur disposition. Les fusions bancaires ont naturellement pour effet d'accroître les fonds propres, ce qui étend les possibilités de prêt. Secondement, les principales fusions ont aussi été inspirées par le désir d'augmenter le nombre des succursales, afin de participer plus intensivement au financement du crédit à la consommation. Cette évolution survient précisément au moment où les autorités et les experts s'efforcent de freiner le développement de telles facilités, qu'ils considèrent comme excessives déjà. Les opinions sont d'ailleurs divisées à ce propos. Selon certains, le crédit à la consommation est une bénédiction pour l'économie américaine, tandis que pour d'autres, c'est

un fléau. Une chose est toutefois indiscutable, c'est que ce crédit a soutenu le rythme accéléré de l'activité économique et a permis au public de se livrer à des dépenses record en 1955 et surtout en 1956. M. Allan Sproul, encore récemment président de la Federal Reserve Bank of New York, a exprimé ses craintes à ce sujet en disant que l'exagération des ventes à tempérament a été « largely responsible for keeping the ball in the air ».¹

Il va sans dire que le crédit à la consommation n'est pas le seul stimulant de la prospérité actuelle et de la constante expansion économique. Il n'empêche que sa progression rapide n'en demeure pas moins alarmante. Actuellement, ces crédits dépassent \$40 milliards, dont \$31 milliards pour les seules ventes à tempérament. En 1939, les facilités pour les ventes à tempérament ne s'élevaient qu'à \$4 1/2 milliards. Approximativement la moitié des ventes à tempérament concerne les automobiles. Certes, en 1956, il y a eu de considérables remboursements, mais malgré cela le volume de l'endettement n'a cessé de croître, tandis que les épargnes n'ont progressé qu'à une cadence beaucoup plus lente. Avec \$20 milliards en 1956, les épargnes individuelles ont sans doute atteint un record ; mais cela est insuffisant. L'un des paradoxes économiques des Etats-Unis est qu'ils souffrent d'une pénurie de capital pour satisfaire les énormes besoins du pays en investissements, tant privés que publics. D'ordinaire, ce sont les pays pauvres qui connaissent une pareille situation ; pour la nation la plus riche du monde, il s'agit là d'un phénomène entièrement nouveau.

Malgré le taux élevé de l'argent dans tout le pays, les épargnes n'ont pas augmenté, au cours des derniers dix-huit mois, dans la même proportion que les taux d'intérêt. En fait, la demande de monnaie continue à dépasser l'offre et le Federal Reserve Board s'est refusé à mettre en circulation, jusqu'à présent, des capitaux monétaires additionnels qui ne seraient que trop facilement absorbés. Les dangers de l'inflation ont surpris les autorités en 1956 et depuis plusieurs mois, le Federal Reserve a fait de son mieux pour barrer le passage à la marée montante.

La hausse du coût de la vie de 2,6 % en 1956, survenant après trois ans de stabilité des prix, a été interprétée comme un signal de danger. L'on discute avec passion la question de savoir si une

¹ Grandement responsable de la persistance de la pression inflationniste.

économie moderne en pleine expansion, avec un emploi total et un rythme de développement presque trop rapide, peut être préservée de l'inflation, et si non, quelle est l'autre possibilité. Pour le moment, il s'agit principalement d'une « inflation des coûts » et il est douteux qu'elle puisse être maîtrisée par les autorités monétaires seules. M. William McChesney Martin, président du Federal Reserve Board, qui fait de son mieux, malgré toutes les pressions politiques qui s'exercent sur lui de divers côtés, a proclamé sa certitude « que ni le pays, ni le peuple, ne peuvent se bien porter sans une situation monétaire saine ». Il ajouta que ce n'était pas en créant plus de monnaie que l'on aurait plus de biens. Cela ne peut qu'accroître la demande de main-d'œuvre et de matières premières. *C'est de l'inflation pure et simple* ».

Il n'est pas douteux que l'économie américaine repose sur des fondements solides, même si l'on fait abstraction de l'aisance monétaire. Il n'est pas besoin de mentionner ces facteurs bien connus de développement que sont l'augmentation rapide de la population, l'esprit très inventif des gens, l'apparition presque quotidienne de nouvelles industries et de nouvelles occupations, le développement économique accéléré du Sud, jusqu'ici négligé, et de la côte occidentale, et enfin l'abondance des ressources naturelles de l'immense continent américain. Les Etats-Unis sont l'un des rares pays de race blanche où de la richesse nouvelle est constamment créée, au lieu d'être consommée ou liquidée, comme c'est le cas ailleurs. Il n'est pas étonnant donc que 1956 ait été un record. Des résultats brillants ont été obtenus dans tous les secteurs de l'économie et même l'agriculture — la seule exception au cours de ces dernières années — a enregistré une considérable amélioration. Il y a de bonnes raisons de croire que 1957, ou tout au moins les six premiers mois, seront aussi une période d'essor. Néanmoins, l'on fait preuve de peu d'optimisme dans les milieux gouvernementaux ou d'affaires.

Sans doute, personne n'envisage une crise, mais les plus avisés parmi les Américains ne manquent pas de tenir compte des signaux d'alarme qu'ils rencontrent en chemin. Tels sont quelques-uns des problèmes économiques des Etats-Unis à l'heure actuelle, avec toutes leurs contradictions et leurs paradoxes, Il y en a assurément beaucoup d'autres, probablement insoupçonnés. Il semble raisonnable de prévoir que « la prospérité par l'inflation » va continuer encore pendant un certain temps.