

Document

L'Amérique mène-t-elle une guerre suicidaire contre sa propre industrie?

(Atlantico.fr)

30 janvier 2012

Le niveau relativement élevé des salaires aux Etats-Unis ne suffit pas à expliquer la désindustrialisation qui ravage le pays. D'autres causes poussent les investisseurs à délocaliser : les impôts, les infrastructures, la formation du personnel, les autorisations, les services de santé...

"J'adorerais fabriquer ce produit aux États-Unis. Mais j'ai peur de ne pas y parvenir." Cette phrase, ce n'est pas la première fois que Carl Pope, président exécutif du Sierra Club (la plus grosse organisation de défense de l'environnement aux États-Unis), la prononce. Dans une longue tribune publiée sur le site Bloomberg, il explique pourquoi les hauts salaires ne sont pas la cause de la désindustrialisation dans son pays.

Son interlocuteur, un ex-ingénieur de la NASA reconverti en entrepreneur de la Silicon Valley, est à la tête d'une des startups les plus prometteuses en matière de technologies propres. Il pense pourtant installer son entreprise à l'étranger.

Question de salaires ? Même pas : *"Les salaires n'ont rien avoir là dedans. Dans une usine, la charge salariale totale équivaut à 10%. En partant en Asie, je risque de perdre 10% de ma production, rien qu'en me la faisant voler."*

Mais alors, pourquoi ? Pour *"tout le reste. Les impôts, les infrastructures, la formation du personnel, les autorisations, les services de santé... La dernière usine qui a tenté de s'établir à Long Island (ndlr : une île au nord-est des États-Unis) est partie à Taïwan parce qu'on leur a dit qu'en période de sécheresse, ils seraient mis en queue de file d'attente pour être approvisionné en eau douce."*

La part du secteur manufacturier dans l'emploi américain a atteint un pic en 1979. Depuis, elle a chuté environ de moitié. Bien que le secteur de la fabrication ait été relativement préservé **au cours de ces deux dernières années de crise, les États-Unis ont perdu un tiers de leurs emplois manufacturiers.**

La perte de la production de textile, de chaussures et de jouets, face à des concurrents qui cassent les salaires de leurs employés comme la Chine, et maintenant le Cambodge, a eu un effet dévastateur sur de nombreux États, comme la Caroline du Sud. Mais la perte des industries d'hier n'est pas ce qu'il y a de plus inquiétant, estime Carl Pope : *"Ce qui est dramatique, c'est la perte de l'industrie de demain : l'automobile, l'électronique, le métal, le produits chimiques, ou encore les appareils électroménagers."*

Pour lui, ce ne sont pas les bas salaires qui permettraient à ces industries de survivre sur le sol américain. Ce dont elles ont besoin, c'est du soutien du gouvernement. *"Si le pays a perdu ses usines en raison de ses salaires trop élevés, comment expliquer dans ce cas le succès des industries allemande et chinoise?", demande Carl Pope. Malgré le haut niveau de revenu de ses employés,*

Toyota produit encore 60% de ses voitures au Japon. General Motors ne produit plus que 30% de ses véhicules aux États-Unis."

Le gouvernement américain est-il donc si hostile au maintien de ses industries ? "*Malheureusement oui*". **En première ligne de mire : la politique fiscale.** Historiquement, l'industrie est un secteur qui paye bien ses employés - aujourd'hui encore les emplois manufacturiers payent environ 30% de plus que les emplois du secteur de l'éducation ou de la santé. **Résultat : le secteur est devenu la vache à lait privilégiée des impôts.**

Des failles similaires dans la politique du gouvernement expliquent aussi pourquoi le port de Duluth dans le Minnesota exporte de l'acier vers la Chine et importe des éoliennes d'Europe. En voyageant vers la Chine, l'acier transite par Chicago, Gary, Indiana, Cleveland et Buffalo, New York - villes où l'acier pourrait être fabriqué et transformé.

Les exemples japonais et allemand prouvent une chose : "*Non, nous ne sommes pas les victimes d'un monstre appelé "mondialisation". Nous sommes les bonnes poires qui ont autorisé leur gouvernement à sacrifier le secteur de l'industrie, tout en protégeant en parallèle les vrais gagnants de la mondialisation : les marchandises, la propriété intellectuelle, la finance et l'agroalimentaire. Les États-Unis n'ont pas perdu leur leadership dans le domaine de l'industrie : ils s'en sont débarrassé.*"

Entre 1998 et 2009, la part de l'industrie automobile américaine sur le marché national est passé de 70% à 45%. Il est de "*bon ton*" de dire que les salaires et les syndicats ont rendu nos voitures trop chères. Au moment où l'industrie automobile s'est effondrée en 2008, les médias ont bombardé le grand public d'une flopée de chiffres sur la différence du coût du travail entre les usines de Détroit et de celles - non syndiquées - du sud du pays. Le New York Times avait par exemple expliqué que chez GM, "*un travailleur est payé en moyenne 70 dollars de l'heure*".

Seul petit problème : ce chiffre est faux.

En 2007, le salaire horaire moyen d'un travailleur syndiqué à Détroit s'élevait à 29 dollars. Le salaire horaire moyen d'un employé non-syndiqué dans une usine Toyota implantée dans le Kentucky? 30 dollars. Au Japon, Toyota paye ses travailleurs à la chaîne environ 22 dollars de l'heure. Certes, c'est moins cher. Mais si on garde à l'esprit que les alaires représentent 10% du coût total d'une voiture, il devient clair que les salaires ne sont pas la raison des luttes qui ont enflammé Détroit.

Pendant des années, Détroit s'est plaint - contrairement à ses concurrents - de ne pas pouvoir faire de bénéfice en fabriquant des petites voitures. Mais les constructeurs automobiles n'ont jamais expliqué pourquoi. L'automatisation et la concurrence aidant, la main-d'œuvre de Détroit a diminué au fil du temps. **Ses coûts de production, eux, sont restés les mêmes. A cause des soins de santé et des retraites . Des poids qui sont supportés par l'ensemble de la société dans les autres pays développés et non par les entreprises.** Cette disparité - le résultat de décisions politiques prises à Washington - est la source de la plupart des avantages dont jouissent les entreprises étrangères sur le coût du travail.

Ce n'est évidemment pas la seule raison qui a conduit Détroit à sa perte. Steve Yokich, qui a présidé le syndicat United Auto Workers (UAW) de 1995 jusqu'à sa retraite en juin 2002, fut le premier à comprendre le modèle économique impitoyable et à court terme de Détroit : mettre beaucoup de tôle bon marché sur le châssis d'un camion démodé, et augmenter le prix de ce "nouveau" modèle. Il concédait que Nissan et Daimler parviendraient rapidement à créer des véhicules peu gourmands en

carburants, plus sophistiqués d'un point de vue technologique et qui viendraient à terme leur voler leur part de marché.

Les entreprises japonaises ont été beaucoup plus innovantes en partie parce qu'elles jouissaient de capitaux beaucoup moins chers : le taux d'intérêt réel au Japon était alors de 0%. Mais pour "les trois grands" (General Motors, Ford et Chrysler) la montée en puissance de ces nouveaux concurrents était toujours considéré comme "un problème à régler l'an prochain".

Bob Lutz, l'ex-patron de GM, affirme que c'est un management uniquement focalisé, soit sur le très très long terme, soit sur le court terme, qui est à l'origine du déclin des "trois grands". C'est, dit-il, est la *"tumeur maligne qui a fait passer l'économie américaine - autrefois si puissante et dominante - d'une économie qui produisait et exportait, à une économie qui aujourd'hui fait du commerce et importe."*

Lorsque des lois fédérales d'économie de carburant ont obligé les usines de Détroit à fabriquer des voitures peu gourmandes en essence, ils ont décidé de fabriquer ces véhicules dans des endroits comme le Mexique, au nom de deux décennies d'accords commerciaux. Les gros camions énergivores, eux, ont continué à bénéficier d'une protection tarifaire, et ont continué d'être fabriqués sur le sol américain.

En réalité c'est Washington qui a quasiment achevé de creuser la tombe de Détroit, estime Carl Pope : en fixant le prix de l'essence à 4 dollars le gallon (ndlr : environ 3,7 litres). *"Pendant des décennies, le gouvernement a laissé les Saoudiens manipuler le marché - en inondant périodiquement le marché de pétrole bon marché, pour décourager les États-Unis de faire de sérieux efforts pour réduire leur demande, ce qui, ironiquement, est le meilleur moyen de garantir un pétrole bon marché."*

Résultat : l'industrie automobile a considéré les pics pétroliers comme des perturbations passagères, ignorant la possibilité que l'essence puisse réellement devenir encore plus chère et le rester de manière définitive.

Par effet dominos, le déclin de l'industrie automobile a entraîné dans sa chute de nombreux autres secteurs manufacturiers : celui de l'acier, des pneus, des télévisions, des appareils ménagers etc. Tous souffraient d'une politique fiscale douteuse, du poids de l'assurance santé, des négociateurs commerciaux qui ont poussé les investisseurs à quitter le Midwest, d'une formation du personnel inadéquat, d'infrastructures délabrées...

Avec la crise financière qui a débuté en 2008, l'industrie américaine est passée du déclin à l'effondrement. Dans les 18 premiers mois de la crise, plus de 2 millions d'emplois - 15% de l'emploi manufacturier restant - ont été perdus.

"Même lorsque le gouvernement fait des tentatives pour mener une politique intelligente pour les emplois manufacturiers, l'engagement n'y est pas", estime Carl Pope. Par exemple, les exonérations d'impôts sur la recherche et le développement, adoptées il y a 30 ans, n'ont jamais bénéficié d'un statut permanent. Une fois la loi expirée, elle a été prorogée pour des périodes courtes 15 fois de suite.

Depuis 30 ans, le Congrès a désigné l'industrie américaine comme le grand perdant de la mondialisation. *"Mais il n'est pas trop tard,* affirme-t-il. *Les États-Unis sont encore l'un des deux plus grands pays manufacturiers au monde. Mais nous devons reconnaître que si les politiques*

publiques ne donnent jamais suffisamment le change, nous ne parviendrons jamais à donner un nouveau souffle à la classe moyenne américaine."