

Brève note hétérodoxe sur les raisons du déficit de la balance commerciale des Etats-Unis

par

H. GLEJSER

Professeur à la Vrije Universiteit Brussel
et aux Facultés N.-D. de la Paix (Namur)

D'un excédent de plus de 6 milliards de dollars en 1965, la balance commerciale des Etats-Unis est passée à un déficit pratiquement identique en 1972. Ce déplacement de quelque 12,5 milliards de dollars est de l'ordre de 30 % du montant total des exportations ou des importations américaines.

Un mouvement d'une telle ampleur ne peut, selon nous, s'expliquer exclusivement de la manière classique par une inflation relative outrancière ou par une expansion trop rapide du revenu réel aux Etats-Unis. En effet, un examen des séries statistiques révèle que l'expansion américaine au cours de la période a été plus lente que celle de la plupart des autres pays industrialisés et que la hausse des prix n'y a guère sévi avec plus de virulence. D'ailleurs, dans pareil modèle, on ne verrait pas pourquoi le déficit s'est considérablement aggravé au cours des deux années écoulées où la hausse des prix a été inférieure de près d'un tiers à celle des concurrents commerciaux parmi lesquels au surplus, les deux principaux réévaluaient leur monnaie tandis que les Etats-Unis frappaient les importations d'une taxe de 10 % avant de dévaluer le dollar une première fois.

Une longue étude en voie d'achèvement de l'auteur ⁽¹⁾, suggère que des facteurs spécifiques auraient joué un rôle bien plus considérable que les variables classiques dans la détérioration de la balance commerciale américaine. On trouvera ci-dessous une description très succincte de ces facteurs par ordre d'importance décroissante :

1. Le développement extrêmement rapide des entreprises américaines à l'étranger : les ventes de celles-ci se sont substituées pour

(1) Elle doit faire l'objet d'une publication sous forme d'un ouvrage.

une grande partie à des exportations des usines situées aux Etats-Unis : il est devenu plus rentable pour une grande firme américaine d'inonder l'Europe de ses produits à partir d'une fabrique établie à Anvers, Rotterdam ou Hambourg qu'à partir de Chicago, Detroit ou même New-York.

Nous évaluons à quelque 5 milliards de dollars le manque à gagner subi de ce fait par la balance commerciale depuis 1965.

2. Le détournement d'échanges dû à la création de blocs économiques (essentiellement la C.E.E. et, dans une moindre mesure, la Zone Européenne de Libre Echange) dont les membres se trouvaient ipso facto favorisés par rapport aux pays extérieurs sur les marchés des partenaires.

Nous estimons à 3 milliards de dollars la perte qui en découle pour la balance commerciale américaine.

3. Les effets d'échelle dus au développement de la production en série dans le marché élargi qu'a constitué la C.E.E. et au Japon qui, profitant de l'abaissement des tarifs douaniers depuis dix ans, est passé, pour de nombreux biens (acier et automobile notamment) de la production pour un marché local, à la production pour l'exportation destinée aux débouchés géographiquement les plus proches. Ces effets d'échelle ont entraîné une baisse des prix de revient chez les principales firmes concurrentes des entreprises américaines.

L'existence d'un pareil effort, suggéré à l'auteur par J. Waelbroeck ⁽²⁾ n'a pu encore, à la différence des deux premiers être testé et évalué économétriquement.

4. Une réduction de l'écart technologique entre les firmes américaines et concurrentes (entre-autres dans la sidérurgie, les non-ferreux, l'aéronautique) favorisant ces dernières.

Cet effet serait de l'ordre d'un milliard de dollars.

Les facteurs 1, 2 et 4 ci-dessus expliqueraient donc, au total, 10 des 12,5 milliards dont il a été question au début de cette note.

Ces conclusions, si elles sont acceptées, doivent évidemment affecter l'estimation des effets de la dévaluation américaine de février 1972 (qui coïncide à peu près avec l'élargissement de la C.E.E., c'est-à-dire d'un nouvel effet défavorable du type 2).

⁽²⁾ Une indication en ce sens, notée par J. VUCHELEN, est que les prix à l'exportation des pays européens et du Japon ont tendu à augmenter moins rapidement que ceux des Etats-Unis (en règle générale) alors que l'inverse se vérifiait pour les prix de détail : or, les produits où les effets d'échelle peuvent être importants ont précisément un poids plus élevé dans les indices à l'exportation que dans ceux des prix de détail.