

# La puissance américaine : fondements et originalité

L'ensemble des chapitres de cette partie doit permettre de répondre à une variété de sujets: Les États-Unis: une puissance atypique?; La puissance américaine de 1945 à 1989; Les États-Unis et le monde de 1945 à aujourd'hui; La guerre froide; Les États-Unis et la Chine depuis 1945 (sujet transversal avec la 2<sup>e</sup> partie); Les États-Unis et le Moyen-Orient depuis 1945 (sujet transversal avec la 2<sup>e</sup> partie); Les États-Unis et l'Europe dans la guerre froide (sujet transversal avec la 3<sup>e</sup> partie); Les États-Unis et la France depuis 1945 (sujet transversal avec la 3<sup>e</sup> partie). Cette liste de sujets n'est évidemment pas exhaustive.

Dans cette partie, ont été reprises, tout en étant adaptées et complétées, certaines fiches du manuel *Toute l'histoire à Sciences Po* (éditions Ellipses) du même auteur.

## Introduction

### ● Phrase d'accroche

Au début de l'année 1941, le magnat de la presse **Henry Luce** a écrit, dans l'hebdomadaire *Life*, que le xx<sup>e</sup> siècle serait « *the American century* », le « siècle américain ». À ses yeux, l'Amérique devait mettre fin à sa politique isolationniste car elle exerçait déjà un leadership mondial dans les domaines scientifique et culturel. De plus, les relations économiques extérieures étaient vitales à sa prospérité. Ainsi les États-Unis se devaient-ils de défendre dans le monde la liberté des mers et, d'une façon plus générale, leurs valeurs.

### ● Problématique

Dans *Paix et guerre entre les nations*, **Raymond Aron** a défini la puissance d'un pays comme étant « la capacité d'une unité politique d'imposer sa volonté aux autres ou la capacité d'une unité de ne pas se laisser imposer la volonté des autres ». **Serge Sur** a repris la définition de Raymond Aron en la « décortiquant »: « On définira la puissance comme une [quadruple] capacité – capacité de faire [avoir les

moyens], capacité de faire faire [par des alliés plus ou moins contraints], capacité d'empêcher de faire, capacité de refuser de faire [indépendance]. »

Les États-Unis ont été, de ce point de vue-là, la puissance dominante dans la deuxième moitié du xx<sup>e</sup> siècle. Et ils ont exercé cette puissance d'une façon particulière: ils ont propagé un nouveau mode de vie, se sont conçus comme *le* modèle dans une vision messianique qui fait d'eux le « phare de l'humanité ». Les Américains ont ainsi redéfini la puissance en érigeant le *soft power* (persuader) au même titre que le *hard power* (contraindre). Ces deux expressions sont de **Joseph Nye** pour lequel il faut exercer à la fois le *soft power* et le *hard power* pour former le *smart power*.

Comment s'est exercée la domination américaine? Quels ont été les déterminants de la politique étrangère des États-Unis? Les réponses à ces questions permettront de voir à quel point la puissance américaine fut et reste atypique.

Dans le monde multipolaire d'aujourd'hui, aucun autre pays ne peut prétendre exercer un type de puissance similaire. La force des États-Unis est sans doute là: même s'ils ne sont plus aussi puissants économiquement, ils n'en demeurent pas moins *le* modèle.

#### ● Annonce du plan

En 1<sup>re</sup> partie, nous analyserons les principaux facteurs de réussite des États-Unis et nous verrons de quelle façon les États-Unis ont créé un nouveau type de puissance. Puis, en 2<sup>e</sup> partie, nous nous intéresserons aux fondamentaux de la politique étrangère américaine.

## Fiche 1

# Les facteurs de réussite des États-Unis et la mise en place d'un nouveau type de puissance

### A. Une puissance qui repose d'abord sur des bases économiques

Dès le début des années 1880, les États-Unis sont devenus la 1<sup>re</sup> puissance industrielle au monde, dépassant le Royaume-Uni.

Puis, pendant la Première Guerre mondiale, le Royaume-Uni et la France achetèrent massivement aux Américains des matières premières et s'endettèrent lourdement. La Bourse de Wall Street dépassa celle de Londres. Les États-Unis devinrent, en 1918, les 1<sup>ers</sup> créanciers du monde.

Pendant la Seconde Guerre mondiale, les États-Unis ont constitué l'arsenal de la Grande Alliance : ils ont, en application du programme *Lend-Lease* (« prêt-bail »), fourni aux Alliés d'énormes quantités de matériel militaire pour une valeur globale de plus de 50 milliards de \$ (dont 31,4 milliards au Royaume-Uni et 11,3 milliards à l'URSS ; pour avoir une idée en dollars actuels, il faut multiplier ces sommes par un peu plus de dix). Les performances du programme d'armement américain, le *Victory Program*, furent remarquables : l'usine d'assemblage d'avions construite par Ford dans la région de Detroit produisit à elle seule près de 7 000 B-24 « *Liberator* » ; les chantiers navals de Kaiser sur la côte Ouest sortirent toutes les deux semaines un *Liberty Ship* (un type de cargo).

En 1945, les États-Unis détenaient les deux tiers du stock d'or mondial, les deux tiers de la flotte commerciale, extrayaient la moitié du charbon et 65 % du pétrole et leur part dans la production industrielle mondiale était de 60 %.

De 1945 aux années 1960, les États-Unis ont constitué une « économie-monde », expression que **Fernand Braudel** a créée pour qualifier un « morceau de la planète » ayant « une certaine unité organique » ou autonomie, avec un espace délimité où on observe des « zones successives » : le cœur, des zones intermédiaires puis

des marges. Ce « morceau de la planète » a, dans le cadre de l'économie-monde américaine, concerné l'ensemble des pays capitalistes.

À partir des années 1960, d'autres pôles économiques sont réapparus : l'Europe occidentale et le Japon. L'économiste japonais **Kenichi Ohmae**, dans son ouvrage de 1985, *Triad Power: The Coming Shape of Global Competition*, publié en France sous le titre *La Triade : émergence d'une stratégie mondiale de l'entreprise*, inventa et popularisa le terme de Triade. Au début des années 1980, la Triade représentait 20 % de la population mondiale et 80 % de la production mondiale. Parmi les trois pôles, les États-Unis restaient premiers.

Quels sont les facteurs qui ont permis à la fois l'ascension des États-Unis et la longue durée de leur prééminence industrielle ? Le pays a été la première puissance industrielle au monde jusqu'en 2010, date à laquelle la Chine lui a ravi ce rang.

## B. Les quatre atouts majeurs des États-Unis

Quatre films résument chacun un des atouts majeurs des États-Unis : **Monsieur Smith au Sénat** de Frank Capra, véritable hymne aux valeurs américaines et, en particulier, à la Constitution, **Steve Jobs** de Danny Boyle ou la célébration du *self-made man* innovateur et manager hors pair, **L'Émigrant** de Chaplin ou la nouvelle odyssee, et **Géant** de George Stevens, l'histoire du Texas, de ses puits de pétrole.

Le 1<sup>er</sup> atout des États-Unis réside dans le système politique : **Tocqueville**, dans son ouvrage phare, paru dans les années 1830, *De la démocratie en Amérique*, a fait remarquer qu'« en Amérique, la vie politique était active, variée, agitée même, mais elle était rarement troublée par des passions profondes ». Les États-Unis bénéficient d'une forte stabilité politique : ils n'ont jamais connu de changement de régime. **Raymond Aron** a souligné que « la force du système américain, c'est qu'il est le seul régime politique, avec peut-être celui de la Grande-Bretagne, qui bénéficie d'un respect fondamental de la communauté, parce que le régime politique est le principe fondateur des États-Unis : les États-Unis ne sont pas une nation historique comme la France [...], [ils sont nés] d'un contrat entre [des] hommes ».

Le 2<sup>e</sup> atout réside dans un rapport différent entre le citoyen et l'État et dans l'exaltation de l'esprit d'initiative. Revenons à l'analyse de Tocqueville : « [Le citoyen] se confie sans crainte à ses propres forces, qui lui paraissent suffire à tout. Un particulier conçoit la pensée d'une entreprise quelconque ; [...] il ne lui vient pas à l'esprit de s'adresser à l'autorité publique pour obtenir son concours. Il [...] appelle les forces individuelles au secours de la sienne, et lutte corps à corps contre tous les obstacles. Souvent, sans doute, il réussit moins bien que si l'État était à sa place ; mais à la longue le résultat général de toutes les entreprises individuelles dépasse de beaucoup ce que pourrait faire le gouvernement. » L'esprit d'entreprise reste un des facteurs essentiels de la puissance américaine et de l'attrait que le pays exerce toujours dans le monde. Il a permis au pays d'être le berceau de la plupart

des innovations depuis la fin du XIX<sup>e</sup> siècle. Les Américains ont mis au point, dès la seconde moitié du XIX<sup>e</sup> siècle, la « matrice institutionnelle du savoir » (**Olivier Zunz**), fruit de la collaboration entre trois entités : les universités, fondées à ce moment-là, les grandes entreprises, lesquelles ont créé des laboratoires de recherche-développement, et l'administration. Puis les États-Unis ont créé, un siècle plus tard, le modèle des technopoles avec la « *Silicon Valley* » dédiée à l'informatique (concept de la start-up, investisseurs en capital-risque, etc.).

Le 3<sup>e</sup> atout des États-Unis est la dynamique démographique. Les États-Unis sont un pays issu de l'immigration. Entre 1870 et 1920, 20 millions d'Européens émigrèrent, en passant souvent, à partir de 1892, par Ellis Island dans la rade de New York. Puis la loi Johnson-Reed de 1924 interdit l'immigration venant d'Asie et freina l'immigration d'origine européenne en fixant des quotas en fonction des nationalités (le quota fixé pour le nombre d'Italiens était de 4 000, alors que, dans les années 1900, il y avait 200 000 immigrants italiens chaque année). En 1965, une loi abolit le système de 1924 (un maximum de 20 000 visas fut instauré pour chaque pays d'Europe) et favorisa l'immigration, notamment celle provenant des pays d'Amérique latine et d'Asie. L'immigration redevint massive, notamment à la fin du XX<sup>e</sup> siècle quand l'économie américaine connut une forte croissance. Les États-Unis ont ainsi pu bénéficier d'une immigration de « bras », fournissant une main-d'œuvre bon marché aux secteurs de l'agriculture ou du bâtiment, et d'une immigration de « cerveaux ». Le « *brain drain* » (« drainage de cerveaux ») attire des chercheurs du monde entier : un tiers des prix Nobel américains sont d'origine étrangère.

La population des États-Unis a connu un accroissement spectaculaire : elle est passée de moins de 20 millions en 1840 à 100 millions en 1915 puis 140 millions en 1945 pour atteindre 323 millions en 2016. Dès la fin du XIX<sup>e</sup> siècle, la dynamique démographique avait fait des États-Unis le premier marché de consommation au monde.

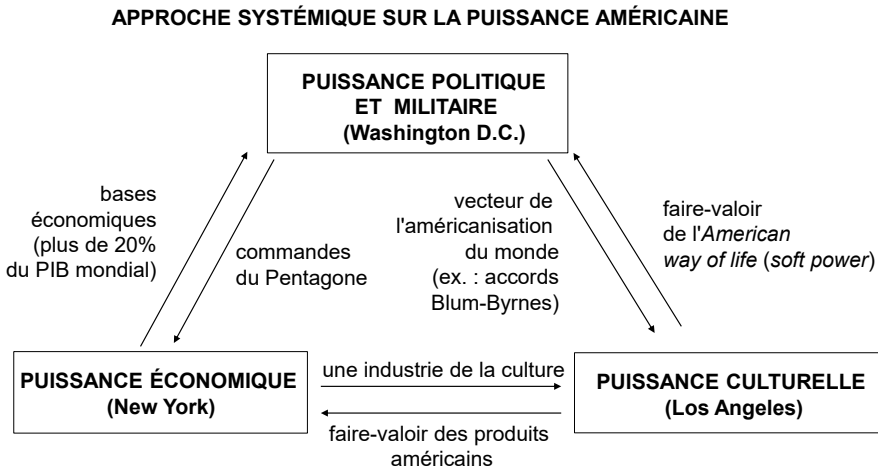
Les États-Unis ont mis en avant un modèle d'intégration. Le « *melting pot* » a été montré en exemple malgré ses limites : il n'a pas concerné les Noirs. De plus, les difficultés d'intégration des Hispaniques sont importantes. Des films comme *West Side Story* de **Robert Wise**, sur les Portoricains à New York, ou *Lone Star* de **John Sayles**, sur les Mexicains au Texas, en témoignent. Cela a conduit certains à mettre en avant un nouveau modèle, celui de « *salad bowl* », une forme de coexistence des communautés sans « mélange », sans mixité.

Le 4<sup>e</sup> atout des États-Unis est le territoire, son immensité et ses richesses. Les États-Unis forment un pays-continent de 9,6 millions de km<sup>2</sup>. Ce territoire est riche en matières premières, que cela soit en charbon (dans les Appalaches ou dans le Wyoming où les mines sont à ciel ouvert), en pétrole, etc. Les États-Unis ont été le pays pionnier dans l'extraction de pétrole : en 1859, Edwin Drake fit le premier forage au monde. Et ils en ont été jusqu'en 1974 les premiers producteurs mondiaux (ils ont retrouvé ce rang en 2014). Les sociétés américaines de pétrole, présentes au Texas, dans le golfe du Mexique, en Alaska, forment les premiers

groupes au monde par leurs chiffres d'affaires. En 2014, celui du groupe texan Exxon (la marque Esso) a atteint près de 400 milliards de \$. Exxon est l'héritier du groupe constitué au XIX<sup>e</sup> siècle par John Davison Rockefeller. Ce dernier fut l'homme le plus riche du monde (sa fortune, estimée en dollars actuels à plus de 200 milliards, en fait d'ailleurs l'homme le plus riche de tous les temps).

### C. La « triangulation » de la puissance américaine

La puissance américaine repose sur l'économie. Il y a également des interactions entre les différents types de puissance (économique, politique et culturelle). Le schéma ci-dessous les illustre en montrant la façon dont elles permettent à chaque type de puissance de se renforcer :



Chacune des villes-monde, Washington DC, New York et Los Angeles, concentre les fonctions dirigeantes d'un type de puissance sans en avoir toutefois le monopole.

La puissance économique (elle n'a jamais été inférieure à 20 % du PIB mondial tout au long du XX<sup>e</sup> siècle) a permis aux États-Unis d'avoir l'armée la mieux équipée au monde et les commandes du Pentagone ont été au cœur d'un véritable « complexe militaro-industriel » (expression du président Eisenhower).

Le *soft power* incarné par Hollywood a servi de « publicité » pour les produits américains et l'*American way of life*. Le pouvoir politique a su capitaliser sur Hollywood pour étendre l'influence des États-Unis. Par exemple, en 1946, des prêts à la France furent conditionnés à la diffusion de films américains : en effet, les accords Blum-Byrnes limitèrent le nombre de semaines d'exclusivité dont pouvait bénéficier le cinéma français. Les États-Unis ont lié puissance économique et puissance culturelle comme aucun autre pays ne l'avait fait jusqu'alors.

## D. Un nouveau type de puissance

Les Américains ont mis en avant un modèle de société, la société de consommation de masse née, dans les années 1920, aux États-Unis et diffusée en Europe occidentale et au Japon lors des « 30 Glorieuses » (Jean Fourastié) de 1945 à 1973.

### 1. L'invention d'un nouveau type de société

La société de consommation de masse s'est développée grâce à la diffusion du taylorisme puis du fordisme.

En 1911, Frederick W. Taylor publia les *Principles of Scientific Management*. Il y préconisait une parcellisation et une optimisation des tâches décidées par des managers qui étudieraient dans le détail les gestes des ouvriers et les chronométrèrent. Taylor avait lui-même expérimenté à la Bethlehem Steel les nouvelles méthodes de travail qu'il préconisait. L'OST, l'organisation scientifique du travail, nécessitait pour les chefs d'entreprise de mettre en place de nouvelles équipes de managers, ce qui représentait un coût. Toutefois les bénéfices tirés de cette nouvelle organisation du travail étaient conséquents.

Le taylorisme fut perfectionné, en 1913, par Henry Ford, lequel inventa le travail à la chaîne. On peut parler de révolution fordiste. Ford voulait vendre plus. Pour cela, il estimait qu'il fallait avant tout vendre moins cher : de 1909 à 1916, le prix de la Ford T fut presque divisé par 3. Ford fit baisser de façon importante le prix de revient grâce au travail à la chaîne. Il avait pu observer ce procédé dans les immenses abattoirs de Chicago. L'ouvrier n'avait plus à se déplacer. Ainsi apparut l'OS, l'ouvrier spécialisé, l'archétype du travailleur au service de la machine et soumis à sa cadence. Mais comment faire accepter un travail si pénible ? Ford le fit en augmentant les salaires. En 1914, Ford paya ses ouvriers 5 \$ par jour. Ce salaire était deux fois plus élevé que la moyenne dans l'industrie américaine. De plus, le temps de travail fut réduit de près de 10 %. Ford put également baisser le prix de revient grâce à une standardisation poussée à l'extrême. Il avait coutume de dire : « vous pouvez demander n'importe quelle couleur, du moment que c'est noir ».

En agissant ainsi, Ford avait renversé les raisonnements traditionnels : ce n'était plus le prix de revient qui déterminait le prix de vente mais le contraire ; il proclamait également une sorte de nouvelle loi économique : « une industrie à bas salaires est toujours en péril ». En effet, Ford a inséré la microéconomie (analyse des coûts d'une entreprise, des comportements individuels des agents économiques) dans la macroéconomie (analyse des relations entre les grands agrégats économiques, la production, la consommation, l'investissement, etc.). Contrairement au sens commun, il a montré qu'en versant des salaires plus élevés, donc en dépensant plus, on enrichissait les entreprises. Les ouvriers, en consommant plus, augmentaient la prospérité générale. Les bénéficiaires de ce surplus de consommation, les commerçants, les propriétaires immobiliers, formaient autant d'acheteurs

potentiels de la Ford T. Henry Ford créait ainsi indirectement sa propre clientèle et faisait reculer le moment de saturation du marché. La publicité devait également inciter à l'achat. **John Kenneth Galbraith** est allé jusqu'à parler, dans *L'Ère de l'opulence*, de « filière inversée » : « les entreprises imposent des produits aux consommateurs et non l'inverse ».

Le fordisme fut d'une certaine façon une réponse à Karl Marx : le capitalisme créait son propre marché. L'accès à l'abondance écarterait les tensions sociales.

Cette dernière pensée n'était pas propre à Henry Ford. L'idée d'un nouveau contrat social consumériste émanait, selon **Olivier Zunz**, d'un large courant rassemblant chefs d'entreprise, psychologues (notamment John B. Watson, fondateur du béhaviorisme) et milieux protestants progressistes. Par la consommation, la classe ouvrière s'intégrerait dans la classe moyenne. La société capitaliste devait, dans cette vision, profiter au plus grand nombre.

Cette nouvelle société fut toutefois vivement critiquée en France. Dans les années 1950, **Boris Vian** composa *La plainte du progrès*. En 1965, **Georges Perec** peignit, dans *Les Choses*, le portrait d'un jeune ménage bourgeois pris dans la ronde de la consommation. **Jean Baudrillard** publia, en 1970, *La Société de consommation* où il vitupérait « la blancheur prophylactique d'une société saturée, d'une société sans vertige et sans histoire, sans autre mythe qu'elle-même ». Une des critiques les plus vives, tout en étant moins idéologique, fut celle véhiculée par les films de **Jacques Tati**. Son personnage principal, **M. Hulot**, s'amusait de la modernité « gadget » de la maison d'un parent (*Mon Oncle* en 1958), se perdait dans une tour où tous les bureaux étaient identiques, dénonçant la standardisation (*Playtime* en 1967), ou se retrouvait piégé par les embouteillages (*Traffic* en 1970).

## 2. Une nouvelle définition de la puissance

Les Américains n'ont pas inventé la puissance culturelle. Celle-ci a toujours existé : il suffit de penser à la romanisation des peuples vivant dans l'Empire romain ou à l'Empire britannique qui fit de l'anglais la langue de référence, supplantant le français, et qui créa un ensemble de valeurs et de références dans des domaines allant du sport au *gentlemen's club*. Mais les États-Unis sont allés plus loin en prônant, avec des moyens inégalés, une culture de masse et le règne de l'image.

Cette culture concerne tous les aspects de la vie quotidienne : l'alimentation (McDonald's se développa aux États-Unis dans les années 1950-1960 et s'internationalisa la décennie suivante), le vestimentaire (des jeans Levi Strauss, dont l'histoire remonte à la conquête de l'Ouest, à l'entreprise Nike qui se développa à partir des années 1970), les sports et les loisirs, de la musique aux *comic books* (le super-héros *Captain America* créé en 1940, etc.).

Les Américains comprirent très tôt l'importance qu'allait prendre l'image. Washington DC et les Églises eurent conscience de l'impact du cinéma et « veillèrent » sur Hollywood. De 1934 à 1966, le code Hays (du nom du politique William